

**RESERVA, UN CONTRATO QUE SE SUMA AL INTER-CONTRATO PARA LLEGAR A LA TRANSMISION DEFINITIVA DE LA PROPIEDAD DE LA COSA, A FAVOR DEL ADQUIRENTE.-**

**por Esc. Ana Lia DIAZ PRANDI**

En una secuencia normal de negociación inmobiliaria, previo al otorgamiento de la escritura de venta, nos encontramos con distintos actos de relevante significación, así por ejemplo la Autorización de venta, la reserva y el boleto de compraventa, con la posibilidad de que en el devenir de la negociación, se deban convenir prórrogas o modificaciones.-

En este trabajo nos centramos en la RESERVA , debido a que la política cambiaria que impera en la actualidad , en nuestro país, ha obstaculizado el pago del precio, en la moneda, que por excelencia eligen los Argentinos a la hora de vender, el dólar estadounidense billete.

Así se tornan vulnerables los compromisos asumidos, desalentando a las partes a asumir mayores responsabilidades, afectando el mercado inmobiliario que como tal, necesita reglas claras .-

LA RESERVA hoy por hoy es el instrumento preferido para vincular a las partes en una negociación inmobiliaria.- Conocemos las expresiones “vamos a escritura directa” “firmen Reserva no Boleto”, lo que supone la necesidad de contar mínimamente con un compromiso por escrito.-

Así la reserva se convirtió en el instituto ideal para receptar los presupuestos de la contratación.-Es de su esencia una propuesta de compra que se formaliza conjuntamente con la entrega de una pequeña suma de dinero, a efectos de demostrar la seriedad del reservante y de lograr que el vendedor no venda el inmueble a un tercero por el tiempo fijado.-

La RESERVA contiene todos los elementos de la compra venta.-**“Describirá la cosa, objeto de la negociación, el precio, la forma de pago, la designación del escribano, pero falta el consentimiento pleno” (Ricardo Lorenzetti-Tratado de los contratos)**

Pero su redacción defectuosa la desnaturaliza y puede convertirla en un verdadero Boleto de Compraventa, corriendo el riesgo de cambiar el tipo de responsabilidad civil a que queda sujeto el incumplidor.-

La reserva supone una obligación basada en la Responsabilidad in contraendo.-

En cambio en el Boleto de Compraventa la parte incumplidora está alcanzada por la Responsabilidad contractual, dándole derecho a la otra parte a exigir el cumplimiento de lo pactado.-

Algunos autores sostienen que la reserva supone vincular al corredor inmobiliario con el futuro comprador, lo que sucede en la práctica.-Esta reserva estaría sujeta a la aprobación por parte del vendedor respecto del precio ofrecido, o bien a la aprobación por parte del comprador, de la documentación o en fin otros detalles de la venta.-Otros autores a los que adherimos sostienen que la RESERVA es un instrumento que puede suscribirse entre vendedor y comprador, directamente, cuando no hay una inmobiliaria interviniendo, porque en definitiva la reserva releva una operación sujeta a alguna condición.-

Una vez aceptada la reserva tendrá lugar la celebración del boleto de compraventa definitivo o bien el otorgamiento de la escritura de venta.-

Si las condiciones de la reserva no son aceptadas por alguna de las partes, y por tanto desisten de continuar con la negociación, el comprador tiene derecho a recuperar la suma entregada.-

Concluimos que la RESERVA documenta todas las tratativas de las partes, pero su redacción debe dejar en claro que es un paso previo, y que la contratación definitiva puede frustrarse por decisión de cualquiera de las partes, con causa en dicha reserva.-Vincula a las partes en la medida en que la misma se acepte.-

Si una de esas condiciones, aceptada por el comprador, fuese que el precio se abone en dólares, circunstancia que luego no puede ser cumplida al momento de la escrituración, daría lugar al desistimiento de la operación y el vendedor tendría derecho de retener la suma recibida como reserva, por cuanto el comprador aceptó el pago del precio en moneda extranjera.-

Distinto sería el caso si se pactara el precio en dólares billetes y la RESERVA contemplara como condición la obtención de los dólares por parte del comprador con el deber de notificar esta situación antes de la escrituración.-En este supuesto el vendedor permite y acepta que la venta no se concrete si el comprador no obtiene la moneda pactada, y por tanto deberá devolver la suma entregada, sin ningún aditamento.-

Reforzamos entonces la idea de que la RESERVA es un documento que puede utilizarse en situaciones donde la venta está sujeta a ciertas condiciones, y las partes no han querido darle el carácter de instrumento definitivo, todo lo cual debe surgir claramente de la redacción.-

No se necesita crear una nueva figura, ni acudir a contratos innominados, en la etapa de negociación la RESERVA es un elemento que fácilmente encuadra los puntos salientes de la misma.-