

De damnificados a inversionistas: Lo que todo dueño de apartamento en Pereira y Dosquebradas debe saber antes de firmar con un constructor

Jhonier Cardona Salazar

Introducción

Perder el hogar o sufrir daños en la estructura de su edificio representa uno de los golpes más devastadores que han enfrentado las familias en Pereira y Dosquebradas. En medio de la angustia que vivimos muchas familias por recuperar la morada, aparece un momento crítico: Reuniones de la junta administradora y Asambleas de Copropietarios donde hacen presencia empresas, promotores y gestores con propuestas llamativas de reconstrucción.

En las socializaciones se presentan escenarios visualmente llamativos, apoyados en maquetas o diseños vistosos hechos con inteligencia artificial, acompañados de términos técnicos difíciles de entender. Sin embargo, cuando el apresuramiento prima sobre el análisis financiero, los copropietarios nos exponemos a firmar contratos perjudiciales que conceden nuestro patrimonio sin garantía alguna.

Esta simple guía reúne las pautas básicas para que los propietarios de propiedad horizontal afectados por el sismo acaecido el 10 de agosto entiendan sus derechos, reconozcan el valor de sus activos y no se expongan a engaños al momento de negociar.

1. El punto de partida: Los afectados no están pidiendo subvención

El error más común tras un desastre o reconstrucción es asumir que los copropietarios estamos quebrados o desamparados ante los constructores. La realidad es totalmente contraria: Nosotros somos los verdaderos inversionistas del proyecto.

El patrimonio real de las copropiedades afectadas en Pereira y Dosquebradas comprende dos grandes activos:

El reconocimiento del seguro: El resarcimiento de áreas comunes traspasado por la aseguradora es dinero líquido que nos pertenece en el 100%.

El valor del terreno: Un lote urbanizado, con vías de acceso, redes de servicios públicos y licencias en los municipios de Pereira y Dosquebradas vale miles de millones de pesos.

Al añadir el dinero del resarcimiento y el valor comercial del predio, se evidencia que cada uno de los copropietarios afectados está contribuyendo con un capital significativo a la negociación. Por lo tanto, el constructor no llega a conceder nada; llega a ejecutar una obra financiada con el patrimonio de los propios afectados.

2. Los cuatro engaños habituales en las exposiciones

Durante la exposición de proyectos de reconstrucción, se presentan posturas que deben llamarle la atención a los copropietarios.

a) Exposiciones sin mencionar dinero: Se muestran esbozos con nociones ambiguas como Capital inicial o lote en m², omitiendo ponerle una cifra concreta en dinero a este último y además no se revelan los montos correspondientes a los honorarios de gerencia.

b) Tratan el lote como si valiera cero pesos: Si el contrato fiduciario no reconoce explícitamente el precio comercial del terreno a favor de los copropietarios, el constructor terminará haciendo edificios nuevos sobre un predio que le costó cero pesos comprar.

c) Sueldos de gerencia sin riesgo: Cobro de honorarios millonarios estipulados sobre el valor total del proyecto que se desembolsan con prioridad afectando el dinero de la indemnización, sin que el gestor arriesgue capital propio ni garantice el costo final de la obra.

d) Sobredensificación y aglomeración: Argumentar que para financiar la obra es indispensable construir cientos de apartamentos adicionales. Cuando se reconoce el valor comercial del predio, el número de unidades habitacionales agregadas necesarias para cubrir el déficit se reduce drásticamente, resguardando las zonas verdes.

3. Las cinco protecciones innegociables precedentes a la firma

Para proteger la propiedad y garantizar que no se cobren cuotas extraordinarias inesperadas, la Asamblea General debe exigir en el contrato o encargo fiduciario que se incluyan las siguientes cinco condiciones obligatorias:

-Valuación explícita del lote: Exigir que en el contrato quede escrito el valor comercial en pesos del terreno como un abono a favor de los copropietarios.

-Contrato a Precio Cerrado (Llave en mano): El costo de la reconstrucción debe fijarse como un techo máximo e invariable. Los riesgos por aumento en el precio del hierro, el cemento o la inflación deben ser asumidos por el constructor.

-Pago subordinado a entregas: Prohibir el desembolso de anticipos de comisión o gerencia. Los honorarios del gestor deben pagarse únicamente a medida que se entreguen los bloques de apartamentos terminados y recibidos a satisfacción.

-Tope estricto a unidades adicionales: Establecer un límite máximo de unidades habitacionales nuevas que se pueden construir en el terreno para evitar el amontonamiento de familias y la saturación de áreas comunes.

-Comité de Veeduría de copropietarios: Nombrar una comisión de tres copropietarios de confianza, respaldados por asesoría jurídica independiente, con acceso ilimitado a los extractos bancarios del fideicomiso.

4. El freno de mano: La Proposición de Aplazamiento

Ninguna decisión sobre el patrimonio de cientos de familias debe tomarse bajo presión, afanes o amenazas de perder propuestas. Si la junta administradora o los promotores pretenden someter a votación un contrato el mismo día de su presentación, cualquier copropietario tiene el derecho de pedir la palabra y solicitar una Moción de Aplazamiento por 30 Días.

Este plazo de un mes permite estudiar las cifras a fondo, exigir que la propuesta se entregue escrita en pesos con números claros y buscar conceptos jurídicos neutrales antes de comprometer el terreno y los seguros de la comunidad.

La junta administradora, en asocio con las comisiones nombradas para acompañarla, deben estructurar un pliego de condiciones con los respectivos parámetros de evaluación, el cual se le debe socializar a la asamblea de copropietarios para que puedan visualizar las exigencias en torno a la presentación de propuestas por parte de los constructores y la forma como se calificarán estas.

Proteger la vivienda en la propiedad horizontal no requiere conocimientos técnicos avanzados, sino firmeza de los afectados, cuentas transparentes y la convicción absoluta de que la tierra de los propietarios tiene un valor real que se debe respetar.