

**PILOTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA
EN FIDUCIA INMOBILIARIA**

Guía

del vendedor inmobiliario

como agente de educación financiera

Marzo de 2025

© **Guía del vendedor inmobiliario**

Elaborado por Asofiduciarias y Qualificar S.A.S.

Bogotá, marzo de 2025.

Contenido

1	Su rol de vendedor	6
2	¿Qué es la fiducia inmobiliaria y cuál es su utilidad?	8
3	¿Quiénes son los actores en una fiducia inmobiliaria?	10
4	Etapas relevantes del proyecto	14
5	Responsabilidades	29
6	Eventos que podrían presentarse	33
7	Canales de atención	37

¡Bienvenido al piloto de educación financiera en fiducia inmobiliaria!

Generar confianza en los ciudadanos y en las instituciones sobre la actividad fiduciaria es uno de los principales objetivos de **Asofiduciarias**, una organización que reúne sociedades fiduciarias de Colombia.

En este sentido, uno de sus principales objetivos estratégicos se enfoca en la educación financiera, a través de la cual se busca ampliar y mejorar el conocimiento sobre los vehículos fiduciarios por parte de todos aquellos actores que, en el ejercicio de su actividad, son responsables de brindar información sobre este tipo de productos financieros.

Asofiduciarias ha decidido fortalecer sus acciones de educación financiera con un programa piloto de formación sobre la fiducia inmobiliaria, teniendo en cuenta la trascendencia de esta modalidad para gestionar los recursos de proyectos inmobiliarios desarrollados por las firmas constructoras a través de vehículos fiduciarios.

El programa piloto busca brindar conocimientos y elementos sobre las responsabilidades de los

diferentes actores que participan en los vehículos fiduciarios para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en Colombia.

En esta guía encontrará los principales conceptos asociados a la fiducia inmobiliaria, los actores y etapas del proceso, así como los roles y responsabilidades, para que usted, como vendedor inmobiliario, cuente con los elementos necesarios para informar a los potenciales compradores.

El programa incluye, además, un taller de inducción de cuatro horas y una plataforma virtual para acceder a un curso de profundización de ocho horas, luego del cual recibirá una constancia expedida por **Asofiduciarias** que acredita su participación. A los tres y seis meses siguientes, se realizará un seguimiento para medir los resultados de esta iniciativa.

Con este programa piloto, usted llegará a otro nivel: será un vendedor con énfasis en fiducia inmobiliaria.

¡Adelante!





Educación financiera

Es el proceso mediante el cual “los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico”.

Fuente: Recomendación (OCDE, 2005)



A stylized, light blue line-art illustration of a city skyline with various building shapes, positioned behind the large number 1.

1

Su rol como vendedor

Su rol como vendedor

¿Hace cuánto tiempo realiza su labor como vendedor de proyectos inmobiliarios? Seguramente recuerda haber conocido potenciales compradores que, para lograr su meta de adquirir vivienda, necesitan conocer no solo el proyecto, sino el esquema fiduciario mediante el cual se administran los recursos y demás bienes que se requieren para su construcción.

En esta guía se encuentran contenidos sobre la fiducia inmobiliaria, un mecanismo en el que una fiduciaria administra los recursos y demás bienes necesarios para desarrollar un proyecto inmobiliario.

Usted es el canal para que el comprador de vivienda conozca el papel, funcionamiento y responsabilidades que comprende la fiducia inmobiliaria.

Más allá de la venta, usted contribuye a que el comprador tome una decisión informada y a que esté tranquilo durante el proceso de separación de su inmueble, pago de los valores acordados con el constructor o comercializador, escrituración y entrega de su vivienda. ¡Qué bueno sería dejar en alto el nombre de los actores involucrados en el proceso de compra de vivienda!



2

A stylized, minimalist city skyline is visible in the background, rendered in a light yellow color against the solid orange background. The skyline consists of various rectangular shapes of different heights and widths, representing buildings.

**¿Qué es la fiducia
inmobiliaria y
cuál es su
utilidad?**

¿Qué es la fiducia inmobiliaria y cuál es su utilidad?

Las formas tradicionales de acceder a vivienda nueva se han transformado y cada vez es más usual adquirir un inmueble sobre planos e ir haciendo varios pagos para su adquisición, mientras el proyecto se encuentra en proceso de construcción.

Cuando el comprador ha decidido adquirir la vivienda con una constructora que cuenta con el vehículo de fiducia inmobiliaria, es el momento en que usted como vendedor puede orientarlo y explicarle cómo funciona este mecanismo mediante el cual se adminis-

trarán los recursos que entrega el comprador por concepto de pago y que son usados para la construcción del proyecto inmobiliario por parte del constructor, al igual que aquellos aportados por la constructora y los financiadores, cuando se requiera.

La fiducia inmobiliaria es un negocio en el cual una fiduciaria, es decir, una sociedad de servicios financieros, vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, se encarga de administrar los recursos y/o bienes de un proyecto inmobiliario.



Fiducia inmobiliaria

“Es el negocio fiduciario que, en términos generales, tiene como finalidad la administración de recursos y bienes afectos a un proyecto inmobiliario o a la administración de los recursos asociados al desarrollo y ejecución de un proyecto, de acuerdo con las instrucciones señaladas en el contrato. Puede presentar varias modalidades”.

Fuente: Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I, numeral 8.2. (Superintendencia Financiera de Colombia).



A stylized graphic of a city skyline in white, featuring various building outlines of different heights and shapes. A large, bold white number '3' is superimposed over the left side of the skyline.

3

**¿Quiénes son los
actores en una
fiducia
inmobiliaria?**

¿Quiénes son los actores en una fiducia inmobiliaria?

En una fiducia inmobiliaria participan los siguientes actores:

- **Fiduciaria:** es una sociedad de servicios financieros vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, quien en su calidad de vocera y administradora de un Patrimonio Autónomo o directamente es la encargada de la administración de los recursos y bienes con los que se espera construir el proyecto, conforme a las instrucciones otorgadas por el constructor/fideicomitente, así como de atender las instrucciones del constructor o de quien este designe para el giro de los recursos y de entregar rendiciones de cuentas en los términos establecidos en la normatividad vigente.
- **Fideicomitente/constructor:** es una persona jurídica que debe ostentar la calidad de constructor, encargada de ejecutar el proyecto, obtener los recursos y permisos para la construcción del inmueble, de la comercialización y promoción de las unidades inmobiliarias, así como de la atención de los compradores en la etapa de posventa.
- **Comprador o beneficiario de área o encargante¹:** es quien se encuentra interesado en adquirir un inmueble y se vincula al proyecto a través del documento definido en el contrato fiduciario². Es el encargado de hacer los pagos a los que se comprometió con el constructor para adquirir su vivienda.



¹ La denominación de esta figura depende de cómo se haya definido en el negocio fiduciario suscrito entre el fideicomitente/constructor y la fiduciaria. Para efectos de la presente cartilla se usará el término genérico de comprador.

² El contrato fiduciario puede adquirir una denominación diferente según la modalidad que cada fiduciaria maneje con el constructor, por ejemplo, encargo fiduciario o contrato de fiducia mercantil.

Actores de la fiducia inmobiliaria



Fuente: elaboración propia.



Otros actores de la fiducia

Dependiendo del esquema de fiducia inmobiliaria que se haya acordado entre la fiduciaria y la constructora pueden participar los siguientes actores:

- **Acreedor financiero:** corresponde a la entidad financiera, fondo de capital privado administrado por un patrimonio autónomo y/o cualquier otra entidad que apruebe un crédito preoperativo al constructor para la realización de los estudios de viabilidad, diseños y permisos, y/o el crédito constructor para la ejecución del proyecto.
- **Fideicomitente aportante/tradente:** aquel que transfiere el derecho de dominio del inmueble para el desarrollo del proyecto.
- **Veedor o interventor:** valida el avance de la obra, controla, revisa y supervisa el cumplimiento de las especificaciones técnicas del proyecto y demás obligaciones establecidas en el contrato de fiducia.

Fuente: elaboración propia.



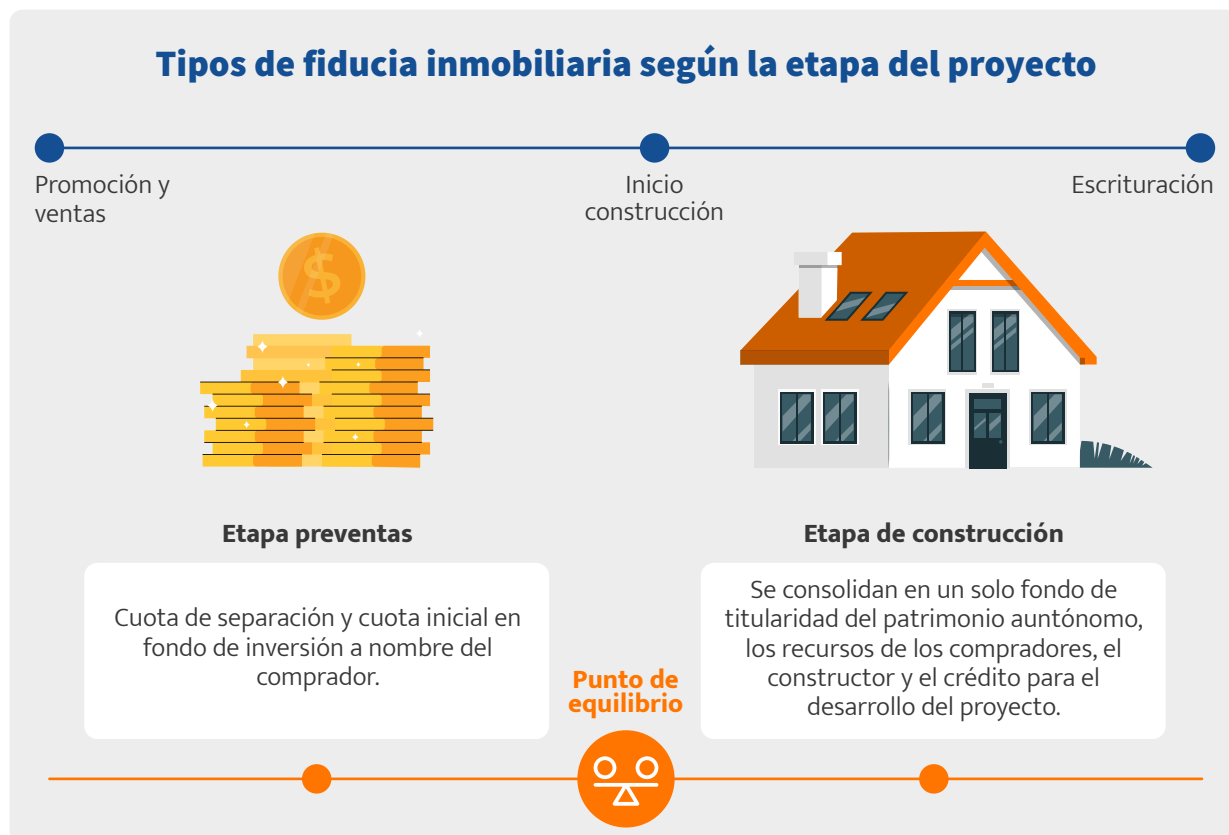
4

A stylized, minimalist city skyline is depicted in the background of the top half of the slide. It consists of several vertical rectangular shapes of varying heights, rendered in a light orange color that matches the background. The shapes are arranged in a way that suggests a cityscape, with some buildings appearing to be in the foreground and others further back.

Etapas relevantes del proyecto

Etapas relevantes del proyecto

De acuerdo con la fase en la que se encuentre el proyecto y los objetivos del constructor pueden presentarse las siguientes etapas: preventas y construcción.



Fuente: elaboración propia.



Fiducia inmobiliaria de tesorería

“En la administración de recursos afectos a un proyecto inmobiliario, puede presentarse otra modalidad de negocio fiduciario denominada fiducia inmobiliaria de tesorería, la cual tiene como finalidad principal encomendar a la sociedad fiduciaria la inversión y administración de los recursos en efectivo destinados a la ejecución de un proyecto inmobiliario”.

Fuente: Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I, numeral 8.2.2. (Superintendencia Financiera de Colombia).

4.1. Etapa de preventas (negocio inmobiliario de preventas)

La etapa de preventas se desarrolla en la fase durante la cual el fideicomitente/constructor se encuentra realizando la promoción del proyecto antes de haber iniciado su construcción. En este caso, la fiduciaria se encarga del recibo directo de los dineros que aporta el comprador y de su administración, a

través de encargos de inversión individuales en un fondo de inversión colectiva cuyo titular es el comprador. Esta etapa culmina con el cumplimiento de las condiciones de giro para dar paso a la etapa de construcción o la devolución de los recursos, caso en el cual no se continuará con el proyecto inmobiliario.



Rol de la fiduciaria en la etapa de preventas

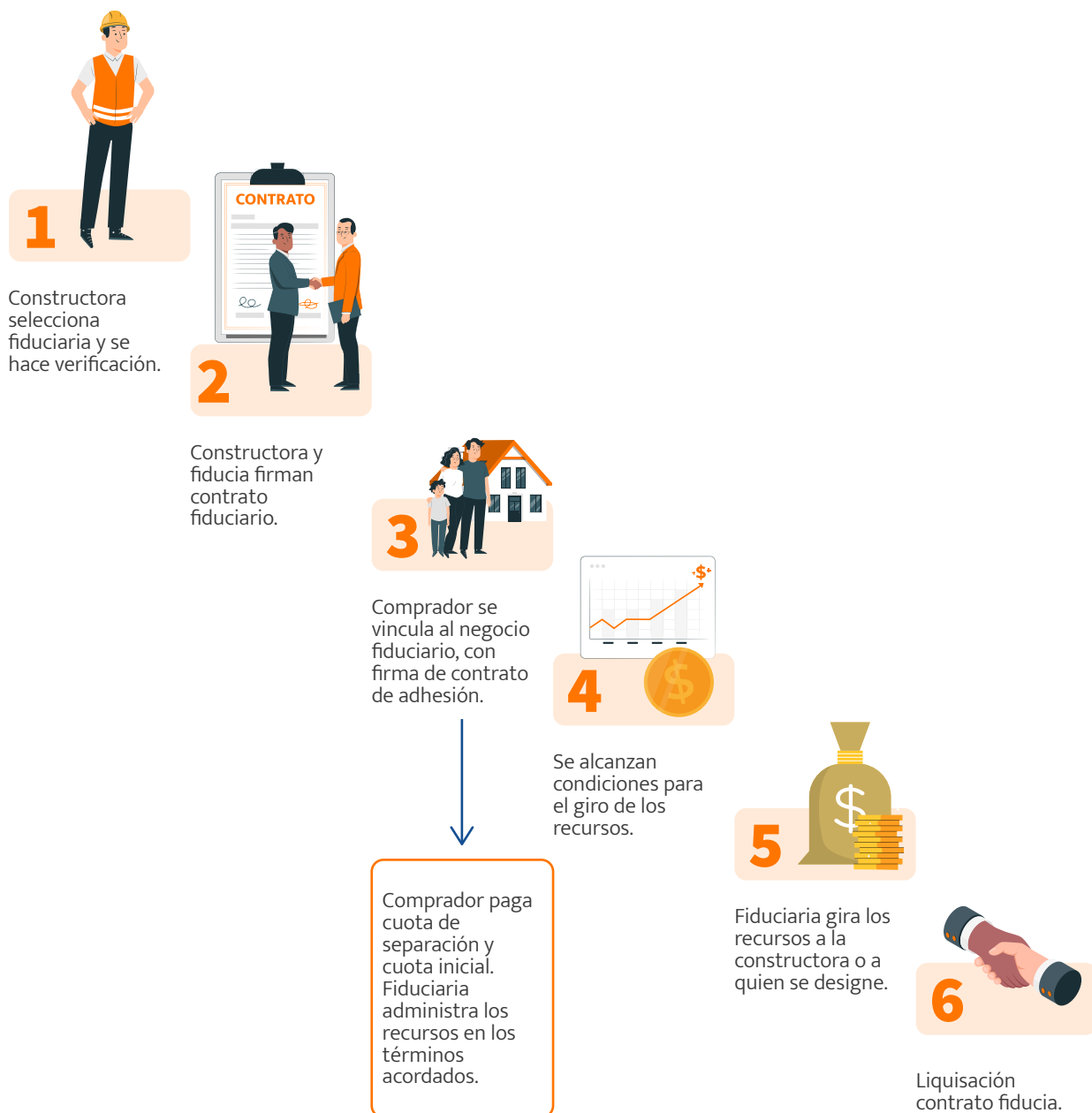
“Conlleva para la sociedad fiduciaria como obligación principal, efectuar el recaudo de los dineros provenientes de la promoción y consecución de interesados en adquirir inmuebles dentro de un proyecto inmobiliario. En este caso, la fiduciaria recibe los recursos como mecanismo de vinculación a un determinado proyecto inmobiliario y los administra e invierte mientras se cumplen las condiciones establecidas para ser destinados al desarrollo del proyecto inmobiliario”.

Fuente: Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I, numeral 8.2.3. (Superintendencia Financiera de Colombia).

Es importante que usted conozca aspectos relevantes de la etapa de preventas desde su inicio, cuando el constructor selecciona a la sociedad fiduciaria, hasta cuando se cumplen las condiciones establecidas en el contrato, con el fin de contar con los conocimientos para ilustrar al comprador.



Aspectos relevantes de la etapa de preventas



Fuente: elaboración propia.

1. Selección de la fiduciaria y verificación del proyecto

- La constructora selecciona una sociedad fiduciaria dentro de aquellas autorizadas y vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia para adelantar el negocio fiduciario.
- La fiduciaria, antes de firmar el contrato con la constructora, hace un análisis sobre los niveles mínimos de solvencia y la capacidad técnica, administrativa y financiera del constructor o promotor del proyecto, acordes con la magnitud del proyecto.



Aspectos sobre la constructora y el proyecto inmobiliario, verificados por la fiduciaria

- **¿El inmueble está en orden?** los inmuebles que se aportan al proyecto no deben tener problemas legales que, más adelante, puedan afectar el traspaso de las unidades inmobiliarias a los compradores del proyecto.
- **¿La constructora tiene capacidad?** La constructora o promotor del proyecto debe cumplir con unos niveles mínimos de solvencia, capacidad técnica, administrativa y financiera, acordes con la magnitud del proyecto.
- **¿Es viable el proyecto?** El punto de equilibrio establecido por la constructora no debe comprometer la viabilidad del proyecto.
- **¿De dónde salen los recursos?** Deben estar definidas las fuentes de financiación para el desarrollo del proyecto.
- **¿Cumple con todas las condiciones?** Se debe haber verificado el cumplimiento de las condiciones técnicas, financieras y jurídicas, antes de que el dinero aportado por los compradores se entregue o ponga a disposición del constructor.
- **¿El proyecto está asegurado?** Desde el inicio de las obras constructivas del proyecto, se debe contar con pólizas de seguro que amparen los riesgos de daños a la obra y durante la construcción, los daños a la maquinaria de la obra, a terceros y los riesgos de responsabilidad civil.
- **¿El proyecto está al día con los permisos?** El proyecto debe contar con las licencias de construcción y permisos necesarios para el desarrollo de la obra.

Fuente: Adaptado de Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I. Numeral 5.2.1. (Superintendencia Financiera de Colombia).

2. Celebración del negocio fiduciario entre fiduciaria y constructora

- La constructora y la fiduciaria celebran un negocio fiduciario, a través de la firma de un contrato en el que se establece cómo el constructor desarrollará el proyecto inmobiliario, así como las condiciones técnicas, jurídicas y financieras que se deben cumplir para que la fiduciaria realice el giro de los recursos a la constructora.
- También se acuerdan las reglas para la recepción y administración de los recursos correspondientes a la cuota de separación y a la cuota inicial de las unidades de vivienda entregados por los compradores interesados como parte de pago para adquirir los inmuebles que construirá el constructor.
- Los recursos entregados por los compradores por concepto de pago para la adquisición de la unidad de vivienda son administrados por la fiduciaria hasta tanto el constructor acredite el punto de equilibrio y las condiciones de giro acordadas en el contrato, momento en el cual se ponen a disposición del constructor para que se adelanten las obras del proyecto.
- La constructora es el exclusivo responsable de adelantar la promoción del proyecto, realizar las preventas y la negociación para la separación de las unidades de vivienda.

3. Vinculación del comprador de vivienda al negocio fiduciario

- El comprador firma un documento que puede ser denominado contrato de adhesión, carta de instrucciones o documento equivalente, con lo cual manifiesta su intención de vincularse al negocio fiduciario y asume el compromiso de aportar los recursos para la compra de la vivienda. De manera adicional puede suscribir una promesa de compraventa u oferta comercial con el constructor. En el contrato de adhesión pueden estar contenidas las características del inmueble que será construido por el constructor.
- Invite al comprador a revisar con detalle si el contrato fiduciario suscrito entre la fiduciaria y el constructor es solo de preventas, de administración y pagos durante la ejecución de la obra, o completa, es decir que cubre tanto la etapa de preventas como la de construcción del proyecto.



Contratos de adhesión

“Son aquellos elaborados unilateralmente por la sociedad fiduciaria y cuyas cláusulas y/o condiciones no pueden ser discutidas libre y previamente por los clientes, limitándose éstos a expresar su aceptación o a rechazarlos en su integridad, o aquellos que sean predeterminados en un contrato al que después de celebrado adhieren otros fideicomitentes, quienes solo pueden expresar su aceptación o rechazarlos en su integridad”.

Fuente: Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I, numeral 3.2. (Superintendencia Financiera de Colombia).

- Recuerde al comprador que revise el contenido antes de firmar el contrato de adhesión o documento equivalente, porque al hacerlo está acogiendo todo lo establecido en él. Es importante hacer énfasis en que no puede solicitar ningún cambio, ya que se debe aceptar o negar la totalidad del contenido. La fiduciaria hace el modelo de contrato de adhesión y lo remite a la Superintendencia Financiera de Colombia para su revisión y aprobación previa a la firma por parte del comprador.
- El comprador deposita sus pagos en una cuenta dispuesta a su nombre por la fiduciaria para cumplir con los pagos acordados con el constructor.
- La fiduciaria se encarga exclusivamente de la administración de los recursos hasta el momento en que se acredite el punto de equilibrio y las condiciones de giro definidas en el contrato fiduciario.
- La fiduciaria invierte los recursos ya sea en un Fondo de Inversión Colectiva de la Fiduciaria o en cuentas bancarias.



Contenido del contrato de adhesión

Este contrato debe contener de manera expresa las siguientes indicaciones:

- La destinación que se le dará a los recursos una vez se den las condiciones necesarias para el desembolso.
- Las causales y los plazos en los cuales se hace la devolución de los recursos aportados por el comprador para administración de la fiduciaria.
- El beneficiario del negocio fiduciario.
- El mecanismo que se utilizará para invertir los recursos entregados.
- A quién corresponden los rendimientos o pérdidas que se generen durante la administración de los recursos.
- La obligación de la sociedad fiduciaria de informar al comprador la entrega de los recursos al tercero o al fideicomiso, según sea el caso.
- Los derechos y obligaciones del comprador.
- El responsable de la construcción del proyecto.

Fuente: Adaptado de Circular Básica Jurídica, parte II, título II, capítulo I, numeral 5.2.2 (Superintendencia Financiera de Colombia).



Fondo de inversión colectiva

“Se entiende por Fondo de Inversión Colectiva todo mecanismo o vehículo de captación o administración de sumas de dinero u otros activos, integrado con el aporte de un número plural de personas determinables una vez el fondo entre en operación, recursos que serán gestionados de manera colectiva para obtener resultados económicos también colectivos.

Fuente: Decreto 2555 de 2010. Artículo 3.1.1.2.1. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público).

- Al ser la fiduciaria una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, el comprador debe diligenciar la información relacionada con la identificación del origen de los recursos que aportará.
- Con la suscripción del contrato de adhesión o el documento equivalente, en la sala de ventas se hace entrega al comprador de la cartilla de fiducia inmobiliaria expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia, la copia del reglamento del fondo de inversión colectiva administrado por la fiduciaria y la copia del contrato del negocio fiduciario suscrito entre el fideicomitente y la fiduciaria al cual se está adhiriendo.

4. Verificación de las condiciones de giro de recursos a la constructora

- La fiduciaria verifica que el constructor acredite el cumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato del negocio fiduciario, y si se ha alcanzado el punto de equilibrio para el giro de los recursos que el constructor utilizará para construir el proyecto inmobiliario.
- Es importante tener presente que la fiduciaria no participa en la definición del punto de equilibrio ni en las condiciones de giro. Los fija la constructora y se establecen en el contrato del negocio fiduciario.





Punto de equilibrio del proyecto inmobiliario

Momento en el que se logra la meta para que el proyecto sea viable, ya sea en recursos, unidades de vivienda o metros cuadrados vendidos, que se haya establecido por el constructor y que haya quedado plasmado en el contrato de fiducia.



Para tener en cuenta

En el contrato de adhesión están contenidas las situaciones en las cuales la fiduciaria devuelve los recursos a los compradores cuando:

- No se alcanzan las condiciones del punto de equilibrio.
- Desiste el comprador de continuar con la adquisición de la vivienda. En este caso, en el contrato se podrá prever una sanción.
- Desiste el constructor de realizar el proyecto.
- Incumple el comprador con las obligaciones establecidas en el contrato de adhesión.
- Establece si los rendimientos o pérdidas de los aportes realizados se devuelven al comprador, cuando hay un desistimiento de cualquiera de las partes.



5. Giro de recursos

- Una vez la fiduciaria ha verificado el cumplimiento del punto de equilibrio y de las condiciones para el giro de los recursos establecidos en el contrato de fiducia, se hace la entrega a favor del fideicomitente/constructor o el vehículo que esta designe, para desde allí comenzar con la ejecución del proyecto.

6. Liquidación del contrato

- Si el negocio fiduciario solo comprende la etapa de preventas, se liquida este negocio y la fiduciaria entrega los recursos al fideicomitente/constructor o a quien este designe en los términos acordados en el contrato fiduciario y se termina la relación contractual. La fiduciaria no participa de ninguna manera en el proceso de construcción.
- Si se trata de un esquema fiduciario que abarca desde la preventa hasta la construcción del proyecto, una vez alcanzado el punto de equilibrio, existen dos posibilidades:
 - Que se entregan los recursos recaudados al patrimonio autónomo de fiducia inmobiliaria de administración y pagos con la misma fiduciaria con la que se suscribieron dos contratos independientes, uno de preventas y otro de administración y pagos, o
 - Que se entreguen los recursos recaudados durante la etapa de preventas a un patrimonio autónomo de fiducia inmobiliaria de administración y pagos celebrado con otra sociedad fiduciaria.



Informes periódicos

Cada seis meses como mínimo, la fiduciaria debe enviar al comprador un informe que contenga lo siguiente:

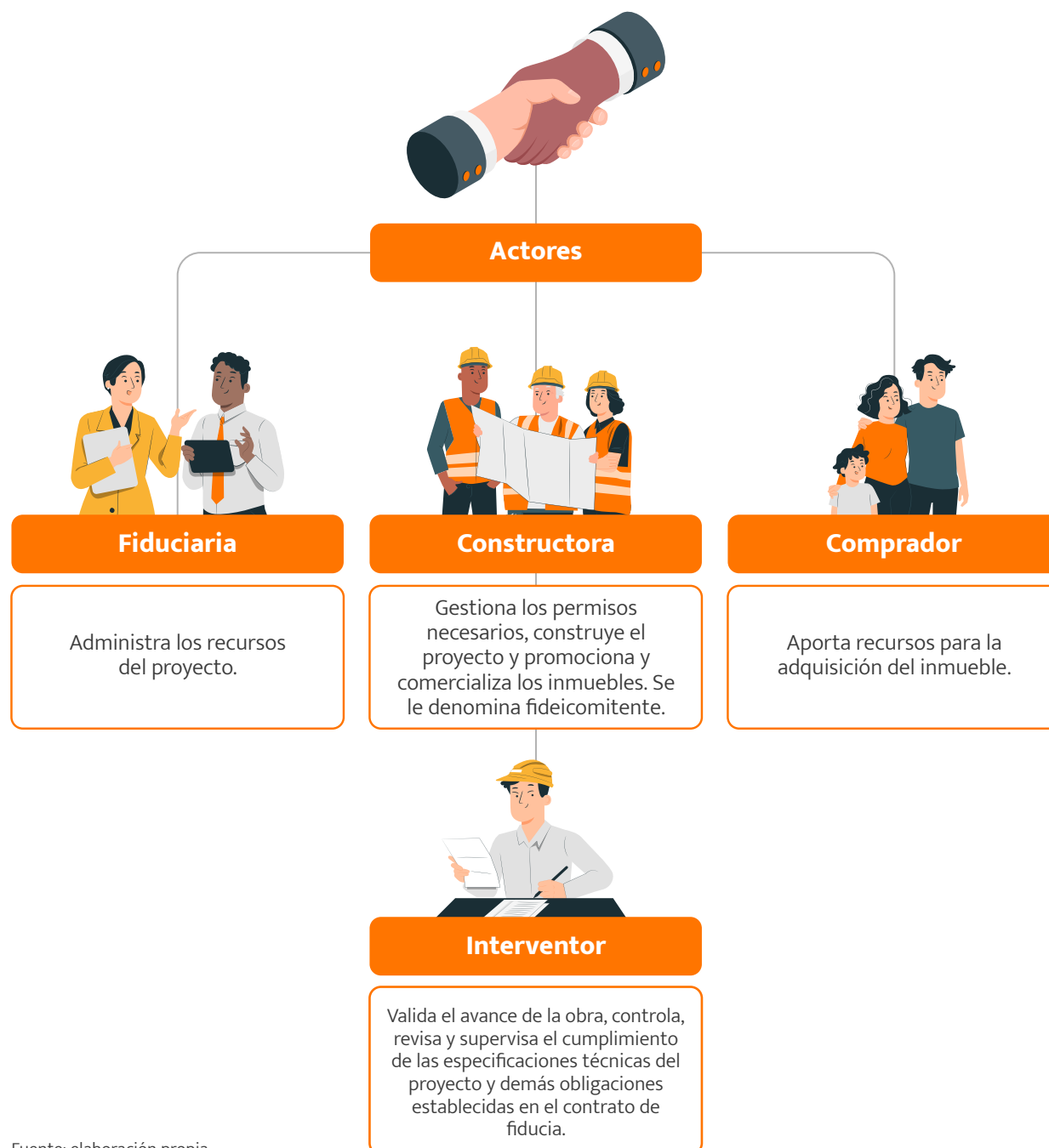
- Periodo objeto de reporte.
- Objeto y finalidad del negocio fiduciario.
- Monto de los recursos recibidos del comprador de cada unidad inmobiliaria.
- Responsable de la construcción del proyecto.
- Alcance de las funciones y actividades de la fiduciaria.
- Estado actual del punto de equilibrio establecido para el proyecto.

Fuente: Adaptado de Circular Básica Jurídica. Parte II, título II, capítulo I. Numeral 6.2.1. (Superintendencia Financiera de Colombia).



4.2. Etapa de preventas y construcción

En este esquema, la fiduciaria se encarga de administrar los recursos de un proyecto inmobiliario desde su etapa de preventas, pasando por la fase constructiva, y hasta la escrituración de las unidades inmobiliarias.



Fuente: elaboración propia.



Para tener en cuenta

No es obligatorio tener un interventor, pero se puede acordar con el constructor la necesidad de contar con esta figura.

Este esquema comprende tanto la etapa de preventas, como la construcción del proyecto. Es importante que usted conozca los aspectos relevantes de la etapa de construcción para que esté en capacidad de resolver las dudas del comprador, lo oriente sobre sus obligaciones y los deberes del constructor y de la fiduciaria.

Etapa de construcción³

1



Consolidación en un patrimonio autónomo el lote, con los recursos de los compradores del constructor y del crédito.

2



Vínculo del comprador en el esquema de fiducia inmobiliaria completa.

Promesa de compraventa.

o

Contrato adhesión que cubre preventas y construcción.

4



Gestión de los pagos: durante toda la etapa de construcción, la fiduciaria realiza los giros instruidos por el constructor o quien designa.

3



Interventoría verifica cumplimiento de avance de obra.

Desarrollo de la obra

Comprador continúa realizando los pagos acordados en el documento de vinculación.

5



Escrituración de la vivienda al comprador.

Etapa de preventas Inicia etapa de construcción

Termina obra

Esquema fiduciario completo

Fuente: elaboración propia.

³ Esta ilustración se presenta de forma genérica para efectos pedagógicos, ya que cada fiduciaria puede estructurar jurídicamente su modelo de negocio, de acuerdo con lo pactado con el constructor.

1. Consolidación en un patrimonio autónomo de los recursos para desarrollar el proyecto

- En un esquema de fiducia inmobiliaria completa, además del proceso adelantado en la fase de preventas descrito anteriormente, se consolida en un patrimonio autónomo el lote donde se construirá el inmueble, los recursos propios del constructor o los derivados del crédito constructor, las cuotas que han aportado los compradores en la etapa de preventas y que continúan pagando durante la construcción, así como los subsidios, cuando sea el caso.
- La fiduciaria administra los recursos y los gira, de acuerdo con lo establecido en el contrato de negocio fiduciario. El contrato contiene el propósito, las condiciones de administración de los fondos, las reglas de pago y los informes requeridos.
- La fiduciaria, como vocera del patrimonio autónomo, representa esa masa de bienes y la administra, pero no pasan a ser de su propiedad.
- Las decisiones sobre la construcción están exclusivamente a cargo del constructor y la fiduciaria no participa en ellas.

2. Vínculo del comprador en la etapa de construcción

- Una vez inicia la etapa de construcción, se pueden presentar dos posibilidades:
 - Que se firme una promesa de compra-venta entre el constructor y el comprador, o
 - Que no se requiera firmar nuevos contratos, pues simplemente en el contrato de adhesión firmado desde la etapa de preventas ya se establecieron los requisitos que se tendrán en la etapa de construcción.
- El comprador continúa realizando los pagos acordados en el documento de vinculación o equivalente mientras se desarrolla la obra.

3. Verificación interventoría (si se cuenta con interventor)

- Tenga en cuenta que, durante todo proceso constructivo, el interventor verifica el cumplimiento del avance de obra, de acuerdo con lo establecido en el contrato del negocio fiduciario e informa a la fiduciaria.

4. Gestión de los pagos

- De acuerdo con las instrucciones impartidas por el fideicomitente y los reportes de avance de obra del interventor (si existe), la fiduciaria, con cargo a los recursos del patrimonio autónomo, realiza los giros necesarios para cubrir los costos del proyecto, tales como pagos a contratistas, proveedores, impuestos y otros gastos operativos, según el cronograma y las condiciones definidas en el contrato.



5. Escrituración de la vivienda al comprador

- Dependiendo del vínculo del comprador en el esquema de fiducia inmobiliaria completa, el comprador firmará una escritura denominada de compraventa o una escritura de beneficio de área. En ambos casos, una vez escriturada la unidad inmobiliaria, el comprador tendrá la calidad de titular del inmueble.



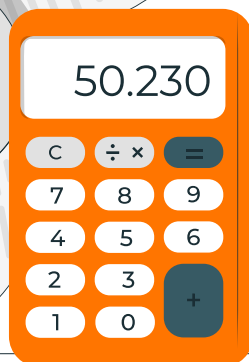
Informes a los compradores

Cada seis meses, la fiduciaria debe presentar informes a los compradores sobre el estado del proyecto, el cual debe ser enviado a más tardar dentro de los 15 días hábiles siguientes a la fecha de corte. Debe incluir:

- El período objeto de reporte.
- El objeto y finalidad del negocio fiduciario.
- El monto de los recursos recibidos del comprador.
- El responsable de la construcción del proyecto.
- El alcance de las funciones y actividades que realiza la sociedad fiduciaria.
- La calidad en que la sociedad fiduciaria transfiere las unidades inmobiliarias.
- La indicación del grado de avance del proyecto inmobiliario, de acuerdo con la información reportada por el responsable de la construcción del proyecto.

Un reporte sobre hechos relevantes que afecten el proyecto y las actividades llevadas a cabo frente a los mismos.

Fuente: Circular Básica Jurídica 034 de 2018. Parte II, Título II, capítulo II, numeral 6.2.1. (Superintendencia Financiera de Colombia).



Ventajas del negocio fiduciario

- **Protección financiera para los compradores:** los recursos entregados por los compradores no quedan directamente en manos de la constructora, sino que son administrados por la fiduciaria como vocera del Fideicomiso y conforme a las instrucciones del contrato.
- **Seguridad en el manejo de los recursos:** se vela por que los recursos solo se usen para los fines específicos del proyecto, evitando su uso para asuntos no relacionados con la construcción.
- **Credibilidad para la constructora:** mejora la reputación de la constructora al mostrar su compromiso de transparencia y cumplimiento, lo que ayuda a fortalecer la relación entre la constructora y los compradores.
- **Transparencia financiera:** La fiduciaria emite informes periódicos sobre el proyecto, permitiendo a los fideicomitentes, compradores e inversionistas hacer un seguimiento claro, lo que genera a los actores involucrados confianza en el proyecto.



5

Responsabilidades de los actores

Responsabilidades de los actores

En una fiducia inmobiliaria, cada parte involucrada tiene responsabilidades específicas para alcanzar el objetivo final que es la construcción del proyecto y la adquisición del inmueble por parte del comprador.

A continuación, se detallan las responsabilidades de cada uno de los actores.



Responsabilidades de la fiduciaria

En la etapa de preventas

- Administrar y recaudar los recursos que aportan las partes, de acuerdo con las instrucciones establecidas en el contrato de fiducia.
- Invertir de manera diligente los recursos en Fondos de Inversión Colectiva o en cuentas bancarias.
- Validar el cumplimiento de las condiciones para el giro de los recursos al encargado definido en el contrato fiduciario.



En la etapa de construcción, la fiduciaria como vocera del patrimonio autónomo, se encarga de:

- Administrar, los recursos y bienes inmuebles para el desarrollo de un proyecto inmobiliario de acuerdo con el contrato de fiducia.
- Hipotecar el inmueble donde se construirá el proyecto y que ha sido entregado por el constructor o propietario al patrimonio autónomo.
- Cumplir con las instrucciones de giro acordadas en el contrato, previa instrucción del constructor o del interventor, en caso de que exista.
- Verificar que el comprador haya realizado los pagos acordados, solicitando al constructor el correspondiente documento que soporte esta información.
- Proporcionar informes periódicos al constructor y a los compradores de vivienda sobre el desarrollo del objeto del contrato fiduciario.

En la etapa de escrituración y entrega

- Verificar con el constructor los aportes realizados por el comprador, de acuerdo con lo establecido en el contrato.
- Suscribir, en calidad de vocera y administradora del fideicomiso, con el constructor y el comprador la escritura pública, ya sea de compraventa o de restitución de aporte en fiducia mercantil, según la modalidad empleada.

Responsabilidades del constructor (fideicomitente)

En la etapa de preventas

- Adelantar las gestiones y actividades necesarias para construir y desarrollar el proyecto.
- Realizar la comercialización del proyecto.
- Determinar el punto de equilibrio.
- Cumplir con las condiciones para alcanzar el punto de equilibrio y las necesarias para el giro de los recursos (licencias, estudio de títulos, busca financiación, contrata las pólizas).
- Informar de manera expresa el rol de la fiduciaria, así como los derechos y obligaciones del comprador con su vinculación al negocio fiduciario.

En la etapa de construcción

- Construir la obra, con el cumplimiento de las especificaciones y requerimientos técnicos ofrecidos en la promoción del proyecto.



Para tener en cuenta

Si el comprador tiene inquietudes sobre las características del inmueble, ya sea en la etapa de preventas, durante la construcción o en la escrituración, debe contactarse con el constructor del proyecto, con el que se negoció la compra de la vivienda.

- Informar a la fiduciaria cualquier aspecto que impida continuar con el proyecto.
- Dar instrucciones de pago a la fiduciaria, previa autorización del interventor (si está previsto en el contrato).
- Gestionar el crédito de la constructora para financiar el proyecto.
- Administrar la cartera, dar instrucciones y adelantar las gestiones de cobro.

En la etapa de escrituración y entrega

- Coordinar la escrituración de cada inmueble con el comprador.
- Pagar a la entidad que otorgó el crédito para construir el proyecto, la proporción correspondiente a cada inmueble del total de la hipoteca, para liberarlo y entregarlo sin ninguna limitación jurídica al comprador.
- Verificar con la fiduciaria el recibo de los pagos establecidos para cada inmueble.
- Suscribir junto con la fiduciaria, como vocera del patrimonio autónomo, la escritura pública de transferencia de los inmuebles a favor del comprador.

- Entregar el inmueble y suscribir las actas de entrega.
- Atender y resolver los requerimientos relacionados con la garantía y calidad de la obra y brindar atención posventa.

Responsabilidades del comprador

En la etapa de preventas y construcción

- Conocer las cláusulas del contrato y las condiciones en las que se alcanza el punto de equilibrio del proyecto.
- Cumplir oportunamente con el pago de los aportes previstos en el contrato de promesa de compraventa, en las cuentas dispuestas por la fiduciaria.
- Diligenciar la información solicitada por la fiduciaria.
- En caso de retirarse del proyecto, informar por escrito a la constructora y a la fiduciaria su decisión y solicitar la devolución de los recursos aportados al constructor, teniendo en cuenta que este último puede aplicarle penalidades por esta decisión.

En la etapa de escrituración y entrega

- Actualizar los datos en la fiduciaria para la etapa de escrituración.
- Adelantar el pago del saldo o gestionar el crédito hipotecario o el leasing habitacional cuando lo requiera para pagar su vivienda, previo a la firma de la escritura.
- Suscribir junto con la constructora y el fideicomiso inmobiliario la escritura, ya sea de compraventa o de restitución de aporte en fiducia mercantil, según la modalidad establecida.



Para tener en cuenta

El comprador debe hacer los depósitos de los recursos en las cuentas dispuestas de titularidad del fideicomiso inmobiliario y de ninguna manera puede hacer pagos directos al constructor o al promotor, a sus agentes o empleados.





6

**Eventos que
podrían
presentarse**

Eventos que podrían presentarse⁴

En el proceso de compra de vivienda a través de una fiducia inmobiliaria es posible que se presenten situaciones de carácter técnico o financiero que puedan afectar el desarrollo del proyecto. En su asesoría al comprador, la clave está en indicarle que es posible que

estos eventos sucedan y, en especial, qué recomendaciones podría adoptar el constructor, la fiduciaria y también el comprador para reducir la probabilidad de ocurrencia, según la responsabilidad que le compete a cada uno de ellos.

Eventos en cabeza del comprador

Evento	Recomendación
Incumplimiento del contrato por falta de pago de las cuotas establecidas.	Antes de firmar el contrato, debe asegurarse de contar con los recursos para la cuota de separación, los aportes de la cuota inicial y el saldo, ya sea con recursos directos, un crédito de vivienda o un leasing habitacional.
Retirarse del negocio.	Revisar previamente las obligaciones que implica el negocio celebrado. Si toma la decisión de retirarse, debe consultar las sanciones aplicables en su caso concreto e informar por escrito al constructor sobre su decisión de retiro.
El crédito hipotecario o el leasing habitacional no fue aprobado por la entidad financiera, y por lo tanto el comprador carece de recursos para pagar su compra.	Revisar si cuenta con la capacidad de endeudamiento y de pago para asumir un crédito. En caso de que no le sea aprobado, informar por escrito a la constructora.

Fuente: elaboración propia.

⁴ Los eventos aquí plasmados y sus recomendaciones se presentan para efectos pedagógicos, lo que no necesariamente significa que se vayan a configurar en todo proyecto constructivo. En todo caso, se debe tener en cuenta que las normas vigentes y el contrato del negocio fiduciario son los que rigen la relación entre sus actores y la forma de atender cualquier evento que se presente.



Para tener en cuenta

La responsabilidad del comprador es contar con los recursos o con las fuentes de financiación claras para atender oportunamente los compromisos que ha asumido con el constructor. Así mismo, proporcionar información que la fiduciaria le requiera para su vinculación al negocio fiduciario.

Eventos en cabeza del constructor

Evento	Recomendación
Dificultad en la comercialización de los inmuebles, durante el plazo para alcanzar el punto de equilibrio.	El constructor debe garantizar el cumplimiento de todas las condiciones establecidas en el contrato de fiducia para el giro de los recursos. Para alcanzar el punto de equilibrio debe adelantar la promoción del proyecto a fin de impulsar la separación de las unidades inmobiliarias. Si no se alcanza el punto equilibrio en la fecha estipulada, se deben devolver los recursos al comprador.
Deficiencias en la estructuración técnica del proyecto constructivo.	Anticipar, verificar y cumplir con todos los requerimientos técnicos para el diseño y desarrollo del proyecto, tales como los estudios de suelos contra los resultados de las excavaciones, eventos naturales externos, etc.
Aumento en el precio de insumos y materiales por escasez en el mercado.	Cualquier modificación en las especificaciones del proyecto debe ser consultada por el constructor al comprador, quien decide si acepta o no los cambios.
Las especificaciones físicas del inmueble no cumplen con lo acordado con el comprador.	El constructor debe atender directamente los requerimientos o quejas que el comprador le realice, y brindarle una solución.
Demora en la entrega del inmueble una vez escriturado.	El constructor debe entregar el inmueble en los términos del contrato. Si no lo hace, el comprador debe dirigir las reclamaciones hacia el constructor.

Fuente: elaboración propia.

El constructor tiene a su cargo el desarrollo de la obra y por ello responde por la entrega de los inmuebles, su calidad y estabilidad.

Eventos en cabeza de la fiduciaria

Evento	Recomendación
Inconsistencias en el registro de los aportes del comprador.	La fiduciaria envía mensualmente un reporte de los movimientos al comprador, para que este verifique los registros e informe a la fiduciaria cualquier inconsistencia en la administración de los recursos.
Pagos por gastos no previstos en el presupuesto del proyecto.	La constructora debe justificar a la fiduciaria el gasto no previsto.
El comprador diligencia de forma errada o incompleta su información para el proceso de conocimiento que debe realizar la fiduciaria.	Verificar los formatos de información del cliente y la declaración de origen de los fondos, a fin de que se cuente con datos completos que permita realizar las labores de debida diligencia.

Fuente: elaboración propia.

La responsabilidad de la fiduciaria consiste en la administración transparente de los recursos aportados por los compradores y destinarlos al proyecto inmobiliario, de acuerdo con las instrucciones establecidas en el contrato de fiducia inmobiliaria.

Además de los informes periódicos, cada seis meses la fiduciaria debe realizar una rendición de cuentas de sus actuaciones como administrador tanto al constructor como a los beneficiarios, que incluya el estado en la obtención del punto de equilibrio establecido para el proyecto, las situa-

ciones que hayan afectado el normal desarrollo del proyecto inmobiliario o la ejecución del fideicomiso, y de las cuales haya tenido conocimiento, entre otros.

También puede presentar un reporte cuando, por su importancia, sea necesario informar sobre hechos relevantes que afecten el negocio. En el contrato de fiducia se puede establecer la obligación de presentar informes y su periodicidad o, en caso de conocerse un hecho, debe remitirse el informe dentro de los 15 días siguientes al momento de conocerse la situación.

A stylized, light green line-art illustration of a city skyline with various building shapes, positioned horizontally across the top of the page.

7

Canales de atención

Canales de atención

Ahora bien, ¿qué hacer si el comprador tiene una queja? Primero, es importante conocer las responsabilidades del constructor y las de la fiduciaria. Al constructor le corresponden los asuntos relacionados con la construcción del proyecto, tales como las especificaciones

del inmueble, tipo y calidad de materiales, los costos, el desarrollo de la obra, su avance y entrega. Por su parte, a la fiduciaria le competen los aspectos que tienen que ver con el recaudo y administración de los recursos que aportan los compradores.

¿Ante quién interponer una queja?

Ante la fiduciaria

En cada una de las etapas de una fiducia inmobiliaria, ya sea de preventas o de construcción, la fiduciaria atiende las quejas o peticiones de los compradores relacionadas con el recaudo de la cuota de separación y de los aportes correspondientes a la cuota inicial. Las dudas sobre la aplicación de los pagos al comprador o sobre los rendimientos o pérdidas sobre los fondos administrados se pueden elevar ante la fiduciaria, durante la etapa de preventas. Es importante tener en cuenta que el control de la cartera y la validación del plan de pagos es responsabilidad del constructor.

El comprador como consumidor financiero puede formular sus quejas sobre sus pagos en la fiduciaria en cualquier oficina o por los canales electrónicos como el correo, la página web o las redes sociales con las que cuente la fiduciaria. No existe ninguna formalidad, solamente debe indicar el motivo de la queja, describir los hechos y brindar la identificación y datos de contacto.

Explique al comprador que, por ley, las entidades financieras, que están obligadas, tienen un Defensor del Consumidor Financiero cuyo papel es defender y proteger los intereses de los beneficiarios. Como todo defensor, atien-

de y resuelve las quejas que le presenten los compradores y también puede proponer mejoras en el servicio a partir de las sugerencias que realicen los usuarios.



Funciones del Defensor del Consumidor Financiero

- Conoce las quejas de los usuarios relacionadas con un posible incumplimiento de la entidad en relación con las normas legales, contractuales o procedimientos internos para la prestación de servicios o productos que ofrecen o sobre su calidad.
- En calidad de representante de los consumidores financieros, presenta recomendaciones y propuestas relacionadas con los servicios y atención a los consumidores financieros,
- Actúa como conciliador cuando un consumidor financiero o la entidad vigilada solicitan su intervención.

Fuente: Adaptado de Circular Básica Jurídica (C.E. 029/14) Título III, Capítulo II, numeral 2.3.7 Superintendencia Financiera de Colombia.

Además, existe la Delegatura para Funciones Jurisdiccionales de la Superintendencia Financiera, una instancia especializada para resolver las controversias o diferencias que surjan entre el consumidor financiero y la fiduciaria, en los temas relacionados con el cumplimiento de las obligaciones contractuales, consistentes en la administración y recaudo de los recursos que acordó con el constructor como pago para la adquisición de la vivienda.

El comprador puede acudir ya sea al Defensor del Consumidor Financiero o a la Superintendencia para que su queja o consulta sea resuelta.

Ante el constructor

El comprador inmobiliario se encuentra catalogado como consumidor, por eso le aplican los mecanismos establecidos en el Estatuto del Consumidor, Ley 1480 de 2011. Para el caso de los bienes inmuebles, se establece que la garantía legal comprende la estabilidad de la obra por diez (10) años, y para los acabados un (1) año, por lo que el constructor tiene la obligación de responder por las condiciones de calidad e idoneidad del inmueble.

Las quejas o reclamos por las fechas de entrega del proyecto y la calidad del inmueble las debe presentar el comprador directamente al constructor.

También es posible presentarlas ante la Superintendencia de Industria y Comercio para los asuntos relacionados con la protección al consumidor, frente a la garantía legal con la que cuentan los bienes inmuebles, cuando no han sido resueltas directamente por el constructor.



Para tener en cuenta

La Ley 1796 de 2016 contiene medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda. Además de señalar que el constructor responde por los daños que se presentan en el inmueble, determina que este debe amparar los perjuicios patrimoniales ocasionados al comprador de vivienda.



www.asofiduciarías.org.co

ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS DE COLOMBIA. © 2017 -
Todos los derechos reservados.
Calle 72 No. 10 – 51 of. 1003 Bogotá, Colombia. PBX: 7940572

@Asofiduciarías

