

INSTRUCTIVO PARA LA COMPRA, VENTA Y ALQUILER DE INMUEBLES EN URUGUAY



DECLARACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD

Este es un memorándum confidencial desarrollado para su uso personal, con el único fin de brindarle información de interés, para que usted pueda tomar la mejor decisión a la hora comercializar un inmueble.

Este memorándum confidencial contiene información, breve y seleccionada, relativa a la comercialización de inmuebles en el Uruguay. Ha sido preparado por el equipo de Sures Bienes Raíces, en base a su experiencia como agente inmobiliario.

Este memorándum confidencial ni tiene intención de ser exhaustivo, ni contiene toda la información que un posible comprador puede exigir o desear. A pesar de que ha sido revisado por el equipo de Sures Bienes Raíces no ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a la exactitud o la integridad de la información presentada en este memorándum confidencial, y no se asume responsabilidad legal de ningún tenor con respecto a los contenidos.

Se recomienda a los usuarios verificar la información de manera independiente.

Al recibir este memorándum confidencial usted acepta que la información aquí contenida es de carácter confidencial y no revelará este memorándum o cualquier parte de los contenidos a cualquier otra persona, empresa o entidad sin la previa autorización de Sures Bienes Raíces.

Para más información póngase en contacto con:

Sures Bienes Raíces
Solano García 2361, Punta Carretas
Montevideo, Uruguay
www.sures.com.uy

Contenido

PERSONA FÍSICA

Proceso de Compra P. 5

Proceso de Venta P. 7

Proceso de Alquiler P. 9

PERSONA JURÍDICA

Proceso de Compra P. 11

Proceso de Venta P. 13

Proceso de Alquiler P. 15

PERSONA FÍSICA

SURES REAL ESTATE



Proceso de compra - Persona Física

1- Señá.

Objetivo:

Reservar la propiedad o retirar del mercado informalmente hasta la confección del Boleto de Reserva. Generalmente se otorga por plazos cortos. Es más común ir directo al Boleto de Reserva.

Acciones:

Se concreta en un documento sencillo que redacta la inmobiliaria en donde comparecen el Vendedor y el Comprador.

Integraciones económicas:

5% del Precio de Venta.

Plazo:

10 días.

Agente de retención:

Inmobiliaria.

2- Boleto de Reserva.

Objetivo:

Reservar la propiedad formalmente para que el Comprador pueda estudiar los títulos de la misma, así como también la situación jurídica del Vendedor. En conclusión, garantizar al Comprador la correcta compra del bien.

Acciones:

En el documento se fijan el precio y el plazo durante el cual el Escribano de la parte Compradora estudiará los títulos y al Vendedor. Una vez vencido el plazo pactado se concreta la firma del compromiso de Compra-Venta o la Compra-Venta definitiva. También se fijan multas (10% generalmente) y las principales características del negocio.

Integraciones económicas:

10% del Precio de Venta.

(En caso de que se haya dejado un depósito como señal, se integra un 5% más para completar un 10%).

Plazo:

45 días.

Agente de retención:

Escribano de la parte Compradora.

Si el Vendedor o el Comprador incumple, deberá pagar como multa el 10% del precio de venta de la propiedad.

3- Compromiso de Compra-Venta.

Objetivo:

Obligarse a firmar un contrato de Compra-Venta definitivo. Se realiza en el caso de que la Propiedad en venta no se pueda o no se quiera escriturar en ese momento. Ejemplos comunes son escrituras con saldo de precio en donde se firma un CCV con un aporte y al saldo se firma la escritura definitiva. Otro caso sería el de un apartamento en pozo en donde hay que esperar hasta la Final de Obra para poder hacer la escritura definitiva.

Acciones:

Se firma un documento en el cual tanto el promitente Vendedor como el promitente Comprador se obligan a celebrar una Compra-Venta definitiva. Tiene en nuestro derecho casi los mismos efectos que una Compra-Venta definitivas, aunque en realidad no hay traslación de la propiedad.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 3% + IVA del Precio de Compra.
2. Honorarios de Escribano: 3% + IVA del Precio de Compra.
3. ITP del Comprador (Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales): 2% del valor catastral actualizado. Lo pagan ambas partes, Comprador y Vendedor.
(El Valor Catastral Actualizado es aprox. el 25% del valor real de la Compra-Venta).
4. Montepío: 0,465% + IVA del Precio de Compra.
5. Timbres, gestoría y otros gastos: 0,5% del Precio de Compra.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

1. Inmobiliaria
- 2, 3, 4 y 5 Escribano

4- Compra-Venta Definitiva.

Objetivo:

Trasladar la propiedad del bien.

Acciones:

Se firma la escritura definitiva de la propiedad.

Integraciones económicas:

Si no se pasa por un compromiso de Compra-Venta se va directo a la Compra-Venta definitiva y corresponden las integraciones que figuran precedentemente.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

Inmobiliaria y Escribano

Proceso de venta

1- Boleto de Reserva.

Objetivo:

Reservar la propiedad formalmente para que el Comprador pueda estudiar los títulos de la misma, así como también la situación jurídica del Vendedor. En conclusión, garantizar al Comprador la correcta compra del bien.

Acciones:

En el documento se fijan el precio y el plazo durante el cual el Escribano de la parte Compradora estudiará los títulos y al Vendedor. Una vez vencido el plazo pactado se concreta la firma del compromiso de Compra-Venta o la Compra-Venta definitiva. También se fijan multas (10% generalmente) y las principales características del negocio.

Integraciones económicas:

El Vendedor no deja seña.

Plazo:

45 días.

Agente de retención:

Escribano de la parte Compradora.

Si el Vendedor o el Comprador incumple, deberá pagar como multa el 10% del precio de venta de la propiedad.

2- Compromiso de Compra-Venta.

Objetivo:

Obligarse a firmar un contrato de Compra-Venta definitivo. Se realiza en el caso de que la Propiedad en venta no se pueda o no se quiera escriturar en ese momento. Ejemplos comunes son escrituras con saldo de precio en donde se firma un CCV con un aporte y al saldo se firma la escritura definitiva. Otro caso sería el de un apartamento en pozo en donde hay que esperar hasta la Final de Obra para poder hacer la escritura definitiva.

Acciones:

Se firma un documento en el cual tanto el promitente Vendedor como el promitente Comprador se obligan a celebrar una Compra-Venta definitiva. Tiene en nuestro derecho casi los mismos efectos que una Compra-Venta definitivas, aunque en realidad no hay traslación de la propiedad.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 3% + IVA del Precio de Compra.
2. El Vendedor no paga Escribano.
3. ITP del Vendedor (Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales): 2% del valor catastral actualizado. Lo pagan ambas partes, Comprador y Vendedor. (El Valor Catastral Actualizado es aprox. el 25% del valor real de la Compra-Venta).
4. IRPF (Impuesto a la Renta de las Personas Físicas) o IRNR (Impuesto a la Renta de No Residentes): 12% de la diferencia en UI (Unidades Indexadas) del Precio de Venta - Precio de Compra - Precio de Mejoras. (Se pueden deducir las inversiones realizadas en la mejora de la propiedad). Si la compra del inmueble fue anterior al 1 de Julio 2007, el Vendedor tiene la posibilidad de pagar el 1,8% del precio de venta.
5. IRNR (Impuesto a la Renta de No Residentes) por distribución de utilidades. 12% del saldo a distribuir (si se distribuye la renta "Neta" de personas no residentes).

Plazo:

1. Al momento de la firma.
2. -
- 3 y 4. Al momento de la firma.
5. Al momento de la venta.

Agente de retención:

1. Inmobiliaria.
2. -
- 3 y 4. Escribano.
5. DGI (Dirección General de impositiva).

3- Compra-Venta Definitiva.

Objetivo:

Trasladar la propiedad del bien.

Acciones:

Se firma la escritura definitiva de la propiedad.

Integraciones económicas:

Si no se pasa por un compromiso de Compra-Venta se va directo a la Compra-Venta definitiva y corresponden las integraciones que figuran precedentemente.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

Inmobiliaria y Escribano

Proceso de alquiler

1- Señal.

Objetivo:

Reservar la propiedad o retirar del mercado informalmente hasta la firma del Contrato de Alquiler. Generalmente se otorga por plazos cortos.

Acciones:

Se concreta en un documento sencillo que redacta la inmobiliaria en donde comparecen el Arrendador y el Arrendatario.

Integraciones económicas:

1 mes de alquiler.

Plazo:

10 días.

Agente de retención:

Inmobiliaria.

2- Contrato de Alquiler, inventario y garantía.

Objetivo:

Dar el usufructo de una propiedad a un arrendatario por un plazo y precio fijado con la correspondiente garantía.

Acciones:

Firma de contrato de alquiler, garantía e inventario y al mismo momento se entrega la posesión de la propiedad. El plazo, precio y sus reajustes y garantía forman parte de la negociación.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 1 mes de alquiler + IVA.
2. IRPF (Impuesto a la Renta de las Personas Físicas) o IRNR (Impuesto a la Renta de No Residentes): 10,5% del alquiler "Bruto".
3. Contribución Inmobiliaria: 1% del valor catastral del bien (El valor catastral es aprox. el 25% del valor de mercado).
4. Impuesto a Primaria: 1/3 del valor de la Contribución Inmobiliaria.
5. Impuesto al Patrimonio: En franjas desde 0 hasta 0,6% del valor catastral, según las propiedades que posea la Persona Física.
(Hasta USD 100.000 de valor catastral no se paga Impuesto al Patrimonio).

Plazo:

1. Al momento de la firma del contrato.
2. Al momento del cobro de cada alquiler.
3. Anual.
4. Anual.
5. Anual con anticipos mensuales.

Agente de retención:

1. Inmobiliaria.
2. DGI (Dirección General de impositiva).
3. Intendencia Municipal correspondiente.
4. DGI (Dirección General de impositiva).
5. DGI (Dirección General de impositiva).

PERSONA JURÍDICA

SURES REAL ESTATE



Proceso de compra

1- Señá.

Objetivo:

Reservar la propiedad o retirar del mercado informalmente hasta la confección del Boleto de Reserva. Generalmente se otorga por plazos cortos. Es más común ir directo al Boleto de Reserva.

Acciones:

Se concreta en un documento sencillo que redacta la inmobiliaria en donde comparecen el Vendedor y el Comprador.

Integraciones económicas:

5% del Precio de Venta.

Plazo:

10 días.

Agente de retención:

Inmobiliaria.

2- Boleto de Reserva.

Objetivo:

Reservar la propiedad formalmente para que el Comprador pueda estudiar los títulos de la misma, así como también la situación jurídica del Vendedor. En conclusión, garantizar al Comprador la correcta compra del bien.

Acciones:

En el documento se fijan el precio y el plazo durante el cual el Escribano de la parte Compradora estudiará los títulos y al Vendedor. Una vez vencido el plazo pactado se concreta la firma del compromiso de Compra-Venta o la Compra-Venta definitiva. También se fijan multas (10% generalmente) y las principales características del negocio.

Integraciones económicas:

10% del Precio de Venta.

(En caso de que se haya dejado un depósito como señal, se integra un 5% más para completar un 10%).

Plazo:

45 días.

Agente de retención:

Escribano de la parte Compradora.

Si el Vendedor o el Comprador incumple, deberá pagar como multa el 10% del precio de venta de la propiedad.

3- Compromiso de Compra-Venta.

Objetivo:

Obligarse a firmar un contrato de Compra-Venta definitivo. Se realiza en el caso de que la Propiedad en venta no se pueda o no se quiera escriturar en ese momento. Ejemplos comunes son escrituras con saldo de precio en donde se firma un CCV con un aporte y al saldo se firma la escritura definitiva. Otro caso sería el de un apartamento en pozo en donde hay que esperar hasta la Final de Obra para poder hacer la escritura definitiva.

Acciones:

Se firma un documento en el cual tanto el promitente Vendedor como el promitente Comprador se obligan a celebrar una Compra-Venta definitiva. Tiene en nuestro derecho casi los mismos efectos que una Compra-Venta definitivas, aunque en realidad no hay traslación de la propiedad.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 3% + IVA del Precio de Compra.
2. Honorarios de Escribano: 3% + IVA del Precio de Compra.
3. ITP del Comprador (Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales): 2% del valor catastral actualizado. Lo pagan ambas partes, Comprador y Vendedor. (El Valor Catastral Actualizado es aprox. el 25% del valor real de la Compra-Venta).
4. Montepío: 0,465% + IVA del Precio de Compra.
5. Timbres, gestoría y otros gastos: 0,5% del Precio de Compra.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

1. Inmobiliaria
- 2, 3, 4 y 5 Escribano

4- Compra-Venta Definitiva.

Objetivo:

Trasladar la propiedad del bien.

Acciones:

Se firma la escritura definitiva de la propiedad.

Integraciones económicas:

Si no se pasa por un compromiso de Compra-Venta se va directo a la Compra-Venta definitiva y corresponden las integraciones que figuran precedentemente.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

Inmobiliaria y Escribano

Proceso de venta

1- Boleto de Reserva.

Objetivo:

Reservar la propiedad formalmente para que el Comprador pueda estudiar los títulos de la misma, así como también la situación jurídica del Vendedor. En conclusión, garantizar al Comprador la correcta compra del bien.

Acciones:

En el documento se fijan el precio y el plazo durante el cual el Escribano de la parte Compradora estudiará los títulos y al Vendedor. Una vez vencido el plazo pactado se concreta la firma del compromiso de Compra-Venta o la Compra-Venta definitiva. También se fijan multas (10% generalmente) y las principales características del negocio.

Integraciones económicas:

El Vendedor no deja seña.

Plazo:

45 días.

Agente de retención:

Escribano de la parte Compradora.

Si el Vendedor o el Comprador incumple, deberá pagar como multa el 10% del precio de venta de la propiedad.

2- Compromiso de Compra-Venta.

Objetivo:

Obligarse a firmar un contrato de Compra-Venta definitivo. Se realiza en el caso de que la Propiedad en venta no se pueda o no se quiera escriturar en ese momento. Ejemplos comunes son escrituras con saldo de precio en donde se firma un CCV con un aporte y al saldo se firma la escritura definitiva. Otro caso sería el de un apartamento en pozo en donde hay que esperar hasta la Final de Obra para poder hacer la escritura definitiva.

Acciones:

Se firma un documento en el cual tanto el promitente Vendedor como el promitente Comprador se obligan a celebrar una Compra-Venta definitiva. Tiene en nuestro derecho casi los mismos efectos que una Compra-Venta definitivas, aunque en realidad no hay traslación de la propiedad.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 3% + IVA del Precio de Compra.
2. El Vendedor no paga Escribano.
3. ITP del Vendedor (Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales): 2% del valor catastral actualizado. Lo pagan ambas partes, Comprador y Vendedor. (El Valor Catastral Actualizado es aprox. entre el 25% del valor real de la Compra-Venta).
4. IRAE (Impuesto a la renta de actividad empresarial) 25% de la diferencia del Precio de Venta - Costo Fiscal. (Costo Fiscal son todos los activos, revaluados por IPPM y amortizados). Si es SRL o SAS puede liquidar por el ficto, que es el 12% de la facturación bruta siempre y cuando la misma sea menor a 4.000.000 de UI (unidades Indexadas). Aprox USD 400.000.
5. IRPF (Impuesto a la Renta de las Personas Físicas) por distribución de utilidades. 7% del saldo a distribuir (si se distribuye la renta "Neta"). Si es SRL puede ser 0% si la facturación es menor a 4.000.000 de UI (unidades Indexadas). Aprox USD 400.000.

Plazo:

1. Al momento de la firma.
2. -
3. Al momento de la firma.
4. Anual con anticipos mensuales.
5. Al momento de la venta.

Agente de retención:

1. Inmobiliaria.
2. -
3. Escribano.
- 4 y 5. DGI (Dirección General de impositiva).

3- Compra-Venta Definitiva.

Objetivo:

Trasladar la propiedad del bien.

Acciones:

Se firma la escritura definitiva de la propiedad.

Integraciones económicas:

Si no se pasa por un compromiso de Compra-Venta se va directo a la Compra-Venta definitiva y corresponden las integraciones que figuran precedentemente.

Plazo:

Al momento de la firma.

Agentes de retención:

Inmobiliaria y Escribano

Proceso de alquiler

1- Señala.

Objetivo:

Reservar la propiedad o retirar del mercado informalmente hasta la firma del Contrato de Alquiler. Generalmente se otorga por plazos cortos.

Acciones:

Se concreta en un documento sencillo que redacta la inmobiliaria en donde comparecen el Arrendador y el Arrendatario.

Integraciones económicas:

1 mes de alquiler.

Plazo:

10 días.

Agente de retención:

Inmobiliaria.

2- Contrato de Alquiler, inventario y garantía.

Objetivo:

Dar el usufructo de una propiedad a un arrendatario por un plazo y precio fijado con la correspondiente garantía.

Acciones:

Firma de contrato de alquiler, garantía e inventario y al mismo momento se entrega la posesión de la propiedad. El plazo, precio y sus reajustes y garantía forman parte de la negociación.

Integraciones económicas:

1. Comisión Inmobiliaria: 1 mes de alquiler + IVA.
2. IRAE (Impuesto a la renta de actividad empresarial) 25% de la Utilidad Neta de la Empresa. Si es SRL o SAS puede liquidar por el ficto, que es el 12% de la facturación bruta siempre y cuando la misma sea menor a 4.000.000 de UI (unidades Indexadas). Aprox USD 400.000.
3. IRPF (Impuesto a la Renta de las Personas Físicas) por distribución de utilidades. 7% del monto a distribuir (si se distribuye la renta "Neta"). Si es SRL o SAS puede ser 0% si la facturación es menor a 4.000.000 de UI (unidades Indexadas). Aprox USD 400.000.
4. Contribución Inmobiliaria: 1% del valor catastral del bien (El valor catastral es aprox. el 25% del valor de mercado).
5. Impuesto a Primaria: 1/3 del valor de la Contribución Inmobiliaria.
6. Impuesto al Patrimonio (1,5% del patrimonio de la empresa). Los inmuebles se valúan a precio de compra-venta real.
7. Creación de la Persona Jurídica: 3.700 USD (Sociedades Uruguayas)
8. Mantenimiento de la Persona Jurídica: 1.500 USD

Plazo:

1. Al momento de la firma del contrato.
2. Anual con anticipos mensuales.
3. Al momento de la distribución.
- 4, 5 y 6. Anual.
7. Una sola vez.
8. Anual.

Agente de retención:

1. Inmobiliaria.
- 2 y 3. DGI (Dirección General de impositiva).
4. Intendencia Municipal correspondiente.
5. DGI (Dirección General de impositiva).
- 6 y 7. DGI (Dirección General de impositiva).
8. DGI (Dirección General de impositiva).

Sures

REAL ESTATE

Solano García 2361
Montevideo, Uruguay

(+598) 2 710 6570

(+598) 97 384 342

info@sures.com.uy

www.sures.com.uy

