

Instrucciones para comercializar viviendas Programa Compra de Vivienda Promovida (PCVP)

INVERSORES CON PROYECTOS PROMOVIDOS

Pasos a seguir para comercializar
viviendas a través del Programa de
Compra de Vivienda Promovida

COMPROMISO OBLIGATORIO

Los proyectos bajo
Reglamentación 2017:
ingresados en Oficina del
Inversor a partir del 23.03.2017
- RM 434/2017

Ubicados en las zonas C01, C02
o C03 de Montevideo, con 7 o
más viviendas, deben
comprometer al menos un 10%
del total de las VP para la venta
en el PCVP.

Ubicados en el interior urbano
consolidado, de 5 o más
viviendas, deben comprometer
al menos un 20% del total de las
VP para la venta en el PCVP.

01

IDENTIFICAR LAS VIVIENDAS

Al ingresar el proyecto debe
identificar las viviendas
comprometidas. Podrá cambiarlas
por única vez dentro de los 180 días
corridos desde la promoción.

Al ingresar el proyecto en la Oficina del Inversor para solicitar la promoción, deberá identificar en la planilla de tipologías las unidades que compromete para la venta a través del PCVP. Las mismas deberán reflejar la estructura por dormitorios que tiene el proyecto.¹ Una vez que el proyecto es promovido, el inversor podrá cambiar por única vez las unidades comprometidas dentro de los 180 días corridos desde la promoción.

02

REALIZAR LA OBRA

El inversor desarrolla la obra y la
ANV realiza seguimiento mediante
visitas periódicas.

La Agencia Nacional de Vivienda (ANV) realiza el seguimiento de las obras promovidas mediante visitas periódicas. A su vez, el inversor puede solicitar una visita para verificar que la obra ha alcanzado el 90%. Cuando la obra alcanza el 90% de avance, la ANV informa al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) y se fija el precio máximo en el que se podrán comercializar las viviendas comprometidas.

03

PROPONER PRECIO Y PRESENTAR RECAUDOS

Cuando la obra alcanza el 90% se
fija el precio máximo de venta. EL
inversor debe proponer precio y
presentar recaudos en Oficina del
Inversor.

En este punto, la Oficina del Inversor comunica el mes y el año al que corresponde el precio máximo de venta y solicita que el inversor proponga precio de venta y presente recaudos para su incorporación en el llamado al PCVP.

El inversor debe presentar nota fechada y firmada incluyendo:

- Proyecto, nombre de la empresa y número de RUT.
- Precio propuesto de venta en UI el cual no deberá superar

el precio máximo actualizado al mes de la solicitud.

- Cantidad de viviendas comprometidas para el programa.
- Cantidad de dormitorios.
- Representante legal del proyecto, correo electrónico y teléfono de contacto.

¹ Los proyectos ubicados en Montevideo deberán indicar también las unidades que comprometen para el alquiler con garantía habilitada.

Instrucciones para comercializar viviendas Programa Compra de Vivienda Promovida (PCVP)

- Recaudos gráficos y escritos para su difusión en el sitio web del MVOTMA (plano proyecto de mensura y fraccionamiento, planta general con servicios, tipologías, fachadas, plantas y cortes).
- Memoria descriptiva.

La ANV controla que el plano de mensura y fraccionamiento coincida con el presentado en la Oficina del Inversor. Si existen diferencias deben regularizarse previo a ser incluido en el llamado mediante el ingreso de una planilla de tipologías actualizada en la Oficina del Inversor.

El Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) tasa las viviendas comprometidas e informa al MVOTMA. Si alguno de los precios proporcionados por el inversor fuera superior a la tasación y/o precio máximo establecido, se debe ajustar. El precio final con el que se publican las viviendas en el llamado será el mínimo entre el precio propuesto por el inversor, el precio máximo establecido según la zona, la cantidad de dormitorios, la fecha y el valor de tasación proporcionado por el BHU.



Cuando el BHU comunica al MVOTMA que la/s vivienda/s cuenta/n con la documentación necesaria para la celebración de la compraventa y la hipoteca, éste fija la fecha en que inicia el plazo de 180 días hábiles para la firma de la compraventa. Queda registro en el acta de la Comisión Asesora de Inversiones en Vivienda de Interés Social (CAIVIS) y será comunicada al inversor a través de la Oficina del Inversor.



Para incorporar viviendas al PCVP, los inversores deben manifestar su interés mediante la presentación de una nota en la Oficina del Inversor. Es imprescindible que en ésta se identifiquen las unidades que se proponen para el programa.

La nota se presenta en la CAIVIS y se da respuesta al inversor admitiendo o no las unidades al PCVP.

Si al momento en que se admiten las unidades propuestas la obra no tiene el 90% de avance, se sigue el mismo procedimiento que para las viviendas comprometidas en forma obligatoria.

Si, por el contrario, las viviendas ofrecidas pertenecen a una obra que cuenta con el 90% de avance o superior, una vez admitidas, se solicita la presentación de recaudos y propuesta de precios. La fecha en la que se fija el tope de precio es, en este caso, la de ingreso de la documentación solicitada a la CAIVIS. Será comunicada al inversor a través de la Oficina del Inversor.