

La ciudad de las promesas de compraventa rotas

El cambio de las condiciones económicas y el aumento de las tasas de interés han afectado a compradores, quienes han tenido que desistir de las promesas que hicieron meses atrás. La exposición a multas y a perder el pie han abierto mercados que solucionan este problema, que es considerado por algunos como un abuso.

Por **Gianluca Parrini y Vicente Flores**

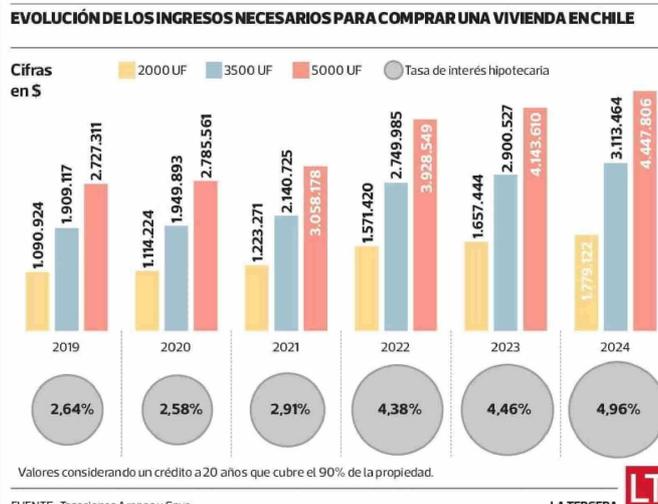
Francisco Lackington (31) tenía ganas de que su futura familia viviera en una casa grande. Eso conversaba con su pareja, Javiera Pizarro, a principios de año. Él, un ingeniero civil industrial de la Usach, sentía que ya era hora de agrandar el espacio que compartía con ella, en un departamento en San Miguel.

El trabajo de Lackington en Starken le permitía un buen pasar económico. Además, cursó un MBA y se dedicaba al análisis de datos. Pizarro, en tanto, era administradora en el sector público.

Un día, una inquietud le vino a la pareja. -Vivíamos hacia dos años juntos -dice Lackington-. Y ya teníamos dos perritos. La rutina de tener que bajarlos a pasear tres veces al día nos llevó a pensar en que el espacio que teníamos era poco. Y nos empezamos a poner en el escenario de qué iba a pasar si teníamos hijos.

Lackington empezó a buscar proyectos. En internet encontró uno de la inmobiliaria Socovesa. Se llamaba Laguna Cóndores. Se lo mostró a Pizarro y quedaron fascinados: era un proyecto en Nos, cerca de San Bernardo, con casas de dos pisos, de 100 metros cuadrados y una gran laguna artificial. Lo otro bueno: a pesar de que costaba siete mil unidades de fomento, podían costearlo si complementaban las rentas de ambos.

La pareja visitó el proyecto y les gustó una de las casas. Estaba disponible para entrega inmediata, y costaba 6.986 UF. Cuando vieron el jardín, Pizarro pensó en sus futuros hijos jugando allí. Lackington, en tanto, se imaginaba teniendo un asado para el 18 de septiembre en su nuevo quíncho. Todo eso los convenció.



Decidieron sellar la promesa de compraventa en mayo de 2024. Lo hicieron enviando un documento firmado por un correo electrónico. A pesar de que tenía un crédito preaprobado por el total de la propiedad, Lackington preguntó qué podía pasar si no lograba el financiamiento con el banco. El vendedor le aseguró que iba a estar todo bien y que no se preocupara.

-Me dijo: mira, si no te dan el crédito, no hay negocio, y tenemos que devolverte la plata. No hay riesgo para ti.

Esa noche, dice Lackington, fueron a celebrar con Pizarro: comieron sushi en un local en San Miguel.

-Estábamos nerviosos. Empezamos a imaginarnos nuestra vida allí, en esa casa. Al día siguiente fuimos a Ikea a ver muebles.

Lackington empezó a negociar con el banco el financiamiento. En paralelo, el corredor de la inmobiliaria le escribía a diario para saber de sus progresos. Incluso lo felicitó cuando firmó la promesa de compraventa.

Así, comenzaron con un plan de pagos: lo primero que tenía que hacer era cancelar el pie de la propiedad, de 1.390 UF (52 millones de pesos).

El ingeniero explica que ahí empezaron sus problemas.

-Alcancé a abonar cinco millones de pesos.

Y luego, con el correr de los días, mi señora me comunicó que la habían echado de la pega. Eso fue el 8 de julio pasado. Fue de un día para otro. El lunes al mediodía me llamó y me dijo: me echaron. Y lo que atiné a pensar fue ¿qué hacemos con la casa? Si es el tremendo crédito.

Lackington dice que trató de hacer avanzar el crédito. Le preguntó a su ejecutiva del banco qué podían hacer. Ella le dijo que no había forma de avanzar con la idea: hacerlo de otra manera sería falsear antecedentes.

-Por eso llamé al vendedor. Me dijo no te preocupes. Entiendo la situación. Voy a hacer que anulen el negocio.

Luego, describe Lackington, sus problemas se acrecentaron.

-El vendedor me dijo que para cerrar el negocio necesitaban un cheque que no se iba a cobrar. Era una especie de "cheque ficticio". Yo lo emití, pero al final lo cobraron, y salió protestado.

El ingeniero sigue su relato.

-Pasaron los días y no me contestaba el WhatsApp ni los llamados. Antes le decía hola y me llamaba de inmediato.

Lackington cuenta que se desesperó. Por eso, fue a las oficinas de la inmobiliaria a preguntar por su situación. Le dijeron que lo iba a atender el jefe del vendedor que lo había asistido hasta ese momento.

-Me dijo, mira, yo te voy a dar la mirada de jefatura: las cosas no son así. Tú firmaste una promesa. Te puedo devolver el cheque, pero me tienes que dejar otro. Voy a escalar tu tema a la gerencia comercial. Y desde ahora no vas a conversar más con el vendedor.

Lo siguiente que le dijeron lo dejó sin dormir en los días venideros.

-El peor escenario para mí era pagar una multa que asciende al 20% del valor de la propiedad, que son unos \$ 25 millones. Para mí es una cantidad de plata brutal. Son casi todos mis ahorros.

Promesas sin cumplir

El caso de Francisco Lackington es cada vez más común.

Así lo afirma Daniel Serey, gerente de estudios en Toc Toc, una plataforma en línea de compra y venta de propiedades. Dice que cada vez más promesas de compraventa se están rompiendo.

Lo demuestra con cifras: en 2016 en su plataforma registraron 81 desistimientos de promesa de departamentos en la RM. Ese número creció a 480 en agosto de 2023, hasta llegar a un peak histórico de 807 desistimientos en julio de este año.

La comuna con más desistimientos de departamentos en el mes del peak histórico, según las cifras de Toc Toc, es La Florida, con 118 promesas rotas. Le sigue Ñuñoa, con 94, y Santiago, con 64.

Serey le da una explicación a esto:

-El año 2021 fue un muy buen año en cuanto a ventas de proyectos, sobre todo en blanco. Habían salido los retiros de las AFP, por ende la gente tenía dinero, y las condiciones para comprar eran buenas. El problema es que en 2022 empezaron a subir las tasas de interés. Y el crédito hipotecario se pide cuando el proyecto se entrega. Es decir, se analiza la posibilidad de tomar el crédito con condiciones distintas a las que había hace dos o tres años. Y

hay que recordar que en 2022 empezaron a subir las tasas de interés.

Lo que describe Serey se condice con las cifras que entrega el Banco Central: en enero de 2021, la Tasa de Política Monetaria (la tasa de interés a la que el Banco Central les presta dinero a los bancos comerciales, que incide directamente en las tasas de todo el mercado) era de 0,5%. El 15 de julio de ese año comenzó un aumento gradual hasta octubre de 2022. Allí, la TPM llegó a su mayor número en 20 años: 11,25%.

—Por eso —sigue Serey—, las promesas que se están rompiendo hoy son las promesas que fueron firmadas antes de esa alza de tasas.

Javiera Serrano, analista del estudio de tasación Arenas y Cayo, piensa que el alza de las tasas tiene una estrecha relación con los desistimientos de promesas. Lo muestra con las cifras de un estudio que realizó: si en 2021 se necesitaba un sueldo de \$ 1.223.271 para comprar una propiedad de 2.000 UF, hoy ese piso subió a un ingreso de \$ 1.779.122.

Esta alza de promesas sin cumplir ha generado varios fenómenos. Entre ellos, lo que le pasó a Lackington: tiene que pagar un 10% de la propiedad como penalización por no lograr financiar su promesa.

El académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, Pablo Barberis, dice que esta alza de promesas rotas generó una oportunidad de negocios.

—Gente que trabaja en la banca me informa que entre un 40% y un 50% de los créditos se están rechazando. Se generó un volumen tan alto de desistimientos, tanta gente con el mismo problema, que se convirtió en una oportunidad de negocio. Así nació un mercado relacionado a las promesas de compraventa.

Buscando en Google, Francisco Lackington llegó a una página en internet llamada Devuélveme Mi Pie. Así conoció a Rodrigo Cid, el fundador. Se dio cuenta de que hacían exactamente lo que él necesitaba: asistencia legal para que le devolvieran el pie, sin tener que pagar una multa.

Cid cuenta que es ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile. Que se dedicaba a otra cosa antes, pero que en 2021 vio este problema de promesas sin cumplir.

Cid explica que los cambios en el panorama económico han generado este cambio en el mercado.

—Hasta antes de la pandemia, si una persona no podía comprar, la inmobiliaria por lo general no se complicaba: devolvía la plata, esa unidad la vendía más cara y punto. O bien el comprador vendía su promesa, que ya había ganado valor en ese tiempo. El problema es que, con la pandemia, los precios han cambiado mucho. Y a veces esas promesas incluso han perdido valor. Eso hace que las inmobiliarias ya no puedan vender tan rápido esas unidades, o bien se hace más difícil encontrar un comprador para esa promesa.

Por eso, dice Cid, es que las multas de las promesas comenzaron a ser un gran problema para quienes estaban interesados en comprar esas propiedades.

Francisco Lackington relata que desde que recibió la noticia de que iba a tener que pagar una multa, con su esposa han vivido días negros.

—Me sentía culpable. A mí me dijeron que, en el fondo, no iba a tener ningún problema con



► Francisco Lackington y Javiera Pizarro.

la anulación del negocio. Pero ahora me dicen que tenía que pagar una multa. Pensaba en por qué no impuse yo mis condiciones en ese momento.

Según Rodrigo Cid, casos como el de Lackington son frecuentes. También que hay dos grandes vías para recuperar el pie de una promesa inmobiliaria. Por un lado, dice, nunca pierde de vista que las inmobiliarias son empresas que quieren evitar perder un negocio.

—Muchas veces genero soluciones comerciales. Porque en vez de decirle al afectado vas a perder toda tu plata, es mejor decirle: ¿Y si en vez de comprarte esa propiedad de 4 mil UF no te compras una de 2 mil UF? Ahí se conversa con la inmobiliaria para poder hacer un cambio de unidad.

Cid explica que la otra vía es pedir la devolución del dinero del pie.

—Pero es difícil. En el 60% de los casos logro que la inmobiliaria devuelva dinero, y no te lo devuelven todo. Te pasan la mitad o un porcentaje.

Cid no es el único que vio una oportunidad en esto.

Ricardo Molina es el fundador de Vende tu Promesa, un portal dedicado a eso: compraventa de promesas inmobiliarias. Lo explica de forma sencilla así: “Calculamos el total de cuotas que el cliente pagó por el pie, y nosotros se las pagamos y nos traspasamos a nosotros la promesa”. El negocio de Molina es exitoso cuando logra vender una promesa de compraventa a otro comprador ganando una diferencia.

Molina, quien es contador auditor, comenta que hace años que trabajaba en eso. Pero no fue hasta después de la pandemia que decidió formalizarlo. Dice que también veía a personas perder el 10% de multa por el desistimiento

de promesa. Lo otro que dice es que nunca había tenido tantas ofertas para comprar promesas como ahora.

—Contando un año hasta esta fecha —octubre del 2024—, nos han llegado 1.200 ofertas de promesas para analizar. Nuestra empresa compró cuatro de ellas, y a través del portal se lograron ceder seis (traspasar la promesa a otro interesado). El número se ve bajo, pero es porque se analizan un montón de variables para asegurar la rentabilidad de cada inversión. Las que compramos y nos interesan más son de propiedades que cuestan en promedio unas 2 mil UF.

Molina dice que de las ofertas que recibe, la comuna que más se repite es Santiago. Pero también nombra a Estación Central, San Miguel, Macul y Ñuñoa.

Molina agrega que un factor clave en estos negocios es que las emociones les juegan en contra a estos compradores, que no piensan bien en todas las variables que pueden fallar.

—El 98% de las personas que compran su primera vivienda no hacen un análisis detallado. Se dejan llevar porque es bonito el proyecto y se ve bien la maqueta en 3D. Pero de lo que hay que preocuparse realmente es si estaré preparado para enfrentarme al banco y lograr el crédito. Porque en dos años te puede pasar cualquier cosa. Entre ellas, perder el trabajo.

Buscar una salida

Las multas por incumplir una promesa de compraventa inmobiliaria generan un debate en torno a su validez.

Andrés Herrera, director del Servicio Nacional del Consumidor, expone que desde 2023 a la fecha han recibido 1.699 reclamos contra inmobiliarias por problemas de promesas de

compraventa. De esos, el 26% se ha resuelto de manera favorable. El problema que más se repite es incumplimientos en los plazos de entrega. La que más tiene es Pacal, con un 2,5% de los reclamos. Le sigue Maestra (1,94%) y Los Silos (1,88%).

Lo otro que sostiene Herrera es que las multas elevadas por incumplir promesas son una práctica inapropiada.

—Son multas abusivas. Una de las razones es que son impuestas unilateralmente por las inmobiliarias. En esos contratos el consumidor no puede discutir ni su monto ni la forma en que va a proceder.

Pero Francisco Klein, gerente general del grupo inmobiliario Viva, dice otra cosa. Cree que las promesas son un acuerdo que protege a ambas partes.

—Que se rompa una promesa tiene costos para las inmobiliarias. Está la comisión por la venta que se le pagó al bróker. Lo otro es que tengo que sacarlo de nuevo a la venta. Debo pagar publicidad y sueldo fijo a vendedores, contribuciones y mantención de la unidad. A eso súmame que las inmobiliarias contratan una póliza con una aseguradora que proteja al cliente en el caso de que la inmobiliaria quiebre. Si la promesa se rompe, esa plata no se devuelve.

Herrera dice algo más. Tiene que ver con el caso de Lackington.

—También son abusivas, porque retienen el pie de un consumidor, cuando depende de hechos que no son injerencia del cliente, como es conseguir el financiamiento con un banco.

Klein rebate esta idea.

—No es una excusa válida que el cliente no consiga el crédito hipotecario. Primero, él debe preaprobarse y mostrar que es sujeto a crédito. Pero también es deber del cliente cuidar su situación económica para mantener así las condiciones que lo llevaron a ser preaprobado, como endeudarse con créditos de consumo, tarjetas o con otros créditos hipotecarios.

Por eso, todos coinciden en algo: llaman a evitar promesar una propiedad muy cerca de la capacidad financiera.

Sobre todo porque, como explica Serey, no parece que esta tendencia vaya a cambiar pronto: según el analista de Toc Toc, los desistimientos seguirán altos durante los próximos 12 meses.

—Aún quedan unas 15 mil unidades que ya están vendidas. De esas, unas 10 mil fueron compradas en 2021. Por ende, la tasa de desistimiento seguirá alta hasta mediados del próximo año. Pero después de eso, la mayoría de las promesas fueron firmadas con las nuevas condiciones bancarias. Así que deberíamos comenzar a ver niveles más bajos desde el 2025.

Desde Socovesa, la inmobiliaria con la que Francisco Lackington hizo el trato, aseguran que ya tomaron contacto con el ingeniero para buscar una solución a su problema y que están analizando su situación.

Lackington, en tanto, asegura que tiene toda la intención de seguir con el negocio. Su idea continúa siendo la misma: tener un lugar donde puedan crecer sus hijos. El problema es el financiamiento y el costo de la lección que aprendió en este proceso:

—Jamás voy a volver a firmar algo sin que me lo vea antes un abogado. ●