

Mercado Inmobiliario

16.547

empresas se constituyeron en agosto, la mejor cifra de 2024. (Fuente: Ministerio de Economía)



Un mercado con baja demanda y alta oferta representa una excelente oportunidad para compradores dispuestos a invertir en encontrar la propiedad ideal.

Aprovechando las oportunidades inmobiliarias en un mercado estancado

En un mercado inmobiliario caracterizado por una baja demanda y una amplia oferta, surgen oportunidades únicas para aquellos compradores con visión a largo plazo. Este escenario, aunque pueda parecer desalentador a primera vista, ofrece una serie de ventajas que pueden traducirse en excelentes negocios.

¿Por qué aprovechar este momento?

- Precios más negociables: con una menor demanda, los vendedores suelen ser más flexibles en cuanto a los precios. Esto permite negociar condiciones más favorables y encontrar propiedades a valores muy atractivos.

- Mayor disponibilidad de propiedades: la amplia oferta brinda un abanico más amplio de opciones para elegir la propiedad que mejor se adapte a tus necesidades y presupuesto.
- Menor competencia: al haber menos compradores interesados, la competencia es menor, lo que facilita el proceso de compra y te permite tomar decisiones más meditadas.

Consejos

1- Investigar a fondo el mercado:

- Análisis de precios: comparar los precios actuales con los históricos para identificar propiedades subvaloradas.

- Tendencias del mercado: mantenerse informado sobre las tendencias del mercado inmobiliario en su zona.

- Zonas con potencial: identificar zonas con potencial de revalorización a largo plazo.

2- Trabaja con un agente inmobiliario experto:

- Conocimiento local: un buen agente inmobiliario conoce a fondo el mercado local y puede ayudarte a encontrar las mejores oportunidades.
- Acceso a propiedades exclusivas: los agentes inmobiliarios suelen tener acceso a propiedades que no se publican en los portales inmobiliarios.
- Asesoramiento legal: te brindará

asesoramiento legal durante todo el proceso de compra.

3- Define tu perfil de comprador:

- Necesidades y presupuesto: definir claramente tus necesidades y establece un presupuesto realista.
- Objetivos a largo plazo: determinar si busca una vivienda para vivir o una inversión a largo plazo.

4- No se apresure:

- Análisis detallado: dedicar tiempo a analizar cada propiedad en detalle, incluyendo su ubicación, estado y potencial de revalorización.
- Inspección minuciosa: realizar una inspección exhaustiva de la propiedad antes de tomar una decisión.

5- Negociar con firmeza:

- Puntos fuertes: identificar los puntos fuertes de la negociación, como la rapidez en el pago o la disposición a asumir ciertos gastos.
- Condiciones favorables: negociar condiciones favorables, como la inclusión de muebles o electrodomésticos en la venta.

6- Oportunidades adicionales:

- Propiedades en obra: comprar una propiedad en obra permite obtener un precio más bajo y personalizar la vivienda según tus gustos.
- Reformas y remodelaciones: adquirir una propiedad que requiera reformas permite obtener un inmueble a un precio más bajo y

añadir valor a su inversión.

- Alquiler con opción a compra: esta modalidad le permite vivir en la propiedad mientras la paga y, al finalizar el plazo, tiene la opción de comprarla.

7- Consideraciones importantes:

- Financiamiento: asegurarse de tener un plan de financiamiento sólido antes de iniciar la búsqueda.
- Gastos asociados: tener en cuenta los gastos asociados a la compra de una propiedad, como impuestos, notaría y registro.
- Asesoramiento legal: consultar con un abogado especializado en derecho inmobiliario para proteger tus intereses.

Satisfacción del cliente está impulsando cambios significativos en el desarrollo inmobiliario

Este concepto se ha convertido en un motor clave en la evolución del mercado residencial, buscando cumplir las expectativas de las personas y diseñar proyectos que las hagan más felices.

La satisfacción del cliente se ha convertido en un motor clave para el desarrollo de nuevas tendencias en el mercado residencial. Inmobiliaria Altas Cumbres, desarrollador con 30 años de trayectoria en el sur del país, fue recientemente galardonada con el sello Best Place to Live (BPTL), que destaca a las inmobiliarias que entregan el mejor servicio y experiencia según sus propios clientes.

“El concepto de satisfacción de clientes es un indicador que siempre hemos medido y que nos ha permitido ir mejorando a lo largo del tiempo. Sumarnos a esta certificación nos entrega información más detallada y sistematizada, al mismo tiempo que ayuda a otras personas a tomar una decisión responsable e informada. Por otro lado, hemos visto que este cambio de mirada dentro de la industria,

de poner al cliente en el centro, ha impulsado cambios significativos en el desarrollo inmobiliario”, señala Enrique Loeser Prieto, gerente Comercial de Altas Cumbres. Por ejemplo, el ejecutivo señala que postpandemia empezaron a valorarse más los patios, los espacios comunes y las terrazas, por lo que son espacios que las inmobiliarias se han potenciado más en los nuevos proyectos. Por otro lado, la mayor conciencia ambiental de la población ha generado la incorporación de mayores estándares de eficiencia energética en las viviendas o el uso de elementos fabricados con materiales reciclados.

La diseñadora Ana Undurraga, de la oficina Anna Design, enfatiza que “debido a la pandemia las personas tomaron conciencia de lo que significa vivir realmente su casa, y al momento de to-

mar una decisión de compra el factor confort y calidad de vida son fundamentales”.

Los espacios interiores, que fue la categoría mejor evaluada los clientes de Inmobiliaria Altas Cumbres con un 83% de satisfacción, también han evolucionado en el tiempo, privilegiando los atributos más valorados por los clientes, como la buena distribución y la flexibilidad de los espacios. “Un caso muy simbólico son las cocinas integradas al living comedor, que es una tendencia cada vez mayor dentro de las viviendas, debido a que las familias quieren compartir más esos momentos, convirtiendo a la cocina en el corazón del hogar”, destaca Loeser. Esta visión es compartida por Cristian Avetikian, socio de Avetikian y Prieto Arquitectos. El profesional afirma que, para optimizar los espacios interiores, “los departa-



mentos están evolucionando sobre la base de incorporar un mejor equipamiento en las cocinas, que sean mejor pensadas, con un mesón amplio y cómodo, e incluso con lavavajillas incorporado, independiente del tamaño de la cocina”. Otro aspecto son los baños.

“Aquí buscamos racionalizar sus instalaciones, es decir, que todas las instalaciones de cañerías, descargas, alcantarillado, están optimizadas para que ocupen el menor espacio posible”.

Ana Undurraga concluye que en el futuro “aspectos como la Inte-

ligencia Artificial, el cambio climático, entre otros, seguirán provocando cambios en el mercado inmobiliario que lleven a diseñar espacios que se adapten a distintas situaciones, dependiendo de los requerimientos de sus habitantes”.

Publica con nosotros

Portal inmobiliario.com aumenta en más de un 20% su oferta de viviendas a lo largo de Chile

La plataforma inmobiliaria continúa liderando el mercado de inmuebles a nivel digital, con un crecimiento sostenido en el número de publicaciones para arriendo y venta en regiones como Antofagasta, Valparaíso, Biobío y Araucanía.



La plataforma Portalinmobiliario.com, una marca de Mercado Libre, ha mostrado una tendencia constante de crecimiento en los últimos tres años, con un aumento en las publicaciones de propiedades tanto de casas como de departamentos a lo largo de todo Chile. Durante este período, el número de avisos creció un 20% en propiedades para arriendo y un 24% en propiedades para venta en regiones como Antofagasta, Valparaíso, Araucanía y Biobío.

“Con más de 1 millón de visitas mensuales en nuestro sitio, tanto en viviendas para venta como en arriendo, el interés por estas regiones ha sido significativo. Lo anterior nos ha permitido reforzar nuestra presencia y liderazgo como la opción preferida para quienes buscan una propiedad”, señala Gianfranco Aste, gerente comercial de Portalinmobiliario.com.

Crecimiento regional impulsado por el sur de Chile

Desde la firma señalan que la

migración desde Santiago a regiones, especialmente post pandemia, ha potenciado el desarrollo del mercado inmobiliario a lo largo del país, y especialmente en el sur de Chile, que destaca por un mayor acceso a recursos naturales y mejores condiciones de pago. Además, se ha visto un alza en los precios de arriendo, lo que aumenta la rentabilidad: “En regiones como la del Biobío, por ejemplo, se ha registrado un aumento de precios de las viviendas de un 9,82% tanto para venta de casas como un 8,91% para el arriendo de estas”, asegura el ejecutivo.

Nuevas funciones: “Solicitar visita” y “nuevos filtros”

Por otra parte, y en su continuo esfuerzo por mejorar e innovar, el sitio inmobiliario ha incorporado nuevas tecnologías para hacer aún más robusta la experiencia en línea: recientemente sumaron la funcionalidad “Solicitud de visitas”, que permite a

los usuarios proponer un día y rango horario para visitar un inmueble en arriendo o venta. Además, la plataforma ha mejorado constantemente su interfaz para adaptarse a las necesidades de los usuarios. Gracias a herramientas avanzadas de filtros innovadores, los usuarios pueden personalizar su experiencia seleccionando criterios como gastos comunes, antigüedad o características específicas, como gimnasio o piscina. También ofrece la opción de tours virtuales, junto con la posibilidad de contactar directamente a las inmobiliarias, facilitando así la toma de decisiones informadas.

Beneficios de publicar con Portalinmobiliario.com

Uno de los principales beneficios de publicar en Portalinmobiliario.com, tanto para inmobiliarias como para corredores de propiedades, es la visibilidad, logrando llegar a una amplia audiencia de miles de personas

que cada mes buscan activamente propiedades. Además, se dispone de un software completo para la gestión de propiedades, reportes trimestrales sobre el mercado inmobiliario y productos publicitarios que incrementan la visibilidad de los anuncios. Además, desde Portalinmobiliario.com destacan una nueva iniciativa que busca abordar y solucionar uno de los mayores desafíos actuales de la industria inmobiliaria: el exceso de stock de viviendas, con más de 110.000 unidades disponibles, según el último informe de la CChC.

“Mediante alianzas comerciales con inmobiliarias, organizamos eventos masivos en línea que logran un alto número de reservas en un corto periodo de tiempo, basados en: presentar una oferta exclusiva, reunir un gran volumen de usuarios calificados, y acompañar a los interesados con información y asesoría simultánea que les ayude a tomar una decisión”, explica el ejecutivo.



AMOR A PRIMERA VISITA

Encuentra tu hogar en Mercado Libre



Radiografía de la inversión femenina en el mundo inmobiliario

Durante el último tiempo las mujeres han tomado un rol más independiente en la adquisición de inmuebles, destacando por sus finanzas más ordenadas al momento de invertir. Generalmente sobre los 40 años su búsqueda está enfocada en una vivienda familiar, mientras que las inversionistas más jóvenes son más arriesgadas al momento de elegir.

Durante el último tiempo el mundo de la inversión inmobiliaria se ha ido abriendo a personas de diferentes sectores económicos y profesiones, sin importar sus orígenes socioeconómicos. Si hace menos de una década era impensado invertir en una propiedad o incluso dos, hoy es una realidad para muchos, y dentro de este nuevo grupo de inversores quienes han destacado son las mujeres.

Otro de las ideas equivocadas que se tiene sobre el mundo de la inversión es que este es predominantemente masculino, sin embargo, con el tiempo ese concepto ha cambiado, y cada vez son más las mujeres quienes se atre-

ven a dar el paso e invertir, incluso desde una temprana edad, principalmente gracias a su capacidad de ahorro y orden en la finanzas. Esta realidad la han observado muy de cerca desde Grupo Inovo, empresa especializada en entregar asesoría y educación sobre inversión inmobiliaria a sus clientes, y quienes han realizado una biografía al escenario actual de la inversión femenina en el mundo inmobiliario.

Si bien sus clientes se dividen en hombres, mujeres y extranjeros de manera bastante similar, sí han podido notar un incremento en la participación femenina. “Cada vez hay más información y la mujer ha tomado una posición más inde-

pendiente en la inversión en inmuebles, siendo bien planificada en el tema financiero. Generalmente el rango etario de nuestras inversionistas inicia en los 25 años, concentrándose fuertemente en los 30 y 35 años donde podemos ver una madurez profesional y laboral que empuja a la decisión de la inversión”, explica Bastián López Olcay, director de operaciones de Grupo Inovo.

Tipo de inmuebles

Otra de las características que han podido identificar en las mujeres que deciden invertir es el tipo de inmuebles que eligen. Por un lado, quienes están más cerca



de los 40 años buscan realizar inversiones en una vivienda familiar definitiva, mientras que entre los 25 y 30 años se inclinan por opciones más arriesgadas de inversión. Sin embargo, ambas preferencias coinciden en un punto: la atención a los detalles al momento de elegir un proyecto inmobiliario. “Hoy las mujeres buscan un estándar más alto, son muy observadoras del producto y ubicación, y también miden bastante bien el valor cuota en casos de venta en blanco y verde para

cumplir con todas sus obligaciones”, agrega Bastián López.

Lo anterior se complementa con el hecho de que las mujeres en general tienen una mayor planificación en el ámbito financiero, por lo que a pesar de que ciertos rangos etarios tomen más riesgos al momento de invertir, siempre existe una cautela de poder hacerlo de acorde a sus ingresos y así poder obtener resultados favorables. Por otro lado Bastián López agrega que generalmente “los hombres son más simples y sólo buscan el

número. Sin embargo, creo que ambas miradas tienen sus pros y sus contras, destacando siempre la mirada de la mujer en observar bastante todos los detalles”. A lo anterior, cabe agregar que ya bien sean hombres o mujeres, es destacable que el mundo de la inversión inmobiliaria poco a poco se haya expandido, y que ahora sean muchas más las personas que pueden optar a esto, recibiendo la asesoría y educación necesaria al momento de tomar la decisión de invertir.



Control tributario sobre los bienes raíces

Por **Viviana Puentes**, directora de la Escuela de Auditoría de Universidad de Las Américas.

En medio del proceso de Operación Renta 2024, el Servicio de Impuestos Internos (SII) puso el foco en el tema de los ingresos derivados de la explotación de bienes raíces, tal como lo declararon en su Plan de Gestión de Cumplimiento Tributario 2024. Esta atención no es nueva, sino que responde a cambios normativos que han ido limitando los beneficios fiscales para propietarios que obtienen ingresos por arrendamiento de viviendas. Desde la Ley 20.455 del 2010, hasta la 21.420 del 2022, hemos sido testigos de cómo se ha restringido progresivamente la exención de impuestos para propietarios de casas o departamentos económicos o DFL2, llegando hasta la actual normativa, que ha dejado esta ventaja fiscal solo para dos unidades, sin importar la fecha de su adquisición.

A partir del 1° de enero del 2023, tener más de dos propiedades DFL2 implicó una eventual tributación sobre los ingresos percibidos por arrendamiento de éstas. Pero, ¿cómo verificará el SII los ingresos de un contribuyente con inmuebles a su nombre? Una de las fuentes de información directas son las declaraciones juradas, específicamente la

A partir del 1° de enero del 2023, tener más de dos propiedades DFL2 implicó una eventual tributación sobre los ingresos percibidos por arrendamiento de éstas.

1835, la cual también debe ser presentada por corredores de propiedades, detallando montos transados e identificación de quién recibe los ingresos por arrendamiento. Pero independiente de esta obligación, siempre la responsabilidad principal es del contribuyente, quien debe informar todos los ingresos obtenidos por este concepto en su declaración de renta.

Es esencial destacar que las personas pueden rebajar de su base imponible los intereses pagados del crédito hipotecario. En el caso de viviendas nuevas, también se pueden deducir los dividendos pagados. Además, como crédito contra el Impuesto Global Complementario, se pueden rebajar las contribuciones pagadas y reajustadas según IPC.

La transparencia y el cumplimiento son fundamentales en este nuevo escenario tributario, donde la correcta declaración de ingresos y el pago de impuestos, son aspectos ineludibles para todos los propietarios de bienes raíces.