



La vivienda donada por el empresario a Desafío Levantemos Chile se ofrecía en 130.000 UF

Documento revela cuánto se pagó por la casa de Farkas: 35% menos que el precio publicado

FRANCISCA ORELLANA

A través del certificado Dominio Vigente del Registro de Propiedad, emitido por el Conservador de Bienes Raíces de Santiago, se conoció el precio que la empresa inmobiliaria Boxtermedia pagó a la fundación Desafío Levantemos Chile por la casa de Lo Curro que donó el empresario Leonardo Farkas: 85.000 UF (\$3.2671.02500). El monto corresponde al 65% del precio publicado, que fue 130.000 UF (o \$4.997.067.400) y que ya había sido rebajado desde los originales 150.000 UF (unos actuales \$5.765.847.000).

Fueron más de dos años de espera para encontrar un comprador de la mansión, de 1.900 metros cuadrados construidos y 12.000 de terreno. El precio aceptado está por debajo del avalúo fiscal, que corresponde a \$3.986.637.880 (103.712 UF).

“Es una cifra muy baja, casi la mitad de lo que la habíamos valorizado y menos de la mitad de la tasación de la propiedad, pero ahora está costando más vender por lo que los compradores tienen mayor poder de negociación”, observa Matías Echeverría, cofundador de la empresa de tasaciones HousePricing.

Coincide la abogada inmobiliaria y manager de Re/Max Solutions, Daniela Henríquez: “Está barata porque no alcanzan a ser US\$4.000.000 y la casa es espectacular. El comprador hizo una muy buena adquisición si estaba publicada en 130.000 UF”.

La especialista dice que era una venta compleja.

“Son muy pocas casas las que cuestan eso en Chile, para ese precio no hay un público tan amplio. Al final es el mercado el que manda, independiente de cuánto debiese haber costado. Y si aceptaron ese precio debe haber sido porque nadie les pagó más, era aceptar la oferta o quedarte con la propiedad por siempre”, opina. “Estas casas se vuelven un elefante blanco porque para poder venderlas tienes que estar en un círculo de influencia determinado a quien se la puedes ofrecer, hay que invertir tiempo, energía, marketing para eso. Ese comprador no se metió a Portalinmobiliario, vio la casa y le gustó, hubo un trabajo importante de la corredora de conseguir los contactos y tener a alguien que pague ese precio”.

El analista inmobiliario y tasador Teodosio Cayo, socio de Arenas y Cayo, dice que la propiedad se puso en venta en un muy mal momento económico.

“Hay poca demanda, presión para conseguir créditos hipotecarios y los bienes se ven afectados. Se presionan los plazos para concretar las ventas, lo que hace que se pueda recibir



La propiedad de Lo Curro, en Vitacura, paga \$20.483.110 semestrales en contribuciones.

un valor mucho más bajo que en una condición normal. La vendieron en un muy mal momento, pero tampoco a un precio de regalo”, explica.

El otro problema, dice Cristián Martínez, fundador de la empresa de asesorías Crece Inmobiliario, es que es una casa hecha a medida del empresario minero y según su estilo.

“Lo más probable es que el nuevo comprador haga algunas remodelaciones y eso le va a salir más dinero. Y, por otro lado, el dinero va a la fundación, por lo tanto, todo lo que obtengan por la venta les es de utilidad. El costo para ellos es cero. Entonces, pueden sacrificar un poco el precio, pero va a ser todo ingreso y caja al instante”, observa.

Confidencialidad

La fundación Desafío Levantemos Chile firmó un contrato de confidencialidad con el comprador que le impide entregar detalles de la transacción, pero destacó que con los recursos se construirán viviendas

para familias vulnerables.

“La venta nos permitirá seguir apoyando a la Región de Valparaíso, donde a las 72 viviendas definitivas que ya entregamos en el barrio Canal Beagle de Viña del Mar, se le suma la reconstrucción de 60 casas más, ahora en la comunidad de Canal Chacao, de Quilpué. Ello, junto a otros importantes proyectos realizados por

Desafío y que son parte de la reconstrucción post incendios del verano del año 2024”, explicó este jueves Ignacio Serrano, director ejecutivo de Desafío Levantemos Chile, al consultarle por la transacción.

Henríquez indica que es poco usual que se pidan firmar un contrato de confidencialidad al vender una propiedad, pero que en general, se solicitan cuando las ventas son muy públicas y los compradores quieren resguardar su identidad, los montos de transacción o cualquier detalle relacionado.

“Mediante este tipo de acuerdos se pretende evitar la divulgación y ex-

posición de datos que una o ambas partes consideran sensibles y que pueden comprender una amplia gama de aspectos: patrimoniales, tributarios, la determinación final del precio, con especificaciones del inmueble en cuestión, con la limitación a que otros eventuales interesados puedan iniciar tratativas preliminares”, dice Renzo Munita, docente de la Facultad de Derecho de la Universidad del Desarrollo.

Martínez explica que si las partes involucradas en este contrato privado no respetan algunos de los acuerdos, hay multas.

“El castigo por lo general es un porcentaje que va de 1% a 10% del valor de la transacción, dependiendo del incumplimiento, también puede haber pérdidas de los depósitos realizados, se puede judicializar si se incumple y está el daño reputacional que es muy importante en este segmento”, plantea.

El contrato, eso sí, es solo entre las partes involucradas, es decir, que impide referirse a los temas al comprador y vendedor, pero no impide que la transacción se publique en registros públicos como el Conservador de Bienes Raíces o el Servicio de Impuestos Internos.

ARCHIVO LUN