

Pablo Seaman rebajó de \$8.000.000 a \$5.000.000 el pago por no cumplir el contrato

# ¿Firmó una promesa y se quedó sin hipotecario? Abogados cuentan cómo bajar la multa

BANYELIZ MUÑOZ

En un abrir y cerrar de ojos cambió el escenario de tasas de interés y los plazos para los créditos hipotecarios. Algunos postergaron la compra, pero otros tantos tenían firmada una promesa de compraventa para un departamento que compraron en verde hace uno o dos años, cuando las tasas estaban en 3% y el plazo era hasta de 30 años, y ahora sus ingresos no son suficientes para conseguir un crédito con 4% de interés y a no más de 25 años de plazo.

Esto les significa una grave problema, dado que la mayoría de estos contratos establece multas por incumplimiento de entre 10 y 20% del valor de la propiedad. Por ejemplo, si el departamento cuesta 3.000 UF, la multa es de 300 UF o 600 UF.

Pablo Seaman, abogado de la corredora Remax, tiene un amigo que estuvo en esa situación y lo ayudó a reducir esa multa.

"El pagó \$8.000.000 de pie (durante el periodo en que se construía el edificio), pero cuando debió firmar la escritura, cuando el edificio estaba listo, la entidad que antes le otorgara el crédito le comunicó que ya no calificaba. Si en su preevaluación el dividendo mensual era de \$200.000, hoy con las nuevas tasas y plazos debía pagar \$100.000 adicionales. No le daban los ingresos", relata.

**-¿Qué hizo su amigo?**

"Hablé con la inmobiliaria. Ellos le dieron un plazo de un mes más para poder obtener un mutuo hipotecario (el crédito), pero todos los bancos lo rechazaron. Volvieron a hablar con la inmobiliaria y le manifestaron que no querían deshacer el negocio. Lo amenazaron con que lo iban a demandar y que le cobrarían una multa del 10% que estaba establecida en la promesa de compraventa (en su caso eran 258 UF, o \$7.981.488). Por eso él me solicitó intermediar. Estábamos contra la espada y la pared: las inmobiliarias en estos momentos están con la sartén por el mango.

**-¿Cómo lo resolvió?**

"Hablé con los ejecutivos a cargo de la gestión y luego con el abogado de la inmobiliaria. Al final llegamos a un acuerdo salomónico, extrajudicial, en el cual ellos le devolvieron \$3.000.000 de los \$8.000.000 que había dado de pie: \$5.000.000 fueron los que perdió. Le argumenté que mi amigo durante el año quedó sin trabajo, que luego de dos meses de búsqueda encontró, pero con un sueldo un poco más bajo (\$300.000 menos). Y cuando fue a los bancos le negaron el crédito considerando el



DAVID VELÁSQUEZ

**Cientes que compraron en verde hace dos o tres años ya no califican para el crédito por cambios en la economía.**

nuevo escenario de tasas y plazos. La inmobiliaria no está obligada a devolver lo que él había pagado, ya que el contrato señalaba expresamente que ese monto no sería devuelto en caso de que no se concretara la venta.

**-¿Qué otras opciones hay?**

"Una sería pedir a la inmobiliaria que permita la cesión de la promesa, y vendérsela a otra persona. Otra sería negociar con ellos y quizás quitar la bodega o el estacionamiento, o ambos para que la propiedad tenga un menor valor. En esos casos se puede modificar la promesa de compraventa.

**-¿Qué se puede esperar de una negociación?**

"Es bastante raro que a alguien le pueda ir bien. Ellos no tienen la obligación de negociar si se firmó válidamente una promesa. La inmobiliaria

podría no devolver el monto e inclusive demandar a la persona que prometió comprar y no lo hizo.

**-¿El Sernac puede hacer algo?**

"Puede mediar. No obstante, no puede multar ni obligar a las inmobiliarias.

**Buscar acuerdos**

Juan Ignacio Ipinza, abogado de la Universidad Mayor, menciona que tiene tres escenarios cuando no puede cumplir: uno, enfrentarse al escenario más complejo, que es el incumplimiento, pudiendo ser sujeto de una demanda y multas; dos, conversar y ver la posibilidad de llegar a un acuerdo para dejar sin efecto el contrato o modificar algunas cláusulas; y tres, alegar motivos de fuerza mayor, pero esto podría incluso desembocar en un juicio, que alarga el proceso, tiene un costo monetario y se corre el riesgo de no conseguir un fallo favorable.

**-¿A qué consensos se puede llegar?**

"Por ejemplo, dejar sin efecto el contrato. También puede ampliar el plazo para el contrato prometido (la mayoría da 15 días desde la entrega del edificio). Muchos clientes tratan

de ampliar el plazo para hallar otro banco que les pueda otorgar el crédito hipotecario", fundamenta.

**Cláusulas abusivas**

El abogado Mario Sandaña también defendió a una clienta por incumplimiento de contrato (quedó cesante y no pudo obtener financiación).

"Hay una práctica histórica de parte de las inmobiliarias de establecer multas abusivas en los contratos: cobrar el 10 o el 20% del valor de la propiedad es una cláusula abusiva. Las personas sufren mucho con un juicio", plantea.

Asegura que hay otros pocos desarrolladores inmobiliarios que tienen cláusulas menos exigentes.

"Algunas cobran multas de \$1.000.000, porque entienden que después van a poder vender el departamento. Eso en términos personales me parece razonable", indica.

**-¿Cuál cree que es la mejor solución?**

"Que las inmobiliarias entiendan el contexto y cambien sus prácticas comerciales. La responsabilidad (por el cambio del escenario económico) no es de la gente.

"Las inmobiliarias están con la sartén por el mango", asegura el abogado Pablo Seaman.