

Alison Ramírez no tenía los \$19.164.136, correspondiente al 20% del valor de la vivienda

Paga el pie de su departamento con crédito que le dio la misma inmobiliaria

FRANCISCA ORELLANA

La bróker inmobiliaria Alison Ramírez cuenta que está pagando el pie en 48 cuotas sin interés de un departamento de un dormitorio por 2.490 UF que está en construcción y que estará listo en 2027, gracias a un crédito que le entregó la inmobiliaria porque tenía las puertas cerradas de los bancos.

“Hace siete años tuve una clínica estética que quebró. Después enfrenté varios atrasos financieros que hizo que se me cerraran muchas puertas en los bancos. Aunque fui mejorando mi situación es muy difícil reivindicarse en términos bancarios. Los antecedentes financieros pasados pueden seguir afectando la capacidad de obtener créditos”, cuenta.

Para pagar el pie de su inversión en Santiago Centro, la inmobiliaria Infitech.cl le ofreció un crédito directo (que se financia de sus propios inversionistas), y cuando la vivienda esté lista, puede sacar el hipotecario con ellos o con otra institución que decida: “Debía tener el 20% de pie para comprarlo, que eran \$19.164.136. Tuve

“Es conveniente para compradores con un historial financiero complejo, siempre y cuando sean buenos pagadores”, dice un analista.

que dar un pie inicial de \$2.390.000 aprox, luego estar pagando 48 cuotas sin intereses de \$249.000 mensuales y al final tengo que pagar \$4.800.000. El proceso cuenta con una póliza de garantía de compra en verde, la cual es obligatoria por ley para todas las inmobiliarias y protege a los compradores en este tipo de operaciones”.

Conoció esta modalidad de pago en Estados Unidos: “La principal ventaja es que el banco no considera esta deuda, y sirve para personas que tienen Dicom o para quienes no cumplen con el requisito de que el dividendo no supere el 25% de sus ingresos. La inmobiliaria es más flexible, solo pide que la renta sea tres veces el dividendo, y no se enfocan únicamente en liquidaciones de sueldo para evaluar ingresos, también considera otras fuentes si se puedan demostrar”.

Si bien contaba con algo de ahorro, pagarlo en cuotas le acomodaba: “Me permite seguir utilizando mis ahorros para otros proyectos y distribuir mejor mi presupuesto sin hacer un gran desembolso de golpe. Aposté por esta modalidad confiando en que las tasas irán bajando, y obtener mejores condiciones para concretar el financiamiento”.



Alison Ramírez dice que conoció esta modalidad de pago en Estados Unidos.

¿Cómo lo hará si se le juntan el pago del pie con el dividendo del hipotecario?

“Es probable que cuando se entregue, aún me queden algunas cuotas del pie por pagar, pero una vez que tenga las llaves del departamento podré ponerlo en arriendo bajo el modelo de renta corta a través de plataformas como Airbnb, que me permitirá generar ingresos que ayudarán a cubrir el dividendo”.

¿No tiene miedo de escriturar con tasas más altas?

“Es un riesgo que siempre existe en cualquier inversión inmobiliaria, pero estoy apostando a que las tasas se mantengan o, en el mejor de los casos, bajen. Y como el departamento estará destinado a renta corta tengo la ventaja de que puedo ajustar los precios del arriendo, según la demanda del mercado. Si las tasas suben y el dividendo aumenta, podré compensarlo con mayor ocupación o ajustes en la tarifa de arriendo”.

Más de 11 años de ahorro

Son varias las inmobiliarias o insti-

tuciones que entregan crédito directo para financiar el pie de una vivienda, como la mutuaría Creditú, que otorga préstamos hasta por el 10% del valor de la propiedad.

Felipe Parada, gerente de Marketing y Estudios de Creditú, entidad que tiene el apoyo del BID, cuenta que han financiado el pie de 2.000 familias: “En promedio préstamos entre 300 y 400 UF a 60 cuotas sin interés, gracias a un convenio con más de 75 inmobiliarias en más de 300 proyectos con entrega inmediata. Son ellas las que le hacen la oferta al cliente”.

Sergio Novoa, gerente de Consultoría Inmobiliaria en BMI Servicios Inmobiliarios, explica que en el extranjero es usual que existan instituciones privadas que financien el pago del pie: “Es común que busquen alternativas para financiar el pago inicial de una vivienda más allá de los ahorros personales, incluyen financiamiento directo por parte de las inmobiliarias y préstamos específicos. En España, se recurren a préstamos personales para completar el pago inicial”.

Estos servicios surgen porque

según la Cámara Chilena de la Construcción, se necesita en promedio 11,4 años para reunir el enganche, dice Parada.

“Si una persona quiere comprar un departamento de 2.500 UF (unos \$95.000.000), necesitaría entre \$9.500.000 y \$19.000.000 sólo para pie. Si se ahorra \$200.000 al mes, le tomaría alrededor de cuatro años juntar el 10% del valor y cerca de ocho años para el 20%. En Chile, donde el sueldo promedio ronda los \$600.000 a los \$900.000 líquidos, ahorrar de manera constante esta cantidad puede ser un desafío, lo que extiende los plazos significativamente”, detalla Novoa.

Usar préstamos puede ser bueno, dice, pero hay que hacerlo con cautela: “Es conveniente para compradores con un historial financiero complejo, siempre y cuando sean buenos pagadores, pues de lo contrario se corre un riesgo importante de sobre endeudarse y no cumplir los pagos. Es absolutamente necesario cuidar que no tope el pago del hipotecario cuando la vivienda esté lista”.

RICHARD ULLOA