

@radarinversiones\_cl

# MANUAL DE INVERSIÓN INTELIGENTE

Rad<sup>ar</sup>  
INVERSIONES



JOAQUÍN  
VIEIRA



ARTURO  
VIEIRA

En Radar Inversiones nos dedicamos a la asesoría integral de inversión inmobiliaria. Reconocemos el rol y la importancia que tienen los bienes raíces dentro de un portafolio sanamente diversificado y buscamos maximizar su rentabilidad para que nuestros clientes aseguren su futuro financiero a través de la construcción de patrimonio sólido y así no dependan su pensión.

Nos hacemos cargo de la selección, adquisición y financiamiento de inicio a fin, logrando simplificar el proceso lo más posible sin sacrificar la rentabilidad.

**Tú inviertes tranquilo, nosotros hacemos todo el resto.**

*“Invertir en el mercado inmobiliario no es sólo comprar propiedades, es tener activos tangibles que no tienen la volatilidad de los mercados financieros tradicionales.*

*Es una forma de construir un refugio de valor que se adapta naturalmente a los cambios de la economía. Y hoy, con nuestra ayuda es más fácil que nunca...”*

**ARTURO VIEIRA**

*“La mayoría de nuestros clientes buscan en la inversión inmobiliaria un mecanismo para complementar su pensión. En promedio en Chile las jubilaciones no superan un tercio del último sueldo para aquellos que cotizan en AFP sin lagunas durante toda su carrera profesional. ¿Quién puede vivir tranquilo jubilando con un tercio de su sueldo?*

*Bueno, nosotros les ofrecemos una solución a eso.”*

**JOAQUÍN VIEIRA**

En este manual de **inversión inteligente** revisaremos los principales criterios a la hora de definir la mejor inversión inmobiliaria acorde a las oportunidades que ofrece el mercado actual.

Repasaremos los principales **errores que cometen los inversionistas inexpertos** al momento de evaluar estos criterios y explicaremos cómo evitarlos a través de una mirada enfocada en la **rentabilidad del negocio**, que al final de cuentas, es lo más importante a la hora de invertir.

Lo primero es entender por qué estamos aquí. Comprender qué es una **inversión** y reconocer qué la diferencia del **ahorro**.

Comienza por definir cuál es tu objetivo a mediano o largo plazo. ¿Buscas una jubilación acomodada sin depender de tu pensión? ¿Quieres asegurar el futuro de tu familia? ¿Tal vez pagar la educación de tus hijos? ¿Eventualmente comprar tú casa soñada?

Una vez que ese objetivo toma forma y entendemos la diferencia entre inversión y ahorro, es fácil distinguir cuál es la mejor herramienta para poder lograr ese objetivo de forma segura y consistente.

### **Inversión:**

asignar recursos a la adquisición de activos o proyectos con el objetivo de **obtener un beneficio, ganancia o rendimiento** financiero en el futuro.

### **Ahorro:**

parte del ingreso que no se destina al gasto y se reserva para necesidades futuras, permitiendo posponer el consumo actual. Implica guardar dinero regularmente y busca **mantener el valor** ante la inflación a través de tasas de interés.

La experiencia demuestra que la capacidad de ahorro no podrá superar a la plusvalía y utilidad de la inversión. Esto quiere decir que el precio de las propiedades crece más rápido que el dinero ahorrado. Mientras más tiempo pasa, más se aleja el precio de compra. Es por esto que es preferible invertir en la mejor oportunidad presente en vez de ahorrar, ya que es más rentable que esperar una “buena oportunidad” en el futuro mientras el ahorro se deprecia. **Una buena oportunidad en el futuro es más cara que la oferta de mercado de hoy.**

Para poder obtener el mayor beneficio y poder alcanzar nuestros objetivos debemos recurrir a la inversión, y para lograr una buena inversión debemos afrontarla desde los **números y entendimiento económico a futuro**. Tener un actuar racional que priorice la rentabilidad y **no sesgarnos por lo emocional**, que suele nublar la visión. La inversión inmobiliaria es una herramienta de construcción de patrimonio y para asegurar buenos resultados debe ser tratada como tal.

En Radar Inversiones nos ocupamos de ayudarte a seleccionar la mejor inversión acorde a tu perfil y a simplificar lo más posible el proceso de adquisición actuando como intermediarios frente a bancos e inmobiliarias.

## ÍNDICE

### **1. RENTABILIDAD ANTES QUE PRECIO**

Se explica la rentabilidad, las variables clave para su optimización y que aspectos le afectan.

### **2. ENTREGA INMEDIATA vs ENTREGA FUTURA**

Veremos las diferencias en condiciones comerciales, el flujo de caja e impacto en la rentabilidad de ambas alternativas.

### **3. FLUJO DE CAJA SOSTENIBLE = TRANQUILIDAD PARA EL INVERSIONISTA**

La importancia del flujo de caja y los factores que lo determinan.

### **4. UBICACIÓN ESTRATÉGICA = PLUSVALÍA + DEMANDA POR ARRIENDO**

La ubicación como base determinante del éxito presente y futuro de la inversión inmobiliaria.

### **5. LA INMOBILIARIA**

¿Por qué la inmobiliaria influye tanto al momento de seleccionar la inversión?

### **6. ASESORÍA PROFESIONAL**

Cómo la ayuda profesional marca la diferencia en la rentabilidad de la inversión y facilita el proceso.



## 1. RENTABILIDAD ANTES QUE PRECIO

La rentabilidad es la capacidad de una inversión para generar beneficios o ganancias superiores a los costos y gastos realizados durante un periodo. Se expresa comúnmente como un porcentaje (tasa de retorno) que mide la eficiencia financiera.

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{GANANCIA}}{\text{INVERSIÓN}} \times 100$$

En el mercado inmobiliario hay muchas alternativas para el financiamiento. Existen bonos pie, pie en cuotas, entrega inmediata, entrega futura con facilidades de pago de pie. A su vez existen incentivos comerciales como lo son descuentos, arriendo garantizado, rebaja en gastos operacionales de inscripción, y varios más.

Todos estos beneficios en la compra dependerán de la inmobiliaria y el proyecto específico, y afectarán directamente la rentabilidad del negocio ya que en muchos escenarios permiten **comprar una unidad de igual valor poniendo menos plata**, en algunos casos permiten **adquirir una unidad más cara aportando la misma cantidad de capital** y a veces, **obtener una unidad más cara incluso aportando menos capital**.

Por eso es tan importante priorizar la rentabilidad, para maximizar el beneficio del dinero que estamos invirtiendo, dado que **no siempre la alterativa más barata es la más rentable**. En este ejercicio toma mucha relevancia el poder filtrar entre todos los proyectos y la capacidad de cotizar en todos, así aseguramos poder elegir el mejor y no limitarnos sólo a los pocos que podríamos gestionar sin un marketplace que los agrupe. Nos apoyamos en tecnología para una mejor selección.

Veamos un ejemplo con números reales, sacados directamente del mercado actual.

Estamos en La Florida. Se trata de la misma unidad comprada en 4 escenarios diferentes, entonces el valor comercial, arriendo y precio de venta son los mismos. Sólo cambia el mecanismo de financiamiento caso a caso. Asumimos una plusvalía del 3% anual. Se vende al cabo de 10 años.

	<b>ENTREGA INMEDIATA</b>		<b>ENTREGA FUTURA 2 AÑOS</b>	
	Sin Bono Pie	Bono Pie 10%	Sin Bono Pie	Bono Pie 10%
	Pago pie 20%	Pago pie 10%	Pago pie 20%	Pago pie 10%
Valor escritura	3.000	3.333	2.828	3.142
Pie (aporte inversionista)	600	333	566	314
Bono Pie		333		314
Crédito Hipotecario 80%	2.400	2.667	2.262	2.514
Gastos Operacionales	40	40	40	40
Valor de Venta	4.032	4.032	4.032	4.032
Plusvalía	1.032	1.032	1.204	1.204
Flujo negativo mensual (acumulado) (a menor crédito, menos flujo)*	600	720	480	576
Saldo restante del crédito	1.693	1.912	1.696	1.910
Aporte arrendatario al capital del crédito	107	35	86	28
Efectivo resultado de la venta**	2.339	2.120	2.335	2.122
<b>Capital total aportado (pie + GG00 + flujo mensual)**</b>	<b>1.240</b>	<b>1.093</b>	<b>1.086</b>	<b>930</b>
Utilidad**	1.099	1.026	1.250	1.192
<b>Rentabilidad</b>	<b>89%</b>	<b>94%</b>	<b>115%</b>	<b>128%</b>

\*Sin Bono Pie el flujo negativo mensual de dividendo vs arriendo es 5UF. Con Bono Pie es 6UF.

\*\*Efectivo, capital aportado y utilidad en UF. Si aplicamos inflación interanual de 3,2% en este periodo de 10 años, el acumulado alcanza un 37% (depreciación del peso). Usamos la UF como resguardo de valor.

## 2. ENTREGA INMEDIATA vs ENTREGA FUTURA

No existe una opción que sea siempre mejor que la otra. Va a depender de la situación de cada inversionista ya que existen ciertos requisitos para cada una que de no cumplirse, obligan a buscar alternativas. Estos son por ejemplo la capacidad actual de crédito, capital disponible, capacidad de ahorro, antigüedad laboral, otras deudas, etc.

En ambos casos, tanto entrega inmediata como futura, con la firma de la promesa de compraventa se entra al mercado inmobiliario invirtiendo al precio que está pactado en dicha promesa, lo cual permite fijar los precios de las entregas futuras al valor de la fecha presente de la firma.

### ENTREGA INMEDIATA

En la entrega inmediata recibes tu propiedad en el presente, y para esto se debe cursar el crédito hipotecario en la actualidad. Esto implica acreditar el 20% de pie con fondos propios (incluso si no se inyectará ese capital), incurrir en los gastos operacionales de inscripción de la propiedad, los cuales consideran los servicios notariales, estudios de título, impuestos en el conservador de bienes raíces y tasación de la propiedad. Estos gastos son inevitables en la compra de cualquier propiedad y no están asociados a comisión de corretaje o servicios prestados por terceros. En la entrega futura también se pagan, sólo que se posponen hasta el momento de escritura y entrega del inmueble.

Parte crucial de comenzar a rentabilizar la inversión es arrendar la propiedad lo antes posible. Esto usualmente implica gastos de corretaje.

Hoy en día, dadas las condiciones del mercado financiero, los arriendos no alcanzan a cubrir los dividendos (a no ser que se haga un aporte monumental de pie, lo cual no se recomienda hacer en función de maximizar la rentabilidad), es decir, las propiedades no se están pagando completamente solas. Esto genera un flujo de caja negativo, hay que pagar una parte del dividendo mes a mes. Es importante considerar el pago de esta fracción del dividendo mes a mes y si es que se complementa con el pago del pie en cuotas. El inversionista debe sentirse cómodo con este flujo de caja. Se debe entender cómo un plan de ahorros ya que es capital que se recupera con utilidad al momento de vender la propiedad y cerrar el ciclo de inversión inmobiliaria.

### ENTREGA FUTURA

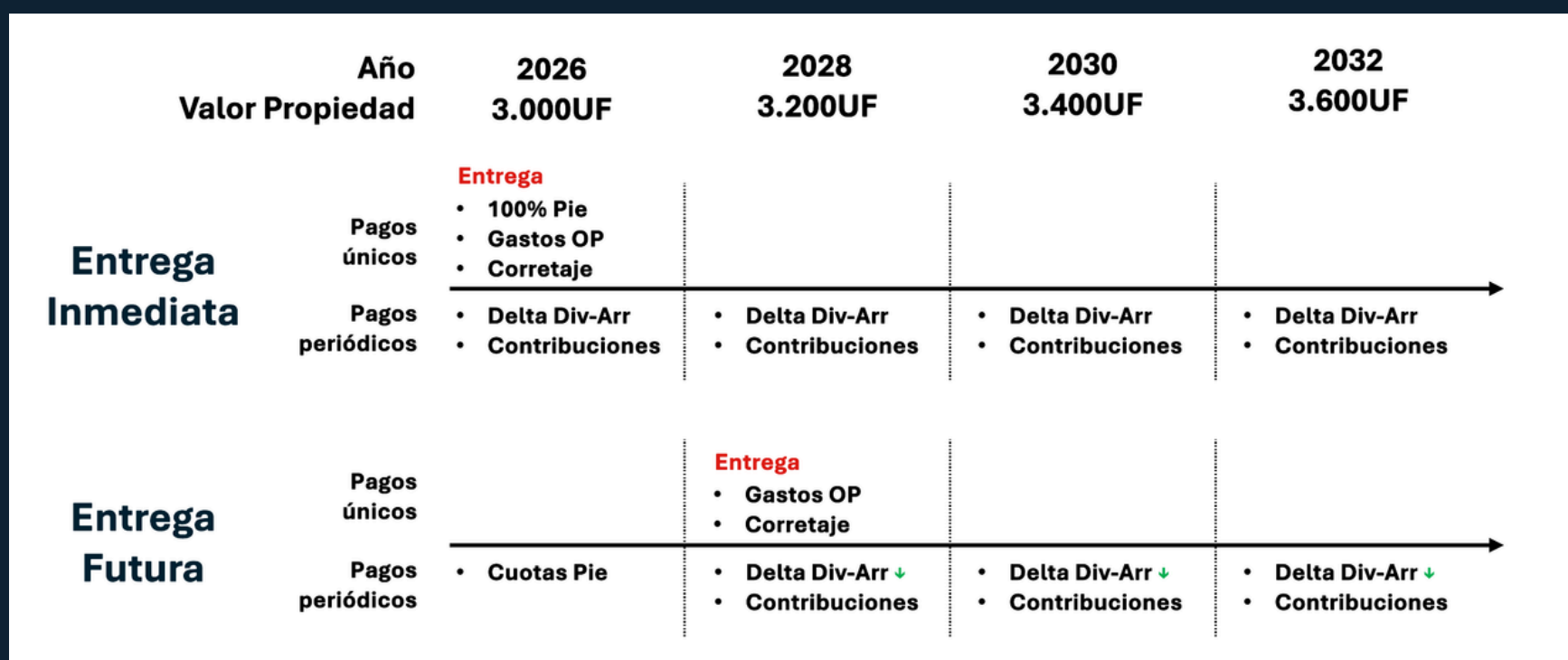
En la entrega futura se fija el precio del inmueble en la promesa de compraventa, el cual es más bajo que el precio del proyecto terminado para entrega inmediata. La entrega futura da la facilidad de pagar el pie en cuotas mientras todos los otros gastos se postergan hasta el momento de escrituración y entrega del

inmueble. Esto permite ir capturando plusvalía tanto por el desarrollo del proyecto mismo (construcción) como por el desarrollo del sector dónde se encuentra ubicado sin tener que sostener el flujo de caja negativo que puede dejar la diferencia entre dividendo y arriendo, gastos de corretaje y contribuciones. Es decir, durante el periodo entre firma de promesa y firma de escritura se evita el gasto o flujo de caja negativo de la diferencia del arriendo con el valor del dividendo.

Al momento de escriturar se incurre en los mismos gastos operacionales que en el caso de la entrega inmediata y luego, el flujo de caja negativo de dividendo versus arriendo es menor ya que el monto solicitado de crédito hipotecario es inferior a una unidad similar comprada con entrega inmediata. Esto último sumado a que el valor de arriendo tiende a subir junto con el desarrollo del sector dónde se realiza la inversión (más plusvalía y arriendo más caro). Incluso podría llegar a netearse dividendo con arriendo y lograr el escenario en el cual la inversión se paga sola.

También es importante considerar que es más fácil conseguir el crédito hipotecario con la entrega futura porque como la propiedad aumenta de valor en el tiempo (plusvalía), al momento de ser tasada para la obtención del crédito hipotecario, la propiedad presentará un valor mayor que al momento de la firma de promesa de compraventa, y este mayor valor hace que sea más seguro para los bancos financiar la inversión, aumentando las alternativas de financiamiento.

Con la entrega futura se minimizan los años y monto de flujo de caja negativo y también disminuye el monto a solicitar de crédito hipotecario. Dos factores que impactan directamente en la rentabilidad de la inversión.



## 3. FLUJO DE CAJA SOSTENIBLE = TRANQUILIDAD PARA EL INVERSIONISTA

Para poder invertir en el mercado inmobiliario ya no es necesario tener ahorrado millones como sucedía anteriormente. Hoy sólo se necesita la factibilidad de crédito hipotecario y una capacidad de ahorro acorde al tamaño de la inversión. Si tienes los fondos ahorrados aún mejor, pero lo importante aquí es que ya no tienes que prepararte años para poder comenzar.

El flujo de caja mensual de tu inversión inmobiliaria viene definido por 3 factores principales:

### EL PIE

Si no tienes ahorrado el monto para pagar el pie al comienzo de tu inversión existen muchas alternativas para el pago de pie en cuotas, tanto para entrega inmediata como entrega futura. Tu capacidad de ahorro mensual y tus ahorros actuales deben permitir sostener estas cuotas.

### DIVIDENDO vs ARRIENDO

Dependiendo de las condiciones de compra, puede que debas aportar algo de capital todos los meses para cubrir la diferencia entre el dividendo y el arriendo. Esto quedará determinado por cuánto aporte de pie hagas y las condiciones del crédito hipotecario. Mientras menos pie pones y mientras más corto el plazo del crédito, mayor será el capital que debas aportar mes a mes.

### TU CAPACIDAD DE AHORRO

Para invertir en propiedades, en algún momento debes hacer tu aporte de capital. Ya sea todo al comienzo invirtiendo tus ahorros acumulados en el pie, o mes a mes sosteniendo un flujo negativo de caja pagando el pie en cuotas y la diferencia entre dividendo y arriendo. Es importante para tu tranquilidad que puedas destinar de tus ingresos un monto que sea sostenible y llevadero. Para departamentos de inversión, sin tener el pie ahorrado, este monto es aproximadamente 7 UF mensuales. Mientras más capital aportes al negocio inicialmente, este monto disminuye.

¿Cuándo recibes la utilidad?

Al momento de la venta del inmueble. Recibes el total del valor de venta en efectivo, se pre-paga el saldo restante del crédito hipotecario y todo lo que queda a favor es tu **capital aportado** y tu **utilidad**.

(ver tabla en página 6)

## 4. UBICACIÓN ESTRATÉGICA = PLUSVALÍA + DEMANDA POR ARRIENDO

La ubicación es uno de los factores principales y más importantes a la hora de invertir en el mercado inmobiliario. Los elementos que determinan si una ubicación es buena para invertir son la **conectividad** (metro, avenidas, autopistas), los **servicios** (comercio, salud, trámites) y el **esparcimiento** (parques y áreas verdes, panoramas, polos gastronómicos).

Aquí entran dos variables clave, la “plusvalía” y la “demanda por arriendo”.

La plusvalía, que es uno de los pilares de la inversión inmobiliaria, viene determinada por la ubicación. Es importante saber y asegurarse que existan o vayan a existir proyectos de desarrollo urbano importantes en el sector de inversión, que transformen para bien y signifiquen una mejora en la zona.

Un buen ejemplo es saber si habrán nuevas líneas de metro en la zona, o proyectos de gran envergadura como nuevos centros comerciales o mejoras de estos. También pueden ser nuevos parques, hospitales o clínicas e incluso autopistas. Cualquiera de estos proyectos transformarán la zona o barrio en cuestión, generando una mayor demanda de arriendo y de compra por el aumento en la calidad de vida. Este aumento de demanda se traduce en un aumento en el precio de las propiedades (plusvalía).

Pero no toda la inversión se centra en la plusvalía, la rentabilidad también se construye en el presente. Se necesita que el sector donde se está invirtiendo ya tenga cierto grado de consolidación para blindar el negocio desde el comienzo con demanda por arriendo mientras se espera el desarrollo de los proyectos urbanos futuros que traerán la plusvalía.

Por ejemplo ya pueden haber estaciones de metro cerca, o centros comerciales, hospitales o clínicas y otros servicios básicos. Esto generará una demanda por arriendo sostenida mientras el desarrollo urbano por el cual estamos apostando nos genera plusvalía y una mayor utilidad.

En resumen, una buena ubicación estratégica es aquella que permite poder invertir con flujos sostenidos, que presenta una buena demanda por arriendo por su conectividad, servicios y alternativas de esparcimiento actuales, y que además es un sector con un grado importante de **desarrollo urbano y demanda habitacional en aumento**.

Eligiendo la ubicación suele aparecer el sesgo más importante del inversionista, ya que naturalmente las personas suelen buscar barrios en los cuáles les gustaría vivir y dejan de ver el inmueble como una inversión. Los estándares de vida propios rara vez están alineados con un buen criterio de inversión. Para lograr un buen negocio no podemos enfocarnos en si nos gusta el barrio o no. **Debemos ser capaces de identificar si proyecta plusvalía y demanda por arriendo.**

## 5. LA INMOBILIARIA

La inmobiliaria que se escoge se vuelve un socio estratégico en lo que a la inversión respecta. Influye directamente en el resultado del negocio, la facilidad de la operación y la tranquilidad del inversionista.

### Se recomienda siempre buscar una buena inmobiliaria que:

- Simplifique el proceso de compra y lo haga de manera fácil y rápida.
- Desarrolle proyectos innovadores, atractivos y diseñados con sentido que atraigan y retengan arrendatarios por la calidad de vida. Esto incrementa la ocupación y reduce el riesgo de vacancia (demanda por arriendo). También facilita la reventa del inmueble (demanda por compra).
- Construya con buenas terminaciones que duren, resistan el uso de los arrendatarios y faciliten la reventa del inmueble por su estado después de varios años de uso. Esto afecta también el estado de los espacios comunes.
- Las buenas terminaciones son atractivas para conseguir y retener arrendatarios. Esto incrementa la ocupación y reduce el riesgo de vacancia.
- Otorgue garantías que aseguren la correcta entrega y funcionamiento del proyecto completo, no sólo la unidad que se está adquiriendo.
- Tenga respaldo financiero y solvencia, lo que garantiza el cumplimiento del proyecto y su correcta entrega en tiempo y forma.
- Demuestre una buena trayectoria y marca consolidada que ayuden a una mejor reventa por sus credenciales y la confianza que genera en el nuevo comprador.

Otra arista súper importante a considerar es la experiencia de cada inmobiliaria en las zonas que escogen para el desarrollo de sus proyectos. **Las inmobiliarias son empresas grandes que se dedican a la inversión**, cuentan con estudios y experiencia y esto determina dónde hacen sus negocios. Si una buena inmobiliaria con trayectoria y respaldo construye en un lugar en particular, es porque todo su análisis indica que está en un buen sector en tiempo presente y con buena proyección de plusvalía y demanda por arriendo a futuro. Después de todo, el negocio de las inmobiliarias es entregar buenos productos de inversión.

## 6. ASESORÍA PROFESIONAL

Así como cuando se quiere arreglar un auto, modificar una casa o planificar un matrimonio, al hacerlo con asesoría profesional se descansa en que el resultado será bueno y el proceso más fácil y llevadero.

La asesoría de un profesional experto es lo que va a marcar la diferencia a la hora de elegir la inversión, ya que en un mar de opciones, un asesor sabe evaluar cuál es la opción más rentable en el momento y que se ajusta a la realidad y perfil financiero del inversionista. Un asesor entiende los diferentes mecanismos de adquisición, está al tanto de la oferta y las oportunidades del mercado, y posee desde un principio conocimientos y experiencia que a un inversor fuera del rubro le tomaría años adquirir. Esto va desde criterio hasta saber qué errores evitar.

Un buen profesional evaluará todas las aristas del negocio, ayudará a minimizar los riesgos y malos trámites en cada paso y guiará el proceso hasta completar la inversión, armando un flujo y proyección claros para que luego sólo quede la ejecución.

En el caso de **Radar Inversiones** esta asesoría no tiene costo para el inversionista ya que estos se traspasan a las inmobiliarias. De esta forma el inversionista sólo paga el precio de compra por su inversión, al igual que haría si invierte de forma particular.

Nuestra asesoría, además del perfilamiento, análisis y selección de la inversión de entre los cientos de alternativas disponibles (muchas más de las que puede revisar un inversionista de forma particular) incluye la realización del trámite completo frente a bancos e inmobiliarias permitiendo acceder a las mejores condiciones comerciales del mercado con un mínimo de esfuerzo por parte del inversionista.



Abordando los 6 aspectos clave expuestos en este documento de la manera correcta, la inversión inmobiliaria es un excelente mecanismo de construcción de patrimonio de mediano y largo plazo. Recalcamos su importancia como parte fundamental de un portfolio de inversión sanamente diversificado cumpliendo un rol de refugio de valor y fuente de rentabilidad sin la volatilidad de los mercados financieros tradicionales.

Es importante considerar la baja liquidez de la inversión inmobiliaria y la alta rentabilidad que otorga a la hora de complementarla con otros instrumentos dentro de la cartera del inversionista. Es por esto que se vuelve particularmente relevante el comenzar a construir patrimonio desde la inversión inmobiliaria y no al revés, dado que la maduración de esta inversión requiere de tiempo hasta dar los frutos esperados.

Recapitulando, para garantizar una buena inversión se debe:

- Priorizar la rentabilidad por sobre el precio.
- Entender si al contexto del inversionista le resulta más conveniente entrega inmediata o futura.
- Proyectar un flujo de caja sostenible que permita tranquilidad durante el ciclo de inversión.
- Invertir en una ubicación estratégica que garantice plusvalía. En la ubicación estratégica seleccionar el proyecto que maximice la rentabilidad con el menor capital aportado o invertido.
- Seleccionar una buena inmobiliaria que complemente el éxito de la inversión.
- Recibir asesoría profesional para simplificar el proceso y optimizar los resultados.

Si quieres invertir con nosotros y que apliquemos estos criterios para maximizar tus resultados, te invitamos a dejarnos tus datos en el siguiente botón y nos pondremos en contacto contigo.

**QUIERO INVERTIR**

 @radarinversiones\_cl