

**FACULTAD LIBRE DE DERECHO
DE MONTERREY**

LICENCIATURA EN DERECHO



LA FALTA DE REGULACIÓN SOBRE LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS:
ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS VINCULANTES SUJETOS A
CONDICIONES SUSPENSIVAS, LAS VENTAJAS PARA LOS
VENEDORES Y DESVENTAJAS PARA LOS COMPRADORES.

TESIS QUE EN OPCIÓN A TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA: RODRIGO MARTÍNEZ SÁNCHEZ

ASESOR DE FONDO: JORGE HANÚN GARZA

ASESOR DE FORMA: JOSÉ FABIÁN RUIZ

SANTA CATARINA, N.L.

NOVIEMBRE, 2025

Santa Catarina, Nuevo León, a 01 de noviembre de 2025

A mis asesores que me guiaron a lo largo de la elaboración de esta tesis. A mis padres quienes han sido mi mayor inspiración y apoyo en la vida, gracias a ustedes estoy aquí cumpliendo un sueño más. A mis hermanos que siempre han estado a mi lado para disfrutar cada momento y motivarme a ser mejor persona. A todos mis amigos, simplemente gracias.

RESUMEN

La presente tesis se desarrolla en torno a la urgencia de establecer un marco jurídico específico conforme a la regulación de las preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León. Ante el crecimiento del desarrollo urbano en el estado, ha aumentado la utilización de mecanismos vinculantes en las preventas inmobiliarias. La normatividad actual resulta ser insuficiente para proteger los derechos de los compradores. La investigación de esta tesis toma un análisis normativo de México y países con una regulación avanzada, con el fin de identificar las debilidades del sistema y la propuesta de una reforma al Código Civil para el Estado de Nuevo León. La tesis examina los mecanismos que se utilizan comúnmente en las preventas inmobiliarias, como lo son la oferta de compra y la promesa de compraventa, estos mismos revelan la falta de seguridad jurídica que llevan estos mecanismos. De la misma forma, se realizó un estudio comparativo de los modelos internacionales que han implementado normatividad orientada a la transparencia, protección al comprador y el manejo administrativo. Todo esto se acompaña de una propuesta legislativa, la cual tiene como objeto restaurar el equilibrio en los mecanismos, la prevención de abusos y la seguridad jurídica del consumidor.

Palabras Clave: Preventa Inmobiliaria – Oferta de Compra – Seguridad jurídica – Código Civil para el Estado de Nuevo León – Garantías – Contrato de Promesa de Compraventa

ABSTRACT

This thesis is developed around the urgency of establishing a specific legal framework for regulating real estate presales in the State of Nuevo León. Given the rapid growth of urban developments in the state, the use of binding mechanisms in real estate presales have increased. The current legal framework has proven insufficient to adequately protect the rights of buyers. This research undertakes a normative analysis of Mexico and countries with advanced regulation in this area, in order to identify weaknesses in the existing system and to propose a legislative reform to the Civil Code of the State of Nuevo León. The thesis examines the mechanisms commonly used in real estate presales, such as purchase offers and promises of sale agreements, reviewing the legal uncertainty that often accompanies these instruments. Additionally, a comparative study of international models was conducted in the thesis, with those that have implemented regulations centered on transparency, buyer protection, and administrative oversight. All of this is supported by a legislative proposal aimed at restoring balance in presale mechanisms, preventing abuse, and strengthening legal certainty for consumers.

Keywords: Real Estate Presale – Purchase Offer – Legal Certainty – Civil Code of the State of Nuevo León – Guarantees – Promissory Purchase Agreement

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
I. LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS	10
A. Definiciones y características	10
B. Del objeto y la finalidad	13
C. Elementos de los mecanismos	16
II. MECANISMOS DE LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS	20
A. De su naturaleza jurídica y su análisis	20
B. Condiciones suspensivas y su vinculación contractual	25
C. Modelos de regulación internacional	28
D. Ventajas y beneficios para desarrolladores inmobiliarios	37
E. Riesgos de los compradores	38
III. ANTECEDENTES DE LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS	42
A. Marco legal aplicable a las preventas inmobiliarias	42
B. Problemáticas en México	46
C. Análisis de criterios	48
D. Vacíos en la normativa actual	51
IV. PROPUESTA DE REFORMA A LA LEGISLACIÓN DE NUEVO LEÓN	56
A. Justificación de una regulación específica	56
B. Propuesta de reforma	60

C.	Comparación sobre modelos internacionales	66
D.	Impacto de la reforma en el sector inmobiliario	68
CONCLUSIONES		71
BIBLIOGRAFÍA		75

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se aborda el análisis de los mecanismos que regulan las preventas inmobiliarias, en particular, los contratos de promesa de compraventa y las ofertas de compraventa inmobiliaria. Esto con el fin de evaluar su efectividad y sus riesgos frente a la venta al público en el país, principalmente en Nuevo León. El sector inmobiliario ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas, consolidándose como un pilar fundamental de la economía nacional. Dentro de este ámbito, las preventas inmobiliarias han emergido como una práctica común que permite a los desarrolladores financiar proyectos y a los compradores acceder a propiedades en condiciones preferenciales. Sin embargo, la ausencia de una regulación específica y la falta de claridad en los mecanismos contractuales han generado incertidumbre y conflictos legales entre las partes involucradas.

Las preventas inmobiliarias se caracterizan por la comercialización de bienes inmuebles en etapas tempranas de desarrollo e incluso antes de que se inicie la construcción. Esta modalidad ofrece ventajas, como precios más accesibles y la posibilidad de personalizar ciertos aspectos de la propiedad, principalmente en vivienda vertical. No obstante, también conlleva riesgos significativos, especialmente cuando los acuerdos carecen de formalidad jurídica adecuada.

La elección del presente tema como objeto principal de esta tesis obedece a la relevancia que han adquirido las ofertas de compra y la promesa de compraventa en el ámbito práctico y jurídico. A pesar de ser mecanismos frecuentemente cuestionados, su uso a diario en las operaciones de preventas inmobiliarias evidencia su importancia práctica. En este sentido, se destaca que los mecanismos vinculantes, como la oferta de compra y el contrato de promesa de compraventa, resultan fundamentales en el desarrollo de las preventas inmobiliarias.

La oferta de compra es una declaración unilateral de la voluntad por parte del comprador, que expresa su intención de adquirir un inmueble bajo ciertas condiciones que establece el desarrollador. Otro mecanismo sería el contrato de promesa de compraventa en

el cual, a diferencia de la oferta de compra, es un acuerdo bilateral en el que ambas partes se comprometen a celebrar, en un futuro, un acuerdo definitivo de compraventa. Los instrumentos que se mencionaron con anterioridad, son reconocidos en la práctica día con día, sin embargo, presentan ambigüedades legales que pueden derivar en interpretaciones contradictorias y riesgos para los compradores.

En primer término, el análisis que se plantea en esta tesis profesional tiene como objetivo analizar la figura de las preventas inmobiliarias en México y en derecho internacional, enfocándose en los mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas y los riesgos que estos conllevan en la práctica. Se pretende identificar las deficiencias normativas actuales, evaluar las implicaciones legales que conllevan los mecanismos y la falta de seguridad jurídica que tienen los adquirentes de los bienes inmuebles mediante preventa. Esta situación propicia escenarios en los que los derechos y obligaciones de las partes no están claramente definidos y crea una incertidumbre para el adquirente, lo que afecta su seguridad jurídica y provoca un menoscabo económico. Una vez realizado este planteamiento general, se procederá al análisis específico de los mecanismos siendo estos la oferta de compra y el contrato de promesa de compraventa, definiendo cuál es la naturaleza que pretenden tener ambos.

Posteriormente, se abordarán los antecedentes que han tenido las preventas inmobiliarias, como su marco aplicable y la forma en que casos relevantes han creado una problemática en nuestro país, para ello se recurrirá al estudio de jurisprudencias y criterios relevantes para el sustento del análisis e investigación, así como el análisis de la normatividad actual y sus vacíos regulatorios.

Con esta investigación, se busca contribuir al desarrollo de un marco normativo más sólido y coherente en el cual se brinde certeza a los actores del mercado inmobiliario, promueva prácticas comerciales equitativas y se reduzca la incidencia de desequilibrios contractuales en las preventas inmobiliarias.

Finalmente, este análisis propone una reforma legislativa que regule de manera específica la figura de las preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León, a fin de establecer criterios mínimos de formalidad y transparencia en la celebración de los actos

jurídicos que se realizan. La propuesta busca incorporar en el marco normativo disposiciones claras sobre el uso y los efectos jurídicos de mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas, así como obligaciones mínimas para los desarrolladores y garantías de seguridad jurídica para los compradores. Con ello, se pretende fortalecer dicha seguridad jurídica, prevenir abusos y brindar mayor certeza en este tipo de operaciones, contribuyendo al desarrollo responsable en Nuevo León y al mejor manejo del mercado inmobiliario a nivel nacional.

Capítulo I

LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS

Dentro del presente capítulo, se expondrán de forma detallada las definiciones y características de las preventas inmobiliarias, incluyendo las formas en las que actualmente están siendo reguladas, su objeto y finalidad, así como los elementos de los mecanismos que regulan las preventas inmobiliarias en nuestro país. Dicho lo anterior, se abordarán las problemáticas o deficiencias de los mecanismos aplicables a las preventas inmobiliarias.

Para llevar a cabo lo anterior se dividirá este capítulo en subcapítulos, cada uno tratando sobre diferentes aspectos de los contratos y mecanismos de las preventas inmobiliarias. Primeramente, sobre las definiciones y características de las mismas, posteriormente se mencionará lo que es la finalidad y el objeto que tienen estos mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas y sus propios elementos.

A. Definiciones y características de las preventas inmobiliarias

Las preventas inmobiliarias constituyen una práctica común en el mercado inmobiliario contemporáneo, mediante la cual se comercializan bienes inmuebles que se encuentran en una etapa previa a su construcción o durante su edificación. En una entrevista que realizó Forbes a Sary Sutton, directora de Grupo Bosques y vicepresidenta de la asociación inmobiliaria Grupo Inmobiliario Zona Poniente (GIZP), dio el siguiente significado a las preventas inmobiliarias:

“Una preventa es cuando un desarrollador o un constructor ofrece a la venta un proyecto de casas o de departamentos que todavía no están en construcción. En las preventas es muy importante conocer la ubicación, qué tipo de proyecto es, la planeación del desarrollador, sus tiempos de entrega y, lo más importante, el financiamiento”.¹

Estas mismas son operaciones jurídicas que, aunque no están reguladas de manera específica en la legislación mexicana, han adquirido relevancia por su impacto económico,

¹ Sandoval Meza, María Guadalupe. “Cómo funciona la preventa inmobiliaria”. México: Junio 6, 2022. Disponible en línea: **forbes.com.mx**, Nacional <<https://forbes.com.mx/como-funciona-la-preventa-inmobiliaria/>> (Consulta: 20 de marzo de 2025).

por los riesgos que estas mismas conllevan y por la necesidad creciente de dotarlas de seguridad jurídica.

La preventa inmobiliaria puede definirse como el acto de comercializar un bien inmueble que aún no ha sido concluido o entregado físicamente. Por lo que en una preventa inmobiliaria se realizan acuerdos preliminares entre el desarrollador que se considera como la parte vendedora y el consumidor que se considera como la parte compradora, estos acuerdos preliminares toman la forma de ofertas de compraventa, contratos de promesa o contratos de adhesión, según sea el instrumento que utilice la parte vendedora. Estos instrumentos, aunque sean distintos en su naturaleza jurídica, tienen en común la finalidad de asegurar la adquisición futura de un bien inmueble por parte del comprador, así como el aseguramiento de un financiamiento para el desarrollador.

Desde el punto de vista doctrinal, Manuel Borja Martínez establece lo que es un contrato preparatorio a través de lo que el Código Civil Federal dispone. El Maestro Borja Martínez sostiene que se podría inferir que la definición de un precontrato es aquel por el cual una o ambas partes contratantes asumen la obligación de celebrar un contrato futuro.²

Se ha analizado la figura como una modalidad contractual atípica o como un conjunto de actos jurídicos concatenados, que permiten que se generen derechos y obligaciones entre las partes desde una etapa temprana, el maestro Rafael Rojina Villegas establece que un contrato preliminar es aquel que se celebra con el objeto de obligar inmediatamente a las partes a celebrar un contrato futuro, simplemente por la voluntad de las partes y con el objeto de diferir los efectos ulteriores de esta futura obligación.³

En nuestro país, no existe una ley específica que regule de manera exclusiva las preventas inmobiliarias. No obstante, diversas disposiciones del Código Civil para el Estado de Nuevo León abordan la figura de los contratos de promesa de compraventa que podríamos

² Borja Martínez, Manuel. **El Contrato Preparatorio**. Revista de Derecho Notarial Mexicano, núm. 122, México, 2009. p. 48.

³ Rojina Villegas, Rafael. **Derecho Civil Mexicano**. 9a ed. México, Porrúa, 1962/2010, p. 77.

decir que se aplica de forma supletoria o análoga, ya que el citado ordenamiento lo establece de la siguiente manera:

“Art. 2137.- Puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro.”

“Art. 2138.- La promesa de contratar o sea el contrato preliminar de otro puede ser unilateral o bilateral.”

Es decir, el contrato de promesa es un acuerdo mediante el cual una o ambas partes asumen el compromiso de celebrar, en un momento posterior, un contrato definitivo que dará origen a derechos y obligaciones plenamente exigibles. Como lo establece el maestro Rojina Villegas, acentuando que es una obligación que en cierto tiempo tendrá un contrato definitivo en el futuro.⁴

Las preventas inmobiliarias presentan una serie de características distintivas que las diferencian de otros modelos de comercialización de bienes inmuebles. Una de las principales es que la operación se realiza sobre un bien inmueble que aún no existe y este mismo no ha sido entregado, lo que implica que el objeto de la transacción recaiga sobre un inmueble futuro o en proceso de construcción. Que esto sea así genera incertidumbre inherente respecto a la entrega del bien, sus características físicas y el cumplimiento de las condiciones pactadas, esto crea un riesgo para el adquirente.

Otra de las características relevantes es la forma en que realizan los pagos de las preventas inmobiliarias, es decir, el esquema de pago anticipado, comúnmente, el promitente comprador u oferente depende del mecanismo que se utilice. El oferente efectúa pagos iniciales o parciales durante el desarrollo del proyecto, esto es un beneficio para la viabilidad económica de la obra por parte del desarrollador, aspecto que será abordado más adelante en las ventajas que este tipo de esquemas representa para los desarrolladores de los proyectos inmobiliarios.

La carencia de regulación específica sobre la figura de la preventiva inmobiliaria en el ordenamiento jurídico mexicano, específicamente en el del Estado de Nuevo León, ha dado lugar a un vacío legal que propicia la existencia de prácticas abusivas, cláusulas

⁴ Loc. Cit.

desequilibradas o falta de transparencia en la información que se proporciona al consumidor al momento de realizar su inversión. Este problema crea la necesidad de un marco normativo que establezca lo que la figura jurídica en verdad es y lo que necesita para el cuidado de la seguridad jurídica y económica de los consumidores.

B. Del objeto y finalidad de las preventas inmobiliarias

Las preventas inmobiliarias, reconocidas como un concepto “*jurídico-comercial*”, poseen un objeto y una finalidad específica que permiten comprender su funcionalidad dentro del mercado inmobiliario y el impacto que tienen sobre la dinámica contractual que existe sobre estas. Si bien, su regulación no se encuentra explícita en el marco normativo mexicano, es posible aproximarnos a su comprensión a partir de figuras jurídicas similares, en este sentido, se toma el contrato de promesa de compraventa y el contrato de compraventa de cosa futura, esto analizado desde una perspectiva doctrinal y meramente jurídica económica.

En términos jurídicos, el objeto de las preventas inmobiliarias es la futura transmisión de la propiedad de un bien inmueble que, en ciertos casos, aún no existe de forma material al momento que se realiza el contrato preparatorio o acto jurídico inicial. Es decir, el bien no se encuentra edificado, o mejor dicho, se encuentra en etapa de planeación, por eso mismo se establece que no recae sobre un bien presente y determinado en sentido estricto, sino en uno que será determinado y existente en el futuro.

Se puede argumentar que este concepto recibe un tratamiento jurídico que se podría decir que establece un tipo de sentido especial, porque implica la posibilidad de celebrar actos jurídicos con objeto futuro, lo cual es admisible en nuestro ordenamiento, hasta el punto de que esté mismo deberá estar regulado mediante disposiciones legales y principios fundamentales de derecho.

El Código Civil para el Estado de Nuevo León, el contrato de promesa de compraventa, se encuentra regulado en el artículo 2140, el cual funge como uno de los mecanismos principales en los cuales supletoriamente se instrumentan jurídicamente las preventas. El artículo establece lo siguiente:

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.”

Esto permite que las partes puedan celebrar el contrato definitivo de compraventa una vez que el inmueble esté listo para su escrituración y se cumplan con las condiciones previamente pactadas en la promesa, el problema empieza cuando se realiza una oferta de compra por parte de los desarrolladores. Por lo tanto, el objeto inmediato de la preventa inmobiliaria no es la transmisión de la propiedad per se, sino la creación de una obligación futura de celebrar un contrato definitivo respecto de un bien inmueble futuro en el que se busca obtener el dominio sobre el bien una vez que finalice la obra.

Las preventas inmobiliarias tienen múltiples finalidades, porque responden a tanto intereses económicos, como jurídicos. En el desarrollo inmobiliario, la selección de la estrategia de capitalización adecuada es un factor determinante para lo que va a ser el futuro del proyecto. Existen múltiples opciones como se establece en un artículo de Real Estate as a Service (REaaS), aplicado sobre estrategias para la capitalización inmobiliaria:

Financiamiento Bancario Tradicional

El financiamiento bancario tradicional sigue siendo uno de los pilares del desarrollo inmobiliario. Para Land Development, el crédito bancario se destina principalmente a la infraestructura, cubriendo costos iniciales como la introducción de servicios básicos y la preparación de calles y trabajos en el terreno. En el caso de Building Development, el crédito “puente” permite financiar la etapa de construcción hasta que el proyecto empiece a generar ingresos de la venta o renta de las unidades.

Los bancos proporcionan términos claros y, en general y según el ciclo económico en el que nos encontremos: tasas de interés competitivas, pero este tipo de financiamiento suele estar limitado en la actualidad al 50–70% del valor del proyecto, requiriendo una inversión inicial importante por parte del desarrollador (“equity”) y en su caso, pre-ventas de los compradores de unidades. Adicionalmente, los bancos valoran la experiencia y el historial del desarrollador como un factor crucial en su decisión de financiamiento....

Pre-ventas

Las pre-ventas son una estrategia clave para proyectos con demanda anticipada, permitiendo generar liquidez en etapas tempranas y validar el proyecto. En Land Development, esto se aplica vendiendo lotes antes de completar la urbanización, mientras que en Building Development, se venden unidades en preventa antes de finalizar la construcción.

Las pre-ventas pueden reducir el financiamiento necesario y mitigar riesgos, ya que los compromisos de compra aportan solidez financiera. No obstante, esta estrategia requiere un análisis de mercado sólido y una campaña de ventas efectiva que atraiga a compradores en etapas tempranas, ofreciendo incentivos como precios preferentes o beneficios exclusivos. Además se debe prever los riesgos que

*conlleva tener compromisos con clientes en una etapa temprana del proyecto, antes de haber concluido el mismo.*⁵

En lugar de recurrir a créditos bancarios como lo establece el autor anteriormente, los desarrolladores han optado por obtener capital anticipado de los compradores, lo que le permite cubrir sus costos de construcción, trámites, pagos de licencias y permisos municipales que se requieren para poder empezar a construir, todo esto incluye también los gastos administrativos de la desarrolladora. El desarrollador inmobiliario utiliza las preventas inmobiliarias porque constituyen una herramienta considerada para el financiamiento del proyecto.⁶

Esta modalidad se ha vuelto atractiva en contextos donde el acceso al crédito por parte de los desarrolladores es restringido o implica condiciones que no quisieran cumplir con una institución financiera. Al contar con compradores que están comprometidos desde una temprana etapa del proyecto, el desarrollador reduce la incertidumbre comercial del proyecto y puede optimizar su planificación financiera.⁷

La finalidad de participar en una preventa inmobiliaria puede ser por un aspecto especulativo. Esto se debe a que el comprador está anticipando que ese proyecto inmobiliario obtenga plusvalía significativa para en algún futuro obtener ganancia de su venta o habitarlo, cual sea el caso de la persona por la cual está pagando una preventa inmobiliaria.⁸

No obstante, más allá de lo económico la finalidad debe entenderse desde un punto de vista jurídico, esta preventa inmobiliaria busca generar una relación contractual en la cual se van a establecer derechos y obligaciones respecto a un bien inmueble que consideramos futuro por el hecho de que no existe, esta relación pretende dar un aspecto de una compraventa mediante mecanismos como la oferta de compra y la promesa de compraventa.

⁵ Rousseau, Carlos. “Estrategias de Financiamiento para Proyectos Inmobiliarios”. Disponible en línea: **Real Estate as a Service** <<https://www.linkedin.com/pulse/estrategias-de-financiamiento-para-proyectos-carlos-rousseau-dtggc/>> (Consulta: 21 de marzo de 2025).

⁶ Loc. Cit.

⁷ Loc. Cit.

⁸ WEL Desarrollos Inmobiliarios “Cómo obtener rendimientos atractivos en el mercado inmobiliario de Monterrey” Disponible en línea: **WEL** <<https://wel.mx/plusvalia-mercado-inmobiliario-monterrey/>> (Consulta: 26 de octubre de 2025).

La falta de regulación específica sobre las preventas inmobiliarias genera una zona de ausencia de seguridad jurídica. Si el objeto del mecanismo no se define con precisión crea un riesgo de que el contrato definitivo en el futuro sea ambiguo. Asimismo, si la finalidad del contrato no es clara o está viciada por cláusulas abusivas, puede incurrirse en prácticas contrarias a la buena fe contractual que es el tema con los mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas.

Sobre todo esto, surge la importancia de que el objeto y la finalidad de las mismas preventas inmobiliarias se formulen con precisión en los mecanismos utilizados, y que estos mismos sean conforme disposiciones legales en las cuales se garantice su cumplimiento, mediante mecanismos de protección al consumidor.

C. Elementos de los mecanismos

Ante la ausencia de una regulación expresa sobre las preventas inmobiliarias en la legislación del estado de Nuevo León, los mecanismos contractuales existen para estructurar jurídicamente la relación entre los desarrolladores y los posibles compradores, entre estos mecanismos destacan principalmente la oferta de compra y el contrato de promesa de compraventa. Ambas figuras se utilizan jurídicamente como un anticipo a la intención de celebrar en el futuro un contrato definitivo, considerándose estos mismos como los instrumentos jurídicos preliminares que son utilizados en las preventas inmobiliarias.

En primer lugar, es pertinente abordar ciertos elementos que tiene la oferta de compra y posteriormente el contrato de promesa de compraventa. Es importante destacar que la oferta de compra no es un contrato. Un contrato es aquel que se considera como bilateral o plurilateral, que se necesitan dos o más partes para que celebren el acto jurídico y este se considere como un contrato. Esta oferta de compra termina siendo una declaración unilateral de la voluntad, un negocio jurídico unilateral en el cual una parte llamada oferente busca crear obligaciones futuras, esto en que se realice un contrato definitivo con una contraparte específica.⁹

⁹ Rico Álvarez, Fausto, Garza Bandala, Patricio y Cohen Chicurel, Mischel. **Tratado Teórico-Práctico de Derecho de Obligaciones**. 2a ed. México, Porrúa, 2013/2019, pp. 326.

Para entender las ofertas de compra, debemos entender que hay ofertas públicas y ofertas individualizadas, las ofertas públicas son aquellas que consisten en una propuesta de que se celebre un contrato dirigido al público en general, mientras que las ofertas individualizadas son aquellas que una persona formula una propuesta a otra persona específica ya individualizada y determinada.¹⁰

Este mismo no se establece en ninguna ley del ordenamiento mexicano relacionado con el derecho inmobiliario, así como tampoco se encuentra en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, se deberá entender que dos de los elementos importantes son que exista consentimiento y objeto de la oferta de compra, ya que este debe de incluir todos los elementos esenciales a los que se compare con un contrato de compraventa definitivo, entonces podría considerarse pertinente que exista un contrato de compraventa si el precio y la cosa ya se fijó por lo que esta idea se ha visto respaldada mediante una tesis aislada de un tribunal colegiado en materia civil que a continuación expongo:

“CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS.

[...] Debe decirse también que los tratos se inician con una propuesta u oferta de contrato dirigida, verbalmente o por escrito, por un sujeto proponente u oferente a un destinatario y la oferta no es perfecta, sino hasta que sea conocida por éste. La propuesta, completa como debe ser, contiene en germen, todos los elementos esenciales del futuro contrato y se debe someter al destinatario de ella para su examen, y si bien es cierto que dicho destinatario no tiene el deber jurídico de dar una respuesta de aceptación o rechazo pudiendo dejar caer en silencio la propuesta, también es verdad que ésta no compromete al proponente, quien siempre estará en posibilidad de revocarla, mientras no sea aceptada, cuestiones las anteriores que se infieren de la interpretación de los artículos del 2243 al 2246 del comentado Código Civil para el Distrito Federal, contenidos en el título primero, denominado "De los contratos preparatorios. La promesa de la compraventa", en íntima relación con los artículos del capítulo II, denominado "De la declaración unilateral de voluntad", artículos del 1860 al 1881 del citado código. Debe señalarse también que la propuesta, con independencia de su revocación, pierde eficacia o caduca, en el sentido de que libera al proponente si queda sin respuesta de aceptación por un tiempo que exceda del establecido por el referido proponente, o del ordinariamente necesario, según la naturaleza del negocio. Actualmente las propuestas u ofertas están reguladas en los artículos del 1860 al 1881 ya expuestos, las que acompañadas de un plazo dentro del cual el destinatario tiene la facultad de aceptar, contienen una implícita renuncia al derecho de revocación y son vinculantes para el oferente por toda la duración de aquel término, [...]

SEXTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO

Amparo directo 2826/2004. Banco del Atlántico, S.A., Institución de Banca Múltiple, Integrante del Grupo Financiero GBM Atlántico, S.A. de C.V. 9 de julio de 2004. Unanimidad de votos. Ponente: María Soledad Hernández de Mosqueda. Secretario: Jorge Chong Gutiérrez. ”¹¹

¹⁰ Loc. Cit.

¹¹ **CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Tomo XXII, Septiembre de 2005, página 1436).

En ese sentido se puede entender que al ser una declaración unilateral de la voluntad, una vez sea aceptada la oferta de compra, se convierte en contrato después del momento de su aceptación por parte del desarrollador puede derivar en una obligación jurídica para ambas partes, o bien servir como base para la formalización de un contrato de compraventa definitivo y elevarse en su momento ante Notario Público. Por eso mismo los criterios jurisprudenciales han reconocido que las ofertas se considerarán como vinculantes cuando cumplen con los elementos de un contrato preparatorio o cuando se han generado expectativas legítimas.

El contrato de promesa de compraventa se puede entender como un acto jurídico por medio del cual uno o varios se obligan a celebrar un contrato futuro, que se le llamará como contrato definitivo, el maestro Rafael Rojina Villegas describe a este como el contrato preliminar como aquel que se celebra con solo efecto de obligar inmediatamente a las partes consideren un contrato futuro, sujetas a futuras obligaciones.¹²

El Doctor Javier Ponce de León Martínez, desarrolla que al contrato de promesa de compraventa se le refiere en la práctica como un precontrato, ante contrato, promesa de contrato o contrato preliminar, el cual las partes se obligan a celebrar en dicho momento un contrato futuro, contrato definitivo o contrato prometido.¹³ Entonces la promesa de contratar ante todo es un contrato o acto bilateral, por lo que requiere necesariamente un acuerdo de voluntades. Una oferta de contrato, es decir, una oferta de compra es un acto unilateral el cual lleva implícita una promesa de contratar.

La promesa en donde ambas partes prometen recíprocamente será bilateral, mientras que será unilateral cuando solo una de las partes promete hacia la otra, sin que esta tenga obligación alguna. A la promesa unilateral también se le reconoce como una *opción contractual*, ya que el que la concede es el que únicamente queda obligado a otorgar el contrato futuro, mientras que el beneficiario solo tiene el derecho, más no la obligación de

Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/177335>> Registro 177335 (Consulta 24 de marzo de 2025).

¹² Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p.77

¹³ Ponce de León Martínez, Javier. **Derecho Mexicano de los Contratos Civiles**. México, Porrúa, 2020, p.5.

otorgar ese contrato futuro. El Código Civil para el Estado de Nuevo León nos establece en la forma, requisitos especiales para la promesa de contratar que esta misma sea válida por lo que establece el artículo 2140 de esta ley:

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.

La promesa de contratar solo surtirá efectos contra tercero cuando se inscriba conforme a la fracción XIV del artículo 2894.”

Es importante señalar que este contrato pertenece a la categoría de los contratos preparatorios, los cuales generan obligaciones de hacer en este caso de celebrar un contrato definitivo en un futuro. Sin embargo, estos mismos no transmiten todavía la propiedad, el incumplimiento de estas obligaciones puede dar lugar a una acción para exigir la celebración en el contrato prometido en el futuro.

Tanto la oferta de compra así como el contrato de promesa de compraventa presentan riesgos jurídicos importantes si no son redactados con precisión. La ambigüedad que presentan estos en la descripción del inmueble puede ser algo importante, la omisión de plazos o la falta de formalización pueden dejar al comprador en una situación de indefensión ante un eventual incumplimiento del desarrollador. Ante la inexistencia de una ley que regule estos mecanismos en el Estado de Nuevo León, y su validez y eficacia dependerán en gran medida del principio de autonomía de la voluntad de las partes, así como de la correcta aplicación supletoria del derecho civil y el derecho mercantil.

Capítulo II

MECANISMOS DE LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS

El segundo capítulo se centrará en el análisis de los mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas que se utilizan en las preventas inmobiliarias, como se ha mencionado, los mecanismos que se analizarán son la oferta de compra y el contrato de promesa de compraventa. Sobre su naturaleza jurídica y las condiciones suspensivas que las rodean y cómo estas afectan a la relación y vinculación contractual.

Posteriormente, se recurrirá al derecho comparado para analizar diversos modelos regulatorios internacionales, como Estados Unidos, España, Francia y Chile, en términos de contratos preparatorios y prácticas en desarrollos inmobiliarios y la protección que reciben los compradores con estos mismos mecanismos. Finalmente, se abordarán las ventajas que tienen los desarrolladores inmobiliarios, así como los riesgos legales que pueden tener los compradores en proyectos inmobiliarios.

A. De su naturaleza jurídica y su análisis

Primeramente, se detalla lo que es la naturaleza jurídica de los mecanismos vinculantes sujetos a condiciones suspensivas que normalmente se utilizan en las preventas inmobiliarias, dependerá de cada proyecto el acto jurídico preparatorio que se decida utilizar para proceder en preventa, por lo que se exponen los siguientes mecanismos relevantes y su naturaleza:

1. Contrato de Promesa de Compraventa

En el Código Civil para el Estado de Nuevo León, al inicio del Libro Cuarto de las Obligaciones, las cuales se categorizan como Diversas Especies de Contratos, se regulan los contratos preparatorios los cuales son considerados por el Estado, este mismo alude a una pluralidad de contratos y da a entender que habrá más contratos preparatorios regulados por

el Estado, a lo que este título solo habla de un acto jurídico con esta naturaleza, este es la promesa de compraventa.

En el derecho romano no se conocía esta figura, no obstante, algunos autores consideran que el llamado *pactum in contrahendo* romano, es el antecedente de la promesa. Los glosadores y postglosadores fueron los que iniciaron su aplicación como un acto jurídico unilateral sin llegar a su concepción contractual.¹⁴

En el capítulo primero se comentaba sobre el contrato de promesa de compraventa y como establece el maestro Rafael Rojina Villegas, la perspectiva que nos establecía acerca del mismo, que este contrato preliminar es aquel que se celebra con el simple efecto de obligar a las partes de forma inmediata a que se establezca que habrá un contrato definitivo en el futuro.¹⁵

Aunque después de todo lo establecido, existe incertidumbre sobre si en verdad la promesa es un contrato o no, el cual puede ser celebrado de manera bilateral o unilateral. Por lo que el Doctor Javier Ponce de León establece que la promesa unilateral constituye un contrato y no un acto unilateral de la voluntad, aunque existen ciertas diferencias, se consideran que son muy parecidas:

“La diferencia entre una oferta de contrato (acto unilateral) y un contrato de promesa (acto bilateral) es casi imperceptible cuando se está en presencia de una promesa unilateral de contratar u opción, en donde el aceptante sólo adquiere el derecho más no la obligación de otorgar el contrato prometido.”¹⁶

Por lo que también se expone en la siguiente tesis aislada el problema sobre la unilateralidad y bilateralidad del contrato de promesa:

“PROMESA, CONTRATO DE.

Conforme a los artículos 2243 a 2246 del Código Civil del Distrito Federal, puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro, en forma unilateral o bilateral, siempre que la promesa se haga constar por escrito, contenga los elementos característicos del contrato definitivo y se limite a cierto tiempo. En la promesa unilateral una parte es el promitente y la otra el beneficiario, es decir, el promitente es el que queda obligado a celebrar un contrato futuro determinado, y el beneficiario, en cambio, no asume ninguna obligación, simplemente acepta la

¹⁴ Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. **Contratos Civiles**. México, Porrúa, Decimoséptima ed. 2021, p.65.

¹⁵ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p.77.

¹⁶ Ponce de León Martínez, Javier. **Glosa a los Contratos Civiles Primera Parte**. México, Tirant Lo Blanch, 2015, p. 34.

proposición de su contraparte; de suerte que queda a su arbitrio exigir o no exigir, a su debido tiempo, la celebración del contrato definitivo correspondiente. En la promesa bilateral ambas partes son promitentes y beneficiarios recíprocos, de modo que mutuamente se puede exigir el cumplimiento de la obligación de hacer, consistente en la celebración o firma del contrato definitivo.

TERCERA SALA

Amparo Directo 8/61, Sucesión de Antonio Masetto Regazzo 23 de marzo de 1962. Cinco votos Ponente: Mariano Azuela”¹⁷

Para que el contrato de promesa de compraventa sea válido y tenga una eficacia jurídica, deberá cumplir con requisitos esenciales, como que conste por escrito y que el contrato no sea contrario a la ley.

Debe existir una identificación clara de lo que es el bien que se pretende someter a través de los mecanismos en una preventa inmobiliaria, es decir, que el objeto de la promesa sea claro y preciso, en estos casos se recurre a descripciones técnicas, no tanto jurídicas, como lo son planos arquitectónicos, licencias y permisos que se estén realizando.

Una característica central de este contrato de promesa de compraventa, en este contexto de preventas inmobiliarias, es que muchas veces incluye condiciones suspensivas para la persona que pretende ser el comprador, estas condiciones podrían ser las siguientes, la finalidad de la obra, la aprobación de licencias por parte de la autoridad municipal o estatal según sea el caso o la obtención de un crédito por parte del comprador. Hasta que no se cumplan dichas condiciones suspensivas, este mecanismo no está sujeto a una obligación, es decir, no nace la obligación de celebrar el contrato definitivo en ese momento. Es normal incluir cláusulas penales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones asumidas o que se pretenden someter los compradores en el futuro.

La distinción entre el contrato de promesa y el contrato definitivo es importante destacar la distinción que puede existir entre ambos contratos, corrientes doctrinales como la francesa, no distinguen el contrato definitivo de promesa y legislaciones como la española, no regulan el contrato de promesa. En cuanto a su objeto, la promesa de contratar siempre crea obligaciones de hacer; sin embargo, nunca de no hacer, consistentes en la celebración

¹⁷ **PROMESA, CONTRATO DE.** Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (SJF: 6a época, Volumen LVII, Cuarta Parte, página 124). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/270832>> Registro 270832 (Consulta 24 de marzo de 2025).

de un contrato futuro. El contrato definitivo, una vez creado, transmite obligaciones de dar, hacer o no hacer. Por lo que se refiere a las obligaciones que nacen, el contrato de promesa puede ser bilateral o unilateral, según se obligan una o ambas partes a celebrar el contrato definitivo. Por su parte, el contrato definitivo puede ser que necesariamente sea bilateral, como por ejemplo, la compraventa, el arrendamiento o la permuta.¹⁸

El contrato de promesa de compraventa ha sido considerado una manifestación de la autonomía de la voluntad, doctrinalmente esto es un debate que se ha analizado a lo largo del capítulo, ya que juristas como el doctor Javier Ponce de León y el maestro Rafael Rojina Villegas tienen conceptos sobre la unilateralidad y la bilateralidad de estos mecanismos vinculantes, especialmente el contrato de promesa de compraventa como un contrato preparatorio a lo que será un contrato definitivo futuro.

2. Oferta de Compra

La oferta de compra, por su parte, es un acto jurídico unilateral como se le conoce usualmente en la práctica, por medio de la cual una persona manifiesta su intención de adquirir un inmueble bajo determinadas condiciones. Si bien en la práctica muchas veces se le considera como un acto preliminar de escasa formalidad, puede adquirir valor jurídico cuando contiene los elementos esenciales de una futura compraventa y es aceptada por el destinatario, es decir, el desarrollador de los proyectos inmobiliarios.

A diferencia del contrato de promesa de compraventa, como se ha expuesto con anterioridad que es el único contrato preliminar que se configura en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, la oferta de compra no se encuentra regulada de forma específica en la legislación para el estado de Nuevo León. Sin embargo, podríamos establecer que es un “contrato” atípico de forma análoga.

En muchos casos como la oferta de compra incluye también el pago de una cantidad simbólica a modo de reserva o apartado, en la práctica comúnmente se le reconoce como un “depósito en garantía”, lo cual puede generar una expectativa legítima de contratación en el comprador, especialmente si se la ha entregado acuse de recibo o documento de confirmación

¹⁸ Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. Ob. Cit. p.68.

por parte del desarrollador de los proyectos inmobiliarios. Si bien la oferta de compra por sí sola no equivale a una promesa ni a una compraventa, puede adquirir efectos vinculantes si es aceptada de forma expresa o tácita. Asimismo, deberá contener todos los elementos de un acuerdo de voluntades.

Si interpretamos de forma análoga, podríamos considerar que la oferta de compra es un contrato preparatorio atípico o incluso como un principio de ejecución contractual. La jurisprudencia y criterios relevantes han reconocido en ciertos casos la validez de este tipo de acuerdos cuando las partes han actuado con buena fe y han generado actos que denotan voluntad de contratar así como que sea expresa, tácita, lisa y llana. Por lo que se expone la siguiente tesis aislada, para entender en qué momento existe la formación del consentimiento mediante una oferta de compra:

“OFERTA DE COMPRAVENTA. LA FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO ESTÁ SUJETA A ACEPTACIÓN LISA Y LLANA.

Los artículos 1804, 1805, 1806, 1807 y 1810 del Código Civil para el Distrito Federal establecen que toda persona que propone a otra la celebración de un contrato fijándole un plazo para aceptar, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo; que cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente, que el contrato se forma en el momento en el que el proponente reciba la aceptación, estando ligado a su oferta según lo procedente; y, que el proponente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera; en consecuencia, la oferta o propuesta de contratar debe contener el elemento plazo o término para llevar a cabo la operación.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 322/2010. Jorge Ortega Reichert. 9 de septiembre de 2010. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretaria: María Luisa Atlihuetzia Rodríguez García.”¹⁹

Con esta misma se entiende que toda persona que propone a otra la celebración de un contrato fijándose un plazo para aceptar quedará ligada por la simple oferta hasta la expiración del plazo del cual hayan plasmado las partes, algo muy importante que establece esta tesis es que si el autor de la oferta queda desligado, si la aceptación no se hace inmediatamente, uno de los problemas más grandes que se tienen hoy en día con las preventas inmobiliarias es que la aceptación por parte del desarrollador inmobiliario no se realiza al

¹⁹ **OFERTA DE COMPRAVENTA. LA FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO ESTÁ SUJETA A ACEPTACIÓN LISA Y LLANA.** Tesis Aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito (SJF: 9ª época, Tomo XXXIII, Mayo de 2011, página 1236) Disponible en línea: <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/162062>> Registro 162062 (Consulta: 24 de marzo de 2025).

momento de la oferta de compra, por lo mismo de que actualmente no existe legislación alguna en la cual establezca que una oferta de compra se deberá aceptar al momento de la oferta, por lo que estos mismos interpretan la norma y realizan estos actos informales en la práctica.

Es importante que las ofertas de compra sean claras, detalladas y formalizadas por escrito, a fin de evitar ambigüedades o disputas legales posteriores como ha sucedido con anterioridad, en la práctica su función principal es de servir como instrumento de manifestación inicial de interés, y que precede a la celebración del contrato de promesa de compraventa o del contrato definitivo que en dicho momento se celebrará ante notario público.

B. Condiciones suspensivas y su vinculación contractual

Las condiciones suspensivas desempeñan un papel central en los mecanismos jurídicos que se utilizan en las preventas inmobiliarias, especialmente en los contratos de promesa de compraventa. Se trata de cláusulas que difieren los efectos jurídicos plenos del contrato hasta el cumplimiento de un hecho futuro e incierto lo cual resulta indispensable en operaciones donde el bien objeto aún no existe en su totalidad o depende de factores externos para su formalización definitiva.

Como lo establece el maestro Bernardo Pérez Fernández del Castillo, contrariamente a lo que dispone el Código Civil Federal, la doctrina francesa no distingue entre la promesa de compraventa y la compraventa, pues considera que tiene la misma finalidad ya que existe disposición en el sentido de que si las partes están de acuerdo en fijar precio y cosa el contrato de compraventa se entenderá como perfecto aunque no se haya pagado uno ni entregado la otra cosa.²⁰

En términos del Código Civil para el Estado de Nuevo León, el artículo 1832 establece lo siguiente:

²⁰ Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. Ob. Cit. p.71.

“Art. 1832.- La obligación es condicional cuando su existencia o su resolución dependen de un acontecimiento futuro e incierto.”

Por tanto, se entiende que mientras la condición sea suspensiva, el contrato no existe, hasta que se verifique el hecho futuro e incierto. En el caso de las preventas inmobiliarias, esta figura se utiliza con el propósito de brindar certeza jurídica sobre la realización futura del contrato definitivo, pero evitando comprometer de forma inmediata a las partes hasta que ciertas condiciones esenciales se verifiquen.

Cuando hablamos de preventas inmobiliarias, el uso de condiciones suspensivas resulta esencial para la estructura jurídica de los contratos de promesa de compraventa y ofertas de compra. Estas condiciones funcionan como eventos que deben verificarse para que nazca la obligación de las partes de celebrar el contrato definitivo de compraventa, especialmente considerando que, al momento de la celebración de la promesa, el bien inmueble aún no ha sido concluido o no está en condiciones legales para ser enajenado, de eso se tratan las preventas inmobiliarias.

Entre las condiciones suspensivas más comunes se encuentra la conclusión de la obra, entendida como la terminación física del inmueble conforme a los planos y las especificaciones y características previamente pactadas entre las partes. Esta condición garantiza que el comprador no estará obligado a formalizar la compraventa de un bien inmueble que aún no existe o que no cumple con los requisitos establecidos contractualmente.

Otra condición habitual es la obtención de licencias y permisos por parte del desarrollador, este requisito incluye documentos tales como la licencia de construcción, la licencia de uso de suelo y otros trámites administrativos necesarios para que el bien pueda ser transmitido válidamente conforme a las disposiciones urbanísticas y registrales aplicables del Estado. Suele pactarse, a petición del comprador, una condición suspensiva que es previa al cumplimiento del contrato definitivo y esta es la autorización de financiamiento hipotecario por parte de una institución bancaria. Esta cláusula es una protección de la seguridad jurídica que podría tener el adquirente ante la eventualidad de que no les han aprobado el crédito necesario para la compra, ya que los compradores usualmente obtienen

un financiamiento para la obtención de estos inmuebles, de esta forma evita quedar obligado a celebrar un contrato futuro que no podría cumplir por razones económicas ajenas a su voluntad.

Otra condición suspensiva que usualmente se pide es la inscripción del régimen de propiedad en condominio y su debida inscripción en el Registro Público de la Propiedad. Esta inscripción da publicidad al acto, por lo que fortalece la seguridad jurídica y permite que los derechos del comprador puedan ser oponibles frente a terceros.

La principal consecuencia de una condición suspensiva es que ninguna de las partes puede exigir el cumplimiento total del contrato mientras la condición no se haya cumplido. Sin embargo, esto no significa que el contrato carezca de valor jurídico ya que la existencia del contrato es válida, sin embargo, su eficacia queda supeditada a la realización del evento pactado como lo establece el artículo 1836 del Código Civil para el Estado de Nuevo León:

“Art. 1836.- En tanto que la condición no se cumpla, el deudor debe abstenerse de todo acto que impida que la obligación pueda cumplirse en su oportunidad.

El acreedor puede, antes de que la condición se cumpla, ejercitar todos los actos conservatorios de su derecho.”

Se entiende que las partes deben actuar de buena fe y abstenerse de realizar actos que frustren la realización de la condición o que afecten el equilibrio contractual que se pretende tener. Si una de las partes impide dolosamente el cumplimiento de la condición, puede considerarse que la condición se tuvo por cumplida a su favor. Dando un ejemplo sobre las preventas inmobiliarias, esto significa que el desarrollador no puede abandonar el proyecto sin causa justificada o cambiar unilateralmente el objeto del mecanismo vinculante es decir, no podrá modificar sustancialmente el diseño o ubicación del inmueble, ya que tales actos podrían interpretarse como un incumplimiento de la buena fe contractual y generar responsabilidad civil a cargo del desarrollador.

Desde una perspectiva práctica, las condiciones suspensivas también operan como un instrumento de protección para ambas partes. Los desarrolladores evitan quedar obligados a escriturar un inmueble que aún no está concluido o que incluso no cuenta con las

autorizaciones correspondientes y así es la forma en la que se financian con los ofrecimientos en preventa. La mayoría de las veces se incluyen cláusulas que permiten la resolución del contrato en caso de que no se cumpla la condición dentro de un plazo determinado, suele pactarse la devolución de los anticipos con o sin penalidad dependiendo del motivo del incumplimiento y de lo pactado por las partes.

C. Modelos de regulación internacional

La falta de regulación específica sobre las preventas inmobiliarias en Nuevo León ha generado un amplio margen de falta de seguridad jurídica para los compradores que deciden invertir en una preventa inmobiliaria. El desarrollo urbano, especialmente, el desarrollo vertical ha crecido de manera acelerada en los últimos años. Ante este contexto, resulta útil analizar la forma en la que otros países han estado abordando normativamente las operaciones de las preventas inmobiliarias, a fin de identificar modelos regulatorios que pueden ser tomados como referencia para futuras reformas legislativas, como se explica en el capítulo cuarto. Para ello, se han seleccionado ciertos países que, por el desarrollo de su mercado inmobiliario, la madurez de sus sistemas jurídicos y la diversidad de enfoques adoptados en la regulación de preventas, ofrecen experiencias distintas y seguras.

En este análisis se incluyen los modelos de España, Estados Unidos, Francia y Chile, por su grado de formalización en las operaciones inmobiliarias y por haber incorporado mecanismos de protección al comprador en operaciones sobre bienes inmuebles futuros.

España y Francia, utilizan el sistema del derecho civil y aportan estructuras legales altamente formalistas y garantistas, Estados Unidos, específicamente en Florida, desde su tradición y uso del Common Law, ofrece una perspectiva basada en la transparencia y supervisión administrativa, mientras que Chile, como país latinoamericano con un mercado inmobiliario en expansión, presenta un enfoque intermedio que utiliza elementos del derecho privado y del derecho del consumidor.

Se llevará a cabo un análisis comparativo de los principales instrumentos normativos, requisitos contractuales, garantías obligatorias que se han adoptado en cada país de los que

se mencionan con anterioridad, con el objetivo de extraer enseñanzas prácticas y jurídicas que puedan ser aplicadas en el contexto mexicano.

1. España

En el caso de España, la regulación de la edificación especialmente en las preventas inmobiliarias está respaldada por la Ley 38/1999, Ordenación de la Edificación. Esta ley fue promulgada el 5 de noviembre de 1999, derogando la antigua ley que trataba sobre las cantidades anticipadas en la construcción y en la venta de las viviendas. Esta nueva normativa le impone a los promotores, la obligación de garantizar mediante un seguro o un aval bancario la devolución de las cantidades entregadas a cuenta de los compradores, en caso de que la vivienda no se entregue en el plazo estipulado.

Dentro de los artículos se agrega una disposición adicional a la cual llaman “percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción” en esta se establece lo siguiente:

“Uno. Obligaciones de los promotores que perciban cantidades anticipadas.

Las personas físicas y jurídicas que promuevan la construcción de toda clase de viviendas, incluidas las que se realicen en régimen de comunidad de propietarios o sociedad cooperativa, y que pretendan obtener de los adquirentes entregas de dinero para su construcción, deberán cumplir las condiciones siguientes:

Garantizar, desde la obtención de la licencia de edificación, la devolución de las cantidades entregadas más los intereses legales, mediante contrato de seguro de caución suscrito con entidades aseguradoras debidamente autorizadas para operar en España, o mediante aval solidario emitido por entidades de crédito debidamente autorizadas, para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido para la entrega de la vivienda.

Percibir las cantidades anticipadas por los adquirentes a través de entidades de crédito en las que habrán de depositarse en cuenta especial, con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor, incluido el supuesto de comunidades de propietarios o sociedad cooperativa, y de las que únicamente podrá disponer para las atenciones derivadas de la construcción de las viviendas. Para la apertura de estas cuentas o depósitos la entidad de crédito, bajo su responsabilidad, exigirá la garantía a que se refiere la condición anterior.”²¹

Para que un contrato de seguro de caución sirva como garantía de las cantidades anticipadas en la construcción, el promotor deberá cumplir con diversos requisitos, como los

²¹ **Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.** BOE núm. 266, de 6 de noviembre 1999. Jefatura del Estado. p. 18, Disponible en línea: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado <<https://www.boe.es/eli/es/l/1999/11/05/38/con>> (Consulta: 3 de mayo de 2025).

son la suscripción de una póliza de seguro individual por cada adquirente en el cual se identifique el inmueble para cuya adquisición se está entregando de forma anticipada las cantidades de este mismo. El seguro de caución es aquel contrato de seguro mediante el cual el asegurador se obliga a indemnizar al asegurado por los perjuicios que sufra en caso de que el tomador del seguro incumpla las obligaciones legales o contractuales que se tengan estipuladas en el contrato.

El modelo que plantea España está orientado hacia la protección al consumidor inmobiliario, y al establecer mecanismos obligatorios de garantía, transparencia y supervisión, esto da hincapié en que las personas puedan dar de forma segura y anticipada una cierta cantidad de dinero y de la misma forma que el consumidor sea protegido. También exige que los contratos que están celebrando las partes incluyan plazos concretos de entrega y características precisas de la obra, con el fin de evitar ambigüedad como ha pasado en nuestro país, específicamente en Nuevo León.

Dentro de la ley existen infracciones y sanciones por incumplimiento en materia de consumo, aplicándose lo dispuesto en el régimen sancionador general sobre protección de los consumidores y usuarios previsto en la legislación general y en la normativa autónoma correspondiente. Dicho lo anterior, se impondrá al promotor o desarrollador, en el supuesto de comunidades de propietarios o sociedades cooperativas, todo tipo de infracciones y sanciones que pudieran corresponder conforme a la legislación específica en materia de ordenación de edificación de España.²²

2. Francia

En Francia, las preventas inmobiliarias se regulan mediante el contrato conocido como VEFA, la Venta en Estado Futuro de Terminación, conocido por sus siglas en francés, mismo que es un contrato utilizado en la venta de bienes inmuebles a construir, que permite al comprador convertirse en propietario de la construcción prevista a medida que se completa. Este acuerdo se utiliza con frecuencia para producir una nueva oferta de vivienda social. Se le conoce también como, la venta de un bien en estado futuro de finalización, esto es un

²² Ídem. p. 19.

contrato que está previsto en el Código Civil francés a partir de su artículo 1601 y en el código de la construcción y de la habitación, por su traducción en francés, “*Code de la Construction et de l’Habitat*”, en el que establece que el comprador se convierte en propietario conforme avanza la obra y realiza pagos conforme a las etapas del desarrollo.

La VEFA exige un alto grado de formalidad por lo que debe celebrarse ante notario desde cuando se pacta que se va a construir sobre ese inmueble, se debe incluir descripción detallada de este mismo, la forma de pagos y garantías de que habrá una finalización de los trabajos del inmueble, además el comprador tiene derecho a suspender pagos en caso de retraso injustificado en la obra o incumplimiento por parte del desarrollador del proyecto.²³

A diferencia de la venta a plazos, la venta en estado futuro de finalización o la VEFA es el contrato en el que el vendedor transfiere inmediatamente al comprador sus derechos sobre el terreno, así como la propiedad de las edificaciones existentes. Las obras futuras pasan a ser propiedad del comprador a medida que se ejecutan y el comprador está obligado a pagar el precio a medida que avanza la obra. El vendedor o desarrollador conserva las facultades de propietario del proyecto hasta la recepción de la obra. Antes de celebrar un contrato VEFA, el vendedor contrata una garantía financiera de finalización del edificio o una garantía financiera de reembolso de los pagos realizados en caso de incumplimiento del contrato. A falta de finalización, esta medida tiene como objetivo proporcionar garantías suficientes al comprador en caso de incumplimiento por parte del desarrollador.²⁴

Los pagos se realizan de manera escalonada según el avance de la obra, con límites máximos establecidos por la ley, es decir, por hitos de avance de la obra. Otro de los beneficios que tiene el comprador es que dispone de un plazo de diez días desde la firma del contrato para desistir de la compra sin penalización alguna. Este modelo tiene ciertas ventajas, entre ellas, la seguridad jurídica que ofrece, siendo esta la intervención notarial y las garantías exigidas ofrecen una sólida protección y garantía jurídica. La transparencia que

²³ **Code de la Construction et de l’Habitat**. Vigente desde 22 de agosto de 2021/21 de marzo 2025. En: LegiFrance, París, République Française 2025.

²⁴ s.a. “La vente en l’état futur d’achèvement (VEFA)”. Enero, 2020. Disponible en línea: **Cerema: Climat et Territoires de Demain. No. 1, 2020** <<https://outil2amenagement.cerema.fr/outils/la-vente-en-letat-futur-dachevement-vefa>> (Consulta: 3 de mayo de 2025).

ocurre, es decir, la obligación de detallar todas las condiciones y características del inmueble por parte del desarrollador en el contrato son claras y por esto mismo, se presentan menos ambigüedades sobre las mismas, todo esto favorece las garantías de finalización y en dado caso reembolso protegen las inversiones de los compradores frente a posibles incumplimientos por parte del desarrollador inmobiliario.

Esto es una protección para el comprador, ya que adquiere la vivienda ya cuando la obra inició o desde antes del inicio de la construcción y se entiende que el desarrollador deberá suscribir una garantía de finalización de las obras y, de no ser así, incurre en incumplimiento, lo cual es sancionado en Francia.

3. Chile

En Chile, las preventas inmobiliarias se conocen comúnmente como compraventas en verde. La compraventa en verde que consiste en la venta de un inmueble que aún se encuentra en etapa de construcción el proyecto y cuyo contrato se celebra antes de la obtención de la recepción definitiva, por parte de la municipalidad correspondiente. La recepción definitiva se refiere a que el municipio certifica que una construcción cumple con las normas y puede ser habitada legalmente por los adquirentes.. Por eso mismo se tuvo que publicar una ley respaldada por el Código Civil y la Ley General de Urbanismo y Construcciones, la cual se le llamó como, la Ley N° 19.932, en esta Ley establece que el comprador se obliga a pagar total o parcialmente el precio de un inmueble que aún no se encuentra concluido y la desarrolladora inmobiliaria se compromete a entregar la propiedad una vez finalizada y debidamente autorizada para su uso.

Como se establece en el decreto de la ley N° 19.932, los desarrolladores materializaban los actos jurídicos con contratos de promesa de compraventa, por lo que la dificultad surgía en los casos en que el cliente anticipaba parte o la totalidad del precio al desarrollador inmobiliario y éste caía en quiebra, insolvencia o sencillamente no concluía el proyecto. En la mayoría de esos supuestos el cliente, perdía el anticipo. Dentro del decreto de la Ley N° 19.932,²⁵ se expone que hubo un caso, en el cual la inmobiliaria percibió la

²⁵ Caprile Biermann, Bruno. La ley de venta en verde: las modificaciones introducidas por las leyes 19.932 y 20.007 a la promesa de compraventa de inmuebles que no cuentan con recepción definitiva y a la compraventa

totalidad del precio al momento de la celebración del contrato de promesa y cayó con posterioridad en quiebra y por lo que el síndico instó por el remate del inmueble que estaba prometido para la venta que continuaba en el patrimonio del fallido y que era detentado por el promitente comprador. En el fallo se hizo alusión a que los hechos eran anteriores a la entrada en vigencia de la Ley N° 19.932. Los autores del proyecto que culminó con la aprobación de esta misma, tuvieron la idea de que los anticipos de dinero fueran garantizados mediante los instrumentos señalados en el decreto, estos incluyen una boleta bancaria de garantía o una póliza de garantía a fin de asegurar su restitución en tales eventos que suceda esto en Chile para la protección del comprador.²⁶

Asimismo, existe la obligación de garantizar las sumas que fueron pagadas de forma anticipada por los compradores, especialmente en operaciones de compraventa en verde. Esta obligación se ve reforzada por la Ley N° 20.007, en esta misma se introdujeron importantes reformas a la Ley General de Urbanismo y Construcciones, en el cual se exige al vendedor que asegure el monto entregado a través de mecanismos como son las pólizas de seguros, boletas bancarias o contratos de seguro de caución, esto con el fin de proteger al comprador frente a incumplimientos, paralización de obras o quiebra del desarrollador lo cual estaba respaldado por las leyes de Chile.

El sistema chileno combina elementos de derecho civil, derecho urbano y derecho del consumidor, esto para estructurar un marco legal integral que proteja al adquirente en operaciones de compraventa en verde o preventas inmobiliarias. Otro punto importante es que el mismo ordenamiento chileno exige que la propiedad cumpla con estándares técnicos y estructurales que son exigidos por las mismas leyes. La entrega de la propiedad sin este requisito puede ser una infracción legal. A través de la exigencia de garantías, la intervención de autoridades regulatorias y la obligatoriedad de informar sobre el estado del proyecto, así como el reconocimiento de derechos al comprador en caso de incumplimiento, ha construido

de inmuebles hipotecados. Revisa ACTUALIDAD JURÍDICA N°20. Universidad del Desarrollo. Julio 2009, Tomo II.

²⁶ Loc. Cit.

un modelo que equilibra la libertad contractual con mecanismos efectivos de seguridad jurídica.

4. Estados Unidos

En los Estados Unidos, la regulación inmobiliaria varía según el estado, aunque existen mecanismos uniformes de protección al consumidor en materia de ventas anticipadas de bienes raíces. Por ejemplo, en el estado de Florida, ampliamente reconocido por el mercado de preventas inmobiliarias o pre-construction sales, las operaciones están reguladas bajo el *Florida Condominium Act* y el *Interstate Land Sales Disclosure Act (ILSDA)* a nivel federal. El ILSDA, fue promulgado en 1968 y reformado durante las últimas épocas en el cual se impone a los desarrolladores inmobiliarios la obligación de proporcionar un documento de divulgación sobre el proyecto llamado *Property Report*. En este mismo se deberá incluir los términos del contrato, las descripciones detalladas del inmueble, los plazos de entrega y las garantías ofrecidas por parte del desarrollador inmobiliario.

En el *Property Report*, se concede al comprador un derecho de desistimiento del cual gozará por cierto plazo sin que exista una penalización, lo cual en el estado de Florida se ve como una herramienta efectiva de protección y seguridad jurídica para el comprador. Este se creó con el objetivo de proteger a los consumidores de prácticas fraudulentas en la venta de terrenos y unidades inmobiliarias a través de las fronteras estatales.

Algo muy importante es que los desarrolladores deben registrar sus proyectos ante el *Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)*, la cual funciona como una agencia gubernamental para la protección financiera del consumidor, que se asegura de que bancos y prestadores independientes, funcionen bajo una regulación y correcto funcionamiento de los mercados de los productos y servicios financieros, esto con el fin de proteger a los consumidores en Estados Unidos. Por lo que se debe proporcionar a los compradores un *Property Report* detallado antes de la firma del contrato, este informe debe incluir información sobre el desarrollador y el proyecto que se pretende realizar.²⁷

²⁷ Korngold, Gerard. Goldstein, Paul. **Real Estate Transactions: Cases and Materials on Land Transfer, Development and Finance**. Foundation Press. Estados Unidos 17a edición, 2021. p. 99.

Algo muy importante es que los compradores cuenten con un derecho de rescisión, el cual tendrá un periodo de siete días tras la recepción del *Property Report* para poder ejercer la rescisión del contrato sin penalización. Existen ciertas exenciones para no aplicar dentro del ILSDA, por ejemplo, para desarrollos con menos de cien lotes o unidades, ventas de constructores, o propiedades industriales y comerciales, no se deberán regir por el ILSDA.

El estado de Florida cuenta con una reglamentación específica para las ventas de condominios en preventa, conocida como el *Florida Condominium Act*, que dentro de la ley de Florida se encuentra regulado este tipo de movimientos bajo la aplicación que tienen en el estado.

Una de las principales obligaciones del desarrollador es la divulgación anticipada de información que se considere como relevante. Conforme al artículo 718.503, antes de la firma del contrato o dentro de los 15 días posteriores, el vendedor debe proporcionar al comprador, un conjunto de documentos fundamentales en donde se establezca cada una de las especificaciones que tendría el condominio en general. Esta obligación busca asegurar que el comprador tenga pleno conocimiento del régimen jurídico, económico y organizacional al que estará sujeto.

Por otra parte, el artículo 718.202 dispone que los depósitos entregados por el comprador deben mantenerse en una cuenta de fideicomiso, la cual es administrada por un agente autorizado que normalmente es un abogado o agente de títulos y no pueden ser liberados hasta que se cumplan las condiciones contractuales correspondientes, como el avance significativo en la construcción o la obtención de permisos regulatorios que se requieren para la obra del proyecto. Esta medida garantiza la integridad de los fondos del comprador y evita el uso indebido por parte del desarrollador.²⁸

En conjunto, estas disposiciones convierten el modelo de Florida en uno de los sistemas más protectores del comprador dentro del ámbito estadounidense, al incorporar

²⁸ **Estatutos de Florida 2024.** Vigente Ene. 1, 2024/Dic. 31 2024. En: Florida Legislature. Florida. Consulta en línea: **Leg State Statutes** <http://www.leg.state.fl.us/statutes/index.cfm?App_mode=Display_Statute&Search_String=&URL=0700-0799/0718/Sections/0718.202.html> (Consulta: 4 de mayo de 2025).

mecanismos preventivos y que crean un equilibrio en la relación contractual entre desarrollador y consumidor, haciendo de estos desarrollos una inversión menos riesgosa, otorgándoles mayor seguridad al consumidor.

El análisis comparado de distintos modelos internacionales revela que, en países con mercados inmobiliarios desarrollados, las preventas están sujetas a esquemas normativos estructurados que buscan equilibrar la relación entre desarrollador y comprador, especialmente en contextos donde el bien inmueble aún no está concluido al momento de adquisición.

Entre los elementos comunes que se observan, destaca la exigencia de garantías financieras obligatorias, el establecimiento de derechos de desistimiento sin penalización, la intervención de una autoridad o una administración en la formalización de estos mecanismos, por lo que también se requiere la intervención de un notario público y la transparencia que otorga el desarrollador al comprador. Estos no solo protegen al consumidor, sino que también contribuyen a fortalecer la confianza en el sector inmobiliario, generar certeza jurídica y prevenir conflictos que derivan de mecanismos vinculantes al momento de que existan prácticas contractuales desequilibradas.

Frente a estos modelos, resulta evidente que nuestro país y particularmente el estado de Nuevo León, se encuentra en una situación de rezago normativo. La ausencia de una legislación específica sobre las preventas inmobiliarias ha dado lugar a un vacío legal que permite la existencia de contratos ambiguos, cláusulas abusivas, fraudes inmobiliarios y una desprotección evidente del comprador frente a desarrolladores que en muchos casos, operan sin supervisión ni garantía efectiva.

Aunque existen figuras supletorias como el contrato de promesa de compraventa, estos mecanismos resultan insuficientes en un contexto donde el comprador realiza pagos significativos sin que existan garantías reales plasmadas sobre la entrega del inmueble, ya que el uso del contrato de promesa de compraventa ha generado incertidumbre conforme a su cumplimiento.

Por lo tanto, la adopción de elementos esenciales que utilizan los modelos internacionales que fueron analizados previamente, nos ayuda a observar cómo países incorporan obligaciones claras para los desarrolladores y derechos específicos para los compradores en los cuales se apoyan mediante buenas prácticas regulatorias que sirven como base para el diseño de un sistema justo, transparente y eficaz en el ámbito de las preventas inmobiliarias.

D. Ventajas y beneficios para desarrolladores inmobiliarios

Las preventas inmobiliarias, aunque conllevan riesgos importantes para el comprador, representan un instrumento estratégico altamente beneficioso para los desarrolladores inmobiliarios. A través de esta figura, los desarrolladores pueden acceder a financiamiento directo, en el cual reducen la incertidumbre comercial y optimizan la planeación y ejecución de sus proyectos. Estas ventajas se presentan tanto en el plano financiero como en el operativo y jurídico, esta es la razón por la cual su uso se ha extendido ampliamente y lo hemos visto en Nuevo León con un incremento al alza.

La principal ventaja que las preventas ofrecen al desarrollador es el acceso a recursos financieros anticipados sin necesidad de acudir al crédito bancario tradicional. La preventa permite obtener liquidez directamente del comprador, mediante anticipos parciales o totales, en los cuales ellos mismos financian el proyecto inmobiliario o algún otro que tengan en su cartera.

En ausencia de una legislación específica, los desarrolladores gozan de amplia libertad contractual para estructurar sus esquemas de preventa. Esta flexibilidad permite adaptar los mecanismos a las condiciones particulares del proyecto, establecer condiciones suspensivas convenientes para ellos, así como la aprobación de licencias o la obtención de un crédito por el comprador para la adquisición, esto genera que se incorporen cláusulas penales o limitaciones de responsabilidad que reduzcan su exposición legal.

Sin embargo, esta flexibilidad también puede convertirse en una fuente de abusos si no se encuentra acompañada de mecanismos de control, transparencia e información clara al consumidor. En otros países, como se comentaba previamente, la regulación impone límites

a esta discrecionalidad, específicamente, en Chile y España se exige que los mecanismos utilizados contengan garantías obligatorias o que los documentos sean revisados por notarios u organismos reguladores para la protección del comprador y el equilibrio de estas preventas inmobiliarias.²⁹

La preventa permite al desarrollador planificar con precisión la ejecución de la obra, proyectar ingresos con base en los actos jurídicos firmados y administrar los recursos de manera más eficiente. Al contar con compromisos de pago desde las primeras etapas del proyecto, se optimizan los flujos de caja, las contrataciones de forma escalonada a proveedores y se evitan los gastos financieros derivados de préstamos puentes en una etapa temprana de los proyectos.

Desde el punto de vista estratégico, el uso de esquemas de preventa también contribuye al posicionamiento comercial de la empresa. Esta anticipación de ventas genera confianza a los compradores porque suele utilizarse como una herramienta de fidelización de clientes, en la cual se aprovecha el vínculo anticipado con el comprador para ofrecer servicios adicionales e inversiones en futuros proyectos.

Esto se puede observar en mercados como el estadounidense o el francés, los cuales en sus modelos de preventas inmobiliarias, consideran que el historial de cumplimiento de los promotores es valorado tanto por compradores como por entidades de financiamiento o aseguradoras. Incluso en Chile, las inmobiliarias que cumplen satisfactoriamente con sus obligaciones en preventa suelen aparecer en rankings de confianza del consumidor y gozan de mejores condiciones ante organismos reguladores, así como con el público en general.

E. Riesgos de los compradores

Si bien las preventas inmobiliarias representan un mecanismo ampliamente utilizado por desarrolladores inmobiliarios para financiar proyectos y posicionar productos en el mercado, no deben perderse de vista los múltiples riesgos jurídicos, financieros y prácticos

²⁹ Caprile Biermann, Bruno, Ob. Cit., p.6.

que enfrentan los compradores al adquirir un bien inmueble futuro que aún no ha sido construido o que se encuentra en etapa temprana de desarrollo.

La ausencia de un marco normativo específico en México y en particular en el estado de Nuevo León, agudiza estos riesgos y coloca al adquirente en una posición de vulnerabilidad estructural frente al desarrollador.

Uno de los principales riesgos consiste en incumplimiento por el retraso en la entrega del bien inmueble, lo cual puede derivarse de diversos factores como son: dificultades financieras del desarrollador, falta de obtención de licencias o permisos, o incluso abandono total del proyecto. La falta de regulación impide que exista un marco obligatorio que determine consecuencias claras ante el incumplimiento de plazos, lo que deja al comprador sin mecanismos efectivos para exigir la entrega o solicitar la devolución de los recursos invertidos en el proyecto.

En contraste, países como España y Francia han establecido garantías obligatorias de terminación o reembolso mediante seguros o avales bancarios.³⁰ Estas garantías permiten al comprador recuperar las cantidades entregadas si el inmueble no se concluye o no se entrega en tiempo y forma por problemas no imputables al comprador. En México, al no existir un esquema legal de garantías obligatorias, el comprador queda expuesto a perder parcial o totalmente los anticipos si el proyecto fracasa o es abandonado.

Otro riesgo relevante es la ambigüedad en las condiciones contractuales de las preventas inmobiliarias. Dado que muchos de estos contratos se elaboran como '*Contratos de Adhesión*', donde el comprador se limita a afirmar sin capacidad real de negociación, es frecuente que se encuentren cláusulas redactadas de forma vaga, unilateralmente favorables al desarrollador o sujetas a interpretación amplia y ambigua. Estas cláusulas suelen referirse a la variación en la fecha de entrega, cambios en los materiales o especificaciones de la construcción y penalidades desproporcionadas para el comprador en caso de desistimiento o limitaciones en la responsabilidad del desarrollador.

³⁰ Ley 38/1999, Ob. Cit., p.18.

La Ley Federal de Protección al Consumidor, prohíbe cláusulas abusivas en contratos de adhesión, como se establece en su artículo 85: “*Además, no podrá implicar prestaciones desproporcionadas a cargo de los consumidores, obligaciones inequitativas o abusivas, o cualquier otra cláusula o texto que viole las disposiciones de esta ley*”, sin embargo la fiscalización en materia inmobiliaria es limitada y la Procuraduría Federal del Consumidor o PROFECO, no cuenta con atribuciones suficientes para sancionar preventivamente estas prácticas en todos los casos. En comparación, legislaciones como el *Florida Condominium Act*, impone la obligación de divulgar toda la documentación esencial antes de firmar y otorga un período de rescisión de quince días sin penalización alguna, lo que permite al comprador revisar con calma los términos del contrato y protegerse contra condiciones desfavorables que se presenten en los contratos preparatorios.

La figura de la preventa implica que el comprador entregue cantidades significativas de dinero como una inversión bajo la expectativa de recibir un bien futuro, bajo el concepto de depósito en garantía. En ausencia de garantías legales, el incumplimiento del proyecto o su cancelación puede conllevar la pérdida total o parcial del patrimonio invertido por parte de los compradores. Los mecanismos utilizados ocasionalmente no contemplan procesos automáticos de reembolso, ni existe una cuenta fiduciaria que resguarde los anticipos, como establece el Florida Statute 718.202, donde los depósitos deben mantenerse en fideicomiso hasta el cumplimiento de condiciones contractuales establecidas por el desarrollador para emitir confianza al comprador.³¹

Este riesgo se agrava en escenarios donde el desarrollador emplea los anticipos de un proyecto para financiar otros distintos, o en esquemas piramidales que dependen de nuevos compradores para sostener operaciones previas. Ante la falta de supervisión financiera especializada en Nuevo León, este tipo de práctica puede pasar desapercibida hasta que ya sea tarde para el adquirente de obtener respuestas sobre los recursos invertidos.

En Francia la figura del contrato VEFA, exige que el promotor entregue el inmueble solo cuando esté en condiciones legales de ser habitado, y se exige la intervención notarial

³¹ Leg State Statutes Florida, Ob. Cit.

para asegurar el cumplimiento de las condiciones pactadas como se ha visto en puntos anteriores sobre esta figura francesa, se establecen garantías contra vicios de construcción por un periodo determinado gracias a la normatividad civil francesa. Usualmente en México existe el riesgo de que haya una entrega de inmuebles sin que este cumpla con los estándares técnicos o normativos necesarios, puede ocurrir cuando no se cuenta con la recepción oficial de obra, licencias municipales o cuando existen vicios ocultos como podrían llegar a ser defectos estructurales. Al no existir una obligación legal vigente que impida esta práctica o que imponga sanciones administrativas, los compradores en Nuevo León y en México quedan desprotegidos y sufren este riesgo.

Debe señalarse que el comprador enfrenta una asimetría de información estructural en relación con el desarrollador, esta disparidad se ve acentuada porque el desarrollador posee el control del proyecto y condiciones técnicas del inmueble, el comprador solamente firmaría un contrato o mecanismo preparatorio sin comprender completamente sus implicaciones jurídicas.

Los compradores que toman el riesgo de invertir en una preventa inmobiliaria en México se encuentran expuestos a una serie de riesgos sustanciales derivados de la ausencia de regulación especializada como son, la falta de garantías, la ambigüedad contractual y la desigualdad estructural frente al desarrollador. A diferencia de otros países que han adoptado modelos preventivos basados en garantías financieras, supervisión notarial de la documentación y divulgación obligatoria, el sistema jurídico mexicano continúa operando con mecanismos insuficientes para proteger adecuadamente al adquirente. Esta situación refuerza la necesidad de impulsar reformas legislativas que brinden seguridad jurídica, transparencia y equidad en las relaciones contractuales de preventa frente a los desarrolladores inmobiliarios.

Capítulo III

ANTECEDENTES DE LAS PREVENTAS INMOBILIARIAS

La figura de las preventas inmobiliarias, ampliamente utilizada en la práctica en México, particularmente en entidades con alto dinamismo urbano como el estado de Nuevo León, se desarrolla dentro de un entorno normativo fragmentado, sin una legislación específica que regule sus elementos, garantías y consecuencias jurídicas. Esto ha derivado en una práctica contractual basada en interpretaciones de figuras del derecho civil tradicional y en mecanismos contractuales que, si bien son reconocidos legalmente, no siempre ofrecen al comprador la protección adecuada ante los riesgos inherentes a este tipo de operaciones o inversiones.

El presente capítulo tiene por objeto analizar el marco normativo, los precedentes relevantes y las carencias legislativas que rodean a las preventas inmobiliarias en México. Para ello, se abordan en primer lugar las disposiciones legales aplicables a esta figura desde el derecho civil, la normativa administrativa, la legislación de protección al consumidor y las normas técnicas recientemente incorporadas, como lo ha sido la NOM 247-SE-2021. Posteriormente se examinan problemáticas que han surgido en México, reflejando la falta de garantías que existen en estas operaciones.

Asimismo, se presentará un análisis de los criterios judiciales relevantes emitidos, con el fin de identificar cómo han sido interpretadas y aplicadas las figuras de los mecanismos utilizados en las preventas inmobiliarias en términos judiciales, se analizarán, el contrato de promesa de compraventa y la oferta de compra como mecanismos de los cuales consumidores han sufrido menoscabo en su patrimonio.

Finalmente, se identificarán los vacíos normativos que persisten en el sistema jurídico mexicano, lo cual permitirá evidenciar la necesidad de una regulación especializada que proteja los derechos del consumidor sin obstaculizar el desarrollo del sector inmobiliario, mejorando la seguridad jurídica y protección de los compradores.

A. Marco legal aplicable a las preventas inmobiliarias

Las preventas inmobiliarias son entendidas como actos jurídicos mediante los cuales se comercializan inmuebles que aún no han sido construidos o concluidos, carecen en México de una legislación específica que regule su operación y requisitos jurídicos. No obstante, su práctica está generalizada en el mercado inmobiliario y su validez ha sido sostenida mediante la aplicación de normas generales del derecho civil, disposiciones de protección al consumidor y reglas de carácter administrativo, por lo que se sustenta en mecanismos vinculantes conforme a condiciones suspensivas, las cuales en la práctica dan apoyo a este instrumento.

En el derecho civil, las preventas inmobiliarias se formalizan mediante mecanismos preparatorios, como se ha mencionado con anterioridad durante el análisis, particularmente se regula mediante contrato de promesa de compraventa y la oferta de compra, sin embargo, sabemos que la oferta de compra no está debidamente reconocida en la legislación mexicana, el contrato de promesa de compraventa está reconocido en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, en los siguientes artículos:

“Art. 2137.- Puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro.”

“Art. 2138.- La promesa de contratar o sea el contrato preliminar de otro puede ser unilateral o bilateral.”

Este contrato tiene como función principal establecer un vínculo jurídico obligatorio que compromete a las partes a celebrar, en el futuro, una compraventa definitiva del bien inmueble, una vez cumplidas ciertas condiciones que se plasmaron en un principio. Usualmente en las preventas inmobiliarias estas condiciones se establecen conforme a la terminación de la obra, la obtención de licencias o la disponibilidad legal del proyecto.

El mismo ordenamiento establece en su artículo 1723, que las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato, este dicho precepto permite la celebración sobre cosas futuras siempre que sea posible su existencia. Esta disposición permite la comercialización anticipada de unidades inmobiliarias mediante mecanismos vinculantes aunque el bien aún no esté construido, siempre que se describa con precisión cuál es el inmueble objeto del contrato.

Sin embargo, al no contar con una figura jurídica propia ni con reglas que definan las obligaciones mínimas de las partes en una preventa inmobiliaria, las partes se sujetan al principio de autonomía de la voluntad, lo que deja en manos de los desarrolladores la redacción unilateral de los mecanismos, muchas veces como instrumentos de adhesión con escasa capacidad de negociación por parte del comprador.

A nivel federal, de cierta forma, las preventas inmobiliarias también se encuentran sujetas de manera ambigua a la Ley Federal de Protección al Consumidor en tanto constituyen relaciones de consumo entre un proveedor y un consumidor. Esta ley establece principios generales que resultan aplicables a la comercialización de bienes inmuebles, como lo es la prohibición de publicidad engañosa, prohibición de cláusulas abusivas en contratos de adhesión y la obligación de informar de manera clara las condiciones de los bienes que se ofertan por parte de un proveedor al consumidor.

Con el fin de complementar este marco legal y responder a las crecientes prácticas comerciales en el sector inmobiliario, en el año 2021 fue emitida la Norma Oficial Mexicana NOM-247-SE-2021, titulada “*Prácticas comerciales - Elementos normativos para los bienes inmuebles destinados a casa habitación*”, cuya entrada en vigor se dio el 20 de septiembre de 2022. Esta norma técnica, obligatoria para todos aquellos proveedores que comercializan bienes inmuebles para vivienda, establece por primera vez requisitos específicos para las preventas en México, constituyendo el alcance más importante hacia la formalización de esta figura en el orden jurídico nacional.

La NOM-247-SE-2021 establece que cuando un proveedor ofrezca un inmueble en proceso de construcción o por construirse, el proveedor deberá indicar claramente el estado del inmueble, los plazos de entrega y si existen ciertas condiciones suspensivas para la celebración del contrato definitivo. Asimismo, el proveedor deberá proporcionar información suficiente sin engañar al consumidor. Esta norma establece que el artículo 73 de la Ley Federal de Protección al Consumidor señala que los contratos relacionados con actos que se refieren a bienes inmuebles deberán registrarse de forma obligatoria ante la Procuraduría Federal del Consumidor, para que dichos contratos de adhesión no impliquen prestaciones

desproporcionadas, obligaciones inequitativas o abusivas a cargo de los consumidores con probabilidades de que exista un incumplimiento contractual por parte del desarrollador.³²

Asimismo, la norma exige la inclusión de garantías mínimas sobre la calidad de la construcción y sus detalles específicos. En caso de que la información proporcionada sea falsa o se incumpla en condiciones esenciales del contrato, el consumidor tiene derecho a rescindir el contrato sin penalización. Esta norma técnica, aunque no sea una ley formal, tiene carácter obligatorio y su incumplimiento puede generar sanciones administrativas, cancelación de registros ante la PROFECO y eventualmente, responsabilidad civil o penal conforme a las disposiciones aplicables. Esta publicación que fue realizada en el Diario Oficial de la Federación marcó un cambio importante en la política regulatoria del sector vivienda habitacional, ya que establece un estándar mínimo para garantizar la transparencia, la formalidad y la seguridad en las transacciones inmobiliarias.

Las operaciones de preventas inmobiliarias también implican el cumplimiento de diversas normas de carácter administrativo, a nivel local, los desarrolladores deben contar con licencias de uso de suelo, licencia de construcción y autorizaciones municipales para llevar a cabo proyectos habitacionales conforme a la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León, así como los reglamentos de desarrollo urbano de cada municipio. Uno de los problemas frecuentes en el Estado es que se realizan las operaciones en donde venden las unidades con el fin de obtener un beneficio, sin antes haber obtenido las licencias y permisos correspondientes para el desarrollo de un proyecto.

Conforme a lo establecido en el Código Civil para el Estado de Nuevo León en el artículo 2894, se permite la inscripción de contratos de promesa de compraventa,

“Art. 2894.- Se inscribirán en el Registro: (...)

XIV.- La promesa de contratar para que surta efectos contra tercero;”

³² Norma oficial mexicana, prácticas comerciales-requisitos de la información comercial y la publicidad de bienes inmuebles destinados a casa habitación y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados. NOM 247-SE-2021. Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Secretaría de Economía. D.O. Febrero 16, 2022. Disponible en: Diario Oficial de la Federación <https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5646251&fecha=22/03/2022#gsc.tab=0> (Consulta: 4 de mayo de 2025).

No obstante, en la práctica, muchos de los contratos de promesa de compraventa no son inscritos en el Registro Público de la Propiedad, lo que deja al comprador sin posibilidad de oponer su derecho frente a terceros adquirentes o acreedores hipotecarios del desarrollador.

Esta carencia de formalización notarial y registral aumenta la falta de seguridad jurídica de los compradores, especialmente en contextos donde se entregan anticipos o depósitos en garantía y cuando dichos mecanismos vinculantes no son una seguridad jurídica sobre el proyecto. A diferencia de otras jurisdicciones como lo es en Francia y Estados Unidos, en México no existe obligación legal de realizar el contrato o la oferta de compra ante notario público ni de constituir cuentas fiduciarias para proteger dichos anticipos previos a la entrega del bien inmueble.

Aunque en el marco legal mexicano no existe una ley especializada que regule íntegramente esta figura, la reciente expedición de la NOM-247-SE-2021 representó un avance importante, aunque resulta insuficiente ante la complejidad del fenómeno de los proyectos inmobiliarios y la persistencia de prácticas contractuales opacas. Esta fragmentación normativa ha generado un entorno de alta discrecionalidad para el desarrollador y de riesgo para el comprador, lo que justifica la necesidad de impulsar una regulación clara y transparente, principalmente en el Estado de Nuevo León.

B. Problemáticas en México

Se ha evidenciado una serie de problemáticas estructurales en su funcionamiento y respaldo jurídico, lo que afecta tanto la seguridad jurídica del comprador, como el mercado inmobiliario en general. Estas problemáticas no son aisladas ni esporádicas, sino que forman parte de un patrón recurrente que deriva de la alta demanda inmobiliaria, esto causando que no exista una regulación, que predomine una informalidad contractual y una limitada capacidad de supervisión por parte de las autoridades que deberían revisar el cuidado interno del orden sobre los permisos y trámites de los desarrolladores, todo esto dañando la relación contractual de los desarrolladores y los compradores. Ciudades clave en el país que cuentan con un alto dinamismo urbano, como lo es Monterrey, se han registrado casos de

incumplimiento masivo y edificaciones que se realizan sin permisos o licencias otorgadas por las autoridades.

Una de las principales problemáticas que se presentan en México es por la informalidad y ambigüedad de los mecanismos que se utilizan para las preventas inmobiliarias, en ciertos casos, estos se celebran con mecanismos como son las ofertas de compra y la promesa de compraventa, que son mecanismos redactados con fundamentos insuficientes que no están considerados en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, aun cuando estos mismos mecanismos no son inscritos en el Registro Público de la Propiedad. Esto impide al comprador poder oponer su derecho frente a terceros y dejándolo en una posición de vulnerabilidad si llegase a existir un incumplimiento por caso del desarrollador.

Otro de los problemas que se identifican es la ausencia de garantías financieras en forma de mecanismos obligatorios. En ciertos casos, los depósitos en garantía o anticipos que se entregan como forma de “enganche” durante la etapa de preventa no son resguardados en fideicomisos ni están respaldados por seguros o fianzas. Esto ha permitido que los recursos se utilicen sin control y que si existiera una quiebra o abandono del proyecto, este depósito tendrá la posibilidad de que se pierda sin posibilidad efectiva de recuperarlo.

El marco legal vigente no contempla controles que sean considerados como preventivos ni obligaciones de transparencia. Aun cuando la Ley Federal de Protección al Consumidor y la NOM-247-SE-2021, de cierta forma imponen exigencias en cuanto a información proporcionada y la necesidad de una redacción correcta de contratos, el cumplimiento de ambas es limitado y no existen mecanismos proactivos y funcionales por parte de las autoridades.

La PROFECO actúa únicamente de forma reactiva, interviene una vez consumado el incumplimiento; sin embargo, no tiene facultades para supervisar el estado jurídico del proyecto, para que esto mismo se entienda como una operación de incumplimiento. Este tipo de situaciones se ha visto reflejada en el estado de Nuevo León, en donde se han analizado fallas dentro del sistema jurídico del Estado, la venta de viviendas sin la obtención de una licencia de construcción y trámites ha generado que ciudadanos pierdan inversiones y su

posibilidad de tener una vivienda digna de lo que se ha ofrecido en los últimos años en el mercado inmobiliario.

Se ha mostrado cómo estos desarrolladores han incumplido con ofertas de compra y se han entregado unidades sin los acabados que se acordaron y ejercen cierta obligación sobre el comprador a presentarse el día de la escrituración ante notario público, con términos en el proyecto, los cuales no se acordaron entre las partes.³³ Esto se agrava por la deficiencia que existe entre el ordenamiento jurídico y las autoridades administrativas, porque la Ley de Asentamientos Humanos del Estado de Nuevo León, en sus artículos 271 y 300 permite la autorización de las ventas en autorizaciones de proyectos en fraccionamiento o condominios aún sin haber concluido las obras, únicamente exige garantías a favor del municipio, sin embargo, no a favor de los compradores, entonces esto mismo, omite toda previsión de protección directa por parte del comprador.

Esta regulación que podría verse como un privilegio entre la relación del desarrollador y la autoridad, deja sin protección al consumidor final, quien no participa en el proceso de revisión ni se beneficia de las garantías que son exigidas. Las preventas en México se desarrollan en un entorno legal en el cual no se garantizan condiciones de seguridad jurídica como se ha establecido previamente, generando prácticas abusivas y opacidad contractual. Una revisión íntegra del marco normativo sería la mejor opción para que se contemple una regulación específica de las preventas inmobiliarias con énfasis de que se haga un equilibrio contractual, que exista una transparencia en la información que se nos ofrece, la formalización ante notario en etapas tempranas, así como la obligación de garantías financieras que resguarden el interés del comprador frente a los múltiples riesgos de la figura.

C. Análisis de criterios

El análisis de criterios jurisprudenciales es esencial porque con este mismo se puede comprender la forma en la que el sistema legislativo mexicano interpreta y regula las figuras jurídicas utilizadas en las preventas inmobiliarias, por lo que se analiza la oferta de compra

³³ Esparza, Adrián. **Acusan a Gus Marcos de incumplir a afectados por fraude en Torre Novus**. Disponible en línea: ABCNOTICIAS <<https://abcnoticias.mx/local/2025/3/6/acusan-gus-marcos-de-incumplir-afectados-por-fraude-en-torre-novus-242306.html>> (Consulta: 30 de octubre 2025)

y su falta de formalidades, los contratos preliminares y los efectos legales que se tienen. A través de tesis aisladas y jurisprudencias emitidas por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), es posible identificar criterios relevantes que aportan claridad sobre la formación de lo que es el consentimiento en materia contractual, así como la validez de acuerdos preparatorios y sus efectos contractuales.

En el ámbito de las preventas inmobiliarias, el contrato de promesa de compraventa es uno de los mecanismos más utilizados para vincular jurídicamente a las partes antes de que el inmueble esté terminado. No obstante, surgen disputas en torno a la validez del consentimiento que se presenta entre las partes y a los requisitos de forma que este tipo de contrato tiene. Ante ello, el Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito ha emitido una tesis aislada de gran relevancia que permite comprender que, si bien el contrato de promesa de compraventa debe constar por escrito, la voluntad de celebrarlo puede manifestarse de forma expresa o tácita, a través de signos inequívocos. Por lo que se reconoce la realidad práctica de las operaciones que se realizan en preventa inmobiliaria, mediante las cuales las partes usualmente interactúan mediante acuerdos preliminares y correos electrónicos que generan expectativas legítimas protegidas por derecho.

Dentro de la tesis titulada “*CONTRATO DE PROMESA. AUN CUANDO DEBA CONSTAR POR ESCRITO LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN PARA CELEBRARLO PUEDEN EXTERIORIZARSE EXPRESA O TÁCITAMENTE, PARA QUE SE CONFIGURE EL CONSENTIMIENTO*”³⁴ el Tribunal aclara que, aunque el contrato de promesa debe constar por escrito, el consentimiento puede exteriorizarse tanto de manera expresa como mediante actos que lo evidencien de forma tácita. Este criterio amplía el alcance de formalidad, si bien se exige que sea de forma escrita, bastan actos o manifestaciones inequívocas que evidencien la voluntad de ambas partes: oferta y aceptación.

³⁴ **CONTRATO DE PROMESA. AUN CUANDO DEBA CONSTAR POR ESCRITO LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN PARA CELEBRARLO PUEDEN EXTERIORIZARSE EXPRESA O TÁCITAMENTE, PARA QUE SE CONFIGURE EL CONSENTIMIENTO.** Tesis Aislada. Amparo Directo. Tribunal Colegiados de Circuito. (SJF: 11ª época, Libro 26, Junio de 2023, Tomo VII, página 6723) Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2026802>> Registro 2026802 (Consulta: 3 de septiembre de 2025).

Las operaciones inmobiliarias que se encuentran en etapa de preventa suelen implicar un periodo de ofertas y comunicaciones entre las partes, que no siempre culminan en un contrato definitivo. El contexto de los tratos preliminares, estos mismos son periodos de negociaciones y gestiones que preceden a la celebración de un contrato definitivo que en esta misma las partes interactúan para investigar los elementos esenciales de un futuro negocio jurídico, aunque no exista un vínculo contractual, son actuaciones de buena fe, que esto mismo genera expectativas legítimas. Por eso mismo, los Tribunales Colegiados de Circuito han reconocido que, si bien estas negociaciones no vinculan jurídicamente como un contrato, pueden generar responsabilidad civil cuando se actúa de mala fe o se incumplen compromisos tácitamente adquiridos durante la fase precontractual.

Dentro de la tesis, “*CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS*”³⁵ aborda la naturaleza jurídica que los contratos preliminares toman. La tesis del Sexto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito establece que los tratos preliminares no constituyen aún un contrato, sino un esquema hipotético que podría convertirse en uno definitivo si se alcanza el consentimiento pleno sobre sus cláusulas. Estos tratos pueden generar consecuencias jurídicas cuando una de las partes rompe injustificadamente las negociaciones, después de haber inducido en la contraparte una expectativa razonable de que el contrato se celebraría. En este supuesto, la parte afectada tiene derecho a reclamar el resarcimiento por el llamado interés contractual negativo, es decir, los daños derivados de la pérdida de oportunidades o gastos realizados confiando en la celebración futura del contrato.

Esta interpretación que fue tomada se apoya en artículos del Código Civil para el Distrito Federal, hoy Ciudad de México, que en estos mismos se regulan la formación del consentimiento, la declaración unilateral de la voluntad y las promesas. Este criterio establece que una propuesta u oferta pierde su eficacia si no es aceptada dentro del plazo fijado, o en un tiempo razonable conforme a la naturaleza del negocio. Por lo que resulta relevante para las preventas inmobiliarias, ya que en muchos casos los desarrolladores utilizan

³⁵ **CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. Clave I.6o.C.363 C. (SJF: 9ª época, T XXII, Sept., 2005, p. 1436). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/177335>> (Consulta: 3 de septiembre de 2025).

normalmente, contratos de promesa de compraventa, cartas de intención u ofertas de compra, que si bien no constituyen aún contratos definitivos, sí generan expectativas legítimas en los compradores y que al mismo tiempo la falta de regulación permite a los desarrolladores a romper unilateralmente estas negociaciones conocidas como tratos preliminares.

El documento preliminar, como los que ya se han mencionado con anterioridad, aunque contenga los puntos esenciales para que sea un acuerdo y esté firmado, no obliga jurídicamente si no existe consentimiento pleno y formal sobre todos sus elementos, especialmente si las partes entienden el carácter de la figura como provisional.

La figura de la oferta de compra suele presentarse como un documento unilateral que expresa la intención de adquirir un bien bajo ciertas condiciones, sin embargo, su eficacia jurídica depende de la formación del consentimiento por lo que establece el derecho civil, en este sentido, ya mencionado con anterioridad el criterio se ha establecido que delimita con claridad cuando una oferta puede considerarse jurídicamente vinculante, precisando que requiere de una aceptación lisa y llana por parte del destinatario. Este criterio permite distinguir entre meras intenciones de contratar y los compromisos que se tienen.³⁶

Estas tesis sirven como análisis en el cual estas ofrecen elementos precisos para sustentar una regulación más justa sobre las preventas. Al exigir una claridad en la formación del consentimiento, para prever responsabilidad precontractual, la SCJN y los Tribunales han brindado herramientas jurídicas que deben incorporarse normativamente en un marco legal en el Estado de Nuevo León.

D. Vacíos en la normativa actual

La práctica de la preventa inmobiliaria es creciente día con día en el mercado inmobiliario mexicano. Sin embargo, su ejecución se encuentra marcada por una grave ausencia de regulación específica, especialmente en Nuevo León, lo cual ha permitido prácticas contractuales opacas y desequilibradas. Esta situación pone en evidencia

³⁶ **OFERTA DE COMPRAVENTA. LA FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO ESTÁ SUJETA A ACEPTACIÓN LISA Y LLANA.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. Clave I.3o.C.968 C. (SJF: 9ª época, T XXXIII, Mayo., 2011, p. 1236). Disponible en línea: SCJN < <https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/162062>>. (Consulta: 4 de septiembre de 2025).

importantes vacíos normativos que afectan tanto a la certeza jurídica del comprador como a la estabilidad del propio mercado inmobiliario.

El ordenamiento jurídico mexicano no cuenta con una ley ya sea federal o estatal que regule de forma específica las preventas inmobiliarias. En su lugar, estas operaciones se celebran con base en mecanismos generales del derecho civil, como lo es el contrato de promesa de compraventa de cosa futura ambos sujetos a condiciones suspensivas, estos mecanismos están previstos en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, si bien estas normas reconocen la validez de acuerdos preliminares sobre bienes futuros no establecen criterios certeros sobre su formalización así como obligaciones específicas para las partes.

Esta situación genera una brecha normativa que deja en manos de la autonomía de la voluntad, en lo que conocemos como un contexto contractual usualmente asimétrico esto se traduce en una protección deficiente para el comprador, por lo que sabemos que la preventa inmobiliaria carece de estructura normativa propia.

Por otra parte, la Ley Federal de Protección al Consumidor representa el principal instrumento de defensa de los consumidores en materia de bienes y servicios. No obstante, su aplicación en el ámbito inmobiliario presenta limitaciones importantes. Aunque contempla principios generales, como la prohibición de cláusulas abusivas en su artículo 85, no establece reglas específicas para las operaciones sobre bienes inmuebles en proceso de construcción, con todo y que existe la obligación de registrar contratos de adhesión ante la misma PROFECO.

La PROFECO carece de facultades para supervisar aspectos fundamentales de estas preventas inmobiliarias, como la existencia legal del desarrollo, la obtención de licencias y permisos o incluso la solvencia financiera del desarrollador inmobiliario. Su intervención se limita a lo estrictamente contractual y solo opera de forma reactiva, en cuanto se ha producido un incumplimiento, esto permite que haya una proliferación de contratos de adhesión en los que existe una desventaja, cláusulas abusivas y omisión de garantías.

La Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León, prevé en sus artículos 271, 300 y 319, formas en las que se pueden anticipar las ventas en los desarrollos inmobiliarios, que establecen lo siguiente:

“Artículo 271. Aun cuando no se hayan concluido las obras de urbanización e instalación de servicios públicos en un fraccionamiento, la autoridad municipal podrá autorizar el proyecto de ventas, para la celebración de operaciones tendientes a la transmisión de la propiedad o posesión de lotes o superficies previstas para su venta, siempre y cuando se cuente con el Proyecto Ejecutivo Urbanístico autorizado e inscrito en el Instituto Registral y Catastral del Estado de Nuevo León, y haya cumplido con:

I. La transmisión de las áreas destinadas a vías, servicios y demás funciones públicas, según lo establece esta Ley y la Ley de Hacienda para los Municipios del Estado de Nuevo León; y

II. El otorgamiento de la garantía hipotecaria o fianza suficiente a favor del Municipio la cual deberá redactarse en la forma y términos que sea solicitado por dicha autoridad, sobre el cumplimiento de las obligaciones faltantes por realizarse más un 20%. La duración de esta garantía, será conforme al programa de obras por ejecutar.

Artículo 300. Aun cuando no se hayan concluido las obras de urbanización y/o edificación, la autoridad Municipal podrá autorizar el proyecto de ventas en condominio, para la celebración de operaciones tendientes a la transmisión de la propiedad o posesión de lotes privativos, porciones, locales o departamentos, previstos para su venta, siempre y cuando se otorgue garantía hipotecaria o fianza suficiente a favor del Municipio, la cual deberá redactarse en la forma y términos que sea solicitado por dicha autoridad, sobre el cumplimiento de las obligaciones faltantes por realizarse más un 20% - veinte por ciento. La duración de esta garantía, será conforme al programa de obras a ejecutar.

Artículo 319. La autoridad municipal competente, una vez que reciba la solicitud del proyecto ejecutivo arquitectónico o licencia de construcción, la revisará y dictaminará en un plazo no mayor de 10 -diez días hábiles. En el caso de las personas físicas poseedoras o propietarias de vivienda unifamiliar se dictaminará en un plazo no mayor a 3-tres días. Si el dictamen descalifica el proyecto de construcción, se notificará al solicitante para los efectos que establezcan esta Ley y demás disposiciones de carácter general expedidas por el Ayuntamiento.”

Aunque dichos artículos establecidos permiten autorizar proyectos de venta en fraccionamientos y condominios antes de concluir las obras de urbanización o edificación, dichos preceptos presentan vacíos normativos sustanciales que afectan directamente la seguridad jurídica dentro de las preventas inmobiliarias para el consumidor. Si bien, se exige como condición el otorgamiento de una garantía hipotecaria o fianza a favor del municipio por el cumplimiento de las obligaciones faltantes, esta misma no establece ninguna obligación correlativa de protección directa para el comprador, como lo fuera un mecanismo de protección que asegure la devolución de anticipos en caso de incumplimiento. Además, esta ley se centra exclusivamente en la relación entre el desarrollador y la autoridad municipal, lo que permite que operaciones de preventas inmobiliarias se autoricen y ejecuten

sin un marco normativo que obligue a informar o resguardar el patrimonio de quienes invirtieron en el proyecto en preventa inmobiliaria. Este mismo ordenamiento normativo deja a los compradores expuestos a situaciones de indefensión ante incumplimientos, retrasos o fraudes de las preventas inmobiliarias.

Otro vacío en la regulación actual es la ausencia de obligación de formalizar ante notario público los contratos de promesa de compraventa y las ofertas de compra al no estar reguladas en la ley. Aunque el Código Civil para el Estado de Nuevo León permite la inscripción de contratos de promesa sobre cosas futuras, la mayoría de los contratos se celebran de manera privada sin certificación notarial, lo cual vulnera la existencia jurídica del compromiso que adquirió frente al desarrollador.

Por lo que se establece en la Ley del Notariado de Nuevo León en el artículo 148, lo siguiente:

Artículo 148.- Los documentos públicos notariales, mientras no fuere declarada su falsedad, probarán plenamente que los otorgantes manifestaron su voluntad de celebrar el acto consignado en ellos, que hicieron las declaraciones y se realizaron los hechos de los que haya dado fe el Notario, así como que éste observó las formalidades que mencionó.

Este artículo explica la presunción de que un documento público sea cierto y veraz, estos documentos públicos tienen valor probatorio pleno, por lo que no se necesitan pruebas adicionales para demostrar que sean válidos.

La expedición de la NOM-247-SE-2021 demostró un paso importante hacia la regulación del sector inmobiliario al establecer lineamientos obligatorios en materia de publicidad, contratos y garantías mínimas para las obligaciones sobre la vivienda habitacional. No obstante, al tratarse de una norma técnica y no una ley formal, su capacidad de generar consecuencias jurídicas está limitada a sanciones administrativas impuestas por la Secretaría de Economía o por la PROFECO.³⁷

³⁷ Gobierno de México: Economía. **Normas Oficiales Mexicanas**. Disponible en línea: Autor <[https://platiica.economia.gob.mx/normalizacion/normas-oficiales-mexicanas/#:~:text=Las%20Normas%20Oficiales%20Mexicanas%20\(NOM,informaci%C3%B3n%20contenida%20en%20los%20mismos.](https://platiica.economia.gob.mx/normalizacion/normas-oficiales-mexicanas/#:~:text=Las%20Normas%20Oficiales%20Mexicanas%20(NOM,informaci%C3%B3n%20contenida%20en%20los%20mismos.)> (Consulta: 4 de septiembre de 2025).

Además, su cumplimiento depende en gran medida de la voluntad del desarrollador y de la capacidad de administración por parte de las autoridades, lo cual en la práctica resultaba insuficiente. También, la NOM-247 no impone obligaciones como la formalización notarial o la constitución de fideicomisos, por lo que su alcance normativo es limitado frente a la magnitud del problema que busca atender. Por eso mismo, las Normas Oficiales Mexicanas son regulaciones técnicas.

El régimen jurídico actual presenta vacíos estructurales que afectan gravemente la seguridad jurídica en las operaciones de preventas inmobiliarias. La falta de una norma especializada, la debilidad de los mecanismos vinculantes como lo son el contrato de promesa de compraventa y la oferta de compra para el consumidor, la informalidad de los contratos y la inexistencia de garantías obligatorias hacen evidente la necesidad de una reforma legislativa que regule esta figura con criterios de transparencia y supervisión de las autoridades. Sin una intervención normativa clara, esta desventaja del comprador seguirá siendo expuesta a riesgos que deberían ser previstos por el ordenamiento jurídico de Nuevo León.

Capítulo IV

PROPUESTA DE REFORMA A LA LEGISLACIÓN DE NUEVO LEÓN

El análisis expuesto en los capítulos anteriores permite advertir con claridad la necesidad de establecer un marco normativo específico que regule de manera integral las preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León, esto con la finalidad de brindar seguridad jurídica y protección que debe tener el comprador. La ausencia de disposiciones claras sobre esta figura ha derivado en prácticas contractuales que se tomarían como poco transparentes, en las cuales se han tomado instrumentos preliminares, cuyo uso ha provocado incumplimientos y perjuicios a los consumidores.

Este capítulo tiene por objeto presentar una propuesta de reforma legislativa dirigida a regular de manera específica las operaciones de venta inmobiliaria en Nuevo León, incorporando figuras jurídicas adecuadas, mecanismos de garantía y transparencia en general. Esta propuesta se divide en cuatro subcapítulos de los cuales primero se expondrá la justificación técnica y social de la necesidad de una reforma, como segundo punto se elaborarán los artículos propuestos, adentrándonos a los elementos normativos concretos que se sugiere incorporar al marco jurídico, en tercer lugar se hablará de la comparación de los modelos internacionales que ya conocemos y las bases utilizadas como base para esta reforma. Finalmente, se plantea el posible impacto que estas modificaciones tendrían en el desarrollo del sector inmobiliario y protecciones a tomar en cuenta para el futuro.

A. Justificación de una regulación específica

La necesidad de establecer una regulación sobre las preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León, responde a un fenómeno jurídico y social que ha ido evolucionando más rápido que el propio marco normativo. La figura de la venta inmobiliaria, la cual es entendida como la comercialización de bienes inmuebles en proyecto o en proceso de construcción, se ha convertido en una práctica generalizada en el sector habitacional y comercial, al punto de representar una de las principales vías de colocación en el mercado de

la vivienda. No obstante, su desarrollo ha estado marcado por una ausencia estructural de regulación normativa, lo cual ha favorecido la informalidad contractual, la proliferación de prácticas abusivas y una evidente desprotección del consumidor frente a los riesgos inherentes a este tipo de operaciones.

En Nuevo León, los marcos normativos vigentes, que actualmente tomamos en cuenta el Código Civil y la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano, resultan insuficientes para atender la complejidad de las preventas. Si bien estas normas contienen disposiciones que permiten, bajo ciertos requisitos, la autorización de la venta anticipada de fraccionamientos o unidades en condominio, lo hacen desde una perspectiva meramente administrativa y patrimonial del desarrollador, sin que estas aborden ni encuadren el tema contractual y los derechos que debe tener el comprador. Dentro de esta observación, la figura del consumidor permanece ausente, como si su participación en estas operaciones fuera marginal o subordinada a la lógica del desarrollo urbano.

Este vacío ha tenido consecuencias evidentes. Como se ha documentado en capítulos anteriores, se ha demostrado cómo compradores de buena fe entregan anticipos sustanciales por unidades que nunca se entregan, o que son entregadas con defectos o con condiciones distintas a las que fueron pactadas en la oferta de compra. En estos escenarios, el comprador carece de herramientas jurídicas eficaces para proteger su patrimonio, ya que no existen normas que exijan la formalización ante notario público, la existencia de garantías financieras, ni el sometimiento de los contratos a supervisión administrativa o de protección al consumidor.

Desde el plano jurídico es fundamental reconocer que las preventas inmobiliarias no son operaciones menores ni marginales. Implican, en la mayoría de los casos, compromisos económicos de largo plazo, frecuentemente financiados mediante créditos hipotecarios, y constituyen actos de disposición patrimonial de alta sensibilidad social, ya que se refieren a bienes destinados a vivienda o inversión patrimonial de las personas. En este sentido, no se trata simplemente de ampliar el número de requisitos para vender inmuebles en la etapa de construcción, sino de diseñar un régimen normativo integral que atienda a todos los

elementos de la operación, como es la oferta inicial, las condiciones suspensivas, las garantías de cumplimiento y la protección de los derechos del adquirente.

En este contexto, si bien la iniciativa presentada por el Grupo Legislativo del Partido Acción Nacional (PAN), el 13 de marzo de 2025 representó un reconocimiento político y legislativo del problema, su contenido resulta claramente insuficiente y superficial la propuesta pretende modificar los artículos 214 de la ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano y el artículo 2141 del Código Civil para el Estado de Nuevo León, Adicionando cinco nuevos artículos orientados a autorizar la preventa inmobiliaria únicamente cuando el desarrollador acredite contar con el 75% del capital total del proyecto. Esta condición, aunque suene razonable en apariencia, no representa una solución estructural, sino una medida limitada que parte de una visión restrictiva y unilateral del fenómeno.

La propuesta omite por completo los aspectos esenciales que hacen de la preventa un problema jurídico complejo. No aborda, por ejemplo, la necesidad de formalización notarial de los contratos preliminares, ni exige el registro de los contratos de adhesión ante la PROFECO ni su homologación por instancias regulatorias. La propuesta tampoco contempla la obligación de constituir fideicomisos o seguros para proteger los anticipos de los compradores, no establece mecanismos de transparencia, como la entrega previa de información técnica del proyecto como lo son planos, licencias, cronogramas de obra, entre otros, no regula las consecuencias del incumplimiento ni prevé sanciones proporcionales para los desarrolladores que violen las condiciones pactadas.

Más aún, la propuesta del PAN omite deliberadamente al comprador como sujeto de protección, al centrarse exclusivamente en la figura del desarrollador y la suficiencia financiera del proyecto. Existe poco de esta propuesta que esté orientada a proteger la buena fe contractual del adquirente, tampoco se enfoca en sancionar cláusulas abusivas, mucho menos garantizar el equilibrio entre las partes de las preventas inmobiliarias. Esta visión parcial del problema impide construir una solución legislativa con enfoque garantista y centrado en el usuario final del bien inmueble.

Uno de los aspectos más cuestionables de la propuesta de reforma presentada por el PAN es su excesiva confiabilidad en la suficiencia financiera del desarrollador como único filtro para autorizar la preventa. La propuesta establece que únicamente aquellos desarrolladores que acrediten contar con al menos el 75% de los recursos económicos del proyecto podrán llevar a cabo la comercialización anticipada de los inmuebles. Sin embargo, este enfoque presupone erróneamente que la disponibilidad de capital es garantía de cumplimiento, lo cual resulta jurídicamente insostenible. La experiencia demuestra que incluso proyectos con solvencia financiera pueden presentar retrasos, incumplimientos contractuales o entregas de bienes defectuosos, especialmente cuando en estos mecanismos no exponen obligaciones claras sobre plazos, contenido mínimo del contrato o transparencia hacia el comprador. Además, esta exigencia podría tener un efecto excluyente sobre pequeños o medianos desarrolladores que, aun actuando de buena fe, no cuenten con ese porcentaje de capital disponible al inicio del proyecto. En lugar de limitar la preventa a un criterio económico arbitrario, una verdadera reforma debería establecer mecanismos jurídicos de control y supervisión contractual, como el uso obligatorio de fideicomisos, la garantía de restitución de anticipos y la validación institucional de los documentos ofrecidos al comprador.

Desde el punto de vista social, la falta de regulación también ha generado una crisis de confianza en el sector inmobiliario, particularmente en segmentos de clase media y media alta que suelen recurrir a las preventas como vía de acceso a la vivienda e inversión a largo plazo. Esta pérdida de confianza impacta negativamente en el dinamismo del mercado, desalienta la inversión, desalienta el querer obtener una vivienda y, en casos graves, daña la imagen institucional de los municipios y del propio estado, cuando se percibe impunidad o falta de supervisión ante desarrollos fallidos.

Por lo anterior, la necesidad de una reforma legislativa específica para el estado de Nuevo León no solo responde a exigencias jurídicas y técnicas, sino también a un imperativo social de equidad, seguridad patrimonial y buena administración pública. No basta con limitar las preventas bajo criterios financieros, por lo que se requiere un modelo que reconozca la legitimidad de esta figura como mecanismo de mercado, pero que impone

condiciones claras para su ejercicio, con reglas contractuales justas, transparencia obligatoria, garantías de cumplimiento y vigilancia institucional.

La propuesta que se desarrolla en el siguiente apartado busca superar las deficiencias de la iniciativa existente, incorporando elementos propios del derecho civil, de la protección y del derecho del consumidor y de la experiencia comparada internacional. Solo a través de una regulación verdaderamente integral será posible equilibrar el interés del desarrollador con el derecho del comprador y transformar las preventas en un instrumento útil, confiable y jurídicamente seguro para todas las partes involucradas.

B. Propuesta de Reforma

Después de que se analizara el estatus normativo y comparado en apartados anteriores, resulta evidente la necesidad de establecer un marco jurídico específico que regule con precisión las operaciones de venta inmobiliaria en el Estado de Nuevo León. La presente propuesta de reforma tiene como objetivo brindar seguridad jurídica a los compradores, establecer obligaciones para los desarrolladores y generar condiciones de equilibrio y transparencia en este tipo de mecanismos. Con esto, se plantea la adición de artículos al Código Civil para el Estado de Nuevo León, en la cual se permita integrar mejores prácticas adaptadas al impacto social y económico del estado, está integrada por elementos fundamentales plasmados en nueve artículos que representan un esfuerzo por transformar la regulación del sector y proteger de manera efectiva a quienes participan en operaciones inmobiliarias bajo la figura de la venta.

Se propone adicionar los artículos 2141 Bis, 2141 Bis 1, 2141 Bis 2, 2141 Bis 3, 2141 Bis 4, 2141 Bis 5, 2141 Bis 6, 2141 Bis 7, 2141 Bis 8 y 2141 Bis 9 del Código Civil para el Estado de Nuevo León, quedando de la siguiente forma y con su justificación del porque se propone la siguiente iniciativa:

Artículo 2141 Bis. – Se entenderá por venta inmobiliaria toda operación jurídica mediante la cual una persona física o moral celebra un acuerdo de voluntades con un adquirente para enajenar un bien inmueble aún no construido o en proceso de construcción, ya sea en su totalidad o en parte, a cambio de una contraprestación pactada, bajo

condiciones y plazos específicos, y con modalidades suspensivas vinculadas a la finalización de la obra.

La inclusión de una definición normativa sobre la preventa inmobiliaria dentro del Código Civil para el Estado de Nuevo León responde a la necesidad de obtener certeza jurídica a una práctica ampliamente utilizada, la cual entendemos que es aún informal en términos legales. Actualmente, el ordenamiento jurídico estatal no contempla esta figura de manera expresa, como ya sabemos que genera vacíos interpretativos y abre la puerta a múltiples conflictos entre los compradores y desarrolladores.

En sistemas jurídicos comparados como los de Francia a través del contrato VEFA³⁸ la legislación ha optado por reconocer expresamente la figura de la preventa, delimitando sus elementos estructurales, las condiciones de su validez y los efectos jurídicos de los mismos.

Artículo 2141 Bis 1. - La Oferta de Compra, es el mecanismo, que se utiliza como instrumento previo a la celebración de un contrato de promesa o compraventa definitiva, este mismo deberá establecer de manera clara y expresa los términos propuestos por el adquirente, incluyendo la descripción del bien, condiciones de pago, plazos de entrega y vigencia de la oferta. No podrá entenderse como vinculante para el desarrollador salvo aceptación expresa y por escrito de su contenido. En ningún caso podrá considerarse como un contrato de compraventa ni sustituir los efectos del mismo.

En la práctica inmobiliaria de Nuevo León, la llamada oferta de compra ha sido utilizada por los desarrolladores como un instrumento para formalizar de manera anticipada el interés de los compradores. Se ha expuesto con anterioridad la tesis de ciertos tribunales colegiados de circuito sobre el consentimiento de las ofertas de compraventa y se ha establecido que una oferta solo puede ser vinculante si existe una aceptación clara, expresa y completa. De lo contrario, se trata de un simple acto preparatorio que no genera obligaciones jurídicas.³⁹

³⁸ La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), Ob. Cit.

³⁹ Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), **CONTRATO DE PROMESA. AUN CUANDO DEBA CONSTAR POR ESCRITO LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN PARA CELEBRARLO PUEDEN EXTERIORIZARSE EXPRESA O TÁCITAMENTE, PARA QUE SE CONFIGURE EL CONSENTIMIENTO**, Ob. Cit.

Este instrumento ha servido como una herramienta unilateral que compromete al comprador, pero exime al desarrollador de toda obligación formal, por lo que esto mismo genera un evidente desequilibrio contractual. La incorporación de este artículo busca alinear la regulación estatal con dicha interpretación jurisprudencial, además de proteger al consumidor inmobiliario de prácticas contractuales confusas o desleales. Esta medida también se inspira en los modelos de Francia y Estados Unidos, donde la etapa previa a la compraventa está altamente formalizada y sujeta a reglas de transparencia y buena fe.

Artículo 2141 Bis 2. - Todo desarrollador que reciba pagos a cuenta, depósitos en garantía, enganches, anticipos o cualquier contraprestación previa de la entrega del inmueble deberá constituir, previo a su recepción, una garantía financiera a favor del comprador. Este mismo podría consistir en un fideicomiso, una fianza, o un seguro de caución, con el fin de que el desarrollador asegure la devolución total de los montos entregados en caso de cancelación del proyecto, incumplimiento o imposibilidad de concluir la obra.

Una de las principales problemáticas identificadas en el contexto de las preventas inmobiliarias en Nuevo León es la ausencia de mecanismos que aseguren la restitución de los anticipos entregados por los compradores. Modelos internacionales como el de España han establecido como requisito indispensable que los desarrolladores garanticen los anticipos mediante instrumentos financieros formales, como es el seguro de caución que se ha explicado con anterioridad o incluso avales. Esta medida no solo protege al comprador, sino que fomenta una mayor responsabilidad por parte de los desarrolladores.

Por lo que se propone que la garantía no sea una opción sino una obligación previa al cobro de cualquier anticipo, esto busca equilibrar la relación contractual y reforzar la confianza en el mercado inmobiliario, con el fin de brindar certeza jurídica a una figura cuya informalidad ha sido fuente constante de abusos y conflictos.

Artículo 2141 Bis 3. – Toda oferta de compra, promesa de compraventa o similar, celebrada sobre inmuebles no construidos o en proceso de edificación, deberá inscribirse ante la autoridad local correspondiente, acompañando la documentación del proyecto, permisos otorgados, la descripción del bien y copia de la garantía constituida previamente.

La autoridad podrá emitir observaciones o prevenir su uso en caso de que se adviertan cláusulas abusivas o ausencia de garantías en dichos mecanismos.

La falta de supervisión previa por parte de las autoridades administrativas ha permitido que dichos mecanismos se celebren con cláusulas abusivas y sin garantías. En las leyes modelo de los Estados Unidos, particularmente en el estado de Florida, el marco normativo exige la presentación de documentos ante la autoridad regulatoria para su revisión, lo cual permite anticipar riesgos antes de que el contrato sea firmado. En México, al hacer obligatoria la inscripción de los mecanismos de preventa ante una autoridad, se creó un mecanismo de vigilancia preventiva, se protege al comprador frente a prácticas abusivas y se promueve una mayor transparencia.

Artículo 2141 Bis 4. - Antes de iniciar operaciones de preventa, el desarrollador deberá contar con la autorización del proyecto por parte de la Secretaría de Desarrollo Urbano Sostenible y el municipio competente, el registro del mismo ante el Instituto Registral y Catastral del Estado de Nuevo León y la constitución de la garantía hipotecaria o fideicomiso conforme a lo establecido en la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano. Será obligatorio proporcionar copia de estos documentos a los compradores previo a cualquier anticipo o depósito que se realice.

Esto otorga certeza al adquirente y facilita el control institucional del cumplimiento legal por parte del desarrollador, esta reforma propone una mayor articulación entre los desarrolladores y la autoridad registral, por lo que establece que ningún pago anticipado podrá exigirse al comprador sin que antes haya autorizado debidamente el proyecto y se hayan hecho públicos los documentos.

Artículo 2141 Bis 5. - El comprador contará con un plazo de 15 días naturales, contados a partir de la recepción de la documentación contractual y del proyecto inmobiliario completo, para poder desistirse del contrato sin penalización alguna y con derecho al reembolso total de cualquier cantidad entregada, sin necesidad de justificar el desistimiento.

Esta figura jurídica está orientada a equilibrar las asimetrías informativas y de poder contractual entre desarrollador y comprador, ya que sucede que el adquirente toma de decisiones sin contar con información clara, comprensible o suficiente sobre el inmueble y en un entorno de presión comercial previo al completar la obra. Esto es un incentivo para ofrecer información completa desde el inicio y fortalecer la confianza del consumidor en estado de preventa.

Artículo 2141 Bis 6. - Todo mecanismo utilizado en preventa deberá formalizarse en la escritura pública ante notario público, especificando la fecha de entrega, características del inmueble, plazo de pagos, garantías ofrecidas y consecuencias del incumplimiento. Por lo que el desarrollador entregará al notario público, bajo protesta de decir verdad, constancia de que los permisos y autorizaciones correspondientes del proyecto son válidos, obtenidos lícitamente y de buena fe, adjuntando las copias respectivas. Dicha constancia será suficiente para que el notario público tenga por acreditada la existencia de los permisos y autorizaciones.

La formalización ante notario refuerza la validez jurídica del acto, le aporta seguridad a las partes y limita la posibilidad de que existan alteraciones contractuales. En países como Francia, la intervención del notario público es obligatoria desde las etapas preliminares de la compraventa, especialmente en operaciones sobre bienes que no han sido concluidos. Esto crea que se cuente con la documentación de respaldo correspondiente y que asegure que las condiciones que se planean pactar están debidamente detalladas.

En el contexto que existe en Nuevo León, predominan los acuerdos privados en operaciones de preventa, por lo que esta disposición legal elevaría el estándar obligando a los desarrolladores a cumplir con formalidades mínimas y brindando al comprador una herramienta más para exigir el cumplimiento de sus derechos por la inversión en una preventa.

Artículo 2141 Bis 7. - Todo desarrollador que celebre mecanismos de preventa deberá constituir un fideicomiso irrevocable ante una institución fiduciaria legalmente autorizada en México, en el cual deberán depositarse todos los pagos anticipados realizados

por los compradores, incluyendo depósitos en garantía, enganches, anticipos o cualquier otra contribución vinculada a la contraprestación del inmueble.

El fideicomiso tendrá por objeto exclusivo el resguardo y la administración de los recursos entregados por los compradores, y su liberación solo podrá realizarse conforme al avance físico comprobado de la obra, de acuerdo con el programa de ejecución validado por el Director Responsable de Obra, notario público o autoridad competente.

En ningún caso el desarrollador podrá disponer libremente de dichos recursos, ni transferirlos a cuentas propias, salvo en términos expresamente autorizados en el contrato de fideicomiso. La falta de constitución del fideicomiso hará nulo de pleno derecho cualquier cobro anticipado y facultará al comprador para exigir la devolución inmediata de su dinero.

La exigencia de un fideicomiso obligatorio para el resguardo de los anticipos representa uno de los avances regulatorios más sólidos que pueden implementarse para proteger al comprador en operaciones de preventa inmobiliaria. Esta figura, ampliamente utilizada en sistemas jurídicos como el de Florida y Chile, ha demostrado ser eficaz para evitar el uso indebido de fondos, garantizar el cumplimiento de las obligaciones del desarrollador y reducir el riesgo de fraudes o incumplimiento. Esta medida le permite al comprador tener certeza de que su inversión no será utilizada para otros fines y que los recursos solo serán transferidos al desarrollador conforme se cumplan los compromisos pactados.

La constitución obligatoria de un fideicomiso representaría un parteaguas en la regulación del sector inmobiliario. A diferencia de una mera garantía, el fideicomiso protege los recursos en sí mismos al colocarlos fuera del alcance del desarrollador hasta que se acredite formalmente el cumplimiento de etapas constructivas.

Artículo 2141 Bis 8. - El incumplimiento de las obligaciones previstas en los artículos anteriores será sancionado conforme a lo establecido en este código, sin perjuicio de la responsabilidad civil, administrativa o penal que pudiera derivar de la conducta del desarrollador. El comprador podrá exigir la devolución inmediata de las cantidades entregadas y reclamar daños y perjuicios por incumplimiento.

Se debe contemplar también un sistema de consecuencias jurídicas claras frente al incumplimiento. Este artículo tiene como objetivo dotar de fuerza coercitiva a todo el esquema normativo propuesto, en el cual se establezca que el desarrollador no solo debe cumplir con formalidades sino también responder por sus actos u omisiones. Al facultar al comprador para exigir daños por incumplimiento, se reconoce la posición que toma como parte vulnerable en la relación contractual. Su inclusión es indispensable para garantizar la eficacia de todo el régimen propuesto.

La incorporación de estos nuevos artículos al Código Civil para el Estado de Nuevo León representa una propuesta de reforma integral que responde directamente a las necesidades detectadas en la práctica de las preventas inmobiliarias dentro de la entidad. Cada uno de los preceptos ha sido diseñado con base en un análisis del marco normativo actual, de la experiencia internacional comparada y de las problemáticas recurrentes que enfrentan los compradores en este tipo de operaciones. Se busca no solo cerrar los vacíos legales, sino también establecer un nuevo estándar de legalidad y, con ello, crear una protección al consumidor en un sector económico que ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años. Este marco normativo no pretende obstaculizar la actividad inmobiliaria por el contrario, busca profesionalizarla y fomentar la confianza entre las partes.

C. Comparación sobre modelos internacionales

El modelo de regulación propuesto con anterioridad no se queda en el vacío legal, sino que responde al análisis detallado de diversas experiencias internacionales que han demostrado ser eficaces para equilibrar la relación entre desarrolladores y compradores en el contexto de las preventas inmobiliarias. En países con mercados bien respaldados y regímenes jurídicos desarrollados como lo son en España, Francia, Chile y Estados Unidos, las operaciones sobre estos inmuebles aún no construidos están sujetas a esquemas normativos donde la transparencia, las garantías financieras y la supervisión son pilares fundamentales.

En el caso de España, la Ley 38/1999 de ordenación de la edificación obliga a los promotores a garantizar la devolución de las cantidades anticipadas mediante seguros de

caución o avales bancarios. Esta obligación se activa desde la obtención de la licencia de construcción y busca proteger al comprador en caso de que la obra no se inicie o no concluya en el tiempo pactado.⁴⁰ Además, los recursos deben ser depositados en cuentas especiales, separados de los fondos del desarrollador a fin de asegurar que sean usados exclusivamente en el proyecto para el que fueron entregados. Esto inspiró directamente los artículos propuestos relativos a la garantía financiera previa a la recepción de anticipos que se ven plasmados en el artículo 2141 Bis 2 propuesto y al fideicomiso de resguardo obligatorio propuesto en el artículo 2141 Bis 7.

En Francia, a través de la figura de la VEFA, se implementó un contrato altamente formalista que exige escritura ante notario desde las etapas tempranas del proceso. En esta figura, el comprador adquiere derechos sobre el inmueble conforme avanza la construcción y solo realiza los pagos con base en hitos establecidos legalmente.⁴¹ Asimismo, la VEFA exige una garantía financiera de finalización por parte del desarrollador. Estas medidas influyeron en el propuesto artículo 2141 Bis 6.

Chile ha enfrentado casos de incumplimientos y fraudes mediante la exigencia de garantías financieras a través de seguros de caución, como se ha demostrado en los mecanismos que utiliza España. En Chile, los anticipos deben ser garantizados legalmente para poder ser recibidos por parte del desarrollador, conforme a lo propuesto en el artículo 2141 Bis 3 que exige el registro y validación de los documentos de preventa ante una autoridad local. Se reconoce el papel preventivo de la autoridad esto con el fin de evitar abusos desde la fase precontractual.

Dentro del marco estadounidense, el estado de Florida ha desarrollado uno de los esquemas regulatorios más robustos en materia de preventas inmobiliarias, en particular para ventas en condominio y unidades no construidas o en proceso de edificación. Esto abre un panorama de cómo, en Estados Unidos, se busca equilibrar el interés de los desarrolladores de forma comercial con la protección efectiva de los compradores. Dentro de sus dos cuerpos normativos fundamentales que regulan este esquema, el *Florida Condominium Act* y el

⁴⁰ Ley 38/1999, Ob. Cit., p.18.

⁴¹ La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), Ob. Cit.

Interstate Land Sales Full Disclosure Act en su nivel federal, han creado un modelo que otorga transparencia al consumidor. Uno de los puntos importantes del modelo que utiliza Florida es la obligación de constituir cuentas fiduciarias para el resguardo de anticipos por parte de los compradores.⁴²

Todo depósito que el comprador realice antes de la entrega formal del inmueble debe colocarse en una cuenta de *escrow* ya sea un fideicomiso o un depósito en garantía, el cual es administrado por un tercero independiente. Los fondos no pueden liberarse hasta que se cumplan determinadas condiciones contractuales, como el avance físico significativo del proyecto o incluso el cumplimiento de etapas pactadas previamente.

Este modelo contempla garantías de construcción obligatorias. El desarrollador deberá garantizar por ley la calidad de la obra y la ausencia de defectos, conforme a los estándares técnicos y plazos establecidos. La influencia de este sistema se refleja en la propuesta establecida conforme a los artículos 2141 Bis 3 y Bis 7, porque se exige la supervisión administrativa de los contratos y la constitución de un fideicomiso irrevocable para los depósitos y liberación condicionada al cumplimiento de hitos verificables del proyecto.

La referencia de los modelos internacionales permite exponer que la regulación de las preventas inmobiliarias sí es posible y es altamente necesaria para que existan operaciones seguras de preventa. La propuesta normativa que se plantea para el Estado de Nuevo León no pretende una traslación de los modelos que se utilizan en el extranjero, sino una reinterpretación contextualizada de buenas prácticas que han sido tomadas como eficaces y consolidadas, pudiendo ofrecer al mercado inmobiliario un marco legal justo para las partes.

D. Impacto de la reforma en el sector inmobiliario

La implementación de una reforma en materia de preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León representa un punto de inflexión en la forma en que se estructura y regula una de las actividades económicas en el desarrollo urbano. El crecimiento acelerado del

⁴² Leg State Statutes Florida, Ob. Cit.

desarrollo inmobiliario ha traído consigo un desarrollo de proyectos en preventa que, si bien han permitido el acceso temprano a la vivienda o a una inversión, han generado altos niveles de incertidumbre jurídica y ausencia de protección para el comprador.

La reforma propuesta, al incorporar elementos como la definición normativa de la preventa, la regulación de ofertas de compra, la exigencia de garantías, la supervisión administrativa y la protección efectiva de anticipos mediante los fideicomisos de los que se ha hablado, tiene el potencial de transformar el sector inmobiliario en todo Nuevo León. Esta transformación no implica una barrera para el desarrollo del sector, porque esto busca profesionalizarlo, elevar los estándares de transparencia y generar confianza entre las partes, todo esto surge por la desconfianza que han generado los desarrolladores al momento de realizar ofertas de compra con cláusulas abusivas y desequilibrio jurídico.

Desde una perspectiva social, el impacto más significativo es la protección efectiva del comprador, por eso mismo es uno de los puntos más importantes del por qué se está proponiendo una reforma. El acceso a una vivienda en etapa de preventa es una decisión económica importante en la vida de una persona. Ante la informalidad normativa actual, los consumidores han quedado expuestos a contratos con vacíos legales, proyectos con obras inconclusas, empresas insolventes y mecanismos que diluyen los derechos por ser ambiguos. Adoptar esta reforma generará menos asimetría entre las partes, lo que facilitará el consentimiento entre el desarrollador y el comprador y reducirá el riesgo de prácticas abusivas o engañosas, lo cual fortalece directamente el principio de buena fe contractual.

En el ámbito jurídico, permitirá que juristas, notarios públicos, asesores legales y autoridades cuenten con una base normativa clara para la interpretación y ejecución de los mecanismos de preventa. Esto probablemente disminuirá la incertidumbre jurídica y abrirá espacio para una cultura de cumplimiento normativo basada en principios claros y sanciones eficaces dentro de las normas. A largo plazo, se prevé que esta reforma contribuya a la conformación de una práctica sólida sobre el tratamiento jurídico de bienes futuros, condiciones suspensivas y garantías contractuales.

La reforma que se propone no solo es jurídicamente viable sino socialmente necesaria y un respaldo para el aspecto económico. Representa una oportunidad para consolidar un

modelo de pre-venta a través de mecanismos funcionales y legales en el cual se responderá tanto al interés público como al interés de los ciudadanos en el sector inmobiliario. La implementación del mismo marcaría un paso importante hacia el cierre de vacíos legales y el inicio de una etapa normativa en la cual los derechos de los consumidores se verán respaldados por normas concretas.

CONCLUSIONES

La presente tesis ha demostrado que el vacío normativo existente sobre las preventas inmobiliarias en el Estado de Nuevo León constituye un problema jurídico y social. La práctica de comercializar inmuebles en estado previo a su construcción mediante la utilización de mecanismos como la oferta de compra y la promesa de compraventa se ha consolidado sin un marco legal suficiente y prácticamente deficiente, permitiendo un margen de discrecionalidad para los desarrolladores y dejando en un estado de indefensión al comprador y sus derechos. Esta ausencia de regulación no solo afecta la certeza jurídica de las operaciones que se llevan a cabo mediante preventas inmobiliarias, sino que ha sido un factor para los famosos “fraudes inmobiliarios”, en los cuales se han dado incumplimientos contractuales y conflictos entre partes.

A lo largo de la investigación se observaron que los mecanismos utilizados actualmente carecen de elementos que garanticen el equilibrio contractual, como son las garantías por anticipos, la supervisión de la autoridad y un derecho de desistimiento correcto. La revisión de criterios jurisprudenciales ha permitido observar que figuras como la oferta de compra, el contrato de promesa de compraventa y los tratos preliminares en general han sido malinterpretadas en la práctica contractual. Ciertas tesis de Tribunales y la Suprema Corte han establecido que la oferta de compra solo genera efectos jurídicos cuando existe aceptación expresa y total, sin embargo, en el entorno inmobiliario es común que se utilicen estas figuras como mecanismos vinculantes sin que se tengan requisitos por cumplir ni garantías mínimas exigidas o apegadas al principio de buena fe contractual. Todo esto genera una asimetría contractual entre las partes que no negocian en condiciones de igualdad. El comprador entrega parte de su patrimonio de forma anticipada, frente al desarrollador, dejando al comprador en estado de indefensión.

Si bien en la revisión del marco normativo aplicable en Nuevo León, se explica que existen disposiciones que se pudieran entender como aplicables a las preventas inmobiliarias

por medio de la interpretación, estas son insuficientes para enfrentar el mercado inmobiliario actual.

Este vacío normativo ha sido aprovechado por los desarrolladores para realizar operaciones de alto riesgo, dejando al adquirente en una posición de desprotección ante dichas operaciones. Esto propicia fraudes inmobiliarios, como los documentados en los medios y en diversas quejas ciudadanas, por lo que esto no es producto de anomalías aisladas, sino de un vacío legal que facilita estas conductas. Por eso mismo se incorpora en la propuesta un régimen de sanciones para los casos en que exista incumplimiento, haciendo que las normas propuestas en la tesis tengan un efecto jurídico real.

El análisis realizado en esta tesis permitió nutrir la propuesta desde modelos normativos consolidados como los de España, Francia, Chile y el estado de Florida en Estados Unidos. Cada uno de los modelos analizados aporta elementos de alta relevancia: las garantías obligatorias que impone España, la intervención de un notario público y el escalonamiento de pagos en Francia, la regulación urbana y la protección patrimonial en Chile, y el resguardo fiduciario y transparencia documental que se otorga en Florida. La tesis no se limitó a describir estos modelos, sino que los integró críticamente para proponer una reforma con base en buenas prácticas internacionales, ajustadas a la realidad jurídica y social de lo que sucede en el estado de Nuevo León.

La reforma representa una respuesta directa al problema estructural de informalidad contractual en el sector inmobiliario. El adquirente de un inmueble en preventa suele ser un ciudadano con poco conocimiento técnico, el cual deposita su confianza y dinero en mecanismos respaldados por documentos que son ambiguos y por desarrolladores sin control institucional ni supervisión de la autoridad. Al establecer normas claras, la reforma fortalece la equidad contractual y previene que operaciones patrimoniales de alto impacto queden sujetas a la voluntad unilateral del vendedor.

La propuesta de reforma contenida en esta tesis representa el núcleo estructural del trabajo, al traducir el análisis jurídico en una iniciativa concreta y viable de transformación legislativa. A través de nueve artículos que se pretende adicionar al Código Civil para el

Estado de Nuevo León, se genera una respuesta normativa integral a las deficiencias observadas en la regulación de las preventas inmobiliarias. Cada artículo responde a una problemática específica detectada en la práctica del Nuevo León, como es la ausencia de una definición legal de lo que es una venta inmobiliaria o incluso la falta de garantías sobre los anticipos, la informalidad de los mecanismos y la inexistencia de supervisión previa de la autoridad y, finalmente, la imposibilidad de exigir daños y perjuicios o una responsabilidad civil en caso de incumplimiento por parte del desarrollador.

Esta reforma no solo se basa en una revisión crítica, sino que también tiene un enfoque en el impacto social y la protección del comprador, generando un mejor entorno del sector inmobiliario en todo el estado. Se trata, por tanto, de una propuesta fundamentada con capacidad de mejorar la práctica contractual y la cultura inmobiliaria en el estado.

Los mecanismos vinculantes utilizados en las ventas inmobiliarias han creado este desequilibrio, en general, por la forma en la que se ha utilizado a las ofertas de compra y el contrato de promesa de compraventa, por lo que operan bajo una estructura ineficiente y sin control, en las que no existe certeza jurídica para las partes. La informalidad ha convertido prácticas legales en fuente de conflicto, ya que los contratos carecen de requisitos o garantías efectivas.

Con la propuesta de reforma se busca contribuir a la construcción de que exista una normativa sólida en materia de mecanismos vinculantes sobre los bienes futuros, los fideicomisos de resguardo y la responsabilidad contractual que conllevan las ventas. La inclusión de estos elementos en la legislación estatal marca un precedente relevante, que posiciona a Nuevo León como una entidad clave para la regulación de un fenómeno creciente pero insuficientemente atendido por el derecho mexicano.

Se ha puesto en evidencia la necesidad de legislar de forma específica y estructural en materia de ventas inmobiliarias. La reforma propuesta representa una solución viable jurídicamente que permite recuperar la confianza en el sector inmobiliario, evitando conflictos entre las partes y garantizando la protección del consumidor. Una legislación específica como la que aquí se propone, tiene el poder de reconstruir la relación entre los

compradores y desarrolladores con transparencia y legalidad. Esta reforma no pretende imponer barreras, sino construir una certeza jurídica en el sector para el cuidado del estado de Nuevo León y el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios en armonía, conforme a derecho y protección del comprador.

BIBLIOGRAFÍA

A. DOCTRINA

Blanco Gutiérrez, Daniel. **La responsabilidad civil a la luz de la Ley de Ordenación de la Edificación. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho.** Valladolid, España. Universidad de Valladolid, Facultad de Derecho, 2014. Disponible en línea: UVaDOC (Universidad de Valladolid, Repositorio Documental). <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5734/TFG-D_0003.pdf?sequence=1>

Borja Martínez, Manuel. **El Contrato Preparatorio.** Revista de Derecho Notarial Mexicano, núm. 122, México, 2009.

Caprile Biermann, Bruno. **La ley de venta en verde: las modificaciones introducidas por las leyes 19.932 y 20.007 a la promesa de compraventa de inmuebles que no cuentan con recepción definitiva y a la compraventa de inmuebles hipotecados.** Revisa ACTUALIDAD JURÍDICA N°20. Universidad del Desarrollo. Julio 2009, Tomo II.

Guadarrama López, Enrique. **La protección jurídica de los consumidores en materia inmobiliaria.** 1ª ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México, Procuraduría Federal del Consumidor, 2006. Disponible en línea: VLex https://app.vlex.com/search/jurisdiction:MX+content_type:4/preventa+inmobiliaria/vid/1084849637

Lledo Yagüe, Francisco. **La Protección de Consumidor de Inmuebles.** 1ª ed. España, Dykinson, 2013. Disponible en línea: Vlex <<https://app.vlex.com/search/jurisdiction:ES/Algunas+reflexiones+urgentes+en+la+ley+de+ordenaci%C3%B3n+de+la+edificaci%C3%B3n%3A+notas+aclaratorias+en+la+protecci%C3%B3n+del+consumidor+de+inmuebles/vid/483854326>>

Ponce de León Martínez, Javier. **Derecho Mexicano de los Contratos Civiles.** México, Porrúa, 2020.

Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. **Contratos Civiles.** México, Porrúa, Decimoséptima ed. 2021.

Rico Álvarez, Fausto, Garza Bandala, Patricio y Cohen Chicurel, Mischel. **Tratado Teórico-Práctico de Derecho de Obligaciones.** 2a ed. México, Porrúa, 2013/2019.

Rojina Villegas, Rafael. **Derecho Civil Mexicano**. 9a ed. México, Porrúa, 1962/2010.

Santana Navarro, Francisco. “*La coordinación entre la LOE y otras normas del ordenamiento jurídico privado*”. Junio, 2019. Disponible en línea: **Anuarios de Derecho Civil**. No. 2, 2019 <<https://revistas.mjjusticia.gob.es/index.php/ADC/article/view/3823>>

Suárez González, Carlos. **Las fases de formación del contrato**. Valor y régimen jurídico. 1ª ed. España, Dykinson, 2017. Disponible en línea: Vlex <<https://vlex.es/vid/tratos-preliminares-699613457>>

B. LEGISLACIONES

Código Civil Federal (P.O. Mayo 26, 1928/Enero 17, 2024).

Código Civil para el Estado de Nuevo León (P.O. Julio 6, 1935/ Enero 17, 2025).

Code de la Construction et de l’Habitation. Vigente desde 22 de agosto de 2021/21 de marzo 2025. En: LegiFrance, París, République Française 2025.

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. BOE núm. 266, de 6 de noviembre 1999. Jefatura del Estado. p. 18, Consulta en línea: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado <<https://www.boe.es/eli/es/l/1999/11/05/38/con>>

Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano para el Estado de Nuevo León (P.O. Noviembre 26, 2017/Mayo 19, 2025).

Ley del Notariado del Estado de Nuevo León (P.O. Diciembre 26, 1983/Enero 17, 2025)

Norma oficial mexicana, prácticas comerciales-requisitos de la información comercial y la publicidad de bienes inmuebles destinados a casa habitación y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados. NOM 247-SE-2021. Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Secretaría de Economía. D.O. Febrero 16, 2022. Disponible en: Diario Oficial de la Federación <https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5646251&fecha=22/03/2022#gsc.tab=0>

C. JURISPRUDENCIA

CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS. Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Tomo XXII, Septiembre de 2005, página 1436). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/177335>> Registro 177335

OFERTA DE COMPRAVENTA. LA FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO ESTÁ SUJETA A ACEPTACIÓN LISA Y LLANA. Tesis Aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito (*SJF: 9ª época, Tomo XXXIII, Mayo de 2011, página 1236*). Disponible en línea: <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/162062>> Registro 162062

PROMESA, CONTRATO DE. Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (SJF: 6a época, Volumen LVII, Cuarta Parte, página 124). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/270832>> Registro 270832

INTERÉS JURÍDICO. NO SE ACREDITA SOLAMENTE CON UN CONTRATO PRIVADO DE PREVENTA. Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 2026). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003066>> Registro 2003066

CONTRATOS SUJETOS A PLAZO. TIENE EL EFECTO DE DIFERIR LOS EFECTOS DE UN CONTRATO A UNA FECHA DISTINTA A LA DE SU PERFECCIONAMIENTO. Tesis aislada. Contradicción de tesis. Primera Sala. (SJF: 10a época, Libro XXIII, Agosto de 2013, Tomo 1, página 741). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2004184>> Registro 2004184