

Este es el condominio West Side de Punta Cana, que tuvo que incrementar sus valores producto de los altos costos de la construcción.



La inmobiliaria argumentó que aumentaron los costos de construcción

Chilena compró una casa en verde en Punta Cana, pero luego le subieron el precio

BANYELIZ MUÑOZ

María José Orieta (44) soñaba con tener una casa cerca de una playa paradisíaca. Su marido es dominicano y había tenido la oportunidad de ir varias veces a Punta Cana. Estando en Chile, comenzó a investigar sobre inmuebles en venta en esta ciudad. Fue así que llegó al proyecto West Side, donde vio una casa de unos 300 metros cuadrados que le encantó, la cual estaría lista en enero de 2024. Su valor era de US\$183.302, así que no dudó en reservarla por un monto de casi de US\$5.000.

Orieta es periodista de profesión, pero siempre ejerció como ejecutiva bancaria (aunque ahora solo se dedica al tema de las inversiones inmobiliarias). Como tenía un buen ingreso en 2020, dejó US\$50.000 de pie y el resto acordó pagarlo en cuotas de US\$1.500. Desembolsó unos US\$90.000 en total.

Sin embargo, la situación de la pandemia y el encarecimiento de los precios de los materiales cambiaron sus planes. Una de las vendedoras le informó que la inmobiliaria buscó socios (unos españoles) para sustentar el proyecto. Luego un representante de la misma compañía la llamó para avisarle que las condiciones de venta habían cambiado. Ese día partió su odisea.

Nuevas condiciones

Para continuar con el proceso de compra, le exigieron firmar un nuevo contrato de promesa de venta con la propiedad a

un valor mucho mayor.

“En principio, me dijeron que tenía que pagar US\$30.000 más, pero después me lo incrementaron a US\$60.000, con un nuevo plan de pago. No quise aceptar porque mi propósito era pagar al contado la casa. Un crédito hipotecario no era una opción para mí, porque las tasas de interés son altísimas en República Dominicana, rondan el 14%”, comenta.

Además de subirle el precio, dice que la inmobiliaria le señaló que la vivienda que iba a adquirir sería una de menores prestaciones.

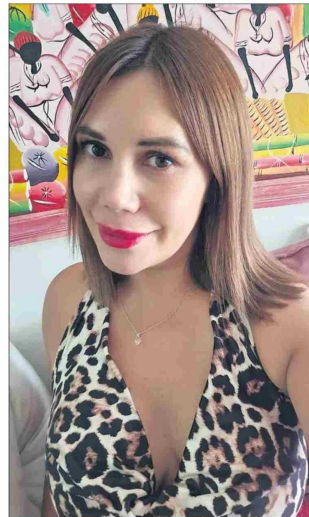
“Me querían pasar una villa básica. La que yo compré era una de las más costosas. Nada que ver con lo que compré. El vendedor me decía: tomas eso o no tienes nada”, recuerda Orieta.

Fue así que empezó a barajar alternativas de financiamiento con diferentes entidades bancarias de la zona.

“El banco tasó las propiedades y la que costaba US\$240.000, en verdad salía US\$150.000. O sea, las estaban sobrevalorando”, añade. “Le reclamé a uno de los representantes. Y me pasó una casa similar, pero con piscina. Le pedí al tasador que por favor inflara un poco más el precio. Le conté mi problema y le mencioné que estaba dispuesta a asumir la pérdida si la tasación llegaba a US\$190.000. Los bancos no aceptaron, ya que el proyecto no tenía los estudios de título a su nombre. Había muchas irregularidades”, enfatiza.

La última opción que le dio la empresa fue firmar un desistimiento de compra en el que renunciaba a tomar acciones legales.

“Ellos querían desaparecer mi contrato anterior. Me comentaron que cuando se vendiera la villa, me pasarían el dinero que aboné. El tema es que podían pasar dos, tres, cuatro, cinco o hasta diez



María José Orieta, la denunciante.

compra anterior. Firma ese desistimiento bajo la promesa de que van a devolver su inversión en cierto tiempo, pero pierde sus derechos y la empresa podría no devolverle el dinero”, asume.

Inmobiliaria responde

Joan González, dueño de Grupo Paceo, menciona que la situación de la pandemia le generó un desajuste en las finanzas de la compañía.

“Todos los precios de los materiales se duplicaron. Por eso mismo nos sentamos con cada uno de los clientes para hacer un ajuste que sustente la situación”, explica.

“Nosotros le dijimos que se le aumentaría a US\$60.000 para compensar los aumentos que atravesamos tras la pandemia y ella aceptó US\$36.000. La cliente solicitó un préstamo con dos bancos y yo tengo la prueba de que se los rechazaron porque no tiene capacidad de pago. Y luego lo que acordamos es hacerle la devolución de su dinero con la reventa de la propiedad, a lo cual ella se ha negado”, indica.

También acusa que le quieren dar algo que no compró...

“Todas las casas son iguales desde el primer día hasta hoy. Todas con la misma terminación, la misma calidad y distribución. Tenemos las puertas abiertas a cualquiera que quiera venir. El proyecto es una realidad. Nuestra oficina está aquí. Los documentos están aquí y los papeles hablan por sí solos. Hoy tenemos más de 100 casas entregadas y seguimos en construcción.”

años”, asegura.

Por eso decidió interponer una acción judicial contra el Grupo Paceo, que se suma a otras denuncias de compradores extranjeros.

“No quiero esa casa. Se trata de una vivienda básica: no es lo que compré. Las terminaciones son horribles. El proyecto en el que compré parecía un resort, con piscina, restaurantes y un montón de cosas. Lo que busco con la demanda es que me devuelvan mis US\$90.000”, señala.

Su abogado, Jean Cristófer Pérez, sostiene que el desistimiento no es una buena salida para su representada.

“Al firmarlo, el comprador renuncia de cualquier acción legal presente y futura en contra de la empresa. Además, deja sin validez el contrato de opción de