

"Se toparon con residentes dispuestos a dar la pelea", dice Fernando Cerda, uno de los afectados

Suprema ordena a inmobiliaria pagar más de \$8.000.000 a 56 dueños de departamentos en Lo Barnechea

Fallo dice que la empresa usó publicidad engañosa al ofrecer unidades ampliables que por normativa no se podían agrandar. El juicio duró nueve años.

FRANCISCA ORELLANA

"Tuvimos que pelear bastante, la inmobiliaria se topó con residentes que estaban dispuestos a dar la pelea y con un abogado que también estaba dispuesto. Y nos mantuvimos unidos por nueve años, no fue fácil", cuenta el ingeniero comercial y agricultor Fernando Cerda, presidente del Comité de Administración del Condominio Parque Monasterio II, en Lo Barnechea, que demandó de manera colectiva a la inmobiliaria y constructora del proyecto.

"Nos metimos en un tete mayúsculo, porque era un juicio sumario que debió haber durado ocho meses y duró nueve años", añade.

La Corte Suprema les dio la razón y falló en contra de la inmobiliaria VM y la constructora GCI, ligada a PyG Larraín. Ordenó pagar 225 UF (unos \$8.823.000) a los dueños de 56 departamentos que se vendieron con publicidad engañosa: a sus dueños se les dijo que podían ampliar la terraza cuando, en la práctica, estaba prohibido.

Fue una batalla legal ardua de los residentes del Condominio Parque Monasterio II, en la comuna de Lo Barnechea, el cual está compuesto por dos torres de edificios de 24 departamentos cada una. Una vivienda cuesta del orden de 14.000 UF y tiene terminaciones de alto estándar como cubiertas de mármol, puertas enchapadas en cedro, equipamiento de cocina marca Tek y altura interior de 2,50 metros. Su superficie es de 140 metros cuadrados, más servicio, logia y terraza.

"3 dormitorios + 3 baños + servicios + ampliación opcional", dice uno de los tantos folletos publicitarios con que se promocionó la venta de los departamentos DFL2, para aprovechar los beneficios tributarios, pero con la posibilidad de ampliarse entre 14,1 y 29,7 metros cuadrados.

De hecho, la terraza venía equipada con sistema de calefacción de losa radiante, puerta y tabiquería para que posteriormente pudiera cerrarse y funcionar como sala de estar, escritorio o habitación.

El condominio cuenta con varios edificios en un área de 12.000 metros cuadrados con jardines y una piscina.



Imagen del folleto en el que se promociona la ampliación. Fue una de las pruebas del juicio.

Cerda cuenta que compró en este lugar precisamente porque podía usar la terraza como sala de juego para sus dos hijos, un proyecto que no ha podido concretar.

Los problemas comenzaron cuando los dueños quisieron regularizar ante la Dirección de Obras de la Municipalidad la ampliación. La respuesta fue tajante: no se puede porque el complejo residencial superó su cuota de habitabilidad (que es la densidad máxima permitida) de 19 habitantes por hectárea, por lo que se prohíbe todo tipo de ampliación.

"La norma constructiva del Plan Regulador de Lo Barnechea no admitía ni un metro cuadrado más, a ninguna unidad, a ningún departamento. Cuando la inmobiliaria vendió, preguntó si se que-

ría con la terraza habilitada o no, los que decían que sí tenían 160 o 180 metros cuadrados en total. Cuando quisieron regularizar esta ampliación que hizo la misma inmobiliaria, la municipalidad dijo que era imposible. El daño patrimonial es muy grande", señala el abogado José Pedro Baraona, socio del estudio Larraín y Asociados, quien llegó a la Suprema pese a haber obtenido fallos adversos en primera y segunda instancia.

Además de no poder ampliar sus viviendas, el problema es que si en el futuro desean vender las propiedades, no se reconocen los metros cuadrados que se pagaron de más, precisa Baraona.

"Están perdiendo por publicidad engañosa, jamás se debió publicar un departamento en estos términos. Fue un juicio muy duro, costó mucho convencer al DFL 2, no era para no perder beneficios tributarios, se trataba de otra cosa, que por normativa no se podían ampliar. Y los ministros se dieron cuenta de que efectivamente era publicidad engañosa", detalla.

Fernando, ¿los propietarios quedaron conformes con el fallo?

"Quedamos conformes por un lado y decepcionados por otro. Si bien se ve como un fallo a favor nuestro, tenemos aprensiones con los montos y quedaron pendientes otros temas. Demandamos porque hay muchos defectos y fallas en la construcción que no fueron reconocidos y que nos tienen complicados. Estuvimos más de un año en conversaciones con la inmobiliaria para que los arregla-

ran y nunca cumplieron. Fue del terror, terminamos muy cansados y angustiados, sobre todo los 12 propietarios que partimos con esto. Nos acusaban de querer hacernos ricos, pero no estábamos pidiendo nada anormal. Si hasta la piscina que nos vendieron de 25 metros de largo al final era de 13 metros".

No solo estrategia

El abogado inmobiliario Rodrigo Cabrera, socio de CBC Abogados, explica que el dictamen judicial reafirma que la publicidad genera en el comprador una expectativa legítima que debe ser respetada.

"La Corte Suprema reconoce con claridad que la publicidad no es simplemente una herramienta de venta, sino que forma parte del contrato. Al hacerlo, eleva el estándar de responsabilidad de las inmobiliarias", comenta.

Según la ley urbanística, si se promociona un inmueble con ciertas características y se demuestra que aquello no era factible conforme a la normativa, se configura un incumplimiento contractual.

"Entonces, puede dar lugar a indemnización, como fue este caso", asegura.

Cada vez es más frecuente que las personas reclamen cuando las viviendas compradas no cumplen con lo prometido, sobre todo cuando tienen fallas de terminaciones, superficies o equipamiento.

"No todas esas diferencias llegan a instancias judiciales. En muchos casos, hay espacios para negociar con la inmobiliaria y resolver el conflicto en forma extrajudicial", señala.