

Negocios del verano



Viviendas fraccionadas: El negocio para adquirir una segunda propiedad

• MAITE VILLALOBOS

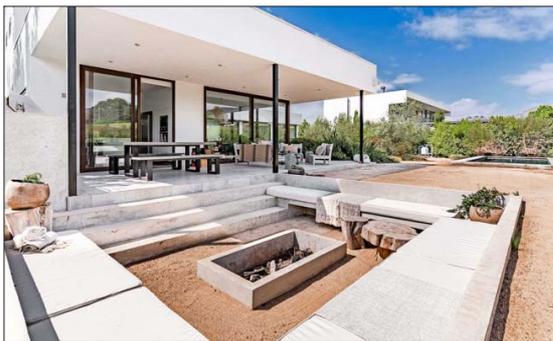
Acceder a una segunda vivienda se ha vuelto más difícil con las actuales tasas de interés y otros factores económicos, y la *proptech* Legria surgió en 2022 como alternativa. Su modelo colaborativo propone dividir una vivienda hasta en ocho partes iguales, mediante acciones de las que los compradores pueden ser dueños como partes de una sociedad especialmente creada para administrar la copropiedad, explica el CEO Ignacio del Río (40). El ingeniero comercial de la UC y con un MBA en el MIT trabajó en la gestora de inversiones de capital privado de LarrainVial, Activia, por 11 años. Luego de eso, decidió seguir con su visión de emprendedor y fundar Legria, tras los inconvenientes que le significaban tomar la decisión de comprar una segunda casa. De esta forma, junto con Pedro Pablo Mir—cofundador de Legria— desarrollaron el proyecto, el que tras un levantamiento de capital, en el que participaron inversionistas como Genesis Ventures, Weboost, Chile Ventures y Amarena Ventures, comenzó a funcionar en 2023 con dos casas, y terminaron con 13, 25 fracciones vendidas y con una facturación aproximada de US\$ 3,4 millones a fines de ese año.

Este modelo de negocios se ha vuelto muy popular en todo el mundo, contando con diversas *proptechs* que tienen la misma propuesta de valor que Legria. Algunos de ellos son Pacaso, una *startup* de EE.UU. que se basa en el mismo modelo de negocios, con sede en California, que tiene como sello vender viviendas de alto valor fraccionadas, para “democratizar el lujo”. Vivla es otra *startup*, con origen en España, que tiene su foco en la venta de viviendas fraccionadas en Europa; finalmente Ancana replica el modelo de venta fraccionada en 1/8 con ofertas de viviendas en todo México.

La *startup* se encarga de todos los aspectos en lo que respecta a la administración de la vivienda. Las casas están ubicadas en sitios en donde la plusvalía es alta, además de que están completamente equipadas con lo necesario y decoradas por diseñadores de interiores. El manejo de los tiempos de uso de la vivienda, la limpieza y cualquier otro problema son manejados a través de la aplicación de Legria, la cual cuenta con una agenda inteligente que permite manejar la propiedad sin tener que interactuar con los demás copropietarios.

Dependiendo de cuántas fracciones de la vivienda compre una persona será la cantidad de semanas que la persona puede hacer uso de la casa. Por ejemplo, si una persona es dueña de 1/8 de una propiedad, tiene derecho a utilizarla 6 semanas. Si este número asciende a 3/8, la persona podrá utilizar la casa

Una de las propiedades que mantiene Legria a la venta.



Piscina de Vista Golf, en Marbella

18 semanas al año. Los costos anuales, al ser divididos entre los copropietarios, resultan 6 veces más convenientes que arrendar una vivienda.

La empresa cuenta actualmente con 11 propiedades disponibles y dos completamente vendidas—que están ubicadas en Zapallar y Marbella— y el precio de cada una de las fracciones se mantiene dentro del rango de las UF 3.200 a las UF 10.000, que es la propiedad más cara, ubicada en Zapallar y que cuenta tiene cinco dormitorios, seis baños y terreno construido de 350 m².

Para Legria, el modelo de negocio y las ganancias para la compañía vienen de la mano con generar un margen abierto de ganancia con la venta de las fracciones de las viviendas, luego de venderlas amobladas y con la administración anual del lugar por parte de Legria. Del Río calcula que “por una semana de utilización de la vivienda, hay cinco semanas gratis”, proporción que saca de la inversión de la compra de una fracción de las viviendas de Legria versus el arrendo de una casa de verano en temporada alta.

Actualmente, Legria cuenta con vivien-



Comedor de la Villa Grosseto, en Zapallar

das a la venta en Chile en Maitencillo, Marbella, Las Tacas, Puerto Varas, Villarrica, Matanzas, Cachagua y Zapallar; además de contar con departamentos en EE.UU., en la ciudad de Miami. Aparte de seguir creciendo en Chile, también tienen en la mira expandirse a otros países del continente. La diferencia con otros modelos similares dice relación con que el comprador de una fracción es dueño y puede decidir qué hacer con su parte, en las otras solo puedes ser inversionista, pero sin uso del inmueble. “Otras *startups* tienen el foco en que el comprador es un inversionista, además de que las propie-



Ignacio del Río, CEO de Legria

dades se dividen en muchas más partes”, y —dicen en Legria— que lo que genera “ganancias para esta compra es la plusvalía de las viviendas”.

Un ejemplo de este modelo es Fraccional, en donde se pueden comprar metros cuadrados de una propiedad bajo el mismo formato de Legria, en forma de acciones de una Spa, pero la diferencia de esta compañía es que con la compra de la fracción de la propiedad—que puede ser dividida en más de 20 partes y comienza desde los \$200.000— la persona dueña de esa fracción no tiene derechos habitacionales, sino que solo puede decidir sobre la acción adquirida. El negocio, finalmente, está pensado de forma que el comprador invierte en el inmueble para generar ganancias de los arriendos o venta de estos departamentos, no como una opción para vacacionar o hacer uso de esta.

Wbuild es otra empresa similar, que funciona como un *marketplace* que “te permite comprar metros cuadrados sin fronteras”, las inversiones pueden partir de los US\$ 50 y las viviendas pueden tener más de 50 copropietarios. Al igual que Fraccional, el foco está puesto en fraccionar las viviendas en forma de acciones para generar utilidades desde los ingresos de arriendos, venta y la plusvalía de las propiedades, no desde la propuesta de poder obtener una segunda vivienda.