

VIVIENDAS [ FINANCIAMIENTO ]

# Pie hipotecario en cuotas sin interés dinamiza las ventas

Esta modalidad permite a las familias y personas acceder a su vivienda de manera inmediata, asegurando el valor del inmueble en UF y evitando un aumento en su carga financiera futura.

ANGÉLICA BAÑADOS

La barrera principal para acceder a una vivienda es el ahorro del 20% requerido para el pie hipotecario, un desafío que se complica aún más ante el alza en el valor de las propiedades en UF, las altas tasas de interés —aunque algunos bancos han disminuido las tasas para créditos hipotecarios—, restricciones de la banca tradicional y la baja capacidad de ahorro de los hogares.

Es por este motivo que en el país existe un sobrestock de 105 mil unidades sin vender, según cifras entregadas por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), lo que mantiene al negocio inmobiliario en crisis.

Para enfrentar esta situación en la industria se han comenzado a ofrecer alternativas innovadoras, entre las que destaca la posibilidad de pagar el pie en cuotas sin interés, con plazos de hasta cinco años. Esta modalidad permite a las familias y personas acceder a su vivienda de manera inmediata, asegurando el va-



Según la CChC, en Chile existe actualmente un sobrestock de 105 mil unidades sin vender.

lor del inmueble en UF y evitando un aumento en su carga financiera futura.

A su vez, permite un alivio para las inmobiliarias, ya que el tener unidades disponibles les genera falta de liquidez y menor cantidad de proyectos a futuro, amenazando la sustentabilidad del negocio y manteniéndolas con riesgo de insolvencia.

Uno de los actores relevantes en torno a este finan-

ciamiento es Creditú, una fintech chilena que, con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo, ha impulsado estas ofertas en gran parte del mercado inmobiliario nacional. “Nuestro objetivo es reducir el tiempo de ahorro para conseguir el pie a solo cinco años, en vez de los 10 años que demora en promedio, facilitando el acceso a la vivienda propia sin los costos asocia-

dos al arriendo prolongado, lo que puede significar un ahorro de hasta \$27 millones si consideramos un promedio de \$450 mil mensuales en arriendo durante ese período”, explica David Muñoz, CEO de Creditú.

Durante el proceso de evaluación, la fintech analiza también la capacidad financiera del comprador considerando su crédito hipotecario, asegurando que es un producto pa-

ra quienes tienen la capacidad de pago y solo les falta parte del ahorro. “El pie hipotecario en cuotas ha permitido vender unidades que de otra forma no sería posible, ayudando a reducir los desistimientos que hoy también están en niveles récord, y en algunas inmobiliarias superan el 50% de las reservas”, asegura el ejecutivo.

Muñoz destaca que este tipo de financiamiento dinamiza el mercado inmobiliario, permitiendo a las inmobiliarias reducir su sobre-stock y mantener un ciclo de ventas que, a largo plazo, contribuye a estabilizar y fortalecer la oferta de viviendas en el país.

El contexto económico actual, marcado por el nivel más bajo de ahorro en 20 años según el Banco Central, sumado al constante aumento del valor de la UF y restricciones bancarias debido al riesgo país, ha hecho que soluciones como las ofrecidas por Creditú sean cruciales para las familias y un alivio para las empresas. Este año, más de 2.000 familias han aprovechado esta alternativa.