

La modelo cuenta que parte de la renta mensual se abonó al pie de la propiedad

Jhendelyn Núñez arrendó su departamento por año y medio y ahora lo compró

Especialista en inversiones explica cómo funciona el esquema, que ofrecen bancos y personas naturales.

BANYELIZ MUÑOZ

A través de Instagram, Jhendelyn Núñez compartió cinco videos y cinco fotografías donde mostró la alegría de convertirse, junto a su pareja, Francisco Navarrete, en propietaria de su departamento. No fue el anuncio de un nuevo hogar: la pareja reside hace dos años en el inmueble y solo ahora concretó la compra.

"Quería compartir mi felicidad. He hecho varios negocios inmobiliarios y nunca he subido nada. La emoción es que es un proyecto distinto. No estoy comprando algo para mí sola, es nuestro hogar", manifiesta orgullosa.

La elección del departamento, según explica la modelo y figura del programa "Fiebre de baile", respondió inicialmente a la necesidad de encontrar una comuna que resultara funcional para ambos.

"Buscamos un lugar bien ubicado para los hobbies de Pancho, como el tenis, y también para que yo pudiera mantener mi rutina de gimnasio. Además, necesitábamos buena conexión con su trabajo y con nuestra oficina", detalla.

Se tomaron con calma la búsqueda y analizaron muchas opciones antes de decidir qué departamento comprar.

"Cuando llegamos a este lugar, sentimos algo distinto. Estaba muy bien cuidado, en excelentes condiciones y, sobre todo, contaba con un elemento clave para nosotros: la luz natural", señala Núñez.

"A mí me importaba que entrara el sol, porque en mi departamento anterior había mucha sombra. Eso fue determinante. Además, tiene una terraza muy agradable y se adapta perfectamente a nuestra rutina, considerando que Pancho también trabaja desde casa", comenta.

Aunque la pareja no tenía planes de comprar, el propietario del inmueble prefería vender antes que arrendar.

"Justo coincidió con algo que nos interesa desde hace tiempo: la inversión en propiedades. Lo conversamos y vimos que podía ser una buena oportunidad. Tanto Pancho como yo ya teníamos experiencia en este tipo de negocios, así que nos pareció sen-



Núñez dice que la elección del departamento consideró luz natural, espacios exteriores y funcionalidad para trabajar desde casa.

sato evaluar la propuesta", explica.

Su pareja lideró la negociación y logró un acuerdo que ambas partes consideran favorable.

"Hicimos un compromiso de compra donde parte del arriendo que pagábamos durante los primeros 18 meses se destinaba como pie. Después de todo ese proceso, finalmente firmamos y hoy el departamento está a nuestro nombre", detalla.

El mecanismo

Sobre este modelo de compra, Núñez explica que responde a la situación actual del mercado: "Hoy, con tasas de interés relativamente altas y un mercado inmobiliario ralentizado,

se utilizan promesas de compraventa donde un porcentaje del arriendo se destina al pie. Esto permite a las personas ahorrar mientras pagan su arriendo".

Agrega que existen distintas modalidades: algunos aportan un porcentaje alto del pie, aunque lo más común es un esquema flexible, como 50 y 50, donde parte del arriendo se contabiliza dentro del pie y el vendedor acepta ese porcentaje.

¿Vale la pena hacerlo así?

"Por supuesto que sí. En lugar de pagar todo el pie de una sola vez, se abona mes a mes. Lo recomiendo totalmente. A los 18 meses, solo queda pendiente una parte del pie".

Francisco Calderón, gerente de la empresa de inversiones inmobiliarias Brokers Digitales, explica que el arriendo con opción de compra toma varias formas, una de las cuales es firmar un contrato de arriendo por uno, dos o tres años, junto con la opción de compra.

"Eso significa que durante los años de arriendo, la inmobiliaria o el dueño de la propiedad no puede vender la propiedad a nadie más que a esta persona", detalla.

En esta modalidad, los pagos de arriendo no se consideran parte del pie. "Cuando la persona quiera comprar, todo lo pagado por arriendo no forma parte del pie. Debe reunir el pie completo y, además, generalmente utilizar un crédito hipotecario para cubrir la diferencia o el precio total", aclara.

La segunda modalidad permite que los arriendos pagados se abonen en un 100% al pie.

"La persona puede habitar la propiedad desde el primer día porque está arrendando y todo lo que paga se destina al pie futuro. Así, en uno, dos o tres años, podrá ejercer la compra mediante crédito hipotecario o con recursos propios", explica Calderón.

La tercera modalidad combina ambos modelos.

"Se firma el contrato de arriendo con opción de compra, y una parte del arriendo -que puede ser entre 20% y 50%, de forma progresiva- se imputa al pie futuro. De este modo, cuando la persona decida comprar o pueda ejercer la opción, ya contará con ese monto acumulado", agrega.

¿Cuáles son las ventajas?

"La primera ventaja es que puede habitar el departamento desde el primer día. Y la segunda es que no es necesario ser sujeto de crédito ni contar con un crédito hipotecario aprobado de inmediato".

¿Y los riesgos?

"Si al final del periodo de arriendo la persona no puede concretar la compra, todo lo pagado se considera arriendo y no se recupera. Otro riesgo surge cuando las inmobiliarias incluyen una opción preferente. En algunos contratos, después de un periodo determinado, la inmobiliaria podría decidir no vender o venderle a otra persona, por ejemplo, si la propiedad se ha valorizado mucho y no le conviene que la persona ejerza la opción de compra. Esto puede ocurrir en ciertos contratos y debe considerarse antes de firmar".

¿A quiénes les conviene esta modalidad?

"Es especialmente útil para quienes aún no cuentan con todo el pie o no son sujetos de crédito, pero quieren comenzar a vivir en la propiedad que desean habitar a largo plazo".