

Gerentes de firmas detallan las medidas que tienen activas ante actual emergencia: Inmobiliarias eliminan multas y devuelven pie a clientes con problemas

Las compañías precisan que las situaciones se analizan "caso a caso" y que intentan buscar soluciones que no perjudiquen a los compradores.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Las inmobiliarias están activando medidas para ayudar a los clientes cuya condición económica ha empeorado ante la crisis sanitaria por coronavirus y no pueden materializar una promesa de compra.

Eliminación de multas por desistimiento, reintegro del pie —salvo los gastos operacionales— y facilidades para mantener la compra en curso son acciones que están aplicando las empresas. Algunas políticas tam-

DESISTIMIENTOS

En la mayoría de las empresas indican que los desistimientos o anulaciones se mantienen estables.

bién se extienden a futuros clientes.

La semana pasada, la Cámara Chilena de la Construcción pidió a las inmobiliarias apoyar a sus clientes tras conocerse una carta de una lectora enviada a "El Mercurio" respecto de este tema. Además de detallar sus medidas, gerentes de las firmas coinciden en que los desistimientos se mantienen estables aún.

Raimundo Cruzat, gerente general de Echeverría Izquierdo Inmobiliaria, afirma que son flexibles, pero "con responsabilidad". Añade que



Las ventas de viviendas nuevas caerían 35% este año en el Gran Santiago.

"desde el punto de vista de los desistimientos, siempre hemos considerado la razón puntual de cada cliente para decidir no seguir adelante con la compra y la regla general es que no se cobran multas".

Isabel Palma, gerente comercial de Inmobiliaria FG, relata que entre sus ayudas destacan "resciliaciones sin multa, flexibilidad en el pago del pie, seguro de cesantía", entre otras.

Rodrigo Lyon, gerente general

son familias que buscan una solución habitacional y no principalmente inversionistas. Por ello, estima, registran un bajo porcentaje de finiquitos de operaciones.

Claudio Nitsche, vicepresidente ejecutivo de Idea Inmobiliaria —del grupo Santa Cruz— señala que si a alguno de sus clientes "le ha cambiado sustancialmente su situación laboral o tiene problemas con su crédito hipotecario, será escuchado y buscaremos en conjunto una solución que no lo perjudique".

Nicole Solé, gerente general de Exxacon, afirma que "estamos apoyando a nuestros clientes que acreditan la pérdida de trabajo o el cierre de sus negocios independientes en todo lo que está en nuestras manos, como por ejemplo, postergar o diluir las cuotas de pago de pie, posponer la firma de escritura, resciliar las promesas sin multas", entre otros.

Claudia Zapata, gerente comercial de Paz Corp., sostiene que "la situación que estamos viviendo amerita empatizar con nuestros clientes y buscar soluciones a las dificultades puntuales".

En Moller y Pérez-Cotapos indican que ante "clientes que presenten dificultades para la compra, siempre hemos tenido un trato personal, en donde se analiza su problemática y se buscan soluciones que permitan seguir con la compra".