

Lista de descuentos y beneficios disponibles

Inmobiliaria	Beneficios	Proyectos	Precio de las viviendas	Más información
Echeverría Izquierdo	\$10.000 en el valor de la reserva, descuento de 3% a 4% en el valor de la vivienda.	Parque de Araya y Mind (Ñuñoa); Vanguardia (Macul); FAM y Humana (La Cisterna); Line (La Florida), entre otros.	Desde 2.643 UF (1 dormitorio).	edays.eiii.cl
Alborada	Descuento de 34% en unidades de entrega inmediata.	Departamentos de 2D2B o 3D2B proyecto Jardines de Sol, en Villa Alemana.	Desde 3.910 UF.	mialborada.cl/proyectos/jardines-del-sol
Alborada	Rebaja de 33% en unidades de entrega inmediata.	Alto Jardín, en Viña del Mar.	Desde 4.900 UF (sin descuento).	mialborada.cl/proyectos/alto-jardin
Norte Verde	1. Dividendo garantizado hasta por cinco años. 2. Arriendo garantizado por 48 meses. 3. 20% de descuento al valor de la vivienda. 4. 20% de descuento en el pie. 5. Administración del arriendo del departamento hasta por cinco años. Los beneficios son excluyentes entre sí.	Tiene 17 proyectos vigentes, como Corte Suprema y Parque Curicó, y en cada uno se aplican uno o más de estos beneficios.	Consultar en cada proyecto.	norte-verde.cl
Propital	Más de 70 cuotas para pagar el pie, gastos operacionales gratuitos, pago de dividendo por 12 meses y 6% de descuento en el valor final de la vivienda.	Alto de Cocholgue II, Tomé (entrega 2026).	Desde 2.468 UF (1 dormitorio) valor sin descuento.	oportunidades.propital.com/oportunidades/altos-de-cocholgue

Fuente: Información proporcionada por las empresas.

Las empresas necesitan reactivar las ventas, que han estado muy restringidas por la situación económica

Ofertones inmobiliarios: hasta 70 cuotas para pagar el pie y reservas con \$10.000

“A la gente no le está dando. Entre lo que gana, el valor de la UF, la tasa de interés alta, no está calificando para optar a un crédito hipotecario”, dice un académico especialista.

FRANCISCA ORELLANA

En momentos en que la compra de propiedades está decaída y los precios se están empezando a resentir, la industria inmobiliaria tiene por estos días fuertes incentivos para atraer compradores: van desde la rebaja en el pie, gastos operacionales costo cero y descuentos sobre descuento (*ver tabla*).

La inmobiliaria Echeverría Izquierdo (EI) lanzó la campaña Echeverría Days, que dura hasta este sábado, en la cual rebajó de \$300.000 a \$10.000 el pago por reservar una vivienda en verde o de entrega inmediata. También tiene descuentos de entre 3% a 4% en el valor final, que varían entre \$3.060.000 y \$14.400.000, según la propiedad.

“Estamos evaluando extender la campaña porque ha habido buena recepción, se han hecho 25 reservas, que es harto. Se reserva por un plazo de dos semanas, pero si vemos que la persona está haciendo su proceso de aprobación hipotecario en un banco, seguimos con la reserva activa. Nuestra tasa de conversión es alta, muchos de los clientes logran firmar una promesa porque son personas en que los bancos les podrían otorgar un crédito hipotecario”, destaca el gerente general, Raimundo Cruzat.

Norte Verde, otra empresa, cuenta con cinco beneficios para 17 proyectos en desarrollo. Son promociones excluyentes entre sí y se puede acceder a dividendo y arriendo garantizado hasta por cinco años, administración del arriendo o 20% de descuento en el valor del pie.

Inmobiliaria Alborada, en tanto, dispone de hasta 34% de descuento en el valor final de unidades de entrega inmediata en departamentos en Viña del Mar y en Villa Alemana.

Analistas inmobiliarios indican que son es-



En este edificio de Ñuñoa se puede reservar un departamento por \$10.000.

trategias que buscan dar respuesta al complejo momento económico que vive la industria, con ventas que están muy por debajo a lo que se veía en periodos previos a 2019. En el último informe de ventas de viviendas del Gran Santiago, de la Cámara Chilena de la Construcción, se vio que al primer trimestre de 2023 se vendieron 4.601 unidades, versus a las más de 6.000 que estaba acostumbrada la industria hace cinco años, mientras que el tiempo que demoran en venderse prácticamente se ha duplicado llegando a 32,1 meses.

“Hay descuentos o incentivos porque a la gente no le está dando. Entre lo que gana, el

valor de la UF, la tasa de interés alta, no está calificando para un crédito hipotecario o el dividendo le queda muy alto”, indica Santiago Truffa, profesor del Centro Estudios Inmobiliarios del ESE Business School, ligado a la Universidad de los Andes.

Dar con la cuota

Cristián Martínez, CEO de la empresa de inversiones Crece Inmobiliario, acota que ha visto que muchos de estos incentivos están enfocados en el segmento de inversionistas.

“Se puede encontrar descuentos en unidades de entrega inmediata con precios similares

o equivalentes a los valores que tenían en verde, con el plus de generar retorno de la inversión en el corto plazo. Para quienes se inician en inversiones inmobiliarias o son más adversos al riesgo, los resguardos en cuanto a garantizar los ingresos por arriendos por un periodo podrían ser un factor determinante de decisión de compra”, asegura.

Reinaldo Gleisner, vicepresidente para Chile de la consultora inmobiliaria Colliers, considera que para que estas promociones o beneficios sean efectivos, el financiamiento bancario debe flexibilizarse.

“El escenario no está muy boyante, los bancos siguen exigentes al calificar a un sujeto de crédito, piden más renta y más pie. Se agrega que la inflación y la tasa de interés han subido. Entonces, hoy te puedes comprar la mitad de una propiedad que podrías haberla adquirido hasta hace dos años”, añade.

Agrega que la garantía estatal del 10% del valor de una vivienda por hasta 4.500 UF que lanzó el Estado a inicio de año tampoco ha tenido efecto.

“El problema de ese crédito es que la tasa puede ser un poco alta porque la garantía del Estado es por menos tiempo que lo que dura el crédito. Si compra a 20 años plazo, la garantía es por 12 años, entonces la persona tiene una mayor carga financiera en esos primeros 12 años. Son limitaciones”, plantea Gleisner.

Sin embargo, destaca que quien pueda comprar, tiene que hacerlo aunque la tasa de interés siga alta.

“Siempre estará la opción de renegociar el crédito más adelante cuando mejoren las condiciones crediticias. No porque la tasa esté mala vas a dejar pasar una oportunidad”, indica Truffa.