

ALTERNATIVAS PARA COMPRAR UNA VIVIENDA MEDIANTE CREDITO HIPOTECARIO

16-05-2017, Santiago , Chile

Modalidades alternativas para comprar una vivienda existen en el mercado:

- **COMPRA**
 - Compra convencional con 20% de pie al contado y 80% en un crédito
 - Compra con el 10% de pie. otorgamiento del 10% por parte de la inmobiliaria y un crédito hipotecario.
 - Dependiendo del riesgo asociado al cliente el crédito hipotecario puede ser por más de un 80% pero la tendencia es a que un crédito hipotecario sea como máximo por el 80% de la propiedad.
- **ARRIENDO COMPRA**
 - Leasing habitacional: Pensado especialmente para las personas con baja capacidad de ahorro. Consiste es un sistema de financiamiento para la adquisición de viviendas –nuevas o usadas- mediante el cual el interesado en la vivienda, suscribe un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa una vez cumplido el plazo pactado y completado el precio de la vivienda. Durante el plazo de dicho contrato (8, 12, 15, 20 y hasta 25 años), se paga un arriendo mensual y se realiza un ahorro programado, de tal forma que, al final del plazo acordado, se habrá reunido el equivalente al precio convenido por la vivienda y se procede al traspaso de la propiedad. Este sistema está pensado principalmente para aquellas personas que no han alcanzado el 20 % de ahorro, y que mes a mes pagan un arriendo que finalmente se pierde, por lo que el pie es muy bajo en comparación a un crédito hipotecario y el dividendo mensual es algo mas que un arriendo normal, pero con el incentivo de estar pagando el inmueble. En una operación de leasing, el precio es exactamente el mismo acordado inicialmente y participan: el Comprador, el Vendedor, la Inmobiliaria de Leasing, y el Estado a través del Serviu. Las normas para la relación de estos actores en la materialización de una operación están establecidas en la ley número 19.281, de modo de garantizar a todas las partes el debido resguardo de sus intereses.
- **ARRIENDO ASOCIADO A UNA PROMESA DE COMPRAVENTA:**
 - Esta figura consiste en arrendar un inmueble y en un plazo estipulado se puede optar a la compra del mismo bajo condiciones previamente estipuladas y generalmente parte del monto del arriendo se abona al pie del mismo. En resumidas cuentas, Se estipula un contrato de arriendo en que se estipula un compromiso de compra, se pone un plazo en el cual el arrendatario se compromete a comprar el inmueble (generalmente un plazo de 6 a 12 meses). El canon de arriendo es similar al valor dividendo.

ANALISIS

Las ventas se han mantenido bajas desde mediados del año 2016 y no existen señales de una recuperación vigorosa de las ventas lo que ha generado un gran sobre stock en viviendas nuevas lo que obliga a las inmobiliarias a proponer nuevas estrategias que agilicen el mercado de venta de viviendas y que ayuden a un potencial comprador a optar por la compra de un inmueble en vez de seguir arrendando.

Sin embargo en este escenario es posible encontrar oportunidades de compra, en este caso es preciso tener claridad sobre las alternativas de financiamiento y restricciones al crédito en le escenario actual de mercado en que el sistema financiero ha aumentado las exigencias de otorgamiento de crédito no obstante que las tasas de interés muestran una tendencia a la baja.

Hay inmobiliarias que han impulsado sus propias estrategias, por ejemplo, Siena Inmobiliaria, con el condominio de casas Canquén Norte en Piedra Roja, está implementando el arriendo con opción de compra, que le permite al cliente, a través del alquiler, juntar su pie, para luego escriturar en forma definitiva su vivienda.

Es por esta razón que enumeraremos los factores a considerar para la compra.

La mayor cantidad de estos financiamientos son para la clase media, aunque al ser montos menores son menos notorios, pero están incentivos como:

1. Pago del pie en cuotas
2. Premiar al comprador con una rebaja del pie
3. Pago de gastos comunes

Restricciones al crédito:

- Disponer de un pie de 20% del valor de venta de la propiedad y que el dividendo no supere como máximo en 25 a 30% del ingreso mensual neto. Esto dependiendo que el conjunto de deudas por créditos de consumo o tarjetas de crédito no generen una carga mensual que haga inviable el otorgar un crédito.

Green Figures (Cont.)

Confeccionado por Arenas & Cayo SA®

Diferencia porcentual entre avalúo fiscal y valor comercial

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX