

Preguntas Frecuentes al momento de invertir en departamentos.

Parte 2: Miedos básicos

1. ¿Qué son las mutuarías?

Son compañías de seguros. Tan simple como eso, hay varias: Metlife, Consorcio, Bice, Penta, Principal Security, Creditú, Evolucionaria, etc. Se diferencian con los bancos porque no se rigen bajo las mismas reglas, ya que “como no son bancos” (porque son compañías de seguro), no tienen la obligación de notificar la deuda de sus clientes a la “Comisión de Mercado Financiero”, entonces, eso significa que la deuda queda **oculta** de cara al “banco”, y cada vez que vamos a pedir un crédito a una institución bancaria y nos piden nuestro informe de deudas (que se nutre de la información de la Comisión de Mercado Financiero), no aparecen los créditos que tenemos con las mutuarías. Esto es un beneficio, ya que podemos pedir varios créditos hipotecarios a mutuarías, sin que ellas se enteren entre ellas, y luego vamos al banco y ellos no pueden ver los créditos que tenemos actualmente vigentes. Esto permite poder invertir con una capacidad mayor que la usual.

Acá un ejemplo de un ejecutivo ofreciendo un hipotecario a través de mutuaría:



to [redacted], me ▾

Tue, Jan 4, 11:27 AM (7 days ago)



Spanish ▾ > English ▾ [Translate message](#)

[Turn off for: Spanish](#) x

Estimada [redacted], de acuerdo a lo solicitado adjunto simulación con nuestras actuales condiciones comerciales. Adicional y en el caso requieran evaluar la operación, adjunto en archivos los formularios a imprimir y completar así como los antecedentes a reunir. Deben completar un set por cada deudor.

[Las ventajas de operar con nosotros:](#)

- 1.- Nuestra deuda no figura en el sistema financiero, lo cual es una ventaja para optar a futuros créditos puesto no se ve sobrecargada su capacidad de endeudamiento.
- 2.- El cliente paga su primer dividendo al mes subsiguiente de liquidado el crédito. (En promedio al 3° mes de firmada la escritura)
- 3.- Evita deba aperturar o mantener una cuenta corriente con sus variados productos y consiguientes costos implícitos para acceder a la tasa ofrecida.
- 4.- Crédito Mutuo Adaptable: Gran flexibilidad de pago de dividendo, ya que tiene la opción de elegir entre dos plazos (el aprobado y uno menor que puede ser hasta 8 años, manteniendo la misma tasa de interés) y según sus flujos mensuales cancela el dividendo que más le acomoda. Esta alternativa le permite realizar pequeños prepagos sin costo mes a mes, ya que cada vez que cancela la cuota mayor, el diferencial que existe con respecto a la menor se va directamente a amortización de capital.

Saludos,

2. ¿Cómo saber si mi departamento se arrendará?

Todas las propiedades se arriendan, siempre. Es un tema de precio, oferta y demanda. Todo se arrienda. Por eso los inversionistas más experimentados, escogen invertir siempre en sectores con alta demanda, cercano al centro de la capital (en todas las ciudades pasa igual). En la historia de Chile, los precios de los departamentos han ido subiendo y los arriendos también. No hay edificios “vacíos” por falta de moradores. Al contrario, lo que hay son largas listas de espera para poder arrendar departamentos, sobretudo en sectores de alta demanda (santiago centro, estación central, independencia, la florida, la cisterna, san miguel). Hoy en día, algunas inmobiliarias (como [Innovavisión](#)) ofrecen Arriendo Garantizado, eliminando por completo el miedo de que no se arriende.

3. ¿A cuánto podré arrendar mi departamento?

Eso depende de varios factores: de la comuna, de la tipología, de la cantidad de dormitorios, baños, si tiene o no estacionamiento/bodega, qué tan cerca/lejos está del metro, de qué tan cerca esté de lugares de interés, en fin.. de muchos factores. Lo más importante es la *ubicación*, que esté cerca del metro deseablemente. Para conocer los precios de arriendo, lo más recomendable es ingresar a [portalinmobiliario.com](#) y buscar precios de arriendos en la zona donde está nuestro departamento. Con eso tendremos una buena idea del monto de arriendo por zona.

4. ¿Qué necesito para calificar en la compra?

Lo más importante es ingreso líquido suficiente, libre de dicom, ojalá libre de deudas, sin muchas tarjetas de créditos/casas comerciales abiertas, y buen comportamiento bancario.

Avenida La Dehesa 1844, oficina 203. Lo Barnechea.

ventas@innovavision.cl

<https://www.innovavision.cl/escueladeinversionistas>

último update: 13 de Enero 2022

De esa forma, seremos vistos como personas serias y responsables frente a los ojos del banco. Hay que recordar que los bancos nos prestarán, en el mejor escenario, un monto igual a 60 veces nuestro ingreso líquido. Eso significa que si una persona tiene un sueldo de 1.000.000, entonces el banco le prestará máximo 60.000.000 para poder financiar una propiedad, a través de crédito hipotecario.

Para calificar en la compra, se debe ser ordenado, tener capacidad de ahorro mensual y sin deudas. Es necesario un contrato de trabajo estable (o antigüedad si uno es independiente), además nos pedirán justificar cotizaciones de AFP. Esta pregunta fue resuelta en la sección anterior :)

5. ¿En qué circunstancia el banco me puede rechazar el crédito?

Si un banco entrega una aprobación al inicio, es muy raro que luego la revoque (después de un tiempo), a menos que haya existido un cambio sustancial en las condiciones, como por ejemplo haber incurrido en gastos/deudas extras, caer en Dicom o haber perdido el trabajo. Esas son razones por las cuáles un banco podría no dar curso al crédito. Esto significa que hay factores internos que dependen de nosotros (nuestro nivel de endeudamiento y morosidad), y otras cosas que dependen del mercado (como mantener nuestro trabajo o la situación política). Esto, al igual que cualquier decisión en la vida, tiene sus pro's y contra's. Y siempre hay riesgos asociados. Lo importante es tener un plan de acción en caso de que ocurra uno u otro escenario.

6. ¿Qué hago si el banco me rechazó el crédito?

Si este es el escenario, debes saber que esto no ocurre de un día a otro. Uno debe estar monitoreando el mercado y ser consciente de la situación financiera personal de cada uno. De esta forma, unos meses antes de la entrega de nuestra inversión, nosotros comenzamos a evaluar con los bancos y gestionar la aprobación final. Si nos damos cuenta que el banco nos rechazó el crédito, o simplemente queremos desistir de la compra, lo más importante acá es tener la certeza de que la inmobiliaria donde decidimos comprar nuestro departamento, sea una inmobiliaria que permite la cesión de promesa. Esto significa que yo puedo salir del negocio, y ceder mi promesa a otra persona, sin perder el dinero ya pagado.

Esto es importantísimo, porque muy poca gente (prácticamente nadie) pregunta a la inmobiliaria al momento de firmar promesa si acaso *la cesión libre está permitida*, y luego en el momento de estrés y preocupación, suceden cosas y se dan cuenta que están en una situación compleja por voluntad propia, por haber decidido hacer negocios con una inmobiliaria que no permite la libre cesión. Y esto puede significar incluso la pérdida completa del pie. Es un caos y una situación muy desagradable. Por eso, lo más importante es siempre escoger inmobiliarias que permitan la cesión a todo evento.

7. ¿Qué pasa si el edificio no se construye?

Nada de qué preocuparse. Hace un par de años, por ley, cada edificio que se vende debe contar (por ley) con un seguro llamado “póliza de venta en verde” (ese es el nombre, pero aplica también para la venta privada, en blanco y entrega inmediata jeje). Si el edificio no se construye, no pasa absolutamente nada, ya que la inmobiliaria le avisa a sus clientes y les devuelve el dinero pagado.

8. ¿Qué pasa si el departamento no se arrienda?

Este es un gran miedo, pero totalmente infundado. No hay nada que no se arriende. Absolutamente todo se arrienda, incluso las propiedades más increíbles... las más antiguas, y a mal traer. Es por eso, que las propiedades “nuevas” (en proyectos futuros) sin duda se arriendan, y rápido.

9. ¿Qué es la cesión de promesa?

La cesión de promesa es una posibilidad que tienen los propietarios para ceder su promesa a otra persona, en caso de no querer continuar con la compra del departamento. Esto queda explícito en una cláusula del contrato, y hay que fijarse que sea cesión libre, ya que algunas inmobiliarias (que tienen no muy buenas prácticas y no se ponen en el lugar del comprador/cliente) limitan bajo ciertas condiciones. Sin embargo, la cesión debiese ser libre a todo evento, siempre y cuando -por supuesto- el cesionario (la persona a quien se le cede la promesa) tenga las mismas condiciones de crédito, para poder tener la posibilidad de comprar el departamento. La persona que desea ceder la promesa, debe traer al próximo comprador (llamado: cesionario) y de esa forma, formalizar la cesión en un documento legal, para que el nuevo comprador (cesionario) continúe con la compra, y el comprador original se salga del trato. Esto es un acuerdo entre el comprador y el cesionario, por lo que

es un arreglo entre privados. Por lo general, cuando uno no puede comprar un depto, lo que se hace es ofrecerlo a amigos/familiares/conocidos y vender/ceder el documento (cesión)..

10. ¿Qué conviene más? verde/blanco

No hay una respuesta absoluta, ya que depende de las preferencias de cada persona, sin embargo, en términos económicos los departamentos más baratos siempre se encuentran en la etapa “en blanco”, ya que es el precio más bajo de esa misma unidad, que con el tiempo sólo comienza a subir en valor.

En verde también es buena opción, pero el precio ya está más alto. Hay personas que “les da lata” esperar 2 años más para la entrega (o más incluso), entonces esas personas quizás les convenga buscar algo en “verde” o “entrega inmediata”. Pero si no tienes problemas en esperar, las opciones más económicas son “en blanco”.

11. ¿Cuál es la diferencia entre la venta en blanco y la venta en verde?

- La venta privada es el día del lanzamiento del proyecto, cuando no hay nada aún en el terreno, ni siquiera la demolición de las casas anteriores.
- La venta en Blanco son los primeros meses de lanzamiento del proyecto, cuando se empieza a construir el cierre perimetral y a limpiar el interior del terreno.
- La venta en verde es cuando ya comenzó la construcción, ya está el hoyo y hay movimiento de tierra.
- Y la entrega inmediata es cuando el edificio ya está listo, y falta muy poco (o nada) para la entrega. En este último caso uno puede ir a la inmobiliaria, pagar y recibir el departamento a los días después (como cuando alguien compra un artículo en el mall), así de rápido.