

¿Comprar o no comprar?

Sábado, 25 de Julio de 2020 - Id nota:937213

Medio : +Decoración
Sección : Reportajes
Valor publicitario estimado : \$11952000.-
Página : 3,4 y 5
Tamaño : 75 x 32

[Ver completa en la web](#)

reportaje_

¿COMPRAR O NO COMPRAR?

Invertir en una vivienda en medio de la pandemia supone muchos riesgos, pero también oportunidades. Seguros de cesantía, pago del pie en hasta 36 cuotas y corretaje gratis son algunas de las medidas que por estos días ofrecen las inmobiliarias.

POR FRANCISCA URROZ ILUSTRACIÓN GABRIEL EBENSBERGER

LA VOZ DE LOS EXPERTOS

En medio de la pandemia, uno de los supuestos es que los precios de las propiedades debiesen bajar, pero a la fecha, al menos, el valor de venta no ha experimentado significativas bajas. Así, por ejemplo, el Informe de Viviendas correspondiente al segundo trimestre de 2020 de la Región Metropolitana, elaborado por Portal Inmobiliario, da cuenta de que los precios de departamentos en venta para el Gran Santiago mantienen alzas, pero con cifras menores comparadas con el 2019. En el periodo aumentaron en 4,7% (5,4%) y un 2,9% (4,8%) en casas, ambos en relación al mismo periodo del año anterior.

Al respecto, el profesor y exdecano de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile Manuel Agosin es enfático en decir que no es el mejor momento para comprar bienes raíces. "La incertidumbre es grande y los precios no han bajado suficientemente. Es un mal momento para embarcarse en inversiones grandes. La mejor recomendación es privilegiar la liquidez para mantener el patrimonio", dice.

¿INVERTIR?

Por su parte, Gonzalo Ramírez, socio de la firma de gestión inmobiliaria Assetplan, cree que, como en todas las crisis, en medio de la pandemia se presentarán oportunidades, lo difícil es saber dónde y cuándo. "En departamentos usados están apareciendo oportunidades porque hay propietarios que van a estar necesitados de liquidez y tendrán que salir a vender sus activos, pero en los departamentos nuevos o



entrega futura de inmobiliarias solventes no vemos caída de precios, ya que no están con sobrestock". Ramírez aconseja buscar buenos métodos de pago para el pie o bonos para este monto, una opción atractiva para quienes no tienen ahorrado un 20% de pie, que es lo que se suele exigir.

Alejandro Kaplan, académico de la Facultad de Ingeniería Comercial Universidad de los Andes, recalca la importancia de distinguir entre inversión para generar renta e inversión para comprar un inmueble para vivir. "Los precios de los arriendos han bajado entre un 15% y 30%, y muchos arrendatarios están dejando de pagar al quedarse sin trabajo, por lo que el riesgo ha aumentado. Otro punto es que estamos con tasas muy bajas, con la tasa de política monetaria del Banco Central en su mínimo técnico de 0,5%, lo que lleva a que el costo de fondo de los bancos sea bajísimo y esto se traduzca en tasas de créditos hipotecarios muy atractivas", dice.

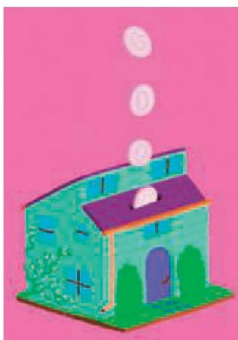
MásDeco 3

1. SEGUROS

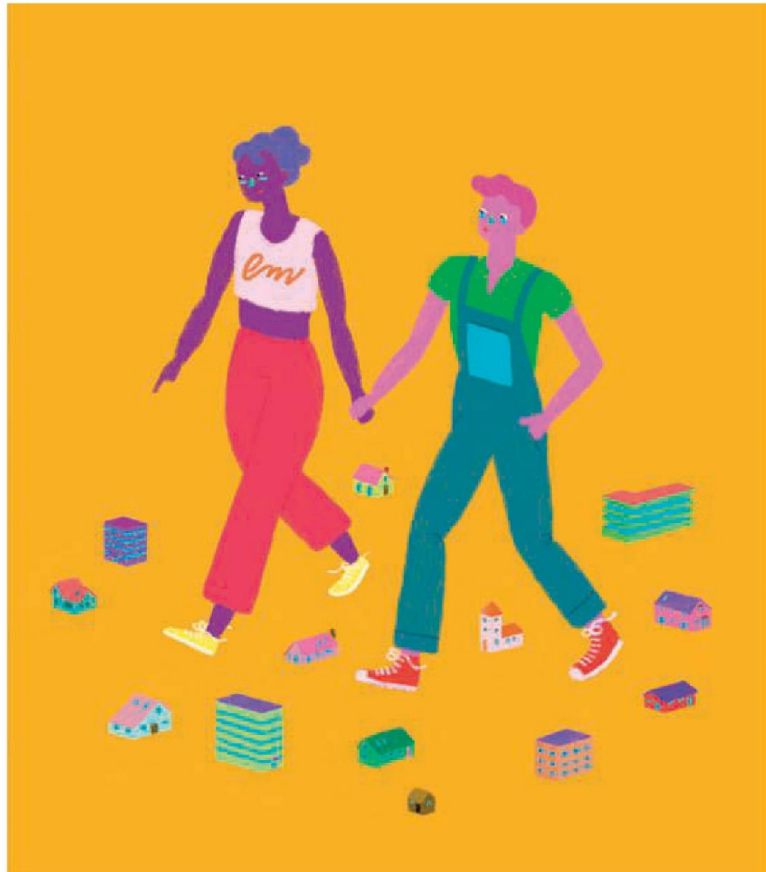
Perder la fuente de ingresos es quizás el mayor temor de muchos por estos días. Ante esto, varias inmobiliarias han implementado seguros de cesantía. Así, por ejemplo, en Pílares tienen una iniciativa que en un plazo de un año, ante la pérdida de trabajo, asegura la devolución completa de la inversión realizada por quien estaba en proceso de compra y deja el negocio nulo. En lCuadra tienen un seguro de cesantía flexible, que permite obtener la devolución de la inversión o bien flexibilizar los pagos, hasta recuperar la fuente laboral. Patagonland también permite a quienes pierdan su trabajo devolver lo pagado; en este caso la póliza es válida por 6 meses desde la fecha de firma de promesa de compraventa y se exige una vez firmada la escritura.

2. CORRETAJE GRATIS

Pensando en quienes quieran invertir, en Pílares cuentan con corretaje y administración gratuitos durante un año.



4 MásDeco



“La inversión en propiedades o bienes raíces en el largo plazo históricamente ha demostrado ser una inversión sólida. Pero, obviamente, hay que tomar en cuenta el aumento del riesgo incertidumbre por la contingencia actual. También hay que buscar proyectos que satisfagan necesidades de soluciones habitacionales futuras, de la nueva forma de vivir pos Covid-19”.

Alejandro Kaplan, Universidad de los Andes.

3.

PIE EN CUOTAS

Juntar el pie, que en la mayoría de los casos corresponde al 20% de una propiedad, es una de las mayores trabas a la hora de comprar. Y aunque era una opción que ya manejaba la industria, hoy cada vez los plazos y opciones para financiar este monto son mayores. En Inmobiliaria I Cuadra ofrecen hasta 30 cuotas sin interés, las 18 primeras con Transbank y el restante se documenta con cheques. En Inmobiliaria FG ofrecen 18 cuotas sin interés pagando con tarjeta de crédito de todos los bancos y hasta 36 cuotas pagando con tarjeta de crédito con interés del 0,89% mensual para clientes Banco de Chile. ¿Otro ejemplo? Desde el Grupo Inmobiliario Santafé cuentan con convenio con diferentes bancos para pagar el pie en 18 y hasta 24 meses, sin interés, en todos sus proyectos.



4.

RENTABILIDAD

Según datos de Portal Inmobiliario, dado el actual escenario, la rentabilidad bruta anual ha tenido una disminución. En departamentos cayó de 5,6% a 4,8% en un año, y en casas pasó de 5,8% a 5,3%. En términos simples: en promedio, en departamentos en Santiago se necesitarían 21 años para recuperar la inversión y en casas, 19. Hace una década este número era de 14 en ambos casos. Por comuna, la rentabilidad más alta para departamentos se observa en Quilicura, con 10 años para recuperar la inversión, y la más baja en Vitacura, con casi 27 años.

5.

DESCUENTOS

Hasta 18% de descuento en unidades seleccionadas, en proyectos ubicados en Puerto Montt, Valdivia, Osorno y Santiago, tienen en Inmobiliaria I Cuadra. Por ejemplo, en Providencia un departamento en el proyecto California 2520, de 1D y 1B, pasó de UF 5.676 a UF 4.272.

6.

CESIÓN DE PROMESA

Desde I Cuadra agregan que otro beneficio es la firma de promesa de compraventa que tiene una cláusula de cesión. "Cuando la inmobiliaria ha vendido el 80% del modelo por el que se firmó, el futuro propietario lo puede ceder a un tercero en proyectos enfocados en inversionistas", dicen.

Pagar el pie en varias cuotas y sin interés, seguros de cesantía además de tours virtuales son algunas de las medidas de las inmobiliarias para atraer inversionistas.

7.

SIN RESERVA

Desde UPSA hace un par de meses incorporaron el beneficio "Reserva a costo 50", eliminando la primera barrera de entrada para los clientes: el desembolso inicial del monto para reservar la propiedad.

MásDeco 5