

MIPLUSVALÍA:

Una nueva forma de obtener capital

La empresa permite que el propietario pueda usar una parte de la plusvalía que ha tenido su vivienda, continuar viviendo en ella, y al final de un período de cinco años mantener el mismo patrimonio que tenía al inicio.

Para hacer frente a la realidad de muchas personas que requieren de liquidez inmediata para financiar negocios, proyectos, ordenar su carga financiera, para enfrentar necesidades familiares o profesionales, y que tienen un patrimonio asociado a su vivienda, inmovilizado, que ha aumentado de valor con los años y que probablemente se seguirá incrementando en el futuro, nace MiPlusvalía (www.miplusvalia.cl).

“El objetivo del negocio de MiPlusvalía es permitir, a esas personas, obtener capital a largo plazo de forma ágil e inmediata, ordenar su carga financiera, volver a poner en pie su negocio, salir de Dicom e idealmente que eviten vender su propiedad en un mal momento como el actual y a un bajo precio. Esto, en circunstancias en las cuales lo que en realidad necesitan los propietarios es capital equivalente a una fracción del precio de su vivienda y por un tiempo acotado”, explica Felipe Errázuriz, socio-gerente de MiPlusvalía.

MiPlusvalía permite hacer líquido entre el 10% y 20% del valor comercial de una propiedad por un plazo de hasta cinco años, sin pago de cuotas mensuales en el período y a un costo que dependerá de la plusvalía de la vivienda. “Así, cuando el propietario quiera dar término a nuestra inversión en cualquier momento durante la vida del contrato, retornará el monto inicial de ella y el costo asociado a ese capital estará sujeto al cambio del valor de la propiedad en el período”, agrega.

Por lo innovador de este método, el ejecutivo afirma que “MiPlusvalía es una nueva forma de obtener capital, única en Chile y diferente a todo lo existente a la fecha”.

Cabe destacar que el sistema financiero tradicional analiza los “ingresos acreditables” de las personas para determinar su capacidad de pago, sin otorgar mayor importancia a su patrimonio. Pero existen miles de personas que, teniendo patrimonio, asociado a una vivienda o bien raíz, no tienen acceso a fuentes de

capital, porque no pueden acreditar ingresos o ya tienen una carga financiera (cuotas mensuales/ingresos mensuales) muy elevada. Este es el caso, por ejemplo, de quienes se encuentran desempleados o están en el comienzo de un nuevo negocio que requiere de capital, pero que están sufriendo pérdidas en su inicio o tienen un negocio que funcionaba bien hasta antes del estallido social del país.

“También tenemos como clientes a personas con empleo, pero que ya están con una carga financiera alta. En cualquiera de las situaciones mencionadas, el propietario de una vivienda, que tiene un gran patrimonio inmovilizado en ella, no puede acceder a la fuente de financiamiento más económica que existe en el mercado, un nuevo crédito hipotecario de fines generales”, añade Errázuriz.

SOLUCIÓN A UN COMPLEJO ESCENARIO

¿A qué se enfrenta las personas hoy, en medio de la crisis? Lamentablemente, a vender apuradas su vivienda, a bajo precio, con altos costos de transacción y emocionales. Pero, lo peor de todo, es que si esa persona tiene un crédito hipotecario, no es solo un tema de “achicarse” a una vivienda de menor costo, tampoco podrá obtener otro crédito (a pesar de que en el pasado tuvo acceso a este), pues hoy está sin ingresos acreditables, sobreendeudada y/o en Dicom.

Así, por ejemplo, si alguien está viviendo en una casa con valor comercial de UF 10.000, que tiene UF 5.500 de crédito hipotecario, hoy tiene un patrimonio inmovilizado en su vivienda de UF 4.500. Si esta persona vende hoy apurada, es posible que tenga que sacrificar una parte del precio de venta, más aún en el momento actual.

Supongamos que vende a UF 9.000, en ese escenario además deberá pagarle al banco UF



Ante una crisis financiera, MiPlusvalía le ayuda a evitar vender apuradamente su propiedad y a un bajo precio.



Felipe Errázuriz, socio-gerente de MiPlusvalía.

5.500, y quedará con UF 3.500 en efectivo y sin la posibilidad de un nuevo crédito hipotecario — por ahora— lo que posiblemente la obligará a arrendar una vivienda.

“Con MiPlusvalía, ese propietario tendría la posibilidad de obtener, por ejemplo, UF 1.000 a cinco años, sin cuotas

mensuales. Y si el mercado permite que su propiedad mantenga una plusvalía de entre UF +2% a UF +3% anual, y vende su propiedad al quinto año, el propietario terminará con un patrimonio de ‘al menos’ las mismas UF 4.500 que tenía al inicio. Su patrimonio será posiblemente mayor, debido a que ha disminuido el monto adeudado al banco”, menciona el socio-gerente de MiPlusvalía.

Continúa: “Nuestro propietario, al recibir las UF 1.000 de inversión inicial de MiPlusvalía, debe ponerse al día en sus deudas, ordenarse, limpiar su Dicom, y si encuentra un nuevo trabajo o su negocio despegga, puede refinanciar la obligación que tiene con nosotros, accediendo a un nuevo crédito hipotecario de fines generales, y así nunca tendrá que vender su casa. Pero si esto no es posible, con MiPlusvalía puede vender con calma, a un buen precio y quedando al final en mejor situación patrimonial”.

MiPlusvalía permite que el

propietario pueda usar una parte de la plusvalía que ha tenido su vivienda, continuar viviendo en ella, y al final de un período de cinco años mantener el mismo patrimonio que tenía al inicio. La empresa intenta que al final del período su costo se compare favorablemente con otras alternativas existentes de financiamiento; por ello en su página www.miplusvalia.cl exhibe la Carga Anual Equivalente (CAE), bajo diferentes escenarios de plusvalía a fin de que el interesado (propietario y cliente), conozca hoy el costo asociado a la inversión que MiPlusvalía realiza.

“Además, MiPlusvalía no impone esas pesadas cuotas mensuales hasta por cinco años, algo imposible de obtener en otra parte. De esta forma, con MiPlusvalía es factible obtener capital a cinco años, sin cuotas mensuales, manteniendo el mismo patrimonio que tenía el propietario al inicio del período”, resume Felipe Errázuriz.