

LUCASFINANZAS

MANUAL DEFINITIVO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN CHILE

La guía que me habría gustado tener cuando llegué a Chile: desde no saber qué era un pie hasta aprender a analizar, financiar, comprar, arrendar y escalar una cartera de propiedades.



Edición septiembre 2026 · Lucas De Gregorio

La historia detrás de este manual

Antes de hablar de CAE, Cap Rate o DFL2, déjame contarte por qué cambié por completo mi manera de pensar la vivienda.



Llegué a Chile con 22 años, desde Argentina, y con una idea que para mí era casi sagrada: **trabajar, ahorrar, sacar un crédito hipotecario, comprar mi casa propia y dejar de “tirar plata” en arriendo para siempre.** En Argentina el crédito hipotecario prácticamente no formaba parte de la conversación cotidiana, así que para mí descubrir que en Chile un banco podía financiar gran parte de una vivienda era casi ciencia ficción.

Mi primer sueldo fue de alrededor de **\$1.200.000**. No estaba pensando en convertirme en “inversionista inmobiliario”. Estaba pensando en algo mucho más convencional: conseguir estabilidad, hacer carrera y algún día tener mi departamento.

Había otra cosa dando vueltas en mi cabeza. A mi papá lo habían echado de su trabajo a los 49 años después de dedicarle una parte enorme de su vida a una empresa. Yo lo había visto llegar tarde durante años. Y cuando ocurrió, me quedó una pregunta incómoda: **¿quiero depender toda mi vida de que alguien más decida seguir pagándome un sueldo?**

Un fin de semana me regalaron un libro que me hizo cuestionar un paradigma. No porque todo lo que dijera fuese una verdad universal, sino porque me obligó a separar dos cosas que yo tenía mezcladas: **la vivienda como lugar donde vivo y la propiedad como activo que produce o acumula patrimonio.**

El cambio de chip

Pasé de pensar “mi objetivo es comprar el departamento donde voy a vivir” a preguntarme: **¿y si uso mi capacidad hipotecaria primero para comprar activos que otros quieran arrendar, mientras yo sigo arrendando donde me convenga vivir?** Esa decisión no es correcta para todo el mundo. Para mí fue transformadora.

Ese cambio me entusiasmó demasiado rápido. Me junté con un broker y compré cuatro departamentos. Yo pensaba que estaba siendo brillante. En la práctica, había comprado caro, en edificios y zonas que no había entendido bien. La experiencia terminó mal y vendí con pérdidas importantes. Por un tiempo pensé que la inversión inmobiliaria no era para mí.

Y esa fue, probablemente, la mejor clase que me pudo tocar. Porque entendí que **el problema no era “invertir en propiedades” como categoría. El problema era comprar una propiedad equivocada, a un precio equivocado, con una tesis que yo no había construido.**

Después conocí a un empresario chileno que me repitió una frase que terminó quedándose conmigo: “no busques simplemente lo más barato; busca las perlas que todos quieren”. Empecé a caminar comunas, hablar con conserjes, vecinos, inmobiliarias y corredores, revisar proyectos, estudiar Excel y tratar de ponerle números a cosas que hasta ese momento eran intuición.

Con el tiempo ordené esa forma de pensar en dos marcos que vas a ver muchas veces en este libro: **MAGIA**, para entender de dónde puede venir el retorno de una propiedad, y **FIRE**, para filtrar qué propiedades me interesa siquiera considerar.

El mapa completo del inversionista

No empieces mirando proyectos: empieza entendiendo tu propia situación.



El libro sigue este mapa: primero tú, después la propiedad, después el contrato y finalmente la operación.

Qué vas a encontrar aquí

Este libro está escrito para alguien que puede saber lo que es la UF, pero que quizás todavía no sabe qué diferencia hay entre **pie**, **preaprobación**, **CAE**, **compra en blanco**, **promesa**, **tasación**, **Cap Rate** o **cesión de promesa**. No doy nada por supuesto. Y tampoco te voy a mandar a “leer otro artículo”: la idea es que esta guía sea autocontenida.

Antes de empezar: una advertencia importante

La inversión inmobiliaria usa deuda, contratos y activos ilíquidos. Eso puede construir patrimonio, pero también puede destruirlo si te sobreendeudas, compras caro o dependes de supuestos demasiado optimistas. Los ejemplos de este libro sirven para entender mecanismos, **no son promesas de rentabilidad, plusvalía ni aprobación bancaria**.

Además, la normativa y los programas públicos cambian. Esta edición está cerrada al **14 de septiembre de 2026**. Cuando hablemos de medidas que todavía son proyectos o que dependen de reglamentos futuros, te lo voy a decir de forma explícita.

De cero a inversionista: 6 partes, 40 capítulos

PARTE I Cambiar el chip: patrimonio, casa propia y deuda buena

- 1 Qué estás comprando realmente cuando compras una propiedad
- 2 Casa propia vs. invertir y seguir arrendando
- 3 La fórmula MAGIA: los cinco motores del patrimonio inmobiliario
- 4 Diccionario inmobiliario explicado sin jerga

PARTE II Tu plata y el banco

- 5 Radiografía financiera: renta, ahorro, deuda y colchón
- 6 El pie: cuánto necesitas y por qué no es el único dinero que debes tener
- 7 Crédito hipotecario: tasa, CAE, dividendo, plazo y porcentaje financiado
- 8 Cómo calcula el banco cuánto te puede prestar
- 9 Banco, mutuaría y REDEC: cómo cambió el juego en 2026
- 10 Entrega futura: cómo prepararte hoy para un hipotecario que pedirás años después

PARTE III Elegir la propiedad correcta

- 11 Venta privada, preventa, blanco, verde, entrega inmediata y usado
- 12 Método FIRE: el filtro completo
- 13 F: Favorable en precio
- 14 I: Imposible no arrendar
- 15 R: Rentable
- 16 E: Estratégicamente ubicada
- 17 Microzona, edificio y unidad: las tres capas que casi nadie mira
- 18 Tasación, comparables, UF/m² y Propiteq
- 19 Cómo estimar un arriendo realista y usar Houm
- 20 Cap Rate, rentabilidad bruta, Cash-on-Cash, ROI y retorno total
- 21 Plusvalía sin humo: qué la impulsa y qué puede destruirla
- 22 Bono pie, descuentos y crédito directo: cuándo ayudan y cuándo son puro marketing

PARTE IV Comprar sin firmar a ciegas

- 23 De la reserva a las llaves: el proceso completo
- 24 Promesa de compraventa: las cláusulas que pueden salvarte
- 25 Póliza de seguro y anticipos: qué protege realmente
- 26 Cesión de promesa y plan de salida
- 27 Tasación bancaria, estudio de títulos, escritura y CBR
- 28 Todos los gastos que existen además del pie
- 29 Recepción del departamento y revisión de terminaciones

PARTE V Hacer que la inversión funcione

- 30 Arriendo tradicional: precio, selección, contrato, seguro y Ley Devuélveme mi Casa
- 31 Copropiedad: gastos comunes, Airbnb, mascotas, multas y deudas
- 32 Airbnb y renta corta: cuándo puede tener sentido
- 33 Impuestos y beneficios tributarios: DFL2, 55 bis, 8.000 UF, IVA y empresario individual
- 34 Programas 2026 y proyectos futuros: subsidio hipotecario, FOGAES, IVA 0%, 5% DFL2, FONAVI y AVV

PARTE VI De una propiedad a una estrategia patrimonial

- 35 Cómo construir una cartera sin destruir tu flujo
- 36 Los errores más caros que cometí o vi cometer
- 37 Broker, corredor y asesor: entiende los incentivos
- 38 Caso práctico completo: analizamos una compra desde cero
- 39 Tu plan de acción de 30 días
- 40 Después de este libro: hacerlo solo o con acompañamiento

Cambiar el chip: patrimonio, casa propia y deuda buena



Qué estás comprando realmente cuando compras una propiedad

Un departamento de inversión no es un “producto”; es una pequeña empresa con activo, deuda, ingresos, costos y riesgos.



Cuando alguien me dice “quiero comprar un departamento porque las propiedades siempre suben”, mi primera reacción es separar la emoción del mecanismo. Una propiedad no te paga por existir. Te puede generar valor por una combinación de **arriendo, amortización de deuda, plusvalía y estructura tributaria**, pero cada una de esas piezas puede funcionar mejor o peor.

Los cuatro flujos que debes separar mentalmente

Motor	Qué ocurre	Error típico
Flujo operacional	Arriendo menos vacancia, administración, mantenciones, contribuciones y otros costos.	Mirar solo “arriendo - dividendo”.
Capitalización	Cada pago del crédito contiene una parte que reduce capital adeudado.	Pensar que todo el dividendo es “plata perdida”.
Plusvalía	El valor de mercado puede subir o bajar.	Tratar una proyección como si fuera garantía.

Eficiencia tributaria	Algunas viviendas/estructuras pueden tener beneficios o tratamientos distintos.	Comprar solo por un beneficio tributario.
-----------------------	---	---

La idea más potente es que estos motores pueden operar simultáneamente. Pero también puede pasar lo contrario: un arriendo alto puede esconder una ubicación con poco futuro; una gran promesa de plusvalía puede esconder un precio inflado; un beneficio tributario puede llevarte a una estructura que después te perjudique al vender.

Pensamiento de inversionista

No preguntes solamente “¿cuánto gano al mes?”. Pregunta: “¿qué pasaría con mi patrimonio si esta propiedad queda un mes vacía al año, la plusvalía es menor de la esperada y tengo que vender en el año 7?”. Si la inversión solo funciona en el escenario perfecto, no es una inversión robusta.

Casa propia vs. invertir y seguir arrendando

La primera discusión incómoda de este libro: “dejar de pagar arriendo” no siempre es el objetivo financiero óptimo.



Mi sueño cuando llegué a Chile era comprar el lugar donde iba a vivir. Hoy sigo entendiendo perfectamente por qué alguien quiere eso: estabilidad, raíces, libertad para remodelar, certeza de que nadie te pedirá el departamento. **Una vivienda propia tiene valor de uso y emocional.** Reducirla a una planilla de Excel sería absurdo.

Pero si tu objetivo principal es construir patrimonio, conviene hacer otra pregunta: **¿es la vivienda donde quiero vivir el mejor activo para usar mi capacidad hipotecaria?** A veces sí. A veces no.

Casa propia o invertir y arrendar: dos objetivos distintos

Comprar para vivir

- estabilidad residencial
- decisión emocional + financiera
- usa capacidad hipotecaria en tu vivienda
- retorno no es el único objetivo

Invertir y seguir arrendando

- flexibilidad para vivir donde quieras
- capacidad enfocada en activos de renta
- más gestión y riesgo financiero
- requiere disciplina y tolerancia a deuda

No hay una respuesta universal: tu vivienda propia también tiene valor de uso, emocional y de estabilidad.

El ejercicio que me cambió el paradigma

Años después de llegar a Chile empecé a comparar dos escenarios. En uno, usaba casi toda mi capacidad hipotecaria en un departamento grande para vivir en una zona cara. En el otro, usaba esa capacidad en varias propiedades más pequeñas orientadas a inversión y seguía arrendando donde me gustaba vivir. El punto no era demostrar que “comprar para vivir está mal”. Era entender el **costo de oportunidad**.

Una vivienda para uso propio no genera renta de arriendo para pagar su deuda. Un departamento de inversión sí puede generar ingresos, pero a cambio te expone a vacancia, arrendatarios, mantenciones, impuestos y gestión. Comparar ambos requiere incluir todo, no solo la frase “arrendar es botar la plata”.

Cuándo puede tener sentido comprar tu casa primero

- Valoras muchísimo la estabilidad de permanecer muchos años en el mismo lugar.
- Tu familia necesita características difíciles de arrendar razonablemente.
- Tu costo de arriendo es muy alto frente al costo total de propiedad.
- No te interesa gestionar deuda e inversión y prefieres simplicidad.
- Tienes suficiente capacidad financiera para comprar tu vivienda sin bloquear todos tus otros objetivos.

Cuándo puede tener sentido invertir primero

- Tu ciudad, trabajo o familia pueden cambiar y valoras flexibilidad.
- La vivienda donde quieres vivir es muy cara en relación con su arriendo.
- Encuentras activos de inversión con mejor relación precio/arriendo y demanda.
- Quieres reservar capacidad crediticia para activos que generen renta.
- Tienes disciplina para no gastar la diferencia y reinvertirla.

Mi regla personal

Yo separo **dónde quiero vivir** de **dónde quiero invertir**. Puedo amar Las Condes para vivir y al mismo tiempo pensar que otra microzona ofrece una mejor inversión. Tu casa y tu portafolio no tienen por qué estar en el mismo lugar.

La fórmula MAGIA: los cinco motores del patrimonio inmobiliario

Este es el marco que uso para explicar por qué una propiedad bien elegida puede ser poderosa sin caer en el cuento de que “se paga sola”.

La fórmula M.A.G.I.A.

Cinco motores que pueden trabajar juntos. Ninguno está garantizado por sí solo.



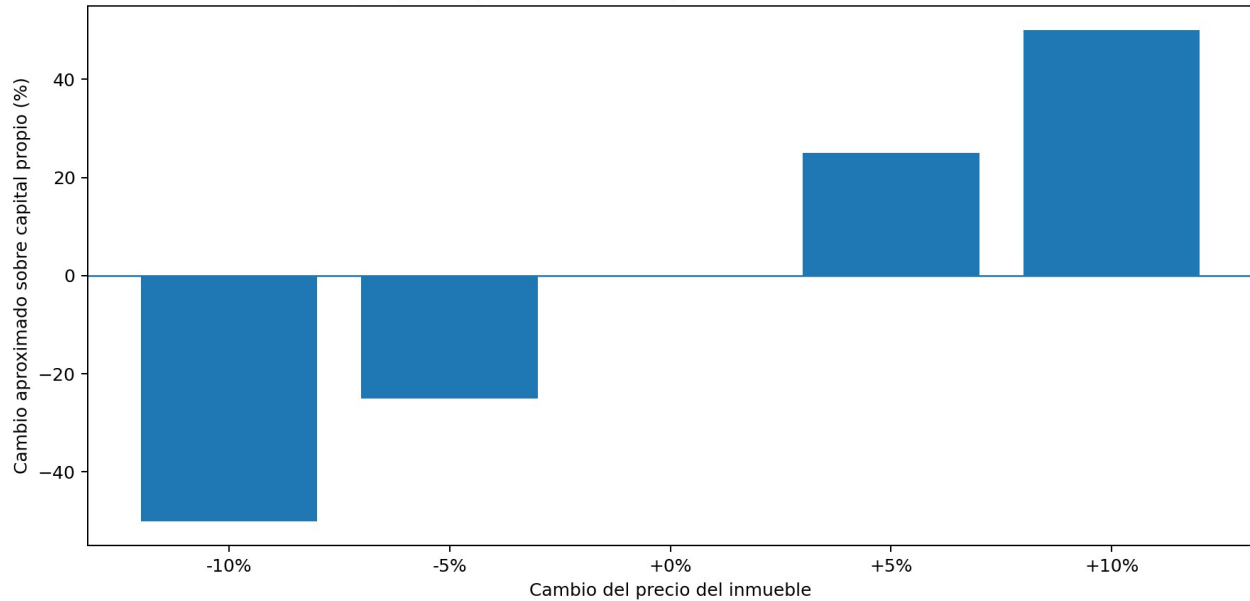
M - Multiplicación del valor

La plusvalía es el crecimiento del valor de mercado. Si compras a 3.000 UF y años después el mercado paga 3.600 UF por una propiedad comparable, existe una ganancia potencial de 600 UF antes de costos e impuestos. Pero el gran secreto es que **tu precio de entrada importa tanto como el crecimiento futuro**. Comprar 15% sobre mercado puede regalarle varios años de plusvalía futura al vendedor.

A - Apalancamiento

Si pones 20% de pie, controlas un activo cinco veces mayor que tu capital inicial. Si pones 10%, el múltiplo teórico es diez. Esa es la razón por la que los bienes raíces pueden acelerar el patrimonio. También es la razón por la que pueden hacer daño.

Apalancamiento: amplifica ganancias y pérdidas
Ejemplo simplificado: 20% de pie, sin costos ni amortización



Ejemplo mecánico para entender el apalancamiento. No incluye gastos, impuestos, amortización ni costos de venta.

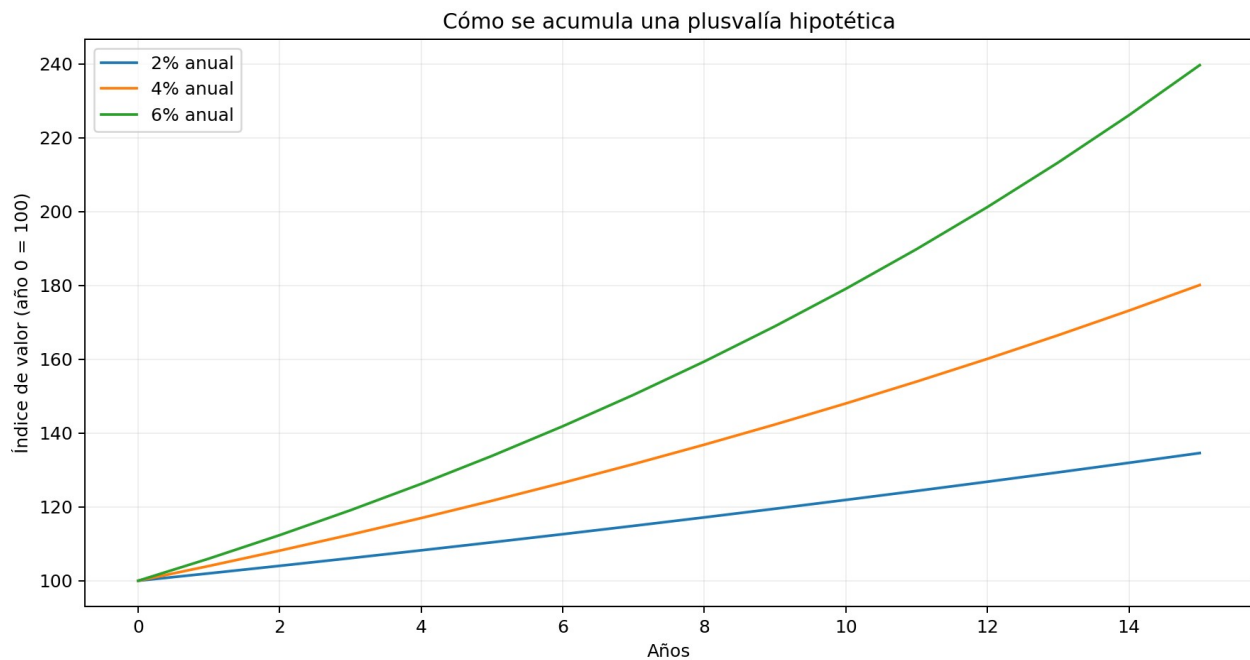
En el ejemplo simplificado, una caída de 10% en el valor del activo puede equivaler a una caída muchísimo mayor sobre tu capital inicial. El banco no comparte proporcionalmente esa pérdida contigo. **La deuda magnifica las dos direcciones.**

G - Ganancia por capitalización

En un crédito amortizable, cada cuota contiene intereses y una parte de capital. Esa parte de capital reduce tu deuda. Si el inmueble mantiene su valor y tú debes cada vez menos, tu patrimonio neto puede crecer aunque el precio no suba.

I - Interés compuesto de la plusvalía

Una tasa de crecimiento del 4% no significa sumar siempre el mismo monto. El 4% del año 10 se calcula sobre un valor distinto al del año 1. Por eso el efecto se acumula.



Escenarios hipotéticos de crecimiento del valor. La plusvalía real puede ser menor, cero o negativa.

A - Ahorro y eficiencia tributaria

Chile tiene reglas que pueden cambiar la rentabilidad neta: DFL2, 55 bis, impuesto sobre mayor valor, contribuciones, IVA en determinadas actividades y estructuras empresariales. La clave es no hacer la inversión al revés. **Primero compra un activo bueno. Después optimiza la estructura dentro de la ley.**

Diccionario inmobiliario explicado sin jerga

Si dominas estas palabras, una reunión con una inmobiliaria o banco deja de sonar como otro idioma.



Concepto	En simple
Pie	Parte del precio que no cubre el crédito hipotecario y que debes financiar con recursos propios u otra estructura válida y declarada.
Reserva	Acuerdo/pago comercial para bloquear una unidad durante un plazo. Revisa devolución, pérdida y qué precio deja fijado.
Promesa	Contrato por el cual comprador y vendedor se obligan a celebrar una compraventa futura bajo condiciones determinadas.
Escritura	Contrato definitivo de compraventa; si hay crédito suele incluir mutuo, hipoteca y prohibiciones.
CBR	Conservador de Bienes Raíces. La inscripción del dominio a tu nombre es esencial en la transferencia del inmueble.
Dividendo	Pago periódico del hipotecario. Para comparar créditos mira también seguros, CAE, plazo y costo total.
Tasa	Precio financiero del crédito. Puede ser fija, variable o mixta según el producto.

CAE	Carga Anual Equivalente. Indicador estandarizado para comparar costo anual bajo ciertos supuestos.
Tasación	Estimación de valor del inmueble. El banco usa su propia tasación y puede financiar sobre el menor entre precio y tasación según sus políticas.
UF/m ²	Precio en UF dividido por superficie. Útil solo contra inmuebles comparables.
Vacancia	Tiempo sin arrendatario. Aunque no haya renta, muchos costos siguen corriendo.
Cap Rate	Ingreso operacional neto anual dividido por valor de mercado. No descuenta la deuda hipotecaria.
Cash-on-Cash	Flujo anual después de deuda dividido por capital efectivo invertido.
DFL2	Régimen de vivienda económica que puede otorgar beneficios si se cumplen requisitos.
Recepción definitiva	Acto municipal que recibe la obra construida conforme a permiso y normativa.
Venta privada / preventa	Nombres comerciales para etapas tempranas. No garantizan precio bajo ni tienen una definición jurídica única.
En blanco	Proyecto en etapa muy temprana, típicamente antes del inicio material de la obra.
En verde	Proyecto en construcción.
Entrega inmediata	Unidad terminada o próxima a escriturar/entregar.
Cesión de promesa	Transferencia de tu posición contractual a un tercero si el contrato y la contraparte lo permiten.
Mutuaría	Entidad que puede originar mutuos hipotecarios; tiene políticas de riesgo propias y hoy forma parte de un ecosistema de información de deuda más completo.

PARTE II

Tu plata y el banco



Radiografía financiera: renta, ahorro, deuda y colchón

Antes de buscar la propiedad “ideal”, necesitas saber qué propiedad es financiable y sostenible para ti.



Mi error cuando partí fue enamorarme de proyectos antes de saber exactamente qué podía financiar. El orden correcto es al revés. La propiedad no define tu estrategia; **tu capacidad financiera define el universo de propiedades que tiene sentido analizar.**

Las seis cifras que debes tener escritas

1. Ingreso líquido mensual demostrable.
2. Promedio de ingreso variable si tienes bonos, comisiones o eres independiente.
3. Cuotas mensuales de todas tus deudas vigentes.
4. Ahorros líquidos disponibles hoy.
5. Capacidad de ahorro mensual realista.
6. Colchón que quieres conservar después de comprar.

Tu fondo de emergencia no es parte del pie

Si tienes \$30 millones y necesitas \$30 millones para cerrar la operación, **no tienes \$30 millones disponibles para el pie.** Tienes que reservar liquidez para vida, imprevistos y la propia operación de

la propiedad. Una reparación, dos meses de vacancia o una mudanza no deberían obligarte a tomar deuda de consumo cara.

Regla práctica

Nunca estructuraría una inversión suponiendo que tu cuenta corriente quedará en cero el día de la escritura. El primer objetivo no es maximizar la cantidad de departamentos: es sobrevivir cómodamente a un escenario malo.

El pie: cuánto necesitas y por qué no es el único dinero que debes tener

El pie es la puerta de entrada, pero no es el costo total de entrar.



Si una propiedad cuesta 3.000 UF y el banco financia 80%, el pie teórico es 600 UF. Si financia 90%, el pie teórico baja a 300 UF. Hasta ahí es simple. Lo que suele sorprender a quien parte es que alrededor del pie existen **gastos operacionales, reservas, habilitación y liquidez de seguridad**.

Precio	Financiamiento	Pie teórico
3.000 UF	80%	600 UF
3.000 UF	85%	450 UF
3.000 UF	90%	300 UF

En entrega futura el tiempo puede convertirse en capital

Una de las razones por las que comprar en blanco o en verde atrae a gente con buen sueldo y pocos ahorros es que parte del pie puede pagarse en cuotas durante la construcción. No hace desaparecer el pie: **solo cambia el calendario**. Si prometes una unidad con entrega en 30 meses, tienes 30 meses para formar parte del capital que en entrega inmediata necesitarías mucho antes.

Cuotas del pie: haz la cuenta como si fuese deuda

Si tu pie pendiente es 300 UF y quedan 30 cuotas, puedes pensar en una obligación promedio de 10 UF mensuales más cualquier pago inicial o cuota final. Esa obligación compite con tu ahorro, gastos familiares y capacidad de llegar financieramente sano a la escrituración.

Crédito hipotecario: tasa, CAE, dividendo, plazo y porcentaje financiado

Una tasa bonita puede esconder un crédito peor. Aprende a comparar el paquete completo.



Tasa no es lo mismo que CAE

La tasa es el precio financiero del préstamo. La **CAE** intenta expresar en un indicador anual comparable el costo del crédito bajo ciertos supuestos, incorporando componentes asociados. Para decidir, no miraría una sola cifra. Pondría lado a lado: tasa, CAE, dividendo, seguros, plazo, porcentaje financiado y costos iniciales.

Variable	Por qué importa
Tasa	Impacta el costo financiero.
CAE	Facilita comparación de costo anual entre ofertas.
Plazo	Más plazo suele bajar el dividendo, pero aumenta el tiempo pagando intereses.
% financiado	Define cuánto capital debes poner y cuánto apalancamiento tomas.
Seguros	Pueden cambiar el dividendo efectivo.

Prepago	Revisa condiciones y eventual comisión de prepago.
---------	--

20, 25 o 30 años

Yo antes pensaba: “menos plazo = mejor, porque pago menos intereses”. Ese razonamiento sirve si tu único objetivo es minimizar interés total. Un inversionista también mira **flujo y flexibilidad**. Un plazo más largo puede bajar el dividendo y dejar más caja disponible. Pero no existe magia: la deuda dura más y el costo acumulado puede ser mayor.

Tasa fija, variable o mixta

La tasa fija entrega mayor previsibilidad. Una tasa mixta suele fijar un período inicial y luego reajustarse según lo pactado. La variable puede cambiar durante el crédito. Cuanto más sensible sea tu flujo, más valor tiene la previsibilidad.

Herramienta: simula tu hipotecario

Antes de enamorarte de un proyecto, juega con tasa, plazo y financiamiento para ver cómo cambia el dividendo.

[ABRIR CALCULADORA HIPOTECARIA](#)

Cómo calcula el banco cuánto te puede prestar

No existe una tabla universal. El banco mira tu nuevo dividendo y tu carga total.

Cuando alguien me pregunta “gano \$2 millones, ¿cuántas UF me prestan?”, lo primero que explico es que **dos personas con el mismo sueldo pueden recibir respuestas muy distintas**. El banco no compra tu sueldo: compra tu perfil de riesgo.

Primer filtro: dividendo nuevo vs. ingreso

Como referencia conservadora, muchas simulaciones parten pensando en un dividendo alrededor de **25%-30% del ingreso líquido**. Algunas instituciones y perfiles pueden tolerar más. No es una ley ni un derecho. Es una referencia para estimar.

Segundo filtro: carga financiera total

Después se suman otras obligaciones: consumo, auto, tarjetas, líneas, hipotecarios existentes y otras cuotas. Una forma simple de pensarlo es: **cuotas mensuales totales / ingreso líquido mensual**. Un perfil con carga alta puede quedar fuera aunque el nuevo dividendo aislado parezca razonable.

Lo que además puede cambiar la evaluación

- tipo y estabilidad de tus ingresos;
- antigüedad laboral o trayectoria como independiente;
- comportamiento histórico de pago;
- edad y plazo solicitado;
- nivel de ahorro y pie;
- tasación del inmueble;
- políticas internas de cada institución;
- documentación y trazabilidad de los ingresos.

La meta no es “engañar al banco”

La estrategia sana es construir un perfil tan ordenado que **varias instituciones quieran competir por financiarte**. Eso te da poder de negociación. Ocultar obligaciones o entregar información falsa puede generar consecuencias contractuales y legales.

Banco, mutuaría y REDEC: cómo cambió el juego en 2026

La era de construir estrategias basadas en que una deuda “no aparezca” es una mala base para planificar.



Durante años existieron diferencias importantes en qué deudas podían ver ciertas instituciones y con qué velocidad. Eso alimentó estrategias de “multicrédito” basadas en ventanas de información. **En 2026 esa conversación cambió.**

El Registro de Deuda Consolidada, administrado por la CMF, está operativo para consultas de las personas desde abril de 2026 y busca reunir información crediticia de forma más completa. La dirección correcta para un inversionista hoy es asumir que sus obligaciones serán conocidas y evaluadas, no diseñar una cartera alrededor de huecos de información.

¿Significa que no puedes pedir varios créditos?

No. Puedes evaluar varias operaciones, cotizar en distintas instituciones e incluso coordinar escrituras cercanas si financieramente tiene sentido. Lo que no debería ser la tesis es **“si logro que un banco no se entere de la otra deuda, multiplicaré mi capacidad”**. El foco debe estar en solvencia real, disclosure correcto y capacidad de soportar el portafolio.

Banco vs. mutuaría

Una mutuaría puede tener políticas comerciales, de renta y de estructura de crédito distintas de un banco. Para un inversionista eso amplía las opciones. Pero ambas evalúan riesgo, garantía y capacidad de pago. La mejor institución no es siempre la misma: depende de tu perfil y de la operación.

Entrega futura: cómo prepararte hoy para un hipotecario que pedirás años después

Una preaprobación hoy no es una promesa de crédito para dentro de tres años.

Cuando compras en blanco o en verde, probablemente firmes hoy y escritures mucho después. Esto crea una tensión: la inmobiliaria quiere saber que pareces financierable hoy, pero **el banco te evaluará de verdad cerca de la escritura**, con tu realidad de ese momento.

Qué puede cambiar en dos o tres años

- tu sueldo y trabajo;
- tu nivel de deuda;
- las tasas hipotecarias;
- las políticas bancarias;
- tu estado civil y gastos familiares;
- la tasación de la propiedad;
- tu capacidad de ahorro;
- el mercado de arriendo;
- la fecha real de entrega.

Cómo me prepararía durante la construcción

1. Pagar las cuotas del pie sin atrasos.
2. Evitar deuda de consumo innecesaria.
3. Mantener documentación de ingresos ordenada.
4. Construir un colchón para gastos de cierre.
5. Revisar periódicamente tu capacidad hipotecaria, no solo seis semanas antes de escriturar.
6. Leer tu promesa para saber qué ocurre si el financiamiento no aparece.
7. Mantener un plan de salida realista: cesión, negociación o capital alternativo, según lo que permita el contrato.

Elegir la propiedad correcta



Venta privada, preventa, blanco, verde, entrega inmediata y usado

Los nombres comerciales importan menos que el estado real del proyecto, el precio y el riesgo.



Etapas	Qué significa en simple	Ventaja principal	Riesgo principal
Venta privada / preventa	Etapas comerciales tempranas; el uso del término varía.	Más stock para elegir; a veces condiciones de lanzamiento.	El “descuento” puede ser solo marketing.
En blanco	Etapas muy tempranas, antes de obra material relevante.	Mucho tiempo para formar pie.	Más incertidumbre y distancia a la renta.
En verde	Proyecto ya en construcción.	Equilibrio entre plazo y visibilidad.	Aún existe riesgo de retrasos y cambio de condiciones personales.
Entrega inmediata	Propiedad terminada o pronta a escriturar.	Puedes verla y arrendar pronto.	Necesitas pie y crédito mucho antes.
Usado	Propiedad ya inscrita a un dueño anterior.	Mercado y arriendo más observables; negociación individual.	Títulos, mantenciones y estado físico requieren revisión.





Mi regla

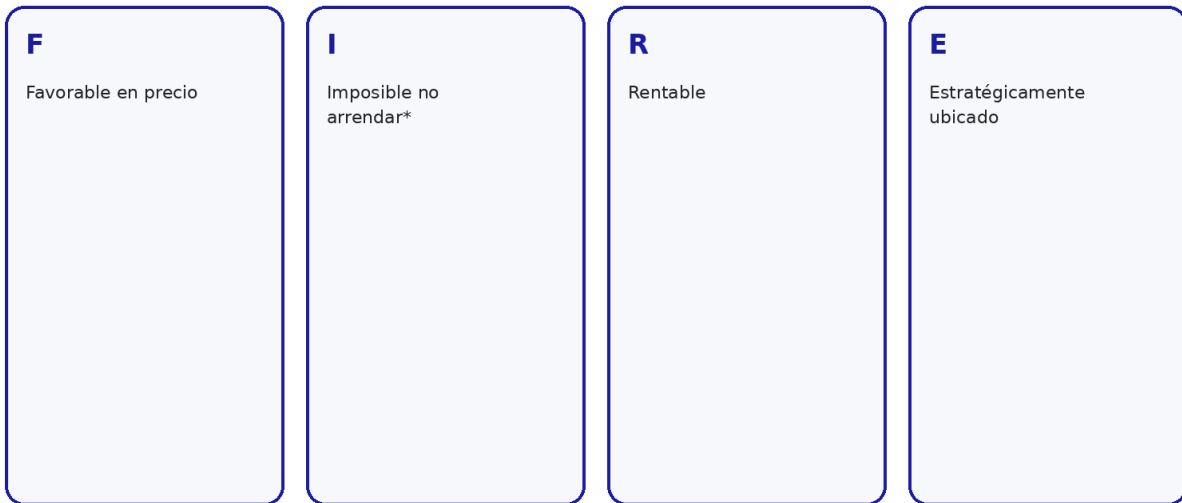
Nunca elegiría una etapa por dogma. En blanco puede ser espectacular para alguien con gran ahorro mensual y poco capital acumulado. Entrega inmediata puede ser mejor para alguien que quiere ingresos rápido y menor incertidumbre. **La etapa es una herramienta, no la inversión.**

Método FIRE: el filtro completo

Después de equivocarme con mis primeros departamentos, necesitaba una forma de descartar rápido lo que no quería comprar.

Método F.I.R.E.

*"Imposible" es una forma de hablar: buscamos demanda robusta, no vacancia cero.



FIRE no es una fórmula matemática que “garantiza” plusvalía. Es un sistema de preguntas. Si una propiedad falla fuerte en uno de estos pilares, necesito una razón extraordinaria para seguir analizándola.

El orden importa

Una propiedad puede estar muy bien ubicada y ser malísima inversión si está carísima. Puede tener excelente Cap Rate y ser una trampa si la demanda de arriendo es frágil. FIRE obliga a mirar **el paquete completo**.

F: Favorable en precio

El negocio empieza el día que compras. Pagar caro es pedirle al futuro que arregle tu error.



Me acuerdo de un amigo que me llamó emocionado porque había leído que Independencia era “la comuna del futuro”. Metro, mall, proyectos. El problema era que la historia ya llevaba tiempo circulando y buena parte de esa expectativa estaba en el precio. **Una gran noticia no es necesariamente una gran oportunidad si llegaste tarde.**

Precio lista, descuento y precio real son tres cosas distintas

Si el aviso dice “precio lista 4.000 UF, precio oferta 3.400 UF”, no sabes todavía si compraste barato. Si departamentos equivalentes valen 3.200 UF, pagaste 200 UF sobre mercado aunque el folleto grite “600 UF de descuento”.

Qué compararía

- UF/m² contra propiedades equivalentes;
- tasaciones automáticas como primera referencia;
- publicaciones y, cuando exista acceso, transacciones comparables;
- antigüedad, calidad y etapa del proyecto;
- estacionamiento y bodega;
- piso, orientación y vista;
- precio final efectivo, no precio lista.

I: Imposible no arrendar

No significa vacancia cero. Significa diseñar la inversión alrededor de una demanda real y resistente.



Una de mis mejores clases la aprendí con un departamento que se veía espectacular. Frente a él apareció una oferta competidora muchísimo más atractiva. De repente, mi “gran producto” tenía que competir contra unidades con amenities superiores a precios similares. **El arrendatario compara.**

Tu competencia es interna y externa

La competencia interna son otras unidades del mismo edificio. La externa son los departamentos comparables a pocas cuadras. Si tu edificio tiene cientos de unidades idénticas entregándose el mismo mes, quizás todos los inversionistas publicarán al mismo tiempo.

Señales de demanda que miraría

- empleos, universidades, hospitales y polos de actividad cercanos;
- conectividad real caminando, no “a 10 minutos” en folleto;
- cantidad de avisos comparables y tiempo publicados;
- tipologías que se mueven más rápido;
- stock nuevo que entrará en 12-36 meses;
- gastos comunes que pagará el arrendatario;
- diferenciadores reales de la unidad.

R: Rentable

No existe un Cap Rate mágico. Rentabilidad es relación entre lo que pagas y lo que realmente produce.

“Todo tiene un precio mágico” es una frase que repito mucho. Un departamento mediocre puede ser una excelente inversión a cierto precio. Y un departamento maravilloso puede ser pésimo a un precio absurdo.

No uses el arriendo publicado más alto

Para proyectar una renta prefiero usar un rango. Si hay comparables en \$520 mil, \$540 mil, \$550 mil y uno en \$650 mil que lleva dos meses publicado, no usaría \$650 mil para hacer cerrar el Excel.

Incluye fricción

- vacancia;
- mantenciones;
- administración o corretaje;
- contribuciones cuando correspondan;
- seguros;
- gastos comunes a cargo del propietario en ciertos períodos;
- reposición de equipamiento;
- costos de compra y venta.

E: Estratégicamente ubicada

La comuna es demasiado grande como unidad de análisis. A veces dos cuadras cambian todo.



Cuando empecé a caminar comunas entendí por qué mirar un mapa completo era insuficiente. Una estación de Metro, un eje comercial, un parque, un barrio universitario o una frontera urbana pueden cambiar radicalmente la demanda en 300 metros.

Qué puede empujar una microzona

- nueva infraestructura de transporte;
- polos de empleo y servicios;
- hospitales, universidades y centros comerciales;
- renovación urbana;
- escasez de terrenos o permisos;
- mejoras de seguridad y espacio público;
- desarrollo de barrios vecinos;
- limitación de nueva oferta futura.

La ubicación también tiene precio

No pagaría cualquier monto por una “ubicación prime”. El valor de una ubicación se traduce en demanda, arriendo, vacancia y precio de reventa. Cuando el mercado ya cobra demasiado por esa historia, el potencial de retorno puede comprimirse.

Microzona, edificio y unidad: las tres capas que casi nadie mira

Puedes elegir bien la comuna y aun así comprar mal.



Capa 1: microzona

Camina. Haz la ruta que haría un arrendatario desde el Metro. Mira iluminación, ruido, comercio, sitios eriazos, sensación nocturna, accesos y proyectos alrededor.

Capa 2: edificio

Cantidad de unidades, ascensores, gastos comunes, fondo de reserva, morosidad de la comunidad, calidad de administración y reglamento pueden cambiar rentabilidad y reventa.

Capa 3: unidad

Piso, orientación, vista, ruido, distribución, almacenamiento y estacionamiento importan. Ahorrarte 50 UF comprando una unidad claramente peor puede costarte años de arriendos más bajos o vacancia adicional.

La pregunta correcta

No preguntes “¿Ñuñoa es buena?”. Pregunta: **¿esta tipología, en este edificio, en esta cuadra, a este precio, para este arrendatario, es competitiva?**

Tasación, comparables, UF/m² y Propiteq

Una tasación no te dice si “conviene”; te da una referencia para discutir el precio.



UF/m²: útil, pero no mágico

Fórmula: **precio en UF / m² = UF/m²**. Sirve para comparar cuando los activos se parecen. No compararía directamente un estudio nuevo sin estacionamiento con un departamento familiar de 20 años y bodega solo porque están en la misma comuna.

Cómo usar una tasación automática

Una herramienta como **Propiteq.cl** puede darte en segundos una primera estimación del valor de mercado. Yo la usaría para detectar outliers y empezar preguntas, nunca como verdad absoluta.

Herramienta: tasación online

Ingresa dirección y características para obtener una referencia rápida. Después compárala con avisos, tasación bancaria y propiedades realmente equivalentes. También sirve para revisar si un descuento comercial o un “bono pie” está dejando el precio final dentro de un rango razonable.

[TASAR EN PROPITEQ.CL](https://propiteq.cl)

Importante sobre bono pie

La tasación online **no sirve para justificar un precio falso frente al banco**. El financiamiento debe estructurarse con información real y bajo condiciones aceptadas por la institución financiera. El banco hará su propia tasación y evaluación.

Cómo estimar un arriendo realista y usar Houm

El arriendo es una hipótesis. Tu trabajo es convertirla en una estimación defendible.



La estimación en tres capas

1. Usa una herramienta automática como punto de partida.
2. Busca avisos comparables activos y descarta los claramente irreales.
3. Habla con corredores, administradores o conserjes de la microzona para entender rotación y precio efectivo.

Herramienta: estimador de arriendo de Houm

Úsalo como una referencia de mercado. No reemplaza revisar comparables ni medir cuánto tiempo tardan en arrendarse.

[ESTIMAR ARRIENDO EN HOUM](#)

Haz tres escenarios

Escenario	Arriendo	Vacancia	Para qué sirve
Conservador	10% bajo tu estimación base	1-2 meses/año	Ver si sobrevives a un año malo.

Base	Rango central de comparables	Vacancia normal esperada	Tu caso central.
Optimista	Precio alto pero defendible	Vacancia baja	Entender upside, no justificar la compra.

Cap Rate, rentabilidad bruta, Cash-on-Cash, ROI y retorno total

Si alguien te muestra una sola métrica para venderte una propiedad, falta una parte de la película.



Rentabilidad bruta

Arriendo anual / precio de la propiedad x 100. Es rápida, pero ignora gastos.

Cap Rate

Ingreso operacional neto / valor de mercado x 100. Resta vacancia, mantención, administración, contribuciones y otros costos operacionales. No descuenta el dividendo hipotecario porque mide el activo antes de la forma de financiamiento.

Cash-on-Cash

Mide el flujo anual después de deuda respecto del efectivo invertido. Es muy útil para comparar cuánto “trabaja” tu capital, pero tampoco incorpora automáticamente plusvalía futura ni amortización completa.

ROI y retorno total

Para un horizonte largo, el análisis más completo incorpora flujo, capitalización, costos de compra/venta, impuestos y valor de salida. Si proyectas 10-15 años, prefiero modelar varios escenarios antes que enamorarme de un número.

Métrica	Mira principalmente	No te cuenta sola
Bruta	Arriendo vs precio	Gastos
Cap Rate	Operación del activo	Deuda
Cash-on-Cash	Flujo vs capital propio	Plusvalía/capitalización completas
ROI total	Resultado acumulado	Depende mucho de supuestos futuros

Herramienta: planilla comparadora

Usa la misma estructura para 5, 10 o 20 propiedades. Cambia arriendo, vacancia, tasa y plusvalía para ver sensibilidad.

[COPIAR PLANILLA DE COMPARACIÓN](#)

Plusvalía sin humo: qué la impulsa y qué puede destruirla

Nadie sabe con certeza cuánto valdrá un departamento en cinco años.



Yo uso la plusvalía en proyecciones, pero la trato como **variable de escenario**, no como derecho adquirido. El error más peligroso es que la inversión solo cierre con un 6% anual obligatorio.

Factores que pueden ayudar

- comprar bajo o a precio razonable;
- mejoras de infraestructura y conectividad;
- crecimiento de demanda de vivienda en la microzona;
- restricción de oferta futura;
- mejora urbana y servicios;
- calidad del edificio y mantención;
- tipología con demanda persistente.

Factores que pueden destruirla

- sobreoferta de unidades idénticas;
- deterioro del edificio o mala administración;
- cambios normativos que afecten el uso;
- pérdida de atractivo de la microzona;
- comprar muy sobre mercado;

- problemas de seguridad, congestión o convivencia;
- ventas forzadas en un mercado débil.

Proyectar no es prometer

En mis planillas puedo mirar 2%, 4% o 6% anual para entender sensibilidad. **Eso no significa que 4% sea “conservador garantizado” ni que 6% sea “mínimo FIRE”**. La realidad puede estar por debajo, en cero o negativa.

Bono pie, descuentos y crédito directo: cuándo ayudan y cuándo son puro marketing

El nombre comercial importa menos que el precio real y la transparencia del financiamiento.



La frase “bono pie” se usa para estructuras comerciales distintas. Puede existir un descuento, un aporte comercial, pie en cuotas o combinaciones que reducen el efectivo que necesitas al inicio. El peligro aparece cuando el comprador deja de mirar **cuánto vale realmente la propiedad** y solo mira cuánto pone hoy.

Las cuatro preguntas que haría

1. ¿Cuál es el precio final que quedará en la documentación?
2. ¿Cuál es el valor de mercado razonable y la tasación esperable?
3. ¿Qué porcentaje financiará realmente el banco según su propia evaluación?
4. ¿Todo el esquema está plenamente informado y aceptado por la institución financiera?

Un “bono” que te permite entrar con menos efectivo puede ser útil si el activo está bien comprado. Si la propiedad está 15% más cara que comparables, el ahorro de pie puede estar financiando un sobreprecio.

Nunca construiría la estrategia sobre una falsedad

No usaría una estructura que dependa de **informar al banco un precio artificial o esconder un descuento**. Además de los riesgos legales y contractuales, el banco puede tasar por debajo del precio y financiar sobre su propio criterio. La inversión debe funcionar con datos reales.

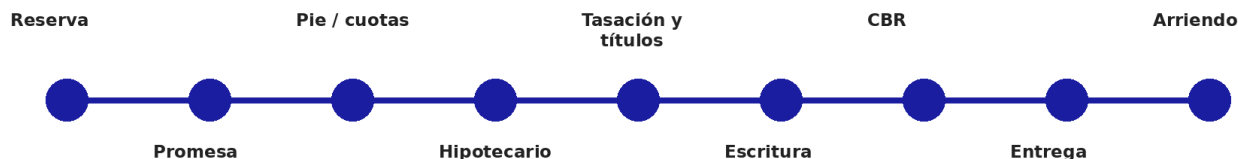
Comprar sin firmar a ciegas



De la reserva a las llaves: el proceso completo

Una compraventa inmobiliaria no ocurre en un solo acto. Es una cadena de decisiones y documentos.

De una idea a las llaves



En entrega futura, la etapa entre promesa y escritura puede durar años. Ahí se juega buena parte del riesgo.

1. Reserva

Bloquea una unidad por un tiempo. Revisa vendedor, RUT, precio, unidad, bodega, estacionamiento, vigencia, devolución y condiciones de pérdida.

2. Promesa

Fija obligaciones futuras. Es especialmente crítica en blanco/verde porque entre firma y escritura puede pasar mucho tiempo.

3. Crédito y tasación

La institución evalúa simultáneamente **a ti** y **a la propiedad**. Si cualquiera falla, la operación se complica.

4. Estudio de títulos

Un abogado revisa la historia jurídica y gravámenes para que la propiedad pueda transferirse y servir como garantía.

5. Escritura e inscripción

Se firma la compraventa y, cuando hay crédito, el mutuo e hipoteca. Luego el CBR inscribe el dominio y los gravámenes correspondientes.

6. Entrega

Recibir llaves no es sinónimo de aceptar defectos. Documenta terminaciones, medidores, inventario y observaciones.

Promesa de compraventa: las cláusulas que pueden salvarte

El momento de entender una multa no es cuando ya quieres salir del contrato.



Una promesa no es “el PDF estándar de la inmobiliaria”. Es un contrato que puede obligarte a comprar. Cuando compré en entrega futura por primera vez, yo miraba precio y cuotas. Hoy miraría veinte cosas antes de firmar.

Checklist mínimo de promesa

- precio total y descuentos;
- individualización de departamento, bodega y estacionamiento;
- pie, pagos y fechas;
- condición/fecha para escriturar;
- fecha y condiciones de entrega;
- multas del comprador y vendedor;
- qué ocurre si no consigues hipotecario;
- facultades de modificación del proyecto;
- mecanismo de alzamiento de gravámenes;
- cesión de promesa: si se permite, costo y plazo;
- garantía de anticipos cuando corresponda;
- qué documentos/planos forman parte de lo ofrecido.

Notaría no significa negociación

Que firmes ante notario no significa que el notario haya revisado si la cláusula te conviene económicamente. Un contrato puede ser formalmente perfecto y muy malo para ti.

Póliza de seguro y anticipos: qué protege realmente

La póliza es una protección muy importante, pero no es un seguro contra cualquier cosa que salga mal.



En determinadas promesas sobre inmuebles sin recepción definitiva, los anticipos del precio deben quedar caucionados bajo el régimen legal correspondiente. La lógica es proteger el dinero entregado si el vendedor no puede cumplir la compraventa en los casos cubiertos.

Qué NO debes asumir

- No significa que “tu plata está segura pase lo que pase”.
- No es automáticamente un seguro porque tú pierdas el trabajo.
- No cubre cualquier multa pactada por incumplimiento del comprador.
- No reemplaza leer vigencia, monto, beneficiario y condiciones.

Qué revisaría

- que la póliza exista efectivamente;
- que te individualice correctamente;
- que el monto garantizado sea coherente con los anticipos;
- que la vigencia cubra el período necesario;
- que promesa y garantía no se contradigan.

Cesión de promesa y plan de salida

Entrar pensando en la salida no es pesimismo; es gestión de riesgo.



Hace años prometí dos departamentos y después me arrepentí de la compra. Yo estaba mirando la multa de salida como si fuese inevitable hasta que alguien me explicó la cesión de promesa. Esa experiencia me dejó una obsesión: **antes de entrar, quiero entender cómo salgo.**

Ceder significa transferir tu posición contractual a un tercero, pero no es un derecho ilimitado por defecto. Puede requerir autorización, tener costo, estar limitada a ciertos cesionarios o tener un plazo.

Plan de salida que pensaría antes de firmar

1. ¿Puedo ceder?
2. ¿Necesito aprobación del vendedor?
3. ¿Cuánto cuesta?
4. ¿Hasta qué fecha?
5. ¿Qué pasa con lo que ya pagué?
6. ¿Qué ocurre si no consigo crédito?
7. ¿Qué multa existe si simplemente incumplo?

Tasación bancaria, estudio de títulos, escritura y CBR

El banco no solo pregunta cuánto vale el departamento; también si puede tomarlo como garantía.

Tasación bancaria

El banco encarga su propia tasación. Precio y tasación pueden diferir. Si compras a 5.000 UF y la institución considera que vale 4.600 UF, el porcentaje financiado puede calcularse sobre una base más baja según su política. Eso aumenta el efectivo que necesitas.

Estudio de títulos

Revisa dominio, hipotecas, prohibiciones, embargos, herencias y otros antecedentes. En un proyecto financiado puede haber gravámenes generales; lo importante es que exista un mecanismo correcto para alzarlos respecto de tu unidad al transferir.

Escritura

Lee nombres, roles, precio, forma de pago, créditos, seguros, tasas, hipoteca, prohibiciones y condiciones. Los errores son mucho más caros de corregir después.

CBR

La escritura se presenta al Conservador. La inscripción de dominio deja la propiedad a tu nombre y, si existe financiamiento, se inscriben hipoteca y prohibiciones correspondientes.

Todos los gastos que existen además del pie

El inversionista que llega a escritura con \$0 de liquidez llega demasiado justo.

Además del pie, una operación puede involucrar tasación, estudio de títulos, escritura, notaría, impuesto de timbres, CBR, seguros, habilitación y costos iniciales de arriendo. Los montos exactos cambian por institución y operación.

Impuesto de Timbres y Estampillas

En créditos hipotecarios pueden existir diferencias según régimen. Ciertas operaciones DFL2 pueden tener una tasa reducida respecto del régimen general si cumplen las condiciones legales. No asumiría la tasa hasta revisar la operación concreta.

Habilitación y caja de arranque

- cortinas y luminarias;
- electrodomésticos si la estrategia lo exige;
- reparaciones y detalles de entrega;
- fotografía y publicación;
- corretaje/administración;
- meses iniciales sin arriendo;
- gastos comunes mientras está vacío.

Mi caja mínima mental

Pie + gastos de cierre + habilitación + **colchón**. Si el negocio solo funciona usando el último peso, el problema no es el departamento: es la estructura financiera.

Recepción del departamento y revisión de terminaciones

La entrega es tu oportunidad de documentar fallas antes de instalar al primer arrendatario.



Qué revisaría

- muros, pisos y terminaciones;
- puertas, ventanas y sellos;
- grifería, filtraciones y presión;
- artefactos eléctricos y enchufes;
- muebles, bisagras y cubiertas;
- calefacción/agua caliente según sistema;
- bodega y estacionamiento;
- medidores;
- equipamiento incluido;
- manuales y garantías.



Una revisión técnica cuesta poco frente al costo de corregir después una falla no documentada.

Hacer que la inversión funcione



Arriendo tradicional: precio, selección, contrato, seguro y Ley Devuélveme mi Casa

El mejor juicio de arriendo es el que nunca tuviste.



Capas de protección al arrendar

1 Precio de arriendo realista

2 Selección del arrendatario

3 Contrato + inventario + codeudor

4 Garantía y/o seguro de arriendo

5 Protocolo de cobranza temprano

6 Herramientas judiciales si hay incumplimiento

Primera capa: precio correcto

Publicar demasiado caro reduce candidatos y puede empujarte a elegir peor. La vacancia también cuesta. Prefiero un precio competitivo que genere varias postulaciones y me permita seleccionar.

Segunda capa: selección

No existe filtro perfecto. Revisaría identidad, ingresos demostrables, estabilidad, antecedentes permitidos, referencias cuando correspondan y coherencia entre renta y arriendo. Para independientes, miraría trazabilidad y consistencia de ingresos más que una sola liquidación.

Tercera capa: contrato e inventario

Un buen contrato define partes, inmueble, renta, reajuste, garantía, gastos comunes, servicios, plazo, renovación, término, subarriendo, uso, multas válidas, entrega e inventario. Si existe codeudor solidario, debe quedar correctamente incorporado.

Seguro de arriendo

Puede cubrir cierta cantidad de rentas impagas y defensa judicial según la póliza. Tiene exclusiones, topes y plazos de denuncia. Evalúa costo anual contra la pérdida que realmente no podrías tolerar.

Ley 21.461 - “Devuélveme mi Casa”

La ley creó un procedimiento monitorio que puede acelerar el cobro de rentas y la restitución consecucional del inmueble. No significa “desalojo automático en dos semanas” en todos los casos: notificación, oposición, carga del tribunal y ejecución importan.

Qué haría desde el primer atraso

1. Confirmar vencimiento y monto.
2. Contactar formalmente al arrendatario.
3. Documentar la mora.
4. Revisar gastos comunes y consumos.
5. Avisar al seguro dentro de plazo si existe.
6. Contactar al codeudor cuando corresponda.
7. Si persiste, escalar temprano con asesoría legal.

Copropiedad: gastos comunes, Airbnb, mascotas, multas y deudas

Cuando compras un departamento también compras una participación en una comunidad.



Pide el reglamento antes de comprometerte

En un departamento nuevo, revisar el reglamento antes de promesar puede cambiar completamente la inversión. Ahí puedes encontrar restricciones de uso, reglas de convivencia, mascotas, bienes comunes, multas y disposiciones sobre arriendos temporales.

¿Pueden prohibir Airbnb?

La Ley 21.442 no contiene una prohibición nacional general de Airbnb. Pero un reglamento válidamente aprobado e inscrito puede establecer restricciones de destino o uso que terminen haciendo incompatible el alojamiento temporal, sujeto a la ley y a eventual impugnación. Un mail del administrador no crea por sí solo una prohibición válida.

Mascotas

El reglamento no puede prohibir en términos generales que copropietarios, arrendatarios u ocupantes tengan mascotas dentro de sus unidades. Sí puede regular razonablemente su circulación y convivencia en bienes comunes.

Gastos comunes y deuda anterior

Los gastos comunes afectan rentabilidad y competitividad. Además, las obligaciones económicas de la unidad pueden seguirla incluso por deudas generadas antes de tu compra, sin perjuicio de acciones contra el dueño anterior. **Al comprar usado, pide antecedentes actualizados de deuda.**

Mira la salud financiera del edificio

- morosidad general;
- fondo común de reserva;
- actas recientes;
- mantenciones de ascensores;
- gastos extraordinarios previstos;
- seguro colectivo;
- administrador y calidad de gestión.

Airbnb y renta corta: cuándo puede tener sentido

Más ingreso bruto potencial suele venir con más trabajo, inversión y regulación.



Airbnb no es simplemente “arriendo tradicional pero más caro”. Es una operación distinta. Tienes ocupación, tarifa diaria, limpieza, ropa de cama, reseñas, check-in, estacionalidad, amoblado, plataformas y reglamento de copropiedad.

Qué debe tener una buena unidad de renta corta

- microzona con demanda turística, corporativa o médica;
- conectividad y servicios caminables;
- reglamento compatible;
- layout eficiente;
- administración operacional;
- presupuesto de amoblado;
- margen suficiente después de comisiones, limpieza, vacancia e impuestos.

Por qué normalmente empezaría por renta larga

Para un primer departamento, la renta larga suele ser más simple de proyectar y operar. Después, con caja, experiencia y procesos, puede tener sentido agregar una unidad de renta corta si la microzona lo justifica.

Impuestos y beneficios tributarios: DFL2, 55 bis, 8.000 UF, IVA y empresario individual

La misma propiedad puede dejar resultados netos distintos según cómo la tengas estructurada.



DFL2

El DFL2 define viviendas económicas de hasta 140 m² bajo sus requisitos. Para personas naturales, hoy los beneficios tradicionales se concentran en un máximo de **dos viviendas** elegibles, determinadas por antigüedad de adquisición según la normativa vigente.

Renta de arriendo

Las rentas de las primeras dos viviendas DFL2 pueden mantener el tratamiento favorable si se cumplen los requisitos. La tercera y siguientes necesitan analizarse bajo el régimen aplicable.

Contribuciones

Las viviendas DFL2 pueden acceder a reducciones de contribuciones durante plazos que dependen de superficie y recepción, bajo las condiciones del régimen. Revisa el certificado y situación real de la unidad.

Timbres y Estampillas

Ciertas operaciones vinculadas a DFL2 pueden tener un tratamiento reducido del impuesto asociado al mutuo. No asumiría que toda compra DFL2 automáticamente paga lo mismo: hay que revisar operación y requisitos.

Artículo 55 bis

Permite a determinadas personas naturales rebajar de la base imponible intereses efectivamente pagados por créditos hipotecarios para viviendas, con límites y tramos de ingreso. El beneficio no es “descontar el dividendo completo”.

Mayor valor y límite de 8.000 UF

Bajo ciertas condiciones, personas naturales pueden tratar como ingreso no renta hasta un límite vitalicio acumulado de 8.000 UF de **ganancia** en enajenaciones elegibles. No son 8.000 UF del precio de venta ni un beneficio por propiedad.

Empresario individual

No es una persona jurídica separada: es la misma persona natural operando una actividad empresarial. Puede permitir reconocer ciertos gastos y estructuras de IVA, pero también cambia el tratamiento de beneficios personales. Por eso no existe un “desde el tercer departamento siempre conviene”.

IVA y arriendo amoblado

El arriendo de vivienda sin amoblar suele tener un tratamiento distinto del arriendo amoblado. En modelos afectos a IVA pueden existir créditos y, bajo requisitos, mecanismos como el artículo 27 bis. **No compras cualquier departamento nuevo y el SII te devuelve 19%.**

Orden correcto

- 1) elegir un buen activo; 2) definir cómo lo operarás; 3) proyectar impuestos durante tenencia y venta;
- 4) recién ahí elegir estructura. Optimizar un impuesto aislado puede destruir otro beneficio.

Programas 2026 y proyectos futuros: subsidio hipotecario, FOGAES, IVA 0%, 5% DFL2, FONAVI y AVV

No metas en tu plan financiero un beneficio que todavía no está vigente.



Subsidio a la tasa + FOGAES: vigente

La Ley 21.836, publicada en agosto de 2026, amplió el programa: hasta **80.000 subsidios**, viviendas nuevas de hasta **6.000 UF** y plazo para solicitar financiamientos hasta el **31 de mayo de 2028**. La aprobación sigue dependiendo de la institución financiera.

FOGAES no te “regala el pie”. Reduce parte del riesgo para la institución y puede facilitar ofertas de alto porcentaje de financiamiento. El banco puede igualmente aprobarte menos o rechazarte.

REDEC: vigente

Desde abril de 2026 el Registro de Deuda Consolidada forma parte del escenario crediticio. Diseña tu estrategia suponiendo visibilidad creciente de tus obligaciones.

IVA 0% para ciertas viviendas nuevas: medida aprobada, implementación pendiente al cierre de esta edición

El proyecto de Reconstrucción Nacional contempla una exención transitoria de IVA a la primera venta de determinadas viviendas nuevas con recepción definitiva bajo las condiciones legales. Al **14 de septiembre de 2026**, la tramitación oficial todavía aparece en etapa posterior al control constitucional y la entrada efectiva depende de publicación y calendario legal. **No firmaría una compra asumiendo una fecha exacta sin revisar el texto publicado.**

Impuesto único 5% para determinadas rentas DFL2: aprobado, revisar publicación e instrucciones

El diseño aprobado contempla, para determinadas viviendas económicas y bajo requisitos, una opción de impuesto único de 5% sobre renta bruta, especialmente relevante para tercera vivienda y siguientes de personas naturales. Al cierre de esta edición todavía conviene revisar publicación definitiva e instrucciones operativas antes de estructurar una compra basándose en este régimen.

FONAVI y Ahorro Voluntario para la Vivienda: proyecto, no beneficio vigente

En septiembre de 2026 el Ejecutivo presentó un proyecto de mercado de capitales que propone un Fondo Nacional para la Vivienda que compraría cartera hipotecaria y un Ahorro Voluntario para la Vivienda con bonificación estatal bajo condiciones. Es interesante, pero **no lo contaría como parte de tu financiamiento hasta que exista ley y regulación vigente.**

Regla para beneficios públicos

Compra una propiedad que tenga sentido **sin** el beneficio. Si el subsidio o incentivo mejora una inversión que ya era buena, perfecto. Si el único motivo por el que cierra es una norma que todavía no existe, estás especulando con legislación.

De una propiedad a una estrategia patrimonial



Cómo construir una cartera sin destruir tu flujo

El objetivo no es acumular puertas. Es aumentar patrimonio sin quedarte sin oxígeno.

Cuando empecé, me obsesionaba la cantidad: dos, cuatro, seis departamentos. Con el tiempo entendí que la métrica correcta no es “cuántos tengo”, sino **qué tan resiliente es el portafolio y cuánto patrimonio neto produce por unidad de riesgo.**

Ciclo 1: primera compra

Tu primera compra te enseña financiamiento, entrega, arriendo, impuestos y operación. El objetivo debería ser que sobrevivas al proceso y construyas historial, no impresionar con el número de unidades.

Ciclo 2: después de estabilizar

Una vez arrendada la primera propiedad, tendrás datos reales: arriendo, vacancia, costos, comportamiento del dividendo y evaluación bancaria. Con eso puedes decidir si un segundo ciclo tiene sentido.

Stress test de cartera

- ¿Qué pasa si dos unidades quedan vacías a la vez?
- ¿Qué pasa si las tasas de un nuevo crédito son peores?
- ¿Qué pasa si pierdes parte de tu ingreso laboral seis meses?
- ¿Qué pasa si necesitas una reparación grande?
- ¿Qué pasa si debes vender una propiedad sin plusvalía?

Más no siempre es mejor

Una cartera de 3 departamentos excelentes, con caja y deuda sostenible, puede ser mucho mejor que 8 comprados con el último peso y dependientes de plusvalía perfecta.

Los errores más caros que cometí o vi cometer

La mayoría no son errores “técnicos”. Son decisiones tomadas con prisa, ego o exceso de optimismo.



Error	Qué hay detrás
Comprar porque “el pie es barato”	Financiamiento fácil no vuelve buena una propiedad mala.
Comprar solo por la cuota	Puedes bajar dividendo alargando deuda; el precio puede seguir siendo malo.
Creer plusvalía prometida	Nadie sabe el precio futuro con certeza.
Usar el arriendo publicado más alto	Proyecta con comparables y vacancia.
Quedarte sin liquidez	Una reparación o atraso puede empujarte a deuda cara.
Comprar “la comuna”	La microzona y la unidad son más específicas.
Ignorar reglamento	Puede cambiar Airbnb, uso y convivencia.
Sobreapalancarte	La deuda amplifica pérdidas y estrés.
Firmar sin leer promesa	Las multas y salida importan cuando algo cambia.
Comprar por incentivo tributario	Un mal activo sigue siendo malo con descuento fiscal.

Confundir asesoría con venta	Entiende quién paga a la persona que te recomienda.
Esperar el “momento perfecto”	El mercado nunca te va a entregar certeza total; decide con escenarios y margen de seguridad.

Broker, corredor y asesor: entiende los incentivos

No se trata de demonizar personas. Se trata de entender cómo cobra cada modelo.



Mi primera experiencia me dejó extremadamente sensible a los conflictos de interés. Eso no significa que todo broker sea malo ni que toda asesoría sea buena. Significa que **antes de aceptar una recomendación quiero saber quién paga, por qué y qué pasa si elijo otra propiedad.**

Broker inmobiliario

Normalmente comercializa proyectos y puede ser remunerado por la inmobiliaria o vendedor. Eso puede crear un incentivo a priorizar lo que tiene disponible o lo que mejor remunera. Un buen profesional puede gestionar ese conflicto con transparencia; tú debes conocerlo.

Corredor de propiedades

Intermedia compraventas o arriendos y cobra comisiones según el mandato/operación. Su función principal es transaccional.

Asesor inmobiliario independiente

Su cliente es quien paga la asesoría. El servicio debería partir por estrategia, análisis y acompañamiento, y no por el inventario que alguien necesita vender.

Cómo funciona LucasFinanzas

En LucasFinanzas la asesoría es pagada directamente por el cliente y **no recibimos comisiones de inmobiliarias** por recomendar un proyecto. La idea es poder descartar un proyecto aunque venda muy bien, si no pasa nuestros filtros. Esta independencia no reemplaza tu propia decisión: la refuerza con análisis.

Caso práctico completo: analizamos una compra desde cero

Vamos a juntar banco, precio, arriendo, FIRE, contrato y riesgo en una sola decisión.



Imagina a Camila. Tiene 31 años, gana \$3.000.000 líquidos, ahorra \$900.000 mensuales, tiene \$16 millones disponibles y una deuda de consumo pequeña. Quiere comprar su primer departamento de inversión.

Paso 1: capacidad

Camila no parte mirando Instagram. Simula un dividendo objetivo conservador y pide preevaluaciones. Descubre que, dependiendo del banco, tasa y plazo, puede mirar un rango de propiedades cercano a 2.400-3.000 UF sin quedar al límite de su flujo.

Paso 2: estrategia

No quiere Airbnb todavía. Busca renta larga, buena conectividad y potencial de crecimiento. Decide priorizar unidades de 1 dormitorio con gastos comunes razonables y demanda de profesionales jóvenes.

Paso 3: tres candidatos

Variable	A	B	C
----------	---	---	---

Precio	2.500 UF	2.650 UF	2.450 UF
m ²	36	42	34
UF/m ²	69,4	63,1	72,1
Arriendo estimado	\$470k	\$500k	\$465k
Gasto común	\$85k	\$120k	\$78k
Edificio	110 unidades	420 unidades	160 unidades
Metro caminando	8 min	4 min	12 min
Entrega	Inmediata	Verde 18m	Inmediata

A simple vista C es la más barata en precio total. B es la más barata por m². A tiene densidad muy baja. Ninguna “gana” todavía.

Paso 4: precio real

Camila usa Propiteq como primera referencia, revisa comparables y descubre que A está razonablemente alineada, B tiene descuento real frente a unidades similares y C parece 8%-10% sobre comparables. C sale del shortlist.

Paso 5: demanda

A y B tienen buena demanda, pero B se entregará con cientos de unidades similares en el sector durante el mismo semestre. Camila baja su arriendo proyectado y aumenta la vacancia del primer año para B.

Paso 6: números

Cuando incorpora gastos, vacancia y costo de deuda, A queda con menor retorno esperado que B, pero también menor riesgo de sobreoferta. En vez de buscar “la ganadora” en una métrica, Camila decide cuál combinación de retorno y riesgo le acomoda.

Paso 7: contrato

Si elige B, revisa promesa, garantía de anticipos, cesión y qué pasa si en 18 meses no consigue el hipotecario. Si elige A, revisa títulos, gastos comunes, reglamento y estado físico. **La etapa cambia el tipo de riesgo.**

Conclusión del caso

Una buena decisión no fue “B tiene mayor Cap Rate”. Fue: **Camila entendió su capacidad, definió estrategia, descartó sobreprecio, ajustó renta por competencia y revisó la salida antes de firmar.**

Tu plan de acción de 30 días

No necesitas comprar en un mes. Necesitas llegar al día 30 entendiendo tu mercado mucho mejor que hoy.

Semana	Objetivo	Acciones
1	Orden financiero	Calcula renta, deudas, ahorro, pie y colchón. Pide 2-3 preevaluaciones.
2	Construir mercado	Elige 2-3 microzonas. Camínalas. Revisa 30-50 avisos de venta y arriendo.
3	Comparar activos	Selecciona 5-10 propiedades. Calcula UF/m ² , arriendo, Cap Rate, cash-on-cash y riesgos.
4	Due diligence	Para 2-3 finalistas pide documentos, reglamento, promesa, gastos comunes y cotizaciones. No firmes por presión.

La regla del día 30

Al final de un mes no tienes que “haber invertido”. Tienes que poder explicar con claridad **por qué descartaste el 90% de lo que viste**. Esa capacidad de decir “no” es una de las habilidades más rentables del inversionista.

Después de este libro: hacerlo solo o con acompañamiento

Si llegaste hasta aquí, ya tienes el mapa. Ahora tienes que decidir quién lo va a ejecutar contigo.



Hay personas que disfrutan profundamente investigar. Les encanta caminar barrios, comparar 50 proyectos, llamar bancos, revisar contratos y construir sus propias planillas. Si eres así, usa este libro como checklist y sigue estudiando el mercado.

Hay otras que tienen ingresos y capacidad para invertir, pero no quieren convertir la inversión inmobiliaria en un segundo trabajo. Para ellas tiene sentido pagar por acompañamiento independiente, siempre entendiendo el modelo de incentivos y qué incluye realmente el servicio.

Mi invitación: primero aprende, después decide

Por eso, antes de hablar de una asesoría, prefiero que entiendas la lógica completa. Si quieres verme explicar con ejemplos cómo conecto **apalancamiento, precio, demanda, rentabilidad y ubicación**, puedes inscribirte a la Masterclass de LucasFinanzas.

MASTERCLASS GRATUITA

Cómo analizo oportunidades inmobiliarias y qué filtros uso antes de comprar.

[INSCRIBIRME A LA MASTERCLASS](#)



Si después quieres acompañamiento personalizado

LucasFinanzas trabaja con una asesoría pagada por el cliente, sin comisiones de inmobiliarias. El objetivo es ayudarte a construir la estrategia, filtrar proyectos, revisar números y acompañar la ejecución. Puedes conocer el enfoque en el sitio.

LucasFinanzas

Conoce la asesoría y decide si tiene sentido para tu situación.

[VISITAR LUCASFINANZAS](#)

Checklists para imprimir, guardar o usar desde el celular



Checklist antes de reservar una propiedad

1. Confirmé quién vende y su RUT.
2. Tengo precio final por escrito.
3. Sé qué incluye: departamento, estacionamiento y bodega.
4. Comparé UF/m² con equivalentes.
5. Estimé arriendo conservador.
6. Revisé gastos comunes.
7. Entiendo la etapa del proyecto.
8. Sé cuándo vence la reserva.
9. Sé cuándo me devuelven la reserva y cuándo puedo perderla.
10. No estoy reservando solo por miedo a perder un “descuento de hoy”.

Checklist antes de firmar una promesa

1. Leí precio y forma de pago.
2. Entiendo multas.
3. Sé qué pasa si no consigo crédito.
4. Revisé cesión de promesa.
5. Revisé fechas y condiciones de entrega.
6. Revisé garantía/póliza de anticipos cuando corresponda.
7. Revisé planos y superficies.
8. Entiendo facultades de modificación.
9. Revisé reglamento de copropiedad o solicité el documento aplicable.
10. Si una cláusula puede costarme millones y no la entiendo, la revisó un profesional.

Checklist antes de arrendar

1. Definí precio competitivo.
2. Verifiqué identidad.
3. Revisé ingresos y estabilidad.
4. Evalué codeudor solidario.
5. Contrato completo.
6. Inventario y fotos.
7. Garantía documentada.
8. Reglamento entregado al arrendatario.
9. Seguro evaluado.
10. Protocolo de cobranza definido desde el día 1.

Fuentes oficiales para mantener el manual actualizado

Este manual evita mandarte a otros artículos como condición para entender un tema. Pero para normas que cambian, conviene revisar la fuente oficial vigente antes de firmar o estructurar impuestos.

Tema	Fuente oficial sugerida
Leyes y textos vigentes	Biblioteca del Congreso Nacional (bcn.cl/leychile)
Crédito, bancos y REDEC	Comisión para el Mercado Financiero (cmfchile.cl)
Tributación	Servicio de Impuestos Internos (sii.cl)
Vivienda y subsidios	MINVU / ChileAtiende
Proyectos de ley	Cámara de Diputadas y Diputados / Senado

Fecha de cierre editorial

14 de septiembre de 2026. Revisa especialmente las medidas de IVA 0%, impuesto único 5% DFL2 y FONAVI/AVV antes de tomar una decisión que dependa de su vigencia o reglas finales.

Sobre Lucas y LucasFinanzas



Soy Lucas De Gregorio, Ingeniero Comercial y asesor de inversiones acreditado por la CMF. Llegué a Chile a los 22 años y mi primera obsesión financiera fue comprar mi casa propia. Después de cometer errores caros en mis primeras inversiones, convertí la búsqueda de propiedades en un proceso mucho más sistemático.

LucasFinanzas nació de esa experiencia: **hacer más difícil que una persona compre por impulso, por presión comercial o por la comisión de quien está al otro lado.** La asesoría se financia directamente con lo que paga el cliente, no con comisiones de inmobiliarias.

Si este libro logra que antes de firmar una promesa hagas diez preguntas que antes no sabías que existían, ya cumplió una parte importante de su objetivo.