

# SOTHEBY'S

## El explosivo interés de chilenos por comprar propiedades en Miami

Si en 2020 los chilenos captaban el 2% de las adquisiciones de extranjeros, la cifra saltó al 6% en 2021. "La inversión de chilenos en el sector inmobiliario de EE.UU. ha estado muy fuerte desde 2019", dice Felipe González, director local de Sotheby's, el mayor corredor de propiedades de Miami.

Un reportaje de MAXIMILIANO VILLENAS

Las propiedades como activo refugio ante la incertidumbre política y económica se dispararon en 2021. El proceso se acentuó tras la crisis social gatillada en octubre de 2019 y continuó acelerándose tras las elecciones de los convencionales constituyentes en 2021 y las elecciones presidenciales. Si bien hoy el mercado financiero local parece estar más tranquilo, el año pasado los chilenos apostaron fuertemente por Florida.

Felipe González, director de Sotheby's International Realty en Chile, explica que, en general, "la inversión de chilenos en el sector inmobiliario de EE.UU. ha estado muy fuerte desde 2019, tanto en personas naturales como *family office* y fondos de inversión. Sin embargo, se detuvieron entre la primera y segunda vuelta, retomando en forma explosiva después de las elecciones".

González afirma que parte de la oficina de ONE Sotheby's de Miami se trasladó a Sotheby's Chile durante enero para tener rondas con clientes debido al creciente interés de los inversionistas locales.

Según datos de Sotheby's, las compras de chilenos el año pasado llegaron a representar el 6% del total vendido por la empresa en Miami en 2021, el quinto país de origen de compradores tras Argentina (13%), Colombia (12%), Venezuela (10%) y México (7%).

El peso de los chilenos subió fuertemente, considerando que en 2020 las compras realizadas sólo representaron poco más del 2% del total.

Sergio Fajardo, director de SmartChoice y

Terra Capitals, agrega que lo que ha pasado en los últimos dos años y medio es un fenómeno impulsado por el escenario social y político de Chile. "Antes de 2019, muchos latinos invertían en EE.UU., sobre todo argentinos. Los chilenos, en cambio, tomaban posiciones en bienes inmobiliarios dentro del país y eso cambió fuertemente después de octubre de 2019, producto de una mayor incertidumbre y debería mantenerse de manera permanente", y acota que actualmente están capacitando a corredores en EE.UU. con el objetivo de abrir oficinas allá.

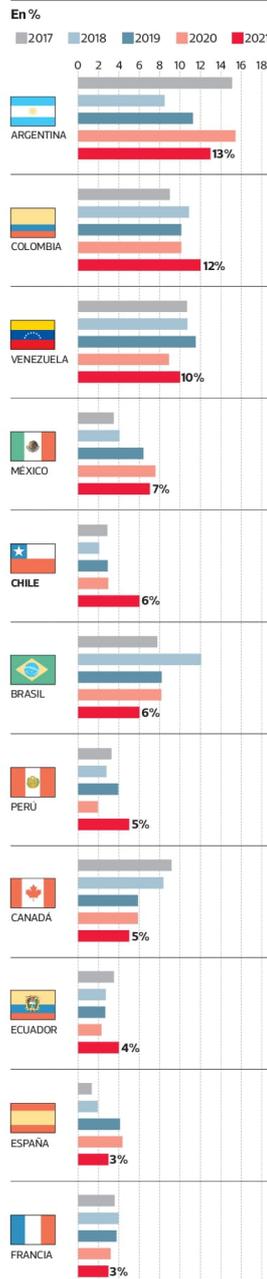
### ¿Por qué Florida?

Según datos del Banco Central, en 24 meses a agosto la salida de flujos de empresas y hogares alcanzaba casi los US\$ 30.000 millones, el *peak* desde que existen cifras comparables, que comienzan en 2003. Y parte de esos recursos financieros han ido a parar a inversiones inmobiliarias fuera de Chile.

"El mercado norteamericano es muy formal. Por ejemplo, las propiedades se venden en dos semanas, y si el inquilino no paga el arriendo, pueden desalojarlo en días. Las reglas en torno al mercado inmobiliario dan mucha tranquilidad. Eso, sumado al dinamismo del mercado, lo hace muy atractivo para invertir", indica Fajardo, quien revela que la renta que dejan hoy las propiedades en el estado de Florida ronda el 4% anual.

Por otro lado, comenta González, hay que tener en cuenta que el ticket de entrada para comprar una propiedad en el estado, es de al menos US\$ 500 mil dólares. "El promedio de compra para un departamento es de entre US\$ 500.000 y US\$ 800.000, y para casas, desde US\$ 1 millón", dice.

### MAYORES COMPRADORES EXTRANJEROS DE PROPIEDADES EN MIAMI



FUENTE: Sotheby's

LA TERCERA



Este piso, afirma, ha subido en el último tiempo por un mayor dinamismo en el mercado inmobiliario norteamericano, donde las propiedades se han apreciado, sobre todo en estados del sur, como Florida, ya que muchos han migrado a él escapando del frío en el escenario pospandémico.

### Las estructuras societarias

Para acceder a una inversión inmobiliaria en el exterior hay que tener en cuenta que hay que cumplir ciertas condiciones de patrimonios para que, en primer orden, se autoricen los créditos en ese país.

Fajardo indica que, por ejemplo, un prestamista norteamericano entrega hasta el 65% del valor de la propiedad, lo que significa que el inversionista debe tener el 35% de al contado, más algunas garantías, como acreditar patrimonio que demuestre espaldas.

Andrés Alessandri, abogado y socio de Mena, Alessandri & Asociados, explica que el cliente debe justificar y sacar el dinero de Chile por el Banco Central, declararlo en el Servicio de Impuestos Internos y realizar la declaración jurada 1.929 que obliga a llevar una contabilidad de las inversiones en el extranjero.

Una vez aprobada la compra, Alessandri recomienda generar una estructura societaria que genere dividendos positivos al comprador. "La estructura que más se usa es LLC, (Limited Liability Company), que es similar a la sociedad de responsabilidad limitada chilena. Esto se usa por un tema de protección legal y de patrimonio, tanto para el inmueble, como para el comprador, ya que protege de posibles demandas, por ejemplo", precisa. ●