

Con la restricción del acceso a créditos hipotecarios estas empresas buscan atraer a los inversionistas

En qué consiste la rentabilidad garantizada que ofrecen las inmobiliarias

Economista dice que no hay que perder de vista que la garantía en general se ofrece máximo por un año, mientras que los créditos son por 15 a 20 años.

VASTI ABARCA

Francisco Calderón, CEO de Brokers Digitales, plataforma de asesoría para inversiones inmobiliarias, explica que durante el año 2021 subieron las tasas de los créditos hipotecarios y se restringió el acceso, por lo que ahora menos personas pueden obtener hipotecarios para optar a una vivienda propia, lo que tuvo una consecuencia inmediata: aumentó la demanda por arriendos.

"Disminuyó la vacancia, es decir, las propiedades que se arriendan están siempre ocupadas, y al tener esa certeza, las inmobiliarias buscan atraer a los inversionistas asegurando que si compran una propiedad siempre van a tener arrendatario", explica Calderón.

Según el especialista, estas son ofertas que pueden ser reales. "Se presentan como rentabilidad del 5% garantizada, pero también como arriendo garantizado por uno o dos años. Nosotros hemos visto en el mercado que ofrecen arriendo garantizado incluso hasta por cinco años porque la inmobiliaria sabe que dada la alta demanda de arriendo puede ofrecer eso", asegura Calderón.

El CEO dice que la diferencia entre la oferta de arriendo o rentabilidad garantizada, es que con el arriendo no se ofrece una rentabilidad específica, sino que se aseguran las gestiones para que la propiedad no tenga una vacancia prolongada.

Jorge Provis, gerente de proyectos de la Región de los Ríos de la Inmobiliaria Civilia, que oferta un 5% de rentabilidad garantizada por un año, detalla el método que utilizan para este mecanismo. "Consiste en calcular la rentabilidad en función de un valor de arriendo de mercado que se pasa a UF y eso se multiplica por 12, es un arriendo anualizado, que se divide por el precio de venta, y de ahí se obtiene la rentabilidad que se garantiza", explica.

Provis puntualiza que este mecanismo funciona a través de una alian-



Jorge Provis, de Inmobiliaria Civilia, explicó que la oferta garantizada funciona en alianza con empresas de corretaje.

za entre la inmobiliaria y empresas de corretajes de propiedades de la región que tienen una gran lista de potenciales clientes que buscan arrendar una propiedad.

"Con la empresa de corretaje se genera el contrato de arriendo y ellos cobran un 50% de comisión por el primer mes de arriendo y luego mensualmente un 8% más IVA del canon mensual. Nosotros como inmobiliaria no cobramos comisión por la gestión", asegura.

Provis explica que sí se genera un contrato de arriendo, pero tras un par de meses el arrendatario se va, la inmobiliaria se hace cargo de compensar al propietario hasta cubrir la vacancia. "Ese proceso es rápido porque hay una alta demanda de arriendos después del cambio de las condiciones de los hipotecarios, hay mucha gente que antes podía acceder a ese crédito que ahora no", resume.

Según Provis, la estrategia de ventas ha tenido interés pero no ha sido un "boom" porque hay clientes que piensan que pueden obtener una rentabilidad mayor al 5%.

Calderón explica que en regiones hay que fijarse bien porque, según sus estadísticas, el valor por m² tiende a ser más barato, pero no siempre

la demanda de arriendo es igual de alta que en Santiago.

Según Ferencz Delarze, director de la plataforma inmobiliaria Property Partners, las ofertas de rentabilidad en la Región Metropolitana se apegan a las estadísticas actuales del mercado. "El promedio de rentabilidad que hoy se obtiene está cercano al 5%, puntualmente 4,8% de acuerdo a nuestras estadísticas, por lo tanto no es extraño que proyectos nuevos de unidades pensadas para inversión rentan eso y más", asegura.

En qué fijarse

Patricia Esparza, académica de Ingeniería y Negocios de la Universidad de Las Américas y máster en administración de empresas, entrega recomendaciones sobre en qué fijarse al decidir realizar una inversión inmobiliaria considerando las ofertas de rentabilidad.

"En una inversión de este tipo, se debe considerar que siempre el inversionista es quien asume el riesgo", enfatiza. "Estas ofertas son reales, pero las garantías de rentabilidad no son a largo plazo, y hay que considerar que la inversión inmobiliaria sí lo es, en el sentido de que se ofrece máximo un año garantizado versus un crédito que puede durar 15

o 20 años", agrega.

"Es importante fijarse en los requisitos que se ponen al arrendatario, en términos de que se exijan contratos legales, garantía, renta por tres veces el sueldo, aval y un plazo definido en el contrato de arriendo", explica.

Según Esparza también hay que tomar nota de cuánto es el porcentaje que se cobra por la gestión para asegurar el arriendo, que asegura va entre un 7% a 9% mensual, con casos en que es la misma inmobiliaria que ofrece servicios como brokers o empresas de corretaje.

"Hay que revisar cuáles son los requisitos de asegurabilidad de la empresa que ofrece la garantía, su reputación, si tiene patrimonio para responder y cómo gestiona a sus clientes", dice la ingeniera comercial. Además, sugiere comparar el costo del crédito hipotecario con la rentabilidad que se puede obtener con la inversión.

En este punto, Calderón recomienda solicitar a la misma inmobiliaria información sobre qué tipos de proyectos anteriores ha ofrecido bajo la misma modalidad y qué rentabilidades han tenido para poder comprobar plusvalía y si la rentabilidad se cumple en el tiempo.