

Fecha: 04-08-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Ley del Capibara, la campaña que convierte subsidios en herramientas de inversión inmobiliaria

Pág.: 19
Cm2: 565,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Ley del Capibara, la campaña que convierte subsidios en herramientas de inversión inmobiliaria

Con la entrada en vigencia de la Ley 21.748, también conocida como "Ley del Subsidio a la Tasa de Interés Hipotecaria", el mercado inmobiliario chileno ha recibido un potente estímulo para reactivar sus niveles de venta. Capitalizarme.com, plataforma especializada en inversiones inmobiliarias, ha liderado junto a 10 reconocidas inmobiliarias — Ingevec Inmobiliaria, Euroinmobiliaria, Inmobiliaria Manquehue, Inmobiliaria Imagina, Inmobiliaria Paz, Inmobiliaria Maestra, Norte Verde, Santolaya, Inmobiliaria Proyección y Nihuel— una innovadora campaña bajo el título "Ley del Capibara". Su foco: transformar los beneficios estatales en cierres efectivos, canalizando la demanda hacia productos con entrega inmediata en comunas de alta plusvalía.

La norma, publicada en el Diario Oficial el 29 de Mayo, establece una rebaja de hasta 0,6 puntos porcentuales en la tasa de interés para créditos hipotecarios asociados a la compra de viviendas nuevas cuyo valor no supere las 4000 UF. Este subsidio se aplica de forma automática para quienes cumplan los requisitos, sin necesidad de postulación, y estará vigente durante 24 meses o hasta agotar los 50.000 cupos disponibles.

Más cierres, menos tasa: así opera la ley

El beneficio representa una disminución en el dividendo mensual de un crédito hipotecario, según cifras de la Cámara Chilena de la Construcción. Por ejemplo, para una propiedad de 4000 UF, el ahorro estimado promedio los \$80.000 pesos mensuales, lo que puede marcar una diferencia decisiva para quienes buscan rentabilidad desde el primer mes. Esto cobra relevancia en un escenario donde la tasa hipotecaria ha comenzado a moderarse tras varios años de alzas sostenidas, generando mejores condiciones de acceso al financiamiento.

La "Ley del Capibara" capitaliza ese entorno favorable mediante una articulación comercial y comunicacional orientada a alinear los intereses de inmobiliarias, brokers y compradores. "El objetivo es activar todos los enganches comerciales —canales digitales, contenidos y venta directa— para transformar este subsidio en ventas reales. Hoy tenemos una oportunidad concreta de movilizar inventarios con entrega inmediata", explica Gabriel Cid, CEO de Capitalizarme.com.

Datos que respaldan

Según cifras de la propia



plataforma Capitalizarme.com, durante el primer semestre de 2025 más del 25 % de las unidades vendidas corresponden a entrega inmediata, y el 88 % de estas se ubicaron en el segmento hasta 4000 UF, justamente el rango elegible para la Ley 21.748. Esta sinergia entre producto disponible, precio adecuado y subsidio activo es lo que sustenta el potencial de la campaña.

En términos territoriales, las comunas con mayor dinamismo son Santiago Centro, La Florida, La Cisterna, Ñuñoa y San Joaquín, todas con buena conectividad, alta demanda de arriendo y consolidada rentabilidad bruta. Estas condiciones las convierten en zonas predilectas para inversionistas que, además de aprovechar el subsidio, buscan capitalizar

descuentos adicionales, arriendo garantizado y aportes inmobiliarios que forman parte de las promociones vigentes.

Una campaña para compradores exigentes

Desde el punto de vista del desarrollo inmobiliario, la campaña ha sido bien recibida como un mecanismo eficiente para gestionar stock y elevar el volumen de cierres en un mercado que muestra señales de recuperación. Las inmobiliarias están apuntando a un comprador más informado, más exigente y que valora las condiciones integrales de inversión. La Ley del Capibara no es solo marketing, es una oferta con contenido financiero concreto: acceso a tasas rebajadas, apoyo estatal y condiciones comerciales flexibles.

Además, las proyecciones para el segundo semestre anticipan una oferta cercana a las 30.000 unidades de entrega inmediata disponibles en la Región Metropolitana, un escenario ideal para quienes buscan aprovechar el subsidio sin largos tiempos de espera.

Transformar información en acción

En un entorno donde la mayoría de los compradores de Capitalizarme prefieren proyectos con entrega futura, esta campaña propone precisamente el cambio de paradigma: invertir ahora, en proyectos con ocupación inmediata y beneficios desde el primer mes, considerando que la tasa referencial ha ido en aumento, lo que se refleja en los meses de Junio que alcanzó un 4,47%, Julio 4,48% y

Agosto 4,51%. "La urgencia es parte del mensaje. La campaña busca acelerar la toma de decisiones informadas y responsables, apoyadas por herramientas concretas como simuladores de dividendo, comparadores y atención digital personalizada", agrega Gabriel Cid.

Toda la información de los proyectos participantes está disponible en el sitio www.leydelcapibara.cl, donde los interesados pueden acceder a más de 20 proyectos con condiciones especiales, revisar y cotizar en línea.

Con un enfoque técnico, una narrativa cercana y una ejecución comercial coherente, la "Ley del Capibara" se posiciona como un caso ejemplar de cómo convertir un incentivo estatal en una ventaja competitiva para toda la cadena del mercado inmobiliario. Una alianza entre los protagonistas del mercado, propiedades, financiamiento y tecnología que busca marcar el tono del segundo semestre en la industria de la inversión inmobiliaria.

