

ANEXO I

SUPLEMENTO ALQUILERES EN ARGENTINA

EL ESTADO Y SU GESTIÓN INTERVENCIONISTA

Por Marcela Agustina Ibáñez²⁰¹

El acceso a la vivienda —un techo digno para el hogar familiar— es sin duda alguna, un tema que constantemente preocupa a las personas y, sin límites de fronteras, se puede indicar que ciertamente es de interés en todo el mundo, ya que la locación inmobiliaria impacta sobre diversos ámbitos sociales, culturales, económicos, —entre otros—, que se delimitan por la ocupación y el uso que se le otorgue a una propiedad inmueble, ya sea para, habitación, comercio, industria, producción agropecuaria, etcétera. Asimismo, en cuanto al inmueble y el uso habitacional para la residencia familiar, la ONU resalta el “Derecho Humano a una *vivienda adecuada*”, lo que genera la motivación de garantizar a las personas la igualdad de oportunidades para tener “un techo, un hogar”, cuya observancia queda en manos de los gobiernos, con el fin de aplicar gestiones que se ocupen de la situación y generen políticas que intervengan —en todo proceso posible— para dar soluciones tendientes “a la accesibilidad” de una vivienda digna para las familias, ya sea que sus ocupantes lo hagan en calidad de propietarios o de inquilinos.

El Corredor Inmobiliario —al igual que el martillero— comprende que, para el desarrollo de la gestión profesional inmobiliaria, este tipo de bien posee tutela jurídica internacional y, por supuesto constitucional, por lo que es factible que un representante del pueblo proponga políticas sociales de impacto sobre los inmuebles destinados para la locación, por lo que se debe tener presente que el negocio inmobiliario, no es una simple actividad de comercio, por el contrario, es de relevancia social, ya que este tipo de negocio puede llegar a ser el único y/o el más importante en la vida de una persona, cuando se trata de lograr obtener la casa propia, un hogar para la familia.

En este breve relato histórico —para la temática que aquí presento—, es menester avanzar sobre los acontecimientos históricos en Argentina, aquellos que nos permiten visualizar la participación del Estado en cuanto a “la propiedad inmueble y su relación con el uso” por parte del ciudadano argentino. Pues, para hablar de “alquileres”, necesitamos volver en el tiempo, al nacimiento de la República Argentina donde se marca un hito, tras la sanción de la Constitución Nacional (1853), y luego, con la venida de la trascendental etapa histórica, que le da el nacimiento a la *Nación Cívica* junto al

²⁰¹ IBÁÑEZ, Marcela Agustina. Martillera y Corredora Pública (Monserrat, UNC) Pos-titulada en Pedagogía para profesionales (UCC) Docente en la carrera de Martillero, corredor público y corredor inmobiliario. Universidad Siglo 21. Docente especialista invitada en la carrera de Martillero y corredor público de la Universidad Nacional de San Luis. Cátedras de prácticas profesionales (...) Docente contenedista en la certificación extra grado Cloud21: Certificación en Gestión y desarrollo de negocios inmobiliarios. Universidad Siglo 21.

Código Civil, donde se comienza a desarrollar una gestión normada para la ciudadanía de Argentina, siendo el generador del impulso inicial Domingo Sarmiento, entre otros.

Domingo F. Sarmiento en 1857 como Senador por el Estado de Buenos Aires, en todo su discurso político se oponía a la Enfiteusis aplicada por el gobierno de Rivadavia, la que había generado los primeros latifundios de Argentina, por lo que Sarmiento en sus discursos expresaba: “... *que combatiría cualquier proyecto que entregase poca tierra a los habitantes de la campaña*”, porque a su entender, en las ciudades, se entregaban pequeños terrenos que se “*constituye [en] ratoneras de pobres para lo sucesivo... creando así moradores pobres para toda la vida*”. Por lo tanto, entendía que, así se forjarían “*pueblos pobrísimos de un extremo a otro del territorio*”, mientras que “*para la estancia se han dado posesiones inmensas que han constituido señores feudales*”. Poczynok C.M. (2019).

Ya como presidente Sarmiento (1868) plantea la posibilidad del acceso para todo ciudadano a la parcela “titulada” inmueble, conformándose así, el derecho real de Dominio sobre la propiedad privada, debidamente regulado en el Código Civil Argentino, norma que logra excluir definitivamente a la Enfiteusis y, su mala práctica política de entregar discrecionalmente la tierra pública.

Una de las primeras medidas que tomó el presidente Sarmiento fue la de realizar el primer Censo Nacional (1869); el que arrojó como resultado una cantidad de 1.836.490 habitantes para el país. Durante su mandato tuvo un aumento importante la inmigración, con la llegada de 280.000 extranjeros, que se asentaron principalmente en la ciudad de Buenos Aires y —en menor medida— en colonias agrícolas de las provincias del Litoral. Vedoya (1979) ps. 168-172.

El aumento de la población, generado por la inmigración impulsada desde el gobierno, provocó muchos problemas de vivienda en la capital y, también dificultades en la atención sanitaria. Para fines del Siglo XIX, solo un estimado de 2/3 de familias eran propietarias según relevamiento en el país, el resto no tenía otro camino que alquilar o vivir en préstamo de un espacio asignado de una superficie mayor o, en casas precarias (pensionados o alquileres de habitaciones en conventillos). Se visualizaba el déficit habitacional, sumando a ello, construcciones desprovistas de elementos básicos (Ej.: en baños, falta de sanitarios) y el hacinamiento de personas en habitaciones, por lo que el Estado en su acción de política social intentaba encontrar soluciones para estos ciudadanos, ya que la Constitución Argentina expresa desde 1853 en su artículo 20 “*Los extranjeros gozan en el territorio de la Nación de todos los derechos civiles del ciudadano...*”.

“[...] Después de 1890, el crecimiento de la población agravó el problema de vivienda para los sectores populares. Buenos Aires se extendió hacia la periferia formando nuevos barrios, pero la mayoría se instaló en conventillos o casas de inquilinato, que proliferaban por toda la ciudad [...]” Girbal-Blacha (2000).

En los inicios del Siglo XX, desde 1905, los alquileres mantuvieron una tendencia alcista y hacia 1907 el precio de paga para ocupar una pieza triplicaba el precio de 1870. “*Los costos de habitaciones humildes eran ocho veces mayores que en París y Londres*” expresaba SCOBIE, James.

En 1906, la Federación Obrera Regional Argentina inició la campaña para la rebaja de los alquileres, pero, en agosto de 1907, en virtud a un decreto municipal hubo un aumento impositivo, el que fue trasladado por los propietarios al precio de las habitaciones ubicadas en los conventillos, o casas en alquileres donde la carga impositiva quedaba a cargo del inquilino, a pesar de que el derogado Código Civil

Argentino regulaba por entonces, en su artículo N° 1553 que, “el locador está obligado a pagar las cargas y contribuciones que graviten sobre la cosa arrendada”. Esta situación profundizó a un más el descontento en los “alquilinos”, por lo que generó una singular huelga a modo de reclamo: “*La huelga de las escobas*”.

Felipe PIGNA, nos relata que, para la época: “[...] el costo de vida aumentaba día a día y el salario iba teniendo casi un sentido testimonial para los miembros de los sectores populares. Uno de los rubros que había sufrido mayores aumentos —frente a los eternamente rezagados salarios— era el de los alquileres, que se llevaban un buen porcentaje de los ingresos familiares [...]”. Y continúa expresando: “[...] Vinieron los desalojos y los tiros... Miguel Pepe, joven de 15 años de edad, quedó herido en un brazo... *Barramos con las escobas las injusticias de este mundo* se le escuchó decir. A los pocos días, una manifestación de escobas —mayoritariamente compuesta por mujeres y niños, ... recorrió Buenos Aires...— Tras una durísima y desigual lucha, los huelguistas lograron parcialmente su objetivo, el de conseguir la rebaja de los alquileres y mejorar mínimamente las condiciones de vida. Este “original movimiento de protesta”, replicado en varias capitales del “primer” mundo, representó un llamado de atención sobre las dramáticas condiciones de vida en la mayoría de la población. Podemos dilucidar, de la expresión del historiador, que no sólo suscitaba la problemática en nuestro país, sino que, también había inconvenientes con las locaciones habitacionales en otras urbes importantes del mundo, lo que motiva, sin dudar, a dilucidar la intervención política del Estado para brindar soluciones a sus ciudadanos.

La primera ley que introdujo en forma clara los conceptos de: derecho a la vivienda, emergencia locativa y la facultad del Estado para intervenir en un contrato de derecho privado, apartándose de lo estipulado por el Código Civil, fue la Ley 11.157, sancionada durante la presidencia de Yrigoyen, en el año 1921. Rumi M.J (2020).

Si bien, nuestro país logró apogeo económico, tras un desarrollo significativo en las primeras décadas del Siglo XX, cabe decir que, siempre estuvo dentro de la agenda de las políticas sociales del Estado la problemática de la vivienda, ya sea la solución posible en dicha cuestión por medio de alquileres o bien, de compraventa mediante la posibilidad de un crédito hipotecario accesible, conforme el salario de un trabajador mensualizado.

[...] el mercado de capitales no estaba en condiciones de aportar el volumen de recursos necesarios para financiar la demanda de viviendas a bajo costo, y el nivel de los salarios complicaba las posibilidades de que los trabajadores pudieran cubrir las amortizaciones requeridas por los prestamistas privados. Así, mientras la dinámica de la industrialización requería la localización de los trabajadores en las zonas urbanas y se veía beneficiada por los efectos multiplicadores de la construcción, las tendencias del mercado de crédito iban en otras direcciones [...]” (Fitte, 1942/ director del área de tasaciones oficiales del BHN).

Asimismo, es oportuno relacionar que cuando el Estado activa la entrega de viviendas sociales, o parcelas de tierra con créditos para la construcción de mejoras, los alquileres -como negocio redituable- pasan a un “segundo plano”, ya que se disminuye la necesidad de ocupar un inmueble por locación; situación que se visualizó a mediados del Siglo pasado donde se aplicó un programa masivo de financiamiento para la compra de vivienda subsidiado por el Estado, con más la sanción de normativas que dinamizaban la posibilidad para un asalariado de acceder a su vivienda propia, como por ejemplo la Ley 13.512/48 —hoy derogada— (permitía la división de la parcela original en porciones de tierra con dimensiones menores, para poder distribuirse entre los herederos del

titular, por ejemplo), Ley 14.005/50 —hoy vigente— (venta de parcela a plazo, con boleto de compraventa oponible a terceros, boletos inscriptos en el registro de la propiedad), entre otros.

[...] El Decreto 1580 fue prorrogado por el 29.716/45 y, ambos ratificados y extendidos por medio de la ley 12.886 de 1946, que fue perfeccionada con la 13.581 de 1949, que disponía un congelamiento de los alquileres, por el que no se podía cobrar mayor valor al convenido originalmente en el contrato y alteraba los plazos acordados fijando un plazo mínimo de 3 años...
Rumi M.J (2020).

Desde la década del 40 hasta los 70, el negocio de disponer inmuebles para la locación habitacional no era rentable para los locadores, fue más oportuno invertir en subdivisiones y sujeción al régimen de PH para dinamizar ventas de unidades habitacionales financiadas, e inclusive, la subdivisión de la tierra en “loteos” tras la aplicación de la Ley 14.005/50 que regula sobre la venta de *lotes a plazos* (temática también regulada dentro de las obligaciones del martillero en art.9 Ley 20.266/73 Decreto Ley de Lanusse) El negocio inmobiliario estaba en la compraventa. Conforme relato de Rumi (2020) que expresa “[...] *el gobierno militar promulgó una ley de normalización de las locaciones urbanas Ley 19.124/ 1971 (Exención de impuestos para la renta de unidades de vivienda de interés social dadas en alquiler. P.E.N. Lanusse) y, luego se sanciona la 21.342, en 1976 (P.E.N). Habían pasado 33 años durante los cuales no se incentivó la construcción de viviendas para alquiler y cayó la oferta (...).* Con la llegada de la democracia en “los 80”, podemos señalar una nueva norma para alquileres en 1984, donde la ley 23.091 *prohibió actualizar los valores de alquiler con un índice distinto al oficial: un promedio del IPC y el de salarios, en partes iguales, rebajado en un 20% [...]*”.

Avanzado en la línea del tiempo, los que vivenciamos los períodos de fines del Siglo XX y comienzo del Siglo XXI, hemos observado ajustes normativos en la ley de alquileres, tal, como por ejemplo: LOCACION DE INMUEBLES: Resolución P.E. 144/93 la que señalaba: “Interpretase el alcance de las derogaciones normativas dispuestas por la Ley N° 23.928 respecto a los contratos de locación de inmuebles: ...**Art. 2°** — *Interpretase a partir de la fecha de la presente resolución, que la fijación de alquileres o arrendamientos diferentes para los distintos meses o períodos de un mismo contrato constituyen repotenciación de la deuda por alquileres, prohibida por el artículo 10 de la Ley 23.928. Se considera que el monto del alquiler válido aplicable durante el plazo mínimo de orden público del contrato establecido por el artículo 2° de la Ley 23.091, es el correspondiente al acordado para el primer mes o período de vigencia...*” Es decir que, no se podía: actualizar, indexar, ni modificar bajo ninguna circunstancia el precio de la locación, ya que el valor del “alquiler válido” para todo el plazo del contrato era el del primer mes; por lo que el locatario iniciaba el contrato de alquiler con un precio, el que desde el primer mes y por todo el periodo en vigencia del contrato se mantenía igual hasta la conclusión de la relación contractual.

Cabe agregar que en los 90, el contexto político de intervención del Estado sobre la política social de impacto en las locaciones, era el de la “pesificación del dólar o paridad” — convertibilidad—, si bien ello constituyó una etapa en nuestro país, cabe decir que, la economía no pudo mantener el plan y, arrancamos un Siglo XXI con algunas complicaciones, las que de a poco, se buscó superar.

Sinteticemos el lapso desde fines del Siglo XX y comienzo del Siglo XXI en Argentina: **1.** A fines de los 80 vivimos la “hiperinflación”, muchos inmuebles se entregaban en locación sin precio de alquiler, sólo por el valor del: impuesto de Rentas, tasa

contributiva y servicios. 2. Arrancamos los 90 con el proceso de la “convertibilidad”, la situación se limitó a mantener el mes de alquiler inicial hasta el final del contrato, más los servicios medidos —luz, gas, etc.— por su propio consumo, “pero”, comenzó a ser un uso y costumbre cargar como un extra al pago mensual del alquiler, el pago de Rentas y la tasa contributiva municipal, a pesar de que estaba regulado en el Código Civil que era una obligación del propietario, es decir, se “pactaba contrario a derecho” y, se afectaba sin saberlo, a la parte más débil de la negociación: el inquilino/locatario. 3. Los inconvenientes en la economía comenzaron a “escribir” en los contratos las “convenientes” bonificaciones en el precio del alquiler, aquellas que disimulaban el aumento escalonado del alquiler durante el periodo contractual, y otros, por su parte, suscribían documentos pagarés —en paralelo— por la diferencia de precio, ya que aún seguía vigente la Resolución 144/93, donde no se podía actualizar ni indexar el alquiler en el contrato de locación. Asimismo, por su parte, el impuesto de sellos del contrato de locación, se comienza a trasladar su costo al inquilino, siendo que es un impuesto por el “beneficio lucrativo que la renta inmobiliaria le otorga a su propietario”, por lo tanto, debería ser abonado por el locador. 4-Se unifican los Códigos Civil y Comercial, y “se desplaza” de la obligación del locador —lo que se expresaba en el Código Civil art. 1553: *“el locador está obligado a pagar las cargas y contribuciones que graviten sobre la cosa arrendada”*— donde, pasa esta obligación al locatario en el Código Civil y Comercial, siendo entonces que, las cargas y contribuciones del inmueble “no son a su cargo”, pero se podía pactar lo contrario. 5- Se sanciona la ley 27.551/20 y, retorna la ley “a la letra de Vélez Sarsfield” —conforme el derogado Código Civil—, en cuanto a las cargas que gravan el inmueble, las que “no” son a cargo del locatario, lo que evidenciaría en principio un beneficio para los inquilinos, pero ello impactó en el aumento del valor del alquiler único, ya que, dada la situación económica, y el tiempo que transcurre del contrato, el propietario se siente descapitalizado en su rentabilidad por la inflación económica, sin ser suficiente la actualización anual con el ICL al valor único de alquiler que permite la ley. Asimismo, el inquilino cae en una incertidumbre, al no saber de cuánto será el aumento al que ve obligado a pagar.

Sin lugar a dudas no es una tarea sencilla la de legislar en materia de alquileres, más aún cuando toca un tema tan sensible como lo es el “techo de la vivienda familiar”, no obstante, hay que mantener la esperanza en que se logre una equidad en el presente sistema de cosas y, que el profesional corredor, siga brindando el mejor servicio, con debida responsabilidad social, la que hoy impacta de modo directo cuando se calcula la actualización anual del alquiler único, mediante la aplicación de ICL, la que siempre se debe calcular y aplicar sobre el monto del alquiler inicial del contrato.

Los negocios inmobiliarios, ejes centrales en la labor del profesional son: compraventa y locación, siendo ciertamente la compraventa el más beneficioso por el cobro de honorarios o comisiones (estipendio conforme la designación arancelaria en cada ley colegial); no obstante, también el profesional, gestiona en el segmento del negocio de las locaciones inmobiliarias aportando su ideal servicio en: la tasación, la intermediación y/o administración del canon locativo.

El corredor debe estar atento a los cambios legales, ya que, a los fines de brindar soluciones para los ciudadanos, el Estado Argentino, mediante el HCN genera constantemente normativas que buscan dar respuestas a las problemáticas sociales de vivienda; dichas acciones del Estado ciertamente evidencian un modo de “intervención” política, debido al gran impacto social que implica la propiedad inmueble para las personas.

ALQUILERES Y DÉFICIT HABITACIONAL: SALTA Y EL PAÍS

Por Carlos Roberto Auza de Bairos Moura²⁰²

Cuando hablamos del déficit habitacional nos referimos a las *necesidades habitacionales insatisfechas* dentro de una determinada comunidad. Al día de hoy, la *clase media de Argentina* prácticamente está fuera del mercado de compraventa de vivienda, principalmente por la ausencia de líneas crediticias ajustada a sus posibilidades salariales; la idea de acceder a una casa propia (es decir, ser propietario) para un mensualizado, ha desaparecido casi completamente de las expectativas de muchas familias. Incluso, son pocos, los que pueden contar con la posibilidad de heredar la casa de sus padres, ya que, en todos los casos, estamos hablando de varias generaciones que no han logrado en años anteriores acceder a la vivienda propia.

Por las mencionadas circunstancias, los alquileres se convierten en una “opción forzada” que, en los últimos tiempos, se le sumó una legislación controvertida, por lo que diariamente uno puede percibir que la ley de alquileres 27.551 del 2020 es una norma criticada por distintos sectores.

En la actualidad, considerando dos axiomas en la temática, se puede indicar que: para los propietarios, la rentabilidad en dólares es la más baja de las últimas décadas en relación a la devaluación del peso —moneda de curso legal—; asimismo, para los inquilinos, la falta de créditos hipotecarios y la inflación, es una complicación importante para su economía. Existe un problema estructural habitacional en nuestro país que es consecuencia de distintos factores, a saber: la pérdida de poder adquisitivo de la clase media, la imposibilidad del acceso a la vivienda mediante créditos adecuados a los salarios, el actual sobreendeudamiento de las familias por la “carestía de vida”, la dificultad para contratar los alquileres habitacionales ajustados a los ingresos familiares, entre otros; más aún, no podemos dejar de lado el efecto postpandemia del Covid-19 que acentuó una crisis que ya se venía gestando. Más allá de las críticas e interrogantes que genera la normativa actual, existen medidas que el Estado puede tomar, para aliviar el déficit habitacional estructural de nuestro país:

Primero, por medio de los bancos estatales y/o privados, lanzar urgentemente una línea de créditos hipotecarios accesibles para compra, ampliación o refacción en inmuebles. En *segundo* lugar, es necesario incentivar a la construcción de edificios destinados exclusivamente al alquiler por un plazo determinado (10/15 años) y que se exima o disminuya -a modo de ejemplo- el pago de tasas constructivas, de impuestos locales, provinciales y nacionales..., “flexibilizar” para que de ese modo se logre aumentar la oferta accesible de inmuebles en alquiler.

Tercero, establecer un nuevo régimen fiscal para los contratos de locación, para evitar que los costos tributarios impacten finalmente sobre el costo de los alquileres para los inquilinos e impulse a los propietarios a su registración en tiempo y forma. Para todo ello es menester generar acciones de acompañamiento real por parte del Estado, ya que la situación de los alquileres no podrá ser solucionada únicamente por la aprobación de una nueva ley.

²⁰² AUZA DE BAIROS MOURA, Carlos Roberto. Martillero Público y Corredor de Comercio (Univ. Nac. Del Litoral). Certif. Académica en Docencia para Profesionales (didáctica Cs Sociales) (Univ. Nac. Del Litoral). Profesor en Ciencias Jurídicas (Universidad Católica de Cuyo). Profesor en Cátedras: Principios de Remates y Corretaje 1^{er} año), Remates y Subastas Tasación (2^o año) y Venta de Bienes Muebles y Semovientes (2^o año) de la carrera de Martillero y Corredor en Universidad Católica de Salta.

Asimismo, dentro del contexto inmobiliario en la provincia de Salta, se observa a simple vista —y en una lectura reciente del diario matutino salteño El Tribuno— que se confirma un dato que los corredores Inmobiliarios locales conocemos como realidad histórica: La ciudad de Salta está entre las jurisdicciones más caras del interior del país para comprar viviendas. Dicha publicación señala, entre otros datos, la “dura realidad”, donde se expresa lo siguiente: *“Para comprar un departamento de un dormitorio en Salta se necesitan 244 salarios mínimos. Un departamento de un dormitorio en Salta es un 24% más costoso que el valor medio nacional”*; asimismo, nos habla de una inestabilidad en la compraventa de inmuebles en Salta y un “boom pospandémico” de venta de terrenos, sobre todo, los que se ubican en los alrededores de la capital salteña y, la comercialización —casi paralizada— de viviendas que están a partir de los USD 60.000; también se visualiza, un movimiento en la venta de unidades de un dormitorio o monoambiente en el microcentro destinados al turismo que han conservado el precio promedio. Otros datos que nos aporta el medio citado, nos dicen que: *“Para las unidades de dos dormitorios, Salta sigue ocupando los primeros lugares. En la provincia comprar un departamento en promedio cuesta \$22.400.000, es decir, un 18% más caro que la media nacional que es de \$18.980.000.”* Y, *“...Curiosamente para las casas de tres dormitorios ubicadas en un barrio, Salta está muy por debajo de la media nacional. En promedio una vivienda de esas características cuesta \$22.400.000, mientras que la media nacional es de \$27.250.000. Salta está un 18% más económico.”* La presente referencia alusiva en la temática, nos advierte y posiciona en “alerta activa” para el corredor, a fin de poder captar y analizar constantemente la información del mercado inmobiliario.

Si bien en la actualidad gestionamos el corretaje inmobiliario dentro de un contexto económico que es complejo, cabe decir que, no se pierden las esperanzas de que lleguen pronto las soluciones necesarias para la normalización del mercado inmobiliario del país. Los profesionales de la actividad continuamos trabajando sin pausa para lograr mejores resultados en el dinamismo del negocio y más aún, con una gestión jerarquizada que se logra desde la formación en los claustros universitarios y la debida habilitación de cada correspondiente colegio profesional.

LEY NACIONAL 27.551 (2020). MODIFICACIONES AL CONTRATO DE LOCACIÓN. ASPECTOS DE IMPACTO

Por Sonia De Giovanni²⁰³

En el año 2020, varios aspectos esenciales del contrato de locación de inmuebles fueron modificados por la llamada nueva “Ley de Alquileres” N°. 27.551, lo que ha suscitado rechazo de cada uno de los sectores involucrados en este tipo de negocio inmobiliario; tanto los inquilinos como los propietarios y, así también los corredores inmobiliarios, coinciden en afirmar que la nueva ley ha traído más complicaciones que soluciones y que, además, ha retraído el mercado de locaciones inmobiliarias.

En la actualidad se refleja una disminución de *oferta de inmuebles en alquiler*, siendo que la demanda se ha incrementado debido a la imposibilidad de acceder a la casa propia (falta de créditos hipotecarios, salarios insuficientes y, la inflación económica); por lo que, como consecuencia tenemos un alza discrecional en los valores de alquileres.

Por otra parte, para los propietarios la rentabilidad es baja, ya que se “descapitaliza” rápidamente el monto del alquiler único durante el año, a la par del aumento de los costos de la construcción para reparaciones y/o reposiciones, y de igual modo, el aumento de tasas contributivas por servicios e impuestos que gravan al inmueble. Esta imagen de incertidumbre y preocupación, llevó a la decisión de algunos propietarios en “esperar”, no alquilar por el momento, ya que sienten inseguridad económica y jurídica para el negocio de las locaciones inmobiliarias, evidenciando una gran cantidad de inmuebles ofrecidos para la venta.

Ante esta situación, también se refleja la incertidumbre que provoca al “bolsillo del locatario”, ya que los índices de actualización (ICL/BCRA) cuando aplican el ajuste anual, los inquilinos sufren el aumento y no saben ciertamente que les depara el destino cada año que se actualice el alquiler único, recordemos que son tres años los que comprenden actualmente el plazo mínimo del contrato. Los usos y costumbres, hasta la entrada en vigencia de la ley, habitualmente calculaba entre un 15% y 25% cada seis meses el aumento del canon locativo (visualizado expresamente en los contratos como “bonificaciones”, en un simulado proceso inverso, se agregaba un precio final “alto” para el periodo de los dos años, pero, se describían los meses que operaban los descuentos/bonificaciones semestrales), lo que quedaba reflejado en el contrato y el locatario ya sabía de antemano lo que debía abonar a futuro, por lo que organizaba su economía familiar. Si bien se producirían —de modo encubierto— los aumentos, dentro de un “marco de previsibilidad a las obligaciones asumidas” en el contrato, el locatario y sus fiadores ya sabían lo que se tenía que abonar en dicho período.

La crisis habitacional afecta a la sociedad desde hace algunos años; la que se ha visto complejizada por la situación económica del trabajador, debido a la pérdida de poder adquisitivo, generado por la inflación, falta de créditos con tasas de amortización “estables”, etc., sumando a ello el impacto de la pandemia Covid-19 y, las medidas implementadas para paliar la situación que resultan hasta el momento insuficientes. Si bien, son algunos de los factores que intervienen en este fenómeno de crisis habitacional que atraviesa el país de forma estructural, en síntesis, resalto 3 ítems controvertidos de

²⁰³ DE GIOVANNI, Sonia. Martillera y Corredora de Comercio. Docente en las cátedras de prácticas profesionales de la carrera de Martillero y Corredor (UNL). Mentora de la Convención Académica Anual de Martilleros y Corredores de Argentina.

la ley (entre otros), sobre los que se debería seguir trabajando en el ámbito legislativo a fin de optimizar el contrato de locación en nuestro país, a saber:

1. Plazo mínimo en la locación de inmuebles.

2. Actualización del alquiler único y obligaciones que complementan el canon locativo.

3. Mejoras: Reparaciones y reposiciones (obligaciones bien definidas).

Lo que sí es seguro, es que, el Estado debe proponer medidas económicas y tributarias más allá de la necesaria modificación de la Ley de Alquileres, a fin de aliviar la crisis del mercado inmobiliario locativo. Es necesaria la implementación de una línea de créditos hipotecarios accesibles para compra o refacción de inmuebles; incentivo a la construcción de edificios destinados exclusivamente al alquiler; para que de ese modo se logre aumentar la oferta de inmuebles en alquiler; establecer un nuevo régimen fiscal para los contratos de locación habitacional, para que los costos tributarios no impacten finalmente sobre el alquiler y así no afectar a los inquilinos.

La normativa 27.551/20 sancionada por el H. Congreso de la Nación, en mi humilde opinión, estimo debe ser tratada nuevamente, a fin lograr una modificación adecuada a las circunstancias actuales, ya que hasta la fecha se ha podido comprobar con certeza que es perjudicial en vía de principio. En Argentina contamos con la sabiduría jurídica suficiente para poder dar un indispensable giro que mejore la situación de los contratos de locación habitacionales.

El corredor debe estar atento a los cambios legales que se produzcan en relación a la locación y mantener un vínculo constante con las instituciones profesionales a los fines de obtener información inmediata sobre la temática y así, contribuir al servicio certero en la gestión y asesoramiento para nuestros clientes locadores y locatarios.

AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

Por Fernanda Soledad Barbosa²⁰⁴

En la celebración de los contratos de locación de bienes inmuebles —contratos de alquiler— se aplican los principios y reglas generales de la *autonomía de la voluntad y fuerza obligatoria de los contratos*, como así también sus límites. Por lo que debemos recordar que la Teoría General de los Contratos se basaba en los dos principios fundamentales mencionados *ut supra* [...]”, asimismo, en cuanto a los *efectos de los mismos*, ambas —autonomía y fuerza obligatoria—, son consecuencias propias en la relación contractual.

La **autonomía de la voluntad** establece que los hombres son libres de contratar o no, de elegir con quien contrata y, de establecer el contenido de su contrato. Pero esta libertad, en lo pactado, encuentra sus límites, y ello es que ciertamente su contenido no sea contrario al orden público, a la moral y a las buenas costumbres.

En este aspecto importa el poder que tiene la voluntad de darse su propia ley. Es la cualidad de la voluntad en cuya virtud el hombre tiene la facultad de autodeterminarse y de responsabilizarse por el cumplimiento de las obligaciones que asume.

Asimismo, se entiende por **Orden Público** al conjunto de principios, normas y disposiciones legales en que se apoya el régimen jurídico para preservar bienes y valores que requieren de su tutela, por corresponder éstos a intereses generales de la sociedad; mediante la limitación de la autonomía de la voluntad y así hacer prevalecer dichos intereses sobre los de los particulares. Cabe agregar que, pactar en “contrario a derecho”, presumiría la nulidad de lo acordado ante la desventaja de la parte obligada en un contrato, ya que la presencia de la ley actúa generando parámetros lógicos y esenciales, para brindar garantías en contra de la inequidad.

Aquí podemos incorporar a SAVIGNY, al analizar la relación que existe entre las “reglas de derecho y las relaciones jurídicas” por ellas gobernadas, donde distingue que: “[...] Una parte de ellas se imponen con imprescindible necesidad, sin dejar ningún campo a la voluntad individual; a éstas las llamo reglas absolutas o imperativas [...]. La otra parte deja libre poder a la voluntad individual, y sólo donde ésta haya dejado de ejercitarlo, entra en su lugar la regla de Derecho para dar a la relación jurídica la necesaria determinación; estas reglas que se pueden considerar como interpretación de la voluntad expresada en forma incompleta, las llamo supletorias [...]”.

Se vincula estrechamente con la fuerza obligatoria del contrato, lo que se procura es que el contrato libremente pactado obligue, sin más, a las partes. Es decir, el acuerdo contractual obliga a los contrayentes, porque si bien *las personas son libres de obligarse o no, una vez que lo hicieron deben cumplir las obligaciones asumidas* o responder por su incumplimiento.

En este marco de amplia libertad, las únicas restricciones a la contratación venían de la mano de los principios de orden público, las buenas costumbres, y en la limitación que impone la necesidad de que la contratación sea lícita y no afecte a terceros. Antes,

²⁰⁴ BARBOSA, Fernanda Soledad. Martillera Pública - Corredor Inmobiliario. Abogada. Universidad Nacional de La Rioja (UNLaR). Docente adscripta en la carrera de martillero y corredor en la UNLaR. Titular del espacio de capacitación profesional “Píldoras Inmobiliarias Podcast”, docente en prácticas profesionales.

era inadmisibile que la Ley se inmiscuyera en la vida de los contratos, ***pero no todas las personas son iguales, ni todas son libres para contratar en todos los casos, menos para discutir cada clausula.***

Es oportuno que el martillero y corredor en el ámbito de los negocios inmobiliarios, comprenda los históricos límites de la autonomía de la voluntad – *orden público, buenas costumbres, licitud de la contratación y no afectación a terceros*, se deben agregar las normas imperativas, la regla moral, la buena fe contractual, el ejercicio regular de los derechos del consumidor y la equidad de las prestaciones.

NEGOCIACIONES Y MEDIACIONES INMOBILIARIAS

Por Jorge Luis Cena²⁰⁵

Es muy común que, en el sector inmobiliario, se usen los términos *negociación* y *mediación* como sinónimos; pero en realidad no tienen la misma concepción.

Cuando hablamos de negociación, la misma está referida a la conciliación de intereses contrapuestos relacionados a un producto, que en nuestro caso es el bien inmobiliario. Esta negociación puede suscitarse en una operación de compraventa o de locación. *El corredor inmobiliario interviene para lograr un balance de equilibrio entre las partes, para que las mismas encuentren un punto en común, según sus expectativas, que le permitan concretar el negocio.*

Por su parte la mediación, es la gestión que estará referida en la mayoría de los casos a la solución de conflictos, que surgen a raíz de una “mala comprensión o posible incumplimiento” de una relación de acuerdo voluntario previo (contrato) entre las partes.

Por lo que podríamos inducir, que la mediación forma parte de un proceso de negociación, tendiente a resolver situaciones que surgen de sucesos imprevistos que exceden de lo que las voluntades de partes acordaron expresamente en un contrato.

Por ejemplo, tendríamos que la negociación tiene su punto de partida alrededor de un inmueble donde una parte quiere dar en locación su propiedad y otra parte quiere alquilar; en el acercamiento de las mismas, participa el inmobiliario, organizando su gestión desde la “condición del negocio” que le indicó el propietario, para poder desarrollar una estratégica gestión conforme las circunstancias del mercado y lo que regula la norma al respecto.

La gestión de negociación logra en un momento que las partes interesadas encuentren un punto de equilibrio y, su relacionamiento se concrete, donde se formaliza en un acuerdo o contrato, con toda la secuencia que el proceso tendrá hasta finalizar el cumplimiento del mismo.

No obstante, puede que surja un conflicto, por la falta de cumplimiento o inobservancia de una u otra parte o, de ambas a la vez; conflicto que surgiría siempre en relación directa con lo estipulado en el contrato, aquello acordado voluntariamente conforme a derecho.

La mediación estará condicionada a: la perspectiva de usos y costumbres, desde una regulación contractual/legal o desde un principio del Derecho. En esta instancia (la negociación) requerirá de una mediación -si hubo inobservancia y/o incumplimiento - para solucionar la situación planteada, el profesional tendrá que hacer gala de su capacidad y competencia para asesorar y

²⁰⁵ CENA, Jorge Luis. Martillero y Corredor Inmobiliario. Contador público. Docente “contenedista” del curso desarrollo en proyectos de inversión inmobiliaria Cloud21 formación extra-grado de la Universidad Siglo 21. Actualmente miembro del Directorio del Colegio Profesional de Corredores Públicos de Córdoba (L.9445/07) C.P.I (2022-2024).

concluir exitosamente la tarea, privilegiando el relacionamiento interpersonal y satisfactorio para las dos partes.

En el plano de las negociaciones y, más precisamente en las mediaciones hay dos escuelas, una de *negociación por principios* y otra, de *negociación por posturas*. En la primera su eje central es descubrir lo que realmente necesitan las partes, buscando una actitud creativa en pos de una solución óptima; por el contrario; la segunda se basa en defender una sola postura para satisfacer intereses puntuales; no siempre la postura inicial es la mejor postura o la que se acuerde, en definitiva, lo importante es que, siempre es preciso involucrar a cada parte con sus “contribuciones de ideas o propuestas” en la búsqueda de soluciones.

No obstante, en materia de locaciones, la ley 27.551/20 introduce en su Título IV “Métodos alternativos de resolución de conflictos”, donde expresa en el artículo 21 “...fomentar el desarrollo de ámbitos de mediación y arbitraje, gratuitos o de bajo costos, aplicando métodos específicos para la resolución de conflictos derivados de la relación locativa”; si bien la norma expresa “... el procedimiento de mediación prejudicial obligatoria es optativo...”, pues será entonces oportuno derivar la problemática insubsanable desde nuestra competencia profesional, al letrado o especialista en mediación, según la aplicación en cada jurisdicción.

En síntesis, la mediación es una temática muy abordada en los tiempos actuales, la misma se enfoca en buscar soluciones desde la conciliación sin llegar a los litigios judicializados, puesto que, requieren de plazos procesales no estimables en tiempos para solucionar conflictos, por un lado y, por el otro, podría evidenciar un perjuicio patrimonial importante para ambas o alguna de las partes. En el proceso de negociación no debe haber *ni ganadores, ni perdedores*, debe haber un *equilibrio*, sintetizado en “*ganar/ganar*”; “*negociar no es imponer ideas*” y “*ceder no es perder*”.

El corredor inmobiliario debe estar preparado para abordar las situaciones que se presenten en el desarrollo de la gestión profesional, más aún en materia de locaciones, dada la regulación actual y, a tales fines, es oportuno profundizar la temática para lograr mayor conocimiento en los procesos de mediación.

SUGERENCIAS PARA EL CORREDOR INMOBILIARIO ANTE LA GESTIÓN DE UN CONTRATO DE LOCACIÓN

Por Diego Raúl Catalano²⁰⁶

Como primera medida hablemos de la *autorización*, donde es oportuno acordar especialmente la exclusividad para la gestión de modo expreso, a fin de que el corredor pueda garantizar sus estipendios; o en su defecto, si el propietario pretende que el inmueble lo ofrezca más de un profesional Inmobiliario, ciertamente la misma podrá ser tácita o pactarse sin exclusividad, pero en el último caso, sólo el corredor que concrete la operación de locación, será quien tenga el derecho al cobro de los honorarios. Tener presente, asimismo, que la autorización podría ser revocada por el propietario una vez comenzadas las gestiones, por lo que se debe tomar previsión en ello, más aún, si se generan gastos por parte del profesional, siendo oportuno dejar en claro los puntos de la gestión con el cliente, por lo que podrá pactar el reconocimiento de ello (art. 1354, CCCN). No obstante, es común que el profesional incorpore, además, una cláusula de renovación automática, la que resulta útil para asegurar el reclamo del cobro de honorarios y gastos ante la eventualidad de que no se le reconozca el derecho en una negociación que concrete el propietario con algún cliente asesorado por el corredor durante la vigencia de su autorización.

En materia de alquileres, la ley 27.551/20 en su artículo 12, modifica el artículo 1351 del C.C.C, donde expresa: “Intervención de uno o de varios corredores. Si solo interviene un corredor, todas las partes le deben comisión, excepto pacto en contrario o protesta de una de las partes según el artículo 1.346. No existe solidaridad entre las partes respecto del corredor. Si interviene un corredor por cada parte, cada uno de ellos solo tiene derecho a cobrar comisión de su respectivo comitente. En las locaciones de inmuebles la intermediación solo podrá estar a cargo de un profesional matriculado para ejercer el corretaje inmobiliario conforme la legislación local”.

Tener presente que cada jurisdicción tiene su legislación especial en materia de honorarios y/o comisiones profesionales, la cual deberá ser respetada. Si los honorarios del corredor se perciben en su totalidad al momento de la firma del contrato de locación, deberán calcularse por el monto inicial del contrato multiplicado por la cantidad de meses pactados y aplicar el porcentaje que indica la ley de aranceles colegial. Si se acuerda con el cliente que se abonen en cuotas (mensuales o anuales), se debe realizar un convenio de honorarios especificando la forma y el momento del cobro de cada cuota. Desaconsejo ésta última opción, dado que, en caso de rescindir el contrato en forma anticipada, podría cuestionarse el cobro de los honorarios por los meses no alquilados, pero todo depende como señale la ley de colegiación al respecto y como redacte el corredor el acuerdo para financiar sus honorarios. Asimismo, una alternativa válida, para el pago financiado de honorarios puede ser el pago con tarjeta de crédito por un medio electrónico.

En segundo lugar, una vez autorizados para llevar adelante la gestión, se requiere considerar la *identificación con exactitud el inmueble* mediante un informe al registro y

²⁰⁶ CATALANO, Diego Raúl. Martillero y Corredor de Comercio. Profesor adjunto de la tecnicatura Martillero, corredor y administrador de consorcios. Asignaturas: Tasaciones y subastas; Taller de práctica profesional; Deontología y régimen profesional; Introducción al derecho (Universidad Argentina de la Empresa -UADE). Programa Management Inmobiliario en UADE BUSINESS SCHOOL. Docente certificado en educación a distancia/contenidista virtual en UADE VIRTUAL.

también, por su Nomenclatura catastral; también se deben verificar el plano de mejoras; ya que es aconsejable colocar estos datos en todos los instrumentos jurídicos inmobiliarios. Por otro lado, debemos considerar una descripción detallada de las mejoras y su estado de conservación, puesto que la obligación del locatario —además del pago del canon locativo— es dar el correcto uso a las mejoras y la conservación de las mismas. En caso de observarse desperfectos en el inmueble, se aconseja al locador la reparación de los mismos, antes de realizar el ofrecimiento de la locación. En la actualidad, los corredores inmobiliarios incorporan imágenes del inmueble alquilado como anexo al contrato, o bien, mediante correo electrónico (email) se remiten las fotografías del inmueble para obtener la aceptación y conformidad de las condiciones del estado de uso y conservación de las mejoras, a fin de reconfirmar coincidencias y evitar inconvenientes entre las partes al momento de la restitución del inmueble cuando concluya la relación contractual. La dinámica de esta gestión evidencia que el corredor intermedia para lograr un correcto contrato de locación que redunde en beneficios para ambas partes.

Asimismo, del informe de dominio del inmueble dispuesto para alquilar, se debe verificar las anotaciones personales del o los titulares. Esta medida, cuya inobservancia es habitual en nuestro mercado, ha producido un sin número de acciones judiciales en contra los corredores inmobiliarios; por ejemplo, el reclamo de alquileres mal liquidados a locadores que no eran titulares del 100% de la propiedad, donde, personas con derecho al mismo se han presentado y efectuado su solicitud de modo extrajudicial y/o judicial (ej.: herederos, derecho por bienes gananciales, integrantes legitimados de personas jurídicas, acreedores con sentencia de trance y remate, acreedores hipotecarios, etc.); en todos los casos, recordar que el corredor constituye una fianza que responderá por su mala praxis, por lo que siempre se debe verificar la certeza de los títulos invocados por el cliente.

La tercera medida que señalo, es tener claridad en las *condiciones económicas del negocio inmobiliario*, para que el profesional pueda publicitar con exactitud y comprender que, la actualización del *alquiler habitacional* es exclusivamente anual mediante el ICL que se encuentra publicado en la página Web oficial del BCRA, no admitiendo la norma otro modo de “ajuste” *ni otra metodología que induzca a error al locatario* (art. 14 L.27.551/20), exceptuando de esta obligación a otro tipo de locaciones (ej.: uso comercial). Es muy importante que el corredor lea y siga literalmente lo que señala la ley, dado que toda normativa reviste la calidad de Orden Público y no puede ser modificada por instrumento privado alguno, ni tampoco se puede pactar en “contrario a derecho”, ya que, en tal caso, el instrumento carecerá de valor jurídico.

En virtud a la situación económica que nos impera, para el caso de actualizaciones para contratos de locación inmobiliario, que “no sean con destino habitacional”, se puede considerar como alternativa válida incluir en una cláusula del contrato por ejemplo que, la actualización podrá ser semestral o anual, y que la mismas se ajustará al valor de tasación estimado por un Martillero y/o Corredor inmobiliario habilitado (...), si bien no podría ser vinculante, cabe agregar que la participación del profesional en la especialidad de tasar, respalda las futuras negociaciones con sus clientes, tanto propietario como inquilino, es aconsejable tener presente esta propuesta.

A modo de cierre, considero oportuno también reforzar la temática de los vínculos y comunicación, entre las partes del contrato: locador y locatario, con sus garantes fiadores; aprovechando el recurso de la incorporación del correo electrónico como domicilio especial, expresado en el art. 75 del CCCN ya que dinamiza las comunicaciones siendo de suma utilidad para las notificaciones rápidas y sin costo operativo, como lo es

en contrario la remisión de una carta documento. Hoy en día podemos observar que se incorpora además del domicilio real y el electrónico, un número de móvil telefónico, por lo que no cabría duda alguna que el “mensaje comunicado” llega de un modo u otro.

Son muchas las recomendaciones que entre colegas compartimos, no obstante, en la presente instancia, me he permitido sumar estas expresiones, en la plena convicción de generar un conocimiento colaborativo para nuestro rubro profesional.

TIPS PARA CONSIDERAR EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO DE LA LOCACIÓN

*Por Ivana Sulla y
Juan Carlos De Caria²⁰⁷*

En la dinámica de la gestión profesional son variadas y válidas todas las propuestas que se puedan compartir para avanzar decididamente en el desarrollo ideal de nuestras tareas, más aún en cuestión de locaciones llevada a cabo por el martillero y corredor. Para este caso en particular les dejaremos algunos *tips* que, consideramos necesarios y, no pueden dejarse de lado en la redacción de un contrato de locación, asimismo, cabe agregar que lo expresamos en el conocimiento de que todo futuro colega ya ha tomado nota de ellos, a saber:

1. Identificar perfectamente las partes intervinientes en el contrato de locación, ya sean personas humanas o jurídicas, utilizando los siguientes datos: nombre, apellido, documento de identidad, CUIT o CUIL, estado civil, nacionalidad, domicilio, y de desearlo establecer un domicilio electrónico (según art. 75, CCyC).

2. Incluir la manifestación de las partes de no poseer capacidad restringida para la realización del contrato. No obstante, en el caso de una persona jurídica, verificar mediante Estatuto, acta de asamblea o poder notarial, la capacidad invocada para contratar, en este caso, como locador o locatario.

3. Determinar el bien utilizando: calle/avenida, número, piso, departamento, ciudad, localidad, provincia y nomenclatura catastral, tipo y destino.

4. En el caso de ser la locación de un inmueble de uso habitacional, el locador debe manifestar que no es su vivienda familiar (o ganancial), caso contrario deberá prestar su conformidad su cónyuge o conviviente registrado (art. 456 y 522 del CCyC)

5. Se debe realizar una descripción detallada del inmueble a la locación, en el que conste los servicios, estado conservación del bien, muebles y artefactos con su respectiva descripción marca y modelo, y comprobada funcionalidad de mismos. Cuanto más detallada sea dicha descripción, menor posibilidad de conflicto se suscitará en el momento de recibir la devolución del bien.

6. Los contratos pueden ser sub locados, si no contienen específicamente la prohibición en el mismo (art. 1214 CCyC).

7. Se debe dejar establecido muy claramente el lugar de pago del canon locativo, si este no se realiza por medio bancarios, debemos determinar días (hábiles), hora y lugar en el que se recibirá el mismo.

8. En nuestro carácter de profesionales en provincia de Buenos Aires, una vez que declaramos el contrato de alquiler (con nuestros datos) somos responsables ante ARBA del pago del correspondiente sellado de ley, por lo que es aconsejable realizar nosotros mismos dicho trámite de pago.

²⁰⁷ SULLA, Ivana. Martillera y Corredora. Profesora universitaria en la carrera de Martillero Público y Corredor (Universidad Kennedy). Profesora en capacitación para martilleros y corredores del Grupo Professional. Profesora Diplomatura en valuación de bienes (UMSA). Co-autora en el manual: *Nuevas prácticas de alquileres*, Editorial DyD, Buenos Aires, 2020.

DE CARIA, Juan Carlos. Martillero y Corredor. Profesor Universitario en la carrera de Martillero público y corredor (Universidad Kennedy, UMSA, USAL y UCSE). Director académico Diplomatura en valuación de bienes (UMSA). Director académico en Grupo Professional. Co-Autor en el manual: *Nuevas prácticas de alquileres*, Editorial DyD, Buenos Aires, 2020.

9. La registraci3n ante AFIP es exclusivamente responsabilidad del locador (art. 16, ley 27.551/20).

10. Los locadores tienen la obligaci3n de facturar los alquileres, para lo cual deben estar inscriptos en AFIP, debemos sugerirles que realicen la consulta a su contador para que den cumplimiento a su obligaci3n

Estos diez puntos que les proponemos como docentes para los estudiantes de la carrera, conforman un eje sint3tico que siempre debe observar el martillero y corredor inmobiliario ante la gesti3n de una locaci3n inmobiliaria, en la plena convicci3n de estar siempre atentos a las variantes que se presenten ante las modificaciones de la norma.

ANÁLISIS DE UN CONTRATO DE LOCACIÓN A MODO DE EJEMPLO

Por *Marta Elena Mandolini* y
*Diego Eduardo Fuente*²⁰⁸

En el presente punto compartimos el análisis y desglose de contenidos que componen —en vía de principio— un modelo de contrato de locación habitacional, sólo a modo de ejemplo, donde sumamos sugerencias en cada punto en particular, considerando siempre de que, en cada negocio inmobiliario, propiedad, locador y locatarios surgen variantes, ya que las circunstancias raramente son exactamente iguales para todos los casos, siendo por supuesto, necesario aplicar como regla esencial las normas que imponen la ley y, no caer en la inobservancia de la misma. Analicemos a continuación:

Consideramos que es oportuno encabezar el contrato con un título, ya que la referencia sintetiza el negocio, y luego avanzar sobre la introducción que identifica y presenta a las partes de la locación, para luego pasar a las cláusulas de estilo que comprenden el contrato, a saber:

Contrato de locación inmobiliaria.

Uso habitacional

Calle Gral. San Martín N° 77 - Barrio Centro.

Ciudad de...

En la ciudad de (...), a los ... (...) días del mes de ... de 20..., las partes: Sr. (apellido y nombre como consta en el documento de identidad), CUIT —, con domicilio en ... Ciudad de ..., Provincia de ..., Tel/móvil ..., email... , por *una parte*, en adelante denominado **LOCADOR**; y los Sres. (...) DNI/cuit ... email ... Tel/móvil ... y Sra. (...) DNI/Cuit ... email ... Tel/móvil ..., ambos con domicilio en ... barrio ... , Ciudad de ..., quienes en forma *solidaria e indistinta* en el presente contrato conforman por *la otra parte* los llamados en adelante **LOCATARIOS**, celebran de voluntad y común acuerdo, este contrato de locación habitacional que se regirá por las siguientes cláusulas y condiciones pactadas: - — — —

Es importante considerar en el primer párrafo todos los datos que identifiquen a las partes, asimismo tener presente que, si una las partes es una persona jurídica, se debe agregar su

²⁰⁸ MANDOLINI, Marta Elena. Martillera y Corredora Pública (Universidad Blas Pascal) Matrícula 751 del CMCPSTL. Docente en la carrera de Martillero y Corredor Público en la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de San Lués. Cátedras: Prácticas profesionales y Tasaciones.

FUENTE, Diego Eduardo. Martillero y Corredor Publico (Universidad Siglo 21). Matrícula Profesional N° 802 CPMYCSL. Docente de Práctica Profesional I y II en la Carrera de Martillero y Corredor Público de la Universidad Nacional de San Luis (UNSL).

inscripción, domicilio social y requerir -por supuesto- evidenciar la parte el Estatuto o documento que señale la capacidad de quienes contratan en nombre de la persona jurídica.

PRIMERA: INMUEBLE/Descripción: El **LOCADOR** entrega en locación inmobiliaria el siguiente bien inmueble ubicado en ..., Barrio ...Ciudad de ...; casa habitacional la que se compone de las siguientes mejoras y elementos/artefactos instalados, a saber (*ejemplo*): 1- Único ingreso por puerta principal de madera con reja que conduce al ambiente dual living-comedor, luego, hall de distribución hacia dos habitaciones, con ventanas de madera, vidrio, postigos de madera y reja, sus pisos son de porcelanato. 2- Baño reciclado, con instalación sanitaria completa y nueva, espejo en correcto estado. 3. Cocina con mueble y mesada de piedra granítica y bacha de acero inoxidable seminueva con pico mono comando, y alacena, posee revestimiento en cerámico en correcto estado, cuenta con los artefactos: termotanque marca Escorial de 35 litros y, extractor marca Orbis, todo en perfecto funcionamiento. 4- Patio: lavadero cubierto con pileta de cemento instalación de agua fría y caliente; piso del patio con mosaicos y, cuenta con una habitación de servicio, en correcto estado de uso. - Las aberturas externas están pintadas con sintético de color blanco, sus vidrios sanos y las aberturas de interiores con barniz, todas en perfecto estado; las puertas interiores con sus respectivas llaves de cerraduras y picaportes. Los **LOCATARIOS reciben de plena conformidad el inmueble locado considerando que:** 1- Realizaron la debida inspección para lograr el conocimiento del estado físico de las mejoras y accesorios, los que se encuentran en correcto estado, a seminuevo y totalmente pintado. Los revestimientos con cerámicos en general —en pisos y paredes— se encuentran en correcto estado. Las superficies vidriadas en general están sanas, sin roturas. Las luminarias son plafones led. 2- Que deberán mantener la conservación y aplicar correcto uso en todas las mejoras, sus aberturas, espacios vidriados, elementos sanitarios, artefactos. 3- Que la propiedad, posee el destino para uso habitacional, por lo que cuenta con instalaciones de servicio de luz, agua y gas. El servicio de luz deberán los LOCATARIOS registrarlo a su nombre dentro de los dos (2) primeros meses siguientes, por su parte los servicios de agua y gas quedarán a nombre del **LOCADOR**; en cuanto a pago por consumos de servicios los mismos son cargo de los LOCATARIOS, como así también tramitar todo tipo de certificaciones, que sean necesarias para el empleo de los servicios en el inmueble, además y, de igual modo, las contrataciones de pólizas de seguro, para la seguridad interna de la propiedad, ocupantes y cosas. 4- Los **LOCATARIOS** pueden colocar calefactores u otro tipo de aparato de aclimatación, previa comunicación al LOCADOR, los costos que ello implique, como así también certificaciones y técnicos autorizados que fueren exigidas para la habilitación del servicio serán a exclusivo cargo de los LOCATARIOS. Por otro lado, cabe expresar que, las reparaciones y/o reposiciones, e instalaciones para el uso y confort de los LOCATARIOS deberán ser notificadas de forma previa y expresamente al **LOCADOR** para su autorización, por lo que se manifiesta de común acuerdo que no aplica reembolso alguno a los **LOCATARIOS**, ya que quedarían como partes, elementos y/o cosas del inmueble, lo que se indicará al momento de autorizar, o bien, dejar el inmueble en el mismo estado que lo recibió. 5- El **LOCADOR** podrá efectuar reparaciones, reposiciones, retiro y/o reemplazo de cosas y/o artefactos, por lo que los **LOCATARIOS** otorgan conformidad. Asimismo, se obligan a restituir la propiedad alquilada, sus instalaciones y/o cosas o bienes que la comprenden en buenas condiciones; se acuerda que a la conclusión del presente (por extinción del plazo o resolución anticipada), sus

cielorrasos y sus muros (frente e internos) deben entregarse pintados en el color recibido (según constancia de imágenes, remitidas por email indicado en el presente contrato) con pintura látex marca: ..., asimismo también pintadas, sus aberturas y rejas con empleo de pintura sintética de las mismas marcas antes mencionadas; el inmueble debe entregarse limpio, libre de suciedad, cosas y/o mascotas. Asimismo, toda reparación y/o reposiciones extra que realice el LOCADOR en el inmueble, deberán ser restituidas en el correcto estado que queden luego de ser realizadas. —

Se podría considerar esta primera cláusula – a modo de ejemplo- una alternativa de doble análisis, ya que por un lado se describe la propiedad, objeto de la locación y por el lado, las obligaciones de impacto que se refieren al cuidado de las mejoras y devolución del mismo. Se busca proponer una mirada íntegra de todos los detalles que el profesional debe describir en el contrato – a modo de constatación y/o verificación- para evitar inconvenientes, más aún acompañar imágenes por email, o adosadas al contrato, evita dudas. Puede haber un sin número de recomendaciones o pedidos que el locador haga al locatario para la conservación de la propiedad desde, por ejemplo, mantener limpias las canaletas de desagües pluviales de terraza/techos, hasta el desgote de pozo o cámara séptica -según el caso- para evitar desbordes o hundimientos, entre otras alternativas, y es por ello oportuno que el inmobiliario, realice un relevamiento de la propiedad antes de publicitar la locación, y de ese modo podrá anticipar las obligaciones. El modo de descripción de las mejoras queda supeditada a la modalidad que aplique el profesional inmobiliario, el que sin lugar a dudas buscará incorporar toda la información precisa y oportuna conforme las particularidades e idiosincrasia del lugar donde lleva adelante la gestión profesional.

SEGUNDA: Destino de uso: Los LOCATARIOS destinarán el espacio alquilado para *uso habitacional*. *Cantidad total de ocupantes en la unidad: ... (...). personas* - El incumplimiento a la presente cláusula será motivo de resolución de la relación contractual. Durante el plazo de la locación, deberán acreditar conservación de instalaciones de gas y electricidad, y sanitarias (Ejemplo: Inicio del periodo invernal, si colocó calefactor, cocina, etc. deberán realizar el control de artefactos de gas por gasista matriculado). Asimismo, el LOCADOR por sí o por intermedio de quien él autorice expresamente, tendrá libre acceso al inmueble cuando juzgue necesaria su inspección, estando en comunicación con los LOCATARIOS por medios electrónicos ya manifestados de teléfono móvil, para llamado, mensaje de texto y/o WhatsApp y/o comunicando al email aquí informado. - —

Es de importancia determinar el destino de uso ya que así está previsto en la norma, para evitar que el uso se modifique a comercial, depósito, etc., y que la estadía y/o circulación de personas sea más de lo normal, conforme el uso habitacional de una familia. Aplicar un cambio de destino de uso de la propiedad podría ocasionarle al locador/propietario un doble perjuicio: a) pérdida de un beneficio económico en cuanto al valor del alquiler y, b) mal uso y mayor desgaste de las mejoras, dependiendo de las características edilicias. POR OTRO LADO, hay colegas inmobiliarios que realizan un mayor detalle de los ocupantes del inmueble alquilado, es decir, no se limitan solo en colocar el número de integrantes del grupo familiar, sino que además describen como se conforma el núcleo familiar, agregando sus nombres y número de DNI, indicando, además, que no puede ello ser modificado, ni aún en forma temporaria, sin el consentimiento expreso del LOCADOR.

TERCERA: PLAZO. El presente contrato se formaliza por el término improrrogable de treinta y seis (36) meses a partir del día ... (...) ... de 2022 y su vencimiento tendrá

lugar el día ... (...) de ... de 2025 en cuya fecha los **LOCATARIOS** deberán restituir el inmueble al **LOCADOR** en las condiciones antes mencionadas, asimismo se otorgan 72 horas de cumplido dicho plazo para desocuparlo y dejar libre de cosas, pertenencias y/o mascotas. _____

En este caso en particular la ley establece un mínimo de tres años, para todos los destinos de uso. Si bien, en algunas ocasiones vemos propuestas que busquen reducir el plazo, pues tener cuidado en ello porque la ley es clara y siempre resguarda a la parte más débil en la negociación: Locatario. Se debe seguir lo que literalmente indica la ley. Asimismo, el corredor debe estar atento a los cambios legales.

CUARTA: CANON LOCATIVO: El importe de la locación se fija en las siguientes sumas mensuales y consecutivas, a saber: **1-** El ALQUILER ÚNICO en Pesos ... (\$...). El alquiler tendrá una actualización anual del ICL del BCRA (Ley 27.551/20). **2- MAS OTRAS OBLIGACIONES QUE COMPONEN EL CANON LOCATIVO** a cargo de los LOCATARIOS, a saber: a) pago mensual de los servicios que posee el inmueble: (ej. Luz, Gas, ...) todo en cuanto a su propio consumo. Las partes declaran que han negociado voluntariamente los términos de este contrato con la más absoluta buena fe. _____

El canon locativo se constituye por un ALQUILER UNICO para todo el periodo contractual y sobre dicho monto se debe aplicar la actualización, mediante el ICL que informa el BCRA. El profesional debe velar por el cumplimiento preciso, al calcular la actualización, la que siempre se aplica desde el alquiler único e inicial del contrato. En cuanto al resto de las obligaciones, la ley señala que son los servicios y, no se pueden incluir impuestos, ni contribuciones estatales que gravan al inmueble.

QUINTA: Condiciones de pago: El canon locativo será pagado por adelantado por los **LOCATARIOS**, dentro de los diez (10) primeros días de cada mes, en el domicilio de calle ... (inmobiliaria) o al CBU... Asimismo, se indica que en caso de que los **LOCATARIOS** no puedan realizar el pago al **LOCADOR** y, se requiera el cobro del alquiler de forma personal al domicilio de los LOCATARIOS, éstos deberán abonar el canon locativo o monto que corresponda al autorizado gestor/ administrador de la locación del LOCADOR, y se hace saber que, la gestión les implicará a los **LOCATARIOS** el pago de un plus del 10% del importe a cobrar, en concepto de gastos, movilidad y tiempo de gestión de cobranza, otorgando el gestor de cobro su factura correspondiente. _____

La presente clausula evidencia alternativas para el pago del canon locativo, lo que ciertamente si se debe abonar al administrador inmobiliario, pues, sus honorarios corren a cargo del locador, tal como indica la ley colegial; ahora bien, si por cualquier motivo es necesario efectuar la cobranza personalizada, se debe prever el gasto extra en razón de tiempos, etc., del profesional que realice la tarea. Los honorarios por administración inmobiliaria, en la mayoría de las escalas arancelarias de los colegios profesionales de inmobiliarios ronda el 10%, a tales fines, según la jurisdicción, el profesional deberá verificar el porcentaje que corresponde, como analogía para el cumplimiento de la gestión.

SÉXTA: Se pacta en el presente contrato: a) **MORA:** Que vencido el plazo para el pago del alquiler mensual, devengará a favor del **LOCADOR** un punitorio diario del 1%

del total del canon locativo, por cada día de mora y, podrá negarse a percibir el alquiler sin el pago conjunto de los importes devengados por este concepto, o bien, enviar para el cobro al autorizado —previo aviso por los medios electrónicos aquí fijados— ya sea del alquiler o del monto generado por mora (alquiler, servicios e intereses), con más el porcentaje enunciado en la cláusula quinta, sin perjuicio de cualquier otro gasto extra que se podría generar por acciones extrajudiciales de cobranza, como sería el caso de la comunicación por carta documento u otro tipo de misiva. b) Que si al vencimiento del plazo contractual los **LOCATARIOS** no restituyen el inmueble, deberán pagar al **LOCADOR**, el precio del alquiler del último mes del contrato, con más la actualización con el ICL del BCRA, y demás obligaciones que hacen al canon locativo, más un punitorio diario del 2 % calculado del monto actualizado, por cada día de demora en la entrega del inmueble, sin perjuicio del derecho del **LOCADOR** de exigir en cualquier momento, la restitución del inmueble y demás reclamos por el concepto que correspondiere. c) El **LOCADOR** podrá demandar por juicio ejecutivo el pago del alquiler, las deudas por reparaciones de deterioros producidos por los locatarios y cualquier otra deuda derivada de la locación, asumida como otra obligación en el canon locativo. La falta de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones del pago de los servicios a cargo de los **LOCATARIOS** y en especial la falta de pago de dos (2) meses de alquiler, facultará al **LOCADOR** para requerir la mediación y/o demandar judicialmente el desalojo y ejercer cualquier otra acción extrajudicial o judicial a que se considere con derecho, corriendo por cuenta de los **LOCATARIOS** las costas, gastos y honorarios extra y/o judiciales que se ocasionen por el incumplimiento del contrato. d) *En todos los casos la mora se producirá en forma automática por el sólo vencimiento del plazo, sin necesidad de interpelación alguna. —*

La presente cláusula SEXTA establece puntos que son de estilo, pero oportunos de tener presente por la parte locataria al momento de firmar el contrato. Podrán variar los porcentajes y/o la base económica para el cálculo del interés punitorio por mora, pero, en la aplicación lógica, son aspectos conversables entre las partes, antes de la firma del contrato.

SÉPTIMA: PROHIBICIÓN. A) Queda prohibido a los **LOCATARIOS** Introducir modificaciones o cambios sustanciales en las mejoras, estructura e instalaciones del inmueble, salvo las mejoras necesarias para mantener el estado de conservación y evitar deterioro; y en caso de introducir modificaciones al o, a los espacios del inmueble locado previamente deberá pedir autorización al **LOCADOR** por el medio de contacto electrónico aquí mencionado, y las mismas serán a exclusivo cargo de los **LOCATARIOS**, quedando todas las mejoras: elementos, cosas, bienes e instalaciones de cualquier tipo y/o artefactos en beneficio del inmueble, sin que ello signifique pago o indemnización alguna en favor de los **LOCATARIOS**, y de igual modo como se indica *ut-supra* quedará en la discrecionalidad del **LOCADOR** al momento de autorizar la mejora, en indicar si queda en el inmueble o bien, se debe restituir el inmueble tal cual lo recibieron los **LOCATARIOS**. B) Para el caso de existir algún inconveniente edilicio, los **LOCATARIOS** deberán notificarlo al **LOCADOR** dentro de las 72hs, caso contrario correrán los gastos totales por reparaciones y/o reposiciones a cargo de los **LOCATARIOS** en responsabilidad por la desidia que afecta, ya que lo es en perjuicio del patrimonio del **LOCADOR**. Asimismo, para el caso de suscitarse algún inconveniente fortuito que afecte a las mejoras, ajeno a los **LOCATARIOS**, el **LOCADOR** se compromete a brindar en un tiempo prudencial la solución que

correspondiera, tiempo que será respetado por los **LOCATARIOS**. C) Queda prohibido a los **LOCATARIOS** efectuar contrato de sublocación y/o préstamo de uso o similar de cualquier tipo a terceros; ya que la locación del bien es para uso exclusivo de los **LOCATARIOS**. —

En la presente cláusula se busca organizar la tarea de reparaciones y/o reposiciones entre las partes y, ciertamente suele haber reparaciones que son importantes y necesariamente urgente, por lo que se trata aquí de establecer prudencia y cumplimiento. Suele ser criterio de algunos inmobiliarios agregar que ante la eventualidad de tener que realizar la reparación de modo urgente el inquilino, el mismo deberá contar, para el momento del reembolso o descuento en el pago del alquiler, al menos dos o tres presupuestos de referencia para evitar pagos extraordinarios por reparaciones que ciertamente no lo valen; ser claros en las obligaciones permite a las partes poder organizarse correctamente. Por otro lado, también, algunos colegas agregan a la cláusula la siguiente expresión **PROHIBICIONES/INTRANSFERIBILIDAD:** El presente contrato de locación es intransferible. Le queda prohibido al **LOCATARIO** cederlo o subarrendarlo total o parcialmente, sin consentimiento del **LOCADOR**, ya sea en forma gratuita u onerosa, ni se podrá dar el inmueble en préstamo de uso, aunque sea gratuito ni permitir su ocupación por terceros en ningún carácter – dicha restricción no alcanza a las modificaciones en la conformación del grupo familiar del **LOCATARIO** que pudieran suceder durante la relación locativa (...)

OCTAVA: GARANTES /Fiadores: Sr. ... DNI ... Domicilio en calle ... barrio... Ciudad de ..., email ... móvil: ...; y Sr. ... DNI ... con domicilio en ..., email ... móvil:- Los fiadores se constituyen en codeudores solidarios y principales pagadores, con expresa renuncia a los beneficios de división, excusión e intimación previa, de todas y cada una de las obligaciones que los **LOCATARIOS** aquí contraen, incluyendo los gastos, costas y honorarios de cualquier reclamo extrajudicial y/o demanda judicial en la que los **LOCATARIOS** sean condenados por motivos del presente contrato.- La garantía se mantendrá vigente por todo el tiempo que dure la ocupación del inmueble locado y hasta la expiración de todas las obligaciones de este contrato por los **LOCATARIOS**. Asimismo, acreditan ingresos mediante ... (*Indica el profesional: recibos de sueldo, garante propietario e informe del registro, etc.*) **NOTA:** los comprobantes se tendrán que **ACTUALIZAR** con la presentación de dichas constancias, cada vez que sean requeridas por el **LOCADOR** y remitidos por los medios de comunicación establecidos en el presente contrato, por lo que prestan conformidad al pedido, siendo ello sin perjuicio de las obligaciones que contraen con todo su patrimonio, a total satisfacción del **LOCADOR**.- Para el caso de que algún garante/fiador quede insolvente o no pueda acreditar ingresos, los **LOCATARIOS** deberá reemplazar el faltante de garante, de manera inmediata para dar total cumplimiento de las obligaciones, seguridad y conservación del inmueble.- Ante el incumplimiento de las obligaciones acordadas voluntariamente por los **LOCATARIOS**, que se describen en el presente contrato, el **LOCADOR** podrá requerir la resolución anticipada de la presente relación contractual.—

Los garantes fiadores deben ser en un número prudencial conforme la obligación económica que se asuma, ver lo que expresa el artículo 13 de la ley 27.551/20, es oportuno tener disponible el contacto (tel./móvil, email) de los garantes, para poder anotarlos ante el mínimo incumplimiento del locatario y así, de un modo solidario puedan dar respuesta inmediata al locador. Al ampliar la ley el plazo mínimo de locación, también es oportuno que comprendan los garantes que será necesario, acreditar en algún momento del tiempo de la locación su solvencia

económica, para seguir brindando seguridad a la relación contractual, más aún, tras la actualización del alquiler único de modo anual, los valores de las obligaciones cambian, y es por ello importante mantener actualizada la información.

NOVENA: DEPÓSITO DE GARANTÍA Y PAGOS. Los **LOCATARIOS** NO ABONAN depósito de garantía (*situación relativa, puede que sí, indicar el monto que se recibe y cómo será la devolución...*). Abonan en este acto Pesos ... (\$...) en concepto de mes adelantado del alquiler único, siendo el presente eficaz recibo. Queda a cargo de los **LOCATARIOS** el sellado del contrato (*si correspondiere, según la provincia*), la certificación de firmas (locatarios y garantes) mediante escribano que se determine, juez de paz o policía (*relativo según la provincia*). Queda a cargo del **LOCADOR** lo estipulado en la ley 27.551/20 art.16. Los **LOCATARIOS** abonarán la comisión de Ley del inmobiliario Sr. ... Matrícula profesional (...) —

En la presente cláusula se dejan establecidos los pagos que se realizan, inclusive también se puede indicar medio electrónico, cuotas, etc.- Asimismo, recordar que, si se aceptan garantes con domicilio en otra provincia, será necesario que la certificación de firma cuente con la validación del colegio de escribanos de la provincia respectiva.

DÉCIMA: Entrega de llaves / Resolución anticipada. **A)** En el día de la fecha se deja constancia de la entrega de las llaves para la ocupación del inmueble a los **LOCATARIOS**, que se conforma por un (1) juego de tres (3) llaves, que corresponden (*ejemplo*): puerta del frente, reja del frente y puerta del patio (*detallar, inclusive si hay de placares o puertas internas, etc.*). **B)** Para el caso de la resolución anticipada de este contrato los **LOCATARIOS** deberán notificar fehacientemente al **LOCADOR**, con una anticipación no menor a los 30 (treinta) días y, la indemnización que indica del Código Civil y Comercial será calculada sobre el precio del alquiler correspondiente al mes en curso al momento de solicitar la resolución anticipada. **C)** Si por cualquier motivo los **LOCATARIOS** depositan judicialmente las llaves, se considerará para todos los efectos legales, que el **LOCADOR** recupera la tenencia en el momento en que se dé judicialmente la efectiva posesión del inmueble locado, quedando a salvo los derechos de éste para exigir en cualquier momento el resarcimiento por daños y perjuicios. **D)** La entrega de las llaves y la restitución del inmueble deberá acreditarla los **LOCATARIOS** mediante documento —recibo de conformidad— emanado desde el **LOCADOR** (*y/o mediante su representante o apoderado o inmobiliario*), si así lo comunicase, no admitiéndose otro medio de prueba. **E)** El inmueble deberá ser entregado totalmente pintado, en el estado que lo recibieron los **LOCATARIOS**, tal como se indica en cláusula primera y con acreditación de que nada se debe en concepto de servicios u otras obligaciones que componen el cano locativo.—

Identificar la cantidad de llaves y a qué aberturas corresponden es oportuno, como así también poder indicar que las cerraduras funcionan perfectamente, que cuentan con sus picaportes, manijas, etc., no obstante, cabe agregar que al momento de restituir la llave se verifica el estado de devolución del inmueble, el que deberá ser conforme a lo que se detalla en la cláusula primera. Asimismo, indicar si se recibe de conformidad, a fin de liberar de las obligaciones al locatario y sus garantes.

DÉCIMA PRIMERA: Los firmantes se someten a las disposiciones del Código Civil y Comercial y/o ley supletoria en su caso si correspondiere, en todo lo que no hubiesen pactado expresamente y a la competencia de los Tribunales Ordinarios de la ciudad de ... Declarando las partes sus domicilios personales y electrónicos indicados ut-supra donde se tendrán por válidas todas las notificaciones allí cursadas, extrajudiciales, mediación y/o judiciales. ———

De conformidad se firman ... (...) ejemplares para las partes intervinientes de un mismo tenor y a un solo efecto. En la ciudad ..., ... de ... 20(...). — —

La última cláusula de estilo lleva un contenido muy importante que se refiere a fijar la competencia de los tribunales donde se podría dilucidar algún contenido no claro, como así también el reclamo de algún incumplimiento ante la justicia, conforme jurisdicción acordada.

Hemos destacado en el presente modelo los rasgos esenciales y a su vez, generales, que debe considerar el corredor inmobiliario en el contrato de locación, lo que es a modo de ejemplo, considerando en todos los casos que no son los únicos ni los últimos elementos legales y/o usuales, dado la constante dinámica legal ante el requerimiento social que demanda la temática de la locación inmobiliaria habitacional y las características propias de los usos y costumbres en cada provincia, por lo que no dudamos que el futuro profesional logrará confeccionar un instrumento superador sobre la base de los aspectos aquí descriptos.

EL SEGURO DE CAUCIÓN PARA ALQUILERES

Por Alberto Loyarte²⁰⁹

La ley 27.551/20 trae como innovación para la relación contractual de las locaciones inmobiliarias habitacionales la posibilidad de contratar un seguro de caución (art. 13 inc. “c”), esta regulación complementaria que expresa la citada norma, es a los fines de poder dinamizar el negocio del alquiler ante la imposibilidad del futuro inquilino de proponer garantes con recibo de sueldo o propietarios. También se debe destacar lo que expresa la ley, —en cuanto a las limitaciones de las exigencias que pudiere imponer el locador cuando solicita como condición del negocio cierta “cantidad de garantes/fiadores”— al indicar que no se puede superar el máximo de las “equivalencias” que señala el artículo 13, por lo que el corredor inmobiliario deberá asesorar al propietario-locador de la regulación vigente al respecto.

Asimismo, por otro lado, cuando el artículo expresa en su último párrafo lo siguiente: “[...] En los supuestos de los incisos b) (*aval bancario*), c) (*seguro de caución*) y d) (*Garantía de fianza o fiador solidario*), la reglamentación debe establecer los requisitos que deben cumplir las personas que otorguen estas garantías, así como las características y condiciones de las mismas”.

Cabe señalar al respecto que, a la fecha y, de acuerdo a las modificaciones vigentes desde el 1 de julio de 2020 solo han sido reglamentadas las *Pólizas de Seguro de Caución para Alquileres emitidas por Compañías de Seguros*, reguladas por la Superintendencia de Seguros de la Nación, instrumento que ha demostrado ser un eficiente reemplazo de la tradicional garantía propietaria. Este instrumento es de una sencilla concreción para los futuros inquilinos, quienes con la presentación de su DNI y sus tres últimos recibos de sueldos, inician la solicitud de evaluación, debiendo tener presente que, en el caso de locación para vivienda habitacional, el *monto del alquiler mensual no debe superar el 35/40% de sus ingresos*. En caso de que la referida demostración de ingresos resulte insuficiente, se puede presentar “cogarantes” o avalista, esta figura coadyuva a fortalecer la condición de seguridad económica en el presente contrato de seguro de caución. Si bien pueden existir empleados mensualizados que no poseen un detalle total de sus ingresos en el recibo de sueldo, conforme contrato de trabajo, o, no está “blanqueado” como corresponde el salario y perciben pagos extras que ayudan en su economía familiar, pues, tienen la convicción personal que podrán afrontar la obligación de pago y, es por ello que estas alternativas brindan viabilidad para la contratación del seguro y, por ende, de la locación inmobiliaria. Esta posibilidad, también resuelve la problemática que se les presenta a los trabajadores autónomos y/o monotributistas (profesionales, entre otros), los que muchas veces son excluidos de las condiciones que imponen los propietarios-locadores, por la incertidumbre que generan sus ingresos. El seguro de caución para alquileres soluciona la problemática de garantías para la locación de viviendas familiares, como así también para oficinas profesionales, comercios, depósitos, entre otros.

La relación de nivel de ingresos es analizada en cada caso en particular, según la base acreditada con recibos de sueldo que presenten los interesados. En cuanto al costo de la póliza, por ejemplo: en el 2021/2022 surgieron propuestas que cubrían alquileres

²⁰⁹ LOYARTE, Alberto. Corredor Inmobiliario. CUCICBA 2359. Productor asesor de seguros. Administrador de consorcios en propiedad horizontal. Especialista en alquileres y seguros de caución. Producción de artículos de prensa sobre temáticas del Real Estate y conferencista en temáticas del rubro inmobiliario.

para vivienda de hasta \$ 29000, con una cobertura por los tres años del contrato, por \$ 30000; que podían abonarse sin recargo hasta en 6 cuotas con tarjeta de crédito y, en caso de abonarse mediante transferencia bancaria cuenta con un 10% de descuento (bases económicas que se actualizan conforme los valores de mercado). También hay compañías que ofrecen otras variantes de póliza por los tres años del contrato, con “repactación” anualizada de la cobertura, donde la aseguradora estudia cada caso, antes de otorgar.

La correspondiente póliza se emite a nombre del propietario del inmueble, brindando la cobertura de los 36 meses del canon locativo, incluye la cobertura: ocupación indebida y asistencia legal, cubre un monto tope en expensas, gatos y servicios, hasta que el inquilino devuelva las llaves y/o desaloje la propiedad. Para los propietarios, el mecanismo resulta más práctico que tener que llegar a la complicada instancia de la ejecución de una garantía y, para el inquilino evita el trastorno de solicitar la garantías a conocidos por los compromisos que se generan, y para la inmobiliaria, facilita el resultado de su gestión.

El corredor inmobiliario debe consultar con su agente de seguro e informarse de las coberturas y costos que implica la contratación de un seguro de caución, para poder asesorar al propietario y, de igual modo, al eventual inquilino que no logre cumplir con la condición del negocio que propone el locador. Recomiendo se contacten con un Productor Asesor de Seguros, matriculado en la SSN, para recibir el mejor de los asesoramientos, quién sabrá brindar las opciones más convenientes para cada caso en particular.

Referencias bibliográficas Anexo I

COMPAGNUCCI DE CASO, R. H., “El orden público y las convenciones particulares”, *Revista de Derecho Privado y Comunitario, Orden público y buenas costumbres*, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2007-3.

DE CARIA J. C. - SULLA, I., *Nueva práctica de alquileres*, DyD, Buenos Aires, 2020.

GIRBAL-BLACHA, N., “Historias de la ciudad. Una revista de Buenos Aires”, agosto, 2000.

IBAÑEZ, M. A., *Impacto del Código Civil y Comercial en la Gestión del Martillero y Corredor*, 2ª ed., Alveroni Ediciones, Córdoba, 2021.

SCOBIE, J., *Buenos Aires, del centro a los barrios 1870-1910*, Solar/Hachette, Buenos Aires, 1974.

Enlaces:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/negocios/yrigoyen-peron-fernandez-que-ensena-historia-regulacion-nid2373614/>

<https://www.teseopress.com/desafios/chapter/una-empresa-publica-de-vivienda-el-banco-hipotecario/>

<https://www.eltribuno.com/salta/nota/2023-1-13-0-0-0-la-ciudad-de-salta-esta-entre-las-jurisdicciones-mas-caras-del-pais-para-comprar-viviendas>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/45000-49999/46326/norma.htm>

<https://www.rae.es/tdhle/alquilino> *Tesoro de los diccionarios históricos de la lengua española (2021) Real Academia Española. ISBN 978-84-88366-95-5*

Normas:

Ley 11.157/1921 - Locaciones urbanas - Precio de la locación - Juicio de desalojo. Fecha de sanción 15/09/1921.

Ley 19.124 - Exención de impuestos para la renta de unidades de vivienda de interés social dadas en alquiler. Buenos Aires, 16/07/1971.

Ley 21.342 - Locaciones urbanas - Régimen. Fecha de sanción 29/06/1976.

Ley 23.818 - Excepción a la prohibición de indexación de las obligaciones alimentarias y rentas periódicas indeterminadas por compensación económica.

Ley 23.091 - Locaciones urbanas. Beneficios impositivos.

Ley 27.551 - Código Civil y Comercial de la Nación - Modificación.