

Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
284901	2025-06-05	Diario Financiero	Finanzas y Mercados	12 y 13

Imagen 1/2

Agrupación inmobiliaria propone mecanismo alternativo para financiar viviendas sobre UF 4.000

■ Impulsado por “Mujeres Inmobiliarias”, el proyecto busca destrabar el stock de viviendas terminadas que aún no tienen comprador y se estima en hasta UF 90 millones.

POR SOFÍA PUMPIN

De la mano de la organización “Mujeres Inmobiliarias (MI)”, esta semana se realizó el lanzamiento de un nuevo esquema de financiamiento alternativo para viviendas sobre las UF 4.000 (\$ 157 millones), con entrega inmediata.

La propuesta, denominada Chao Stock, busca ampliar el acceso para la adquisición de viviendas mediante una estructura de financiamiento

mixta. Donde el 12% del valor de la propiedad sería aportado por el cliente a través de un pie; un 13% vendría de un fondo de inversión de deuda privada, sin garantía real; y el 75% restante vía crédito hipotecario tradicional bancario.

La corporación encargada de la iniciativa está compuesta por diferentes actores vinculados a la industria inmobiliaria. Fundada en octubre de 2023, su propósito “es contribuir a la creación de espacios más amables a

través de una mirada diversa y complementaria”, explicó la organización.

El financiamiento planteado por el grupo contempla un mecanismo operativo compuesto por un 13% del pie que sería otorgado por las inmobiliarias a sus clientes a través de un contrato de préstamo.

Luego, el mutuo estandarizado sería transferido a la Bolsa de Productos, donde sería adquirido por un fondo de inversión. Y, por último, el pago de las cuotas se auto-



“Este modelo no busca subsidiar la demanda ni inflar los precios, sino activar la oferta lista y disponible, conectando a compradores con propiedades por herramientas estructuradas”, sostuvo MI.

un flujo estable y trazable”.

Sobre la iniciativa, Montt recalcó que “no busca subsidiar la demanda ni inflar los precios, sino activar la oferta que ya está lista y disponible, conectando a compradores reales con propiedades concretas mediante herramientas financieras bien estructuradas”.

Generación sin casa

Pilar Quintas, líder del área de financiamiento de MI, añadió que la propuesta apunta

Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
284901	2025-06-05	Diario Financiero	Finanzas y Mercados	12 y 13

Imagen 2/2



Durante el lanzamiento de la iniciativa el vicepresidente ejecutivo de Comunicaciones, Marketing y Estudios de Santander, Fernando Larraín, la líder de MI Financiamiento, Pilar Quintas; y el gerente general de Inmobiliaria Manquehue, Juan Eduardo Bauzá. Al fondo (en videoconferencia), Juan Pablo Hernández, partner y head de real assets en HMC Capital.

a destrabar las unidades habitacionales terminadas que aún no tienen comprador. Y, así, acelerar la rotación de inventario, permitiendo a las inmobiliarias liberar capital, a los bancos mejorara sus ratios y que las familias accedan a una vivienda de mejor estándar.

En concreto, el mecanismo podría contribuir a destrabar hasta UF 90 millones en stock de viviendas nuevas valorizadas sobre UF 4.000, las que actualmente se encuentran

paralizadas y “que subsidios y ayuda gubernamental no abarcan”, señalaron en MI.

Tasas seguirán altas

En el lanzamiento de la iniciativa, el vicepresidente ejecutivo de comunicaciones, marketing y estudios de Banco Santander, Fernando Larraín advirtió sobre los desafíos en la implementación del mecanismo, asegurando que “las tasas no van a volver a ser lo bajas que eran antes (...) y no va a cambiar en el corto y mediano plazo”.

Agregó que la estructura demográfica en Chile ha ido cambiando radicalmente en el tiempo, donde actualmente “las familias unipersonales en los últimos 15 años se han duplicado” y para que esa tendencia cambie, “tendría que nacer una nueva generación”, lo que implica al menos 40 años más.

Además, comentó que el territorio nacional, “es un mundo que arrienda, pero no compra”, donde “es raro que la gente que vive en Chile tenga casa propia”.

Así, hizo un llamado a los actores de la industria inmobiliaria a innovar en la manera de financiar la vivienda tradicional, para que esta sea “más fácil o accesible para las personas”.