



Especial Black
Inmobiliario

“Tuve que hacer mil arreglos, sumado al desgaste del juicio”, lamenta Lionel Astaburuaga A este veterinario le quedaron debiendo nueve meses de arriendo: ahora contrató un seguro

El mercado toma nota de los riesgos de la inversión inmobiliaria y crea productos específicos para arrendadores.

BANYELIZ MUÑOZ

Una pésima experiencia vivió el médico veterinario Lionel Astaburuaga (47) cuando en 2023 arrendó su departamento en Colina a un ejecutivo, en un acuerdo que parecía ofrecerle estabilidad. Sin embargo, esa expectativa se desmoronó poco después.

Cuatro meses después, en agosto de ese año, el arrendatario dejó de cumplir con el pago mensual, los gastos comunes y los servicios básicos; la situación se extendió por nueve meses y recién a comienzos de 2024 el dueño logró recuperar su propiedad. Ese proceso no solo implicó tiempo, sino también altos costos económicos y emocionales. “Después tuve que hacerle mil arreglos a la propiedad. Esa persona dejó un agujero de unos 20 centímetros en la pared y la cocina me la entregó en muy mal estado. Pagué todas las deudas que dejó y pude volver a arrendarlo en mayo de 2024”, relata.

El conflicto aún no termina. Astaburuaga sigue en juicio para intentar recuperar parte de lo adeudado, que asciende a \$14 millones. “Fue muy duro tener que pagar el dividendo de todos esos meses, sumado al desgaste del juicio para sacarlo y el desgaste que tengo hasta el día de hoy para ver si puedo recuperar algo de lo que me debe”, lamenta.

Tras la experiencia, optó por tomar medidas preventivas y contrató un seguro de arriendo para proteger su patrimonio frente a eventuales incumplimientos. “Me da una protección frente a impagos, lo que para mí es una tremenda ventaja, sobre todo cuando tienes un dividendo como el que yo tengo, que es muy alto”, afirma.

En esa línea, destaca no solo la cobertura económica, sino también el respaldo legal asociado a este tipo de instrumentos: “Cada mes que no pagan representa una suma importante de dinero. Contar



Lionel Astaburuaga pasó un muy mal rato con un pésimo arrendatario.

con apoyo y asesoría legal para gestionar la salida de los arrendatarios también constituye una ventaja relevante. En estos casos existe un desgaste significativo, además de los costos asociados a cada trámite con abogados. Por eso, hoy prefiero mantener este departamento con un seguro”.

La oferta

Rodrigo Ortega, CEO de Fuka, empresa chilena especializada en soluciones y seguros para inversión inmobiliaria, explica que este tipo de productos busca resguardar al propietario frente al incumplimiento del arrendatario: opera como un respaldo tanto económico como operativo cuando se interrumpe el pago del arriendo. “La idea es que si el arrendatario no llega a pagar el arriendo del mes, el propietario tenga alguna cobertura que le pague esos arriendos, y también lo apoye en la gestión de sacar ese arrendatario moroso”.

El diseño de estos seguros contempla dos dimensiones complementarias.

Por un lado, la cobertura de los costos asociados al proceso de restitución del inmueble; por otro, el pago de las rentas impagas durante el período de incumplimiento. De este modo, no sólo compensa la pérdida de ingresos, sino que también asume los gastos legales vinculados al desalojo del arrendatario moroso.

Ortega indica que existen dos compañías que operan este tipo de seguros en el mercado local: HDI y AVLA, con distintas modalidades según la cobertura contratada, que pueden abarcar períodos de tres, seis o hasta doce meses.

En el caso de Fuka, comercializan seguros asociados a AVLA, que además de cubrir los costos judiciales y las rentas impagas, incluyen un servicio de cobranza temprana con apoyo legal.

Esta gestión, afirma, resulta determinante para acelerar la resolución de los conflictos. “Cuando no te pagan el arriendo, mientras antes seas efectivo en la cobranza vas a lograr el pago; de lo contrario, que entreguen la propiedad, pero sin un juicio”, sostiene.

Los tiempos de recuperación del inmueble pueden reducirse de forma significativa, afirma: “Logramos sacar

a las personas, cuando no nos pagan, en un mes o un mes y medio. La compañía después paga ese mes o ese mes y medio al propietario”, indica. Ortega subraya que, más allá de la compensación económica, el foco del inversionista suele estar en evitar la vacancia prolongada del inmueble y asegurar su rápida reactivación en el mercado. El costo de su seguro alcanza el 2,5% más IVA mensual sobre el valor del arriendo.

Algunos seguros contemplan coberturas adicionales, como deudas por gastos comunes, aunque todavía no incluyen los daños físicos que pueda sufrir la propiedad durante el período de arriendo.

Ignacio Echegoyen, broker owner de Re/Max First, detalla que trabajan con la plataforma Leasity, que mantiene un convenio con HDI Seguros para acceder a una prima equivalente al 2% más IVA del valor anual del arriendo. Esa cobertura, añade, tiene un tope de hasta seis meses por todos los conceptos asociados al incumplimiento. “Lo más importante de estos seguros es que le entrega tranquilidad al propietario”, recalca.

2,5%
MÁS IVA

mensual sobre el valor del arriendo cuesta el seguro que comercializa la empresa de soluciones inmobiliarias Fuka