

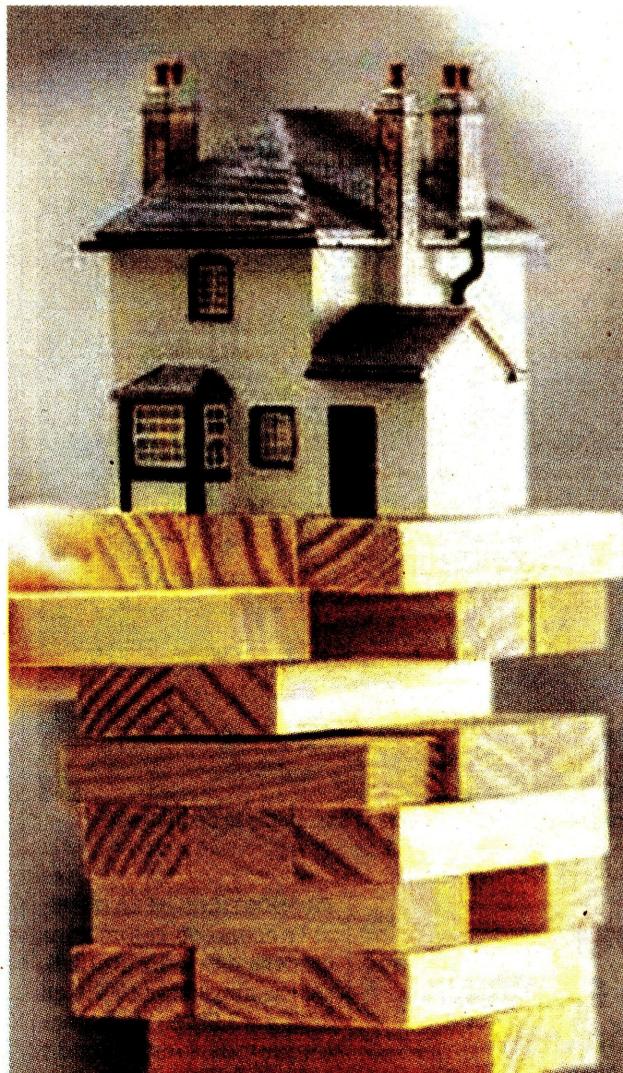
Nuevas rutas para evitar los desistimientos de vivienda

Constructores ahora educan a sus clientes para enfrentar la cambiante realidad.

Paula Galeano Balaguera

EL MERCADO inmobiliario ha enfrentado grandes desafíos en los últimos tiempos, especialmente en lo que respecta a los negocios de compra de vivienda. De acuerdo con datos de Camacol Bogotá y Cundinamarca, un año atrás, se reportó, en su pico más alto, que cuatro de cada diez ventas fueron canceladas en el país. En este contexto, las constructoras optaron por reforzar las finanzas de sus clientes, enseñándoles cómo mantener la estabilidad económica. Este enfoque, en un entorno macroeconómico similar al de 2023, logró reducir el índice de desistimientos a menos de dos.

Según Galería Inmobiliaria, una de las principales razones para desistir de los negocios en 2023 fue la incapacidad de los clientes para obtener la calificación requerida por el Sisbén para acceder al programa de Mi Casa Ya. El 24,2% de los desistimientos fueron debido a este motivo. Además, el 12,4% renunciaron porque dependían de este subsidio, pero no lograron obte-



Cambios en Mi Casa Ya dificultaron el cierre financiero. iStock

nerlo o no cumplieron con los puntajes requeridos. Un 7,9% fue por familias cuyo puntaje del Sisbén las excluyó del subsidio, a pesar de que anteriormente sí lo habían recibido. Otro factor que influyó fue el aumento de las tasas de interés, que causó 12% de desistimientos. Finalmente, 13,1% de desistimientos se atribuyó a razones no especificadas.

Los cambios en el programa Mi Casa Ya fueron un obstáculo en 2023, pero con reglas más claras en el proceso de postulación, se aliviaron estas dificultades en 2024. Por tal motivo, las constructoras se han enfocado en otros motivos de desistimiento, como las altas tasas y la falta de liquidez de los clientes para continuar pagando sus cuotas iniciales. El primero ya fue resuelto con tasas actuales a niveles cercanos al 11,5%.

Por esa razón, muchas constructoras han adoptado un enfoque personalizado, creando departamentos especiales para acompañar desde el primer pago de la cuota inicial hasta el desembolso del crédito, con el fin de garantizar un cierre fi-



Permitir que por hasta tres meses no pagaran su cuota inicial, ampliar el plazo o cambiar de proyecto. Tocó hacer ajustes para ver qué funciona”.

nanciero y ayudar a los clientes a gestionar sus finanzas de manera efectiva.

Susana Peláez, gerente de Cusezar, explicó que su empresa creó un área especializada en retención de clientes, enfocada en encontrar alternativas para cada familia.

“Algo que hicimos a comienzo del año, porque venían los desistimientos desde el 2023, fue la creación del área de retención de clientes. Un área especializada que tomaba a todas esas fa-

milias que no podían continuar con la compra de vivienda con las cuales buscamos alternativas para que logran su cierre financiero, entendiendo que cada situación es diferente”, dijo.

Además, en el segmento de Vivienda de Interés Social (VIS), por ejemplo, ofrecieron opciones como la flexibilización de pagos y ampliación de plazos para quienes enfrentaron dificultades económicas como la pérdida temporal de empleo. “Permitimos que hasta tres meses no pagaran su cuota inicial, ampliar el plazo o cambiar de proyecto. En general hicimos muchos ajustes para ver qué nos funciona”, manifestó.

Por su parte, Jaramillo Mora dedicó el 50% de su equipo comercial a apoyar a las personas con dificultades para cerrar su negocio de vivienda. Pedro Alejandro Martínez, codirector de la constructora, indicó que esta estrategia involucró también retraso de obras, la extensión de plazos y entre otras estrategias.

Otros constructores acudieron a estas estrategias por la situación económica. Por ejemplo, en Ingeurbe, no consideraron el subsidio de Mi Casa Ya como un factor determinante en sus cierres financieros. Juan Camilo González, gerente de Ingeurbe, comentó que las principales razones de desistimiento en su caso fueron las alzas en tasas y las dificultades económicas de los clientes, por lo que también usaron la educación como un factor importante para cerrar sus negocios. ☐

Por caso Urrá, Bonilla hace denuncia que salpica a Roa

Javier Acosta

EL SALIENTE ministro de Hacienda, Ricardo Bonilla, denunció formalmente ante la Fiscalía un presunto caso de injerencia en contratos en la Central Hidroeléctrica Urrá, que salpicaría al presidente de Ecopetrol, Ricardo Roa, y a Nicolás Alcocer, hijo de la Primera Dama, Verónica Alcocer.

La información sobre las supuestas irregularidades al interior de la empresa fue puesta en conocimiento a



Cerón habría aprovechado su cercanía con hijastro del presidente Petro, para presionar a los directivos.

Ricardo Bonilla por una ciudadana que pidió mantener el anonimato y quien denunció que Roa y Alcocer estarían involucrados en supuestas presiones indebidas para favorecer a terceros en contratos con la hidroeléctrica.

En la denuncia, que fue revelada por *Blu Radio*, también se menciona el nombre de David Cerón, quien “en conjunto con Nicolás Alcocer y Ricardo Roa, estaría ejerciendo presiones indebidas para evitar la liquida-

ción del contrato del parque solar Urrá 19,9, al tiempo que buscan favorecer la adjudicación de nuevos contratos, entre ellos el del parque solar Inti II”.

Cerón habría aprovechado su cercanía con Alcocer, hijastro del presidente Gustavo Petro, para presionar a los directivos de Urrá, obteniendo beneficios indebidos y la adjudicación del Parque Solar Inti II.

Desde el pasado mes de agosto, Bonilla ha hecho tres compulsas de información sobre irregularidades, incluida la venta a bajos precios de energía a 10 compañías con socios y sedes en común, que terminaron comercializándola a tarifas más altas. Se habla de 1,4 bi-



Central Hidroeléctrica Urrá, en Tierralta (Córdoba). CEET

llones de pesos. Al respecto de supuestos vínculos con negocios en Urrá, Ricardo Roa ha manifestado que “se mencionó que en una de las 10 empresas involucradas con la negociación de contratos en Urrá tenía vínculo

mi pareja o yo, eso es totalmente falso. No tengo ninguna relación contractual o comercial con esas firmas”.

Cabe señalar que el Parque Solar 19.9 presenta un retraso de 2 años y medio en su construcción.