

Cinco alertas para evitar un fraude inmobiliario

Analizando un caso real

Dr. Ivan Cavero de la Peña

Fundador de ICP firma
Abogado - USMP
Maestría en Derecho Civil -PUCP
PG Derecho de la Construcción -UPC



Una **empresa española** ofrecía a **adultos mayores** gestionar la venta de sus propiedades con la **promesa de una vejez económicamente segura**. Al revisar el contrato, **encontramos varias alertas**. Seleccionamos **cinco** y las compartimos aquí para que sepas **detectarlas y qué hacer** ante una situación similar.



1 Conoce con quién contratas

Qué pasó: La empresa dijo tener un delegado en Perú, pero nunca entregó la información registral de la sociedad ni de sus representantes.

Cómo debe ser: El proveedor inmobiliario debe entregar estos documentos antes de firmar. (Resolución N.º 0637-2023/SPC-INDECOPI)

Alerta: Si no puedes conocer a la empresa y sus representantes, no firmes.



2 No firmes sin entender

Qué pasó: La propietaria no entendía que no solo encargaba la venta, sino que vendía la nuda propiedad y conservaba el usufructo (podía vivir en el inmueble, pero al fallecer, el comprador obtenía el pleno dominio).

Cómo debe ser: Solo debes firmar si entiendes exactamente qué derechos cedes y cuáles conservas. (Casación N.º 2334-2013, Arequipa)

Alerta: No firmes si no comprendes el contrato y sus figuras legales.



3 Entiende cómo se fijó el precio

Qué pasó: El contrato fijaba un precio (US\$227,000) pero no explicaba cómo se calculó. No se precisó cómo se llegaba al valor comercial, al valor del usufructo ni el descuento aplicado por la nuda propiedad.

Cómo debe ser: El proveedor debe explicar claramente cómo se determina el precio y los gastos. (Resolución N.º 0838-2023/SPC-INDECOPI y art. 77.2.e C.P.D.C.)

Alerta: Si no sabes cómo se llegó al precio, pide explicaciones y verifica antes de firmar.



4 Cuidado con la exclusividad

Qué pasó: El contrato imponía exclusividad por seis meses, prorrogables automáticamente, sin oferta concreta. Si la propietaria vendía por otro medio, debía pagar toda la comisión como penalización.

Cómo debe ser: La exclusividad solo se justifica si hay una oferta real y debe estar bien explicada en el contrato.

Alerta: No aceptes exclusividad sin justificación clara y plazos definidos y penalizaciones razonables.



5 No entregues el control del dinero

Qué pasó: El contrato permitía a la empresa recibir depósitos y arras como "señales".

Cómo debe ser: El corredor inmobiliario solo debe intermediar, no custodiar el dinero, salvo garantías claras. (Resolución N.º 0996-2021/SPC-INDECOPI)

Alerta: Si la empresa va a recibir dinero, exige saber dónde estará, quién lo controla y cuándo te lo devolverán.

Para recordar: antes de firmar...



1º Conoce con quien contratas



2º No firmes sin entender



3º Entiende cómo se fijó el precio



4º Cuidado con la exclusividad



5º No entregues el control del dinero