

## **Incumplimientos en Venta de Viviendas**

Por: Pedro Meilán – Administrador de ACODECO

Una de las más grandes inversiones, que la mayoría de los hogares hacen es la adquisición de una vivienda. Al iniciar la compra, entre la escogencia de la casa o apartamento, la firma del contrato de promesa de compraventa y la aprobación del préstamo hipotecario, todo se hace placentero y se crea la ilusión del día en que podremos mudarnos a nuestro nuevo hogar.

Pero la ilusión de la obtención y entrega de la vivienda se va desvaneciendo, cuando nos encontramos ante situaciones como: el aumento de los costos de la propiedad, establecidos o no en el contrato y el inicio de la obra, entre otros. Aunque recordemos, que es obligación del proveedor establecer el monto total del precio de venta que se pagará. Si no pasa por estas situaciones, con seguridad sí tendrá que pasar por el engorroso incumplimiento de la fecha de entrega de su vivienda, más aún podrá vivir esta afectación reiteradamente, ya que muchas veces se informan a los consumidores sobre distintas fechas probables de entrega, que se van dilatando.

Esta afectación, se extiende a lo económico, pues en ocasiones tenemos que pagar adicional el alquiler del inmueble en el que se está viviendo o bien no podemos hacerle entrega al nuevo comprador (en caso de que sea propio y lo hayamos vendido) o con el pago de penalidades por almacenaje de los muebles que hemos adquirido.

Por todas las razones antes anunciadas, en la ACODECO, se reciben un número plural de estas quejas. Cabe mencionar que dentro de las normas de protección al consumidor, se establece que en los contratos de promesa de compraventa y de compraventa deberán constar la fecha cierta o determinable de entrega. En caso de que no se pueda cumplir con la entrega en la fecha cierta establecida, se dará a conocer al consumidor las causas por las cuales se da el aplazamiento, estableciéndose un nuevo plazo de entrega.

De lo anterior se desprende que el consumidor tiene la opción de terminar el contrato y solicitar al proveedor la devolución total de las sumas abonadas y sin ningún tipo de penalización, cuando se dé el incumplimiento por causas no imputables al proveedor.

Se hace obligatorio tratar el incumplimiento de la publicidad de viviendas nuevas, la cual se hace por medio de folletos o por casa modelo, entre los métodos más conocidos. Independientemente de la forma que se escoja para hacer el mercadeo del bien inmueble, ésta debe contener información clara, veraz y esencial o, en su defecto, establecer de manera precisa, las excepciones o limitaciones; ya que en muchas ocasiones se promete por enumerar algunos ejemplos: piscinas, gazebos, áreas sociales, que nunca se construyen o bien se hacen en áreas reducidas que no permitirán el uso o disfrute de los residentes.

ACODECO, recomienda, a los consumidores que al adquirir una vivienda, en primer lugar se informen de cada uno de los detalles que implica la obtención de la misma: requisitos bancarios, intereses, plazo de entrega, porcentaje de aumento en los costos, etc. Y a los proveedores de proyectos residenciales, que establezcan en sus contratos todos los requerimientos que exige la Ley 45 de 2007.