

Bono pie: cuando el mercado se acostumbra a un precio que no existe



Alberto Alarcón – Director
*Diplomado en Inversión y Desarrollo Inmobiliario U.
Andrés Bello*

En una columna anterior sobre el subsidio a la tasa hipotecaria advertí algo incómodo: estos impulsos pueden “funcionar”, pero si se normalizan, tienden a elevar el piso de precios y postergar ajustes. El problema de fondo es estructural: el desacople entre precios e ingresos y un ecosistema de costos que empuja al alza.

Con ese telón de fondo aparece el “bono pie”, presentado como ayuda para comprar con menos capital inicial. El punto no es atacar toda promoción: el problema es cuando se usa como simulación y se instala un “precio de papeles” distinto del precio efectivo.

La línea roja en esto es cuando parte del pie declarado no corresponde al aporte real y ello puede implicar que el precio declarado sea superior al realmente convenido y pagado. La ABIF lo dijo sin eufemismos: si se trata de “simular una operación”, es una mala práctica, y llamó a entregar antecedentes.

Esto distorsiona competencia y precios. En la práctica, empuja a una carrera hacia abajo: competir no por producto, ubicación o servicio, sino por quién estira más la señal. Cuando un proyecto “vende” un edificio completo bajo estas fórmulas, no necesariamente es mejor; muchas veces es una ventaja artificial que altera la velocidad de venta y con-

tamina la referencia de mercado.

¿Qué hacer? Primero, reconocer que parte del andamiaje ya existe: hay declaraciones y revisión bancaria, y el marco sancionatorio se endureció con la Ley 21.595 de delitos económicos. Si aun así ocurre, falta disuasión efectiva: más trazabilidad, cruces de información y coordinación para que las consecuencias se apliquen cuando se cruza la línea.

Segundo, rol decisivo de los gremios: estándar explícito de buenas prácticas y competencia, con mecanismos reales de denuncia y sanción reputacional. Si la industria no se autorregula, termina regulada a golpe de crisis y titulares, y eso encarece todo.

Tercero, reemplazar el atajo con alternativas formales para el problema real: familias que pueden pagar dividendo, pero no juntan pie. Ahí calzan instrumentos transparentes como garantías estatales (FOGAES) que permiten mayor financiamiento en vivienda nueva sin falsear señales. Y también el leasing habitacional (arriendo con promesa de compraventa) para transformar pagos mensuales en camino a propiedad bajo reglas públicas.

Reactivar, sí, pero con transparencia: sin precio real, no hay mercado sano. Y sin mercado sano, el acceso a la vivienda se vuelve aún más caro y lejano.