

**COMPRA OPCION Y ARRAS ABOGADOS EN  
VENEZUELA CARACAS**

**[www.protejase.com.ve](http://www.protejase.com.ve)**

**[asomivis@gmail.com](mailto:asomivis@gmail.com)**

**+58 0212 753-9207**

**+58 0212 753-4220**

**+58 0212 753-7186**

**+58 0212 753-7258**

## **MANUEL ALFREDO RODRÍGUEZ – COMPRA OPCION Y ARRAS**

Juan desea comprar un inmueble (casa, apartamento o terreno) mediante un contrato de opción de compraventa. Las partes ya se pusieron de acuerdo en cuanto a la cosa, el precio y la forma de pago. Sólo resta precisar los detalles del contrato, por lo que el abogado del vendedor redacta un borrador como propuesta de la negociación. En el documento se identifican los sujetos que intervienen: el promitente vendedor y el optante comprador. Asimismo, se coloca el precio, las fechas y cantidades a pagar. Al recibir Juan el proyecto del acuerdo, de inmediato lo pone en manos de su abogado, quien le hace las siguientes observaciones. En primer lugar, le advierte al comprador que no le es conveniente firmar una opción de venta dada la situación actual; con ella asume los riesgos por un eventual incumplimiento del vendedor. El abogado explica que lo recomendable es acudir de forma directa al contrato definitivo de venta ante el Registro Inmobiliario. Ese día, el comprador paga el precio total y el vendedor firma la transmisión de la propiedad del bien. Esto supone mayor capacidad de negociación a favor del comprador, podrá perseguir una disminución del precio, visto que el vendedor no tendrá que esperar el transcurso de los noventa o más días para recibir el saldo deudor por la venta. Por el contrario, se emplea la opción de venta con arras, cuando el optante comprador no tiene el dinero completo para pagar el precio. En esa situación, el optante ofrece al vendedor adelantar en calidad de arras un porcentaje del precio del inmueble. Se acostumbra el treinta por ciento. El saldo deudor lo pagará el comprador el día acordado para firmar el contrato de venta definitiva. El problema surge cuando, una vez firmada la opción, se va acercando la fecha para la firma de la venta definitiva ante el Registro Inmobiliario, y una de las partes teme, de manera fundada respecto de la otra, un posible incumplimiento, bien sea en no pagar el saldo del precio o en no acudir a la firma para recibir el mismo. Antes de llegar el día de la firma definitiva en el Registro, el asunto se reduce a preparar las pruebas que deben obtener cada contratante. Por un lado, el optante estará preocupado de demostrar en el día de mañana que no fue él quien incumplió ya que, de forma oportuna, preconstituyó la prueba de su cumplimiento por haber efectuado a tiempo la actividad judicial y notarial respectiva. Por otro lado, el vendedor logrará tener en sus manos la totalidad de los recaudos introducidos en la oficina del Registro, quien asignará fecha de firma antes de la acordada en el contrato de opción. En la práctica, muchos vendedores anuncian la venta del inmueble sin disponer de los recaudos necesarios: solvencia del derecho de frente, del agua, del aseo, ficha catastral, vivienda principal, liberación de hipoteca, certificación de gravámenes, entre otros. A pesar de ello, incautos compradores firman opción, quizás inducidos por corredores inescrupulosos que sólo buscan recibir su comisión dejando a la deriva a las partes. Devendrá el inevitable incumplimiento de una de ellas, en consecuencia será demandada por la otra para que cumpla con la firma de la compraventa definitiva en el registro, o para que indemnice con las arras que quedarán en plena propiedad del vendedor. Este venderá a un tercero el inmueble complicando la situación.

Abogado Litigante.  
Profesor UCV, UCAB y USM.