

**Especial Black Inmobiliario**
**Departamentos de 1D en Santiago: selección de mayores descuentos**

Inmobiliaria	Proyecto	Comuna	Precio original (UF)	Descuento	Precio actual (UF)
Grupo Inmobiliario iEspacios	Edificio Simón Bolívar 5520	Nuñoa	5.828	30%	4.090
Siena Inmobiliaria	Siena Parque Vic Mackenna 10811	La Florida	3.250	23%	2.499
iGrow	Vista Parque	Huechuraba	4.661	23%	3.589
Inmobiliaria Fundamenta	Eco Egaña	Nuñoa	5.647	23%	4.348
Isa Inmobiliaria	Castillo Velasco	Nuñoa	6.471	23%	4.983
Isa Inmobiliaria	Isacorp Castillo Velasco	Nuñoa	4.754	22%	3.708
Inmobiliaria Fundamenta	Eco Florida	La Florida	3.417	21%	2.699
Inmobiliaria Fundamenta	Eco Egaña	Nuñoa	5.734	21%	4.530
Copahue	Edificio Hipódromo 1613	Independencia	3.094	20%	2.475
Sento Inmobiliaria	Angamos	Santiago	3.244	20%	2.595
Copahue	Campvs 80	Nuñoa	5.057	20%	4.046
Grupo Inmobiliario iEspacios	Edificio Simón Bolívar 5520	Nuñoa	6.236	20%	4.990

Fuente: Portal Inmobiliario.

Es el formato favorito entre jóvenes, solteros e inversionistas

# Lista con descuentos en departamentos de un dormitorio

FRANCISCA ORELLANA

La nueva versión del Black Inmobiliario, que se extiende hasta este miércoles 29 de abril, ofrece una estupenda opción para vitrinear casas. En un mercado que lleva años con el freno de mano puesto, los departamentos de un dormitorio y un baño (1D-1B) son los más cotizados en Santiago; muchos están durante este evento con hasta 30% de descuento. ¿Dónde están las mayores rebajas?

De acuerdo a un catastro de Portal Inmobiliario, los rangos de descuentos se mueven entre 20% y 30%. La tabla que acompaña esta nota muestra que la mayor rebaja se encuentra en el proyecto Edificio Simón Bolívar 5520 (Nuñoa), de la inmobiliaria iEspacios, con una unidad de este formato que bajó de 5.828 UF (\$233 millones aprox.) a 4.090 UF (\$163 millones).

En cuanto a opciones más económicas, se pueden encontrar depósitos de 1D desde 1.791 UF (\$71,7 millones) en el proyecto Carrera de IRC Inmobiliaria (Conchalí); en regiones, el precio más bajo detectado por el portal está en Valparaíso: un departamento de una habitación en el proyecto Vista Cerro Larraín de Icafal tiene un 13% de descuento, bajando de 1.991 UF a 1.723 UF (\$68,9 millones).

"En esta versión destaca una oferta muy atractiva en términos de precio final, que es un factor cada vez más decisivo para los compradores. Vemos muchas oportunidades bajo 2.000 UF (\$80 millones) y 2.500 UF

(\$100 millones). Más que el porcentaje de descuento, lo que realmente está impulsando la compra es acceder a propiedades a precios concretos y competitivos dentro de ese rango", apunta Nicolás Palma, gerente senior de Mercado Libre Inmuebles - Portal Inmobiliario.

En el Black Inmobiliario, cuenta, participan más de 100 proyectos con descuentos especiales. Ellos catataron unas 170 unidades de un dormitorio con rebajas. "Están concentrados principalmente en la Región Metropolitana, pero con una oferta que sigue creciendo en regiones como Biobío y Valparaíso", detalla.

En la capital la comuna con más ofertas es Nuñoa, con cerca de 70 proyectos con ofertas: "Esto no responde a un sobrestock, sino a una alta oferta que busca adaptarse a una demanda muy activa. En este contexto las inmobiliarias generan estrategias comerciales más agresivas, como mayores descuentos para diferenciarse y captar la atención de los compradores en un mercado muy atractivo".

## Quiénes los buscan

Juan Pablo Echegaray, gerente comercial Exxacon Inmobiliaria, explica que hoy quienes más están invirtiendo en departamentos pequeños son inversionistas, jóvenes profesionales y padres que buscan una vivienda para sus hijos: "Lo interesante es que este formato responde muy bien tanto para vivir como para invertir, porque se adapta a tendencias estructurales del mercado: hogares más pequeños, mayor demanda por arriendo y preferencia por barrios bien conectados".

Destaca que los departamentos pequeños son atractivos porque

tienen un menor ticket de entrada, lo que permite acceder a inversión inmobiliaria con menos capital propio. Su demanda de alquiler es muy sólida, porque atienden a un universo amplio de arrendatarios; en muchos casos logran buena rentabilidad relativa, porque el canon de arriendo por metro cuadrado suele ser competitivo.

En momentos donde los inversionistas buscan eficiencia, flujo y menor exposición, este tipo de activo aparece muy bien posicionado. Además, si se compra en proyectos bien ubicados y con atributos diferenciadores, también puede haber potencial de valorización en el tiempo.

También hay beneficios que vale la pena aprovechar. Karim Rebollo, jefe de marketing de Inmobiliaria Echeverría Izquierdo, explica que además de las rebajas actuales, se puede optar a pagar el pie en hasta 60 cuotas, acceder al pago del dividendo gratis por un año y a un sistema de arriendo garantizado. Sus rebajas promedian el 25% y destaca el proyecto FAM de La Cisterna, donde de un depósito de 34,24 m<sup>2</sup> baja 22%, de 2.339 UF (\$93,6 millones) a \$1.824 UF (\$73 millones).

## Buena oportunidad

Reinaldo Gleisner, vicepresidente de la consultora inmobiliaria Colliers, advierte que para invertir en un departamento destinado a renta residencial no hay que fijarse únicamente en una buena rebaja:

"Para reconocer una buena oportunidad en un Black Inmobiliario es fundamental separar el entusiasmo del marketing del valor real del activo. Primero, hay que hacer una validación del precio real y no guiarse por el porcentaje de descuento anual", subraya.

ciado", subraya.

Para ello, sugiere comparar el valor por metro cuadrado (UF/m<sup>2</sup>) del departamento elegido con los proyectos similares de la misma zona que no estén en promoción: "Una oferta real debe situarse efectivamente por debajo del promedio de mercado del barrio y debe compararse productos similares. No es comparable un departamento en un segundo piso y orientación sur con uno de pisos superiores, de orientación norte u oriente".

También hay que fijarse si la rebaja aplica al precio de lista, al subsidio a la tasa hipotecaria o al pie: "A veces un bono pie del 10% es más valioso para la liquidez inmediata, mientras que un descuento directo al precio reduce el dividendo a largo plazo. Y se debería buscar la compra con Fogaes, que es la garantía del Estado, para financiar el 90% o 95% de la compra".

Como última instancia, aconseja evaluar la tasa de vacancia de la zona y la calidad de las terminaciones: "Una oferta en un edificio con alta rotación o mala conectividad puede resultar cara por la dificultad de arrendarlo o su baja plusvalía. En portales inmobiliarios vea la densidad de oferta de arriendos, el precio y canon promedio. Si compra para arriendo, la conectividad es crucial y la cercanía al Metro es un enorme atributo".

"Mucha oferta de la misma tipología podría provocar una baja en el canon de arriendo y demora en el arrendamiento. Comparar arriendos del sector ayudará a proyectar ingresos y tener mayor claridad del flujo mensual", cierra Felipe Bulnes, subgerente del área comercial de Colliers.

