

## INDUSTRIA [ INCENTIVOS PARA INVERSIONISTAS ]

# Ecosistema empresarial apoya las inversiones inmobiliarias

Empresas están ayudando a elegir el mejor proyecto para invertir, a simplificar la compra/venta de departamentos, ver el financiamiento y hacer más eficiente la gestión y administración del inmueble.

ANGÉLICA BAÑADOS

**H**oy existe un ecosistema empresarial con actores que ofrecen servicios e incentivos especiales para quienes quieren invertir en una vivienda, y destinarla exclusivamente a arriendo de corto plazo o largo plazo, en el que destacan las inmobiliarias, instituciones financieras, como bancos o mutuarías, *marketplaces* inmobiliarios, entre otros.

Para simplificar la decisión sobre cuál es el mejor proyecto para invertir están los *brokers* inmobiliarios y *marketplaces*. “En Chile, Capitalizarme.com es líder en el sector de los *marketplaces*; su objetivo es facilitar y simplificar la compra y venta de departamentos de inversión”, destaca el CEO Gabriel Cid.

Explica que este *marketplace* ofrece una plataforma que integra proyectos de inmobiliarios sólidos, asegurando iguales o mejores condiciones comerciales que en su sala de ventas. “Esto per-



EL MERCURIO

Los departamentos de un dormitorio son la tipología más atractiva para los inversionistas.

mite comparar distintos proyectos de manera amigable, realizando el proceso de compra de forma digital y en compañía de un equipo especializado de *brokers*, el que luego de realizar un análisis de la situación financiera del cliente, lo guía para hacer la mejor inversión de acuerdo a su perfil”.

Otros actores se centran en distintos segmentos. Portal Inmobiliario, por ejemplo, lidera las visitas de búsqueda de propiedades para vivir en la Región Metropolitana; Enlace Inmobiliario se posiciona en las búsquedas de proyectos y viviendas para vivir en regiones, y Usatusubsidio está enfoca-

do en aquellos que requieren proyectos con subsidio.

También existen entidades que ayudan a que los inversionistas puedan juntar el pie requerido para acceder a un crédito hipotecario. Es el caso de Goplacit.com, que desarrolló una nueva línea de negocio, llamada Pistos, enfocada al financiamiento, que ya cuenta con una cartera de más de 25 proyectos inmobiliarios en convenio.

“Nosotros ayudamos a financiar hasta el 17% del pie a inversionistas (o 800 UF máximo) sumado a un arriendo garantizado por la propiedad por el mismo período del crédito”, precisa Aleix Radmilovic, gerente general de Goplacit.com, agregando que los proyectos en convenio aumentan 30% mensualmente y dos de cada tres ventas en proyectos en convenio prefieren el producto financiero.

Otro caso es Buydepa.com, plataforma de compra/venta de propiedades seminuevas, que ayuda a financiar hasta el 15% del pie

en hasta 60 cuotas sin interés, y asesoran para lograr un crédito hipotecario en una institución financiera.

Cuando el inversionista ya compró la propiedad, existen tecnologías que ayudan a hacer más eficiente la gestión y administración del departamento y sus arrendatarios. “Para un inversionista inmobiliario que tiene su trabajo, estar preocupado de los problemas que puedan surgir con su arrendatario es un dolor de cabeza, y es ahí donde la tecnología es una aliada estratégica para digitalizar el negocio”, dice Ignacio Garafulich, de Pop Estate, herramienta que automatiza el cobro y gestión del arriendo.

De esta manera, se tiene en un solo lugar la generación de cobros, conciliación de pagos, facturación de comisiones de administración. Incluso se puede integrar en el mismo sistema las publicaciones de la unidad hasta el control de acceso que puede tener un arrendatario en el espacio común, según tenga pagado su arriendo.