



# Especial **Inmobiliario**



» *Inmobiliarias de tradición y calidad*

» *Industria adapta estrategias de **venta** ante efectos de crisis sanitaria*





Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción La Serena, **Eduardo Soto**

“El trabajo del sector público-privado **es fundamental y ha sido esencial** para la no detención de nuestra industria en la región de Coquimbo”



*El arquitecto se refirió al escenario que atraviesa el gremio tras el “Estallido Social” y la posterior crisis sanitaria por el Coronavirus. Aspecto, en el que reveló que la disminución de la actividad en el sector podría llegar al 10,5% y que se perderían aproximadamente 75 mil empleos en el período en curso. No obstante, destacó que no tienen registro de empresas asociadas locales que hayan tenido que detener la ejecución de sus obras o postergar sus proyectos.*

**U**no de los sectores más afectados por el “Estallido Social” y la posterior aparición y propagación del Covid-19, es el inmobiliario.

Así lo evidencia el más reciente pronóstico de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), el que proyecta una caída en la inversión agregada de aproximadamente US\$2.300 millones y la pérdida de unos 75 mil empleos para este 2020.

“Estamos ante un escenario de recesión que podría ser más severo que la crisis subprime de 2009 y la crisis asiática de 1999”, aseveró el presidente de la CChC, Patricio Donoso.

De acuerdo al gremio, para el período en curso la baja será de un 10,5% anual en la inversión agregada, la que se explicaría por una caída del 9 por ciento en el ámbito de la infraestructura y de 13,2 puntos porcentuales en el sector vivienda. Al mismo tiempo, se estima que la tasa de cesantía en el sector podría superar el 12% hacia fines del año.

Al respecto, dialogamos con el presidente de la Cámara Chilena de la Construcción La Serena, Eduardo Soto. -

Primero que todo: una evaluación del 2019 para el ámbito de la construcción. Un período marcado por la incertidumbre que generó en el sector el estallido social de octubre pasado...

“De acuerdo al INACOR, entregado recientemente en marzo por la gerencia de estudios de la CChC, el resultado del análisis sectorial durante el último trimestre del año 2019 (correspondiente a octubre, noviembre y diciembre) para la Región de Coquimbo, presentó un aumento de un 7,3 por ciento, dado el crecimiento de la superficie autorizada para edificación, lo que se evidencia con el ingreso y aprobación de nuevos proyectos en La Serena y Coquimbo, en sus respectivas DOM (Dirección de Obras Municipales).

Sin embargo, el empleo sectorial con un 0,6% tuvo un menor dinamismo producto de la disminución de proyectos en estado de construcción y a un aumento de aquellos terminados.

A la afectación del empleo, relacionado con la crisis social de esos meses y en especial a la incertidumbre que esto provoca, se suma también un retroceso de obras nuevas inmobiliarias (públicas y privadas) y de infraestructura.

Ahora bien, esta es la fotografía de ese momento, pues los resultados del informe del primer trimestre del 2020 no serán para nada alentadores, por cuanto reflejarán las consecuencias de la crisis social y los efectos e impacto de la contingencia sanitaria en nuestra industria. Señalar, ante todo, que la crisis que enfrenta nuestra industria es de expectativas e incertidumbre y esas condiciones afectan negativamente a nuestro sector”.-

En el “Balance y Proyecciones 2019-2020”, la CChC proyectó que para el año en curso, la inversión caería aproximadamente un 7,7% en el sector. Con la aparición y posterior propagación del Covid-19 ¿Qué tanto bajaron estas proyecciones?”

Mientras continuemos enfrentándonos a esta crítica situación, las expectativas de las personas tienden a disminuir y esto evidentemente influye en el desarrollo de nuestra industria. Lo mismo ocurre con la falta de inversión o con obras en ejecución que podrían verse enfrentadas a una eventual detención, situación que afortunadamente no ha ocurrido en nuestra región

y en obras nuevas que podrían postergarse. La contracción de la economía en nuestro país es inminente y tenemos una ardua tarea, pues ante todo este escenario, nuestro gremio está atento, ocupado y dispuesto a seguir trabajando con todas sus fuerzas para enfrentar lo que viene. Sin perjuicio del enorme esfuerzo desplegado, la mala noticia es que el porcentaje de disminución de nuestra actividad del 7,7 por ciento proyectado, es muy probable que se eleve al 10,5% y con ello un probable desempleo del orden del 12 por ciento, equivalente a 75.000 empleos menos.

Sin embargo y para mitigar aquel escenario, la CChC ha implementado a nivel nacional, el Plan de Acción Covid-19, enfocado principalmente en la emergencia, impulsando un protocolo sanitario en todas las obras de construcción para resguardar la salud de nuestros trabajadores y de esta manera, mitigar impactos de paralizaciones y o detenciones, manteniendo la continuidad de nuestra cadena productiva. En paralelo, impulsaremos un plan de reactivación del sector, el que nos permita mirar con optimismo nuestro quehacer, reconstruirnos y seguir aportando al crecimiento del país. Para ello el trabajo colaborativo del sector público-privado es fundamental y de hecho, esa colaboración ha sido esencial para la no detención de nuestra industria en la Región de Coquimbo”.-

En este sentido ¿Cómo ha afectado a los proyectos actualmente en ejecución este patógeno? ¿Están aplicando nuevos horarios U otras normas higiénicas y de seguridad? “Hasta la fecha no tenemos registro de empresas socias que hayan tenido que detener sus obras, lo que es muy positivo porque refleja que nuestros colaboradores están tomando los resguardos de auto cuidado, de higiene y de protección para evitar el contagio. Y en esto hemos sido insistentes, categóricos en el llamado constante a cumplir todas las medidas y recomendaciones del Protocolo Sanitario en Obras de Construcción, implementado por la CChC. El cumplimiento estricto de este protocolo es para todos; socios, empresarios, trabajadores, extendiéndose, además, a los vecinos que habitan cerca de una obra. De las acciones de este protocolo destacan: la implementación de todas las medidas de higiene y distanciamiento necesarias, flexibilización de horarios de los trabajadores para evitar aglomeraciones, distribuir la jornada laboral en distintos turnos, monitorear el estado de salud de los trabajadores y mantenerlos informados para ir evaluando en conjunto la situación y llegar a acuerdos con estricto apego a la legalidad vigente, entre otras”.-

*Estamos ante un escenario de recesión que podría ser más severo que la crisis subprime de 2009 y la crisis asiática de 1999*

*presidente de la CChC,  
Patricio Donoso.*



El presidente del Comité Inmobiliario y de Vivienda de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) La Serena, Juan Pablo Tristain, analizó el cómo la contingencia local y mundial ha afectado el mercado inmobiliario y también las perspectivas para la adquisición de un inmueble. Tras el inicio del "Estallido Social" de octubre pasado, una de las consignas levantadas por los manifestantes e instaladas en la discusión social, económica y política, fue el cambio de la actual Constitución de la República. Al respecto y evitando pronunciarse sobre una opción u otra, manifestó que "en términos generales, las personas son reacias al cambio y más aún, a la incertidumbre que esto genera".

#### UN ESCENARIO QUE CREA INTERROGANTES

Dado lo anterior, Tristain afirmó que el escenario actual "genera dudas e inseguridad y no permite tomar decisiones hasta tener claridad sobre lo que ocurrirá en el futuro. Esto se da tanto para quienes están pensando en adquirir una nueva propiedad como para quienes están insertos en el rubro inmobiliario y están pensando en iniciar nuevos proyectos. Mientras no existan señales claras sobre lo que ocurrirá, se mantendrá este estado de letargo y pasividad en nuestro sector".

Presidente del Comité Inmobiliario y de Vivienda de la CChC La Serena, **Juan Pablo Tristain**

**“Hoy, al igual que hace varios meses, es un buen momento para comprar una propiedad”**

*Esto, sostuvo, debido a que las tasas de interés se han mantenido en sus niveles históricos más bajos y a las oportunidades que se pueden dar por parte de las inmobiliarias a causa del cierre actual de sus salas de ventas. Sin embargo, llamó a la banca a realizar acciones concretas para asegurar financiamiento.*



#### LA DETENCIÓN DE LAS INVERSIONES Y SU CONSECUENTE AFECTACIÓN EN LOS TRABAJOS

Recientemente el gremio realizó una encuesta, la que arrojó como principal conclusión que ante la suspensión de proyectos inmobiliarios se verá detenida la inversión y afectará a miles de puestos de trabajo. En este sentido, aseveró que "por todos es sabido que la construcción es uno de los principales motores de la economía de nuestro país, luego de la minería y cuando este sector se contrae, afecta a miles de personas en forma directa e indirecta". El ejecutivo complementó que obviamente como sector están muy preocupados por cómo aquejaría esta situación a sus mercados, a las empresas y sus trabajadores. "Hoy estamos ocupados de levantar toda la información posible para poder tomar decisiones y hacer gestiones en conjunto con las distintas entidades públicas y privadas con las que nos relacionamos permanentemente ante la grave emergencia sanitaria que estamos viviendo", afirmó.

Asimismo, acerca de la crisis sanitaria por el Coronavirus, el presidente del Comité Inmobiliario y de Vivienda de la CChC La Serena, sostuvo que su foco, en primera instancia, está en proteger a sus colaboradores y luego darle la continuidad a las obras que actualmente están en ejecución, "siempre y cuando se sigan al pie de la letra los protocolos sanitarios y se garanticen las máximas condiciones de higiene y de seguridad dentro de las mismas. Si logramos que el freno en nuestro sector no sea tan brusco, menor será el impacto en el empleo. Pese a esto, las cifras no son muy alentadoras, pues la última encuesta realizada a nuestros socios arroja que un 58% de las empresas pospondrá o detendrá definitivamente sus proyectos, lo que equivale a una inversión de MUF 5.636, afectando, además, a casi 4.000 puestos de trabajos directos e indirectos".

#### ¿ES UN BUEN MOMENTO PARA COMPRAR UNA CASA O DEPARTAMENTO?

Finalmente, consultado por la posibilidad de adquirir una propiedad en el actual contexto, Tristain indicó que "más allá del contexto actual que estamos viviendo, creo que hoy, al igual que hace varios meses, es un buen momento para comprar una propiedad, gracias a que las tasas de interés se han mantenido en sus niveles históricos más bajos y a las oportunidades que se pueden dar por parte de las inmobiliarias debido al cierre actual de sus salas de ventas".

Con relación a esto, reveló que no cree que vengan grandes "ofertones", sin embargo "si algunos descuentos, la ayuda con el financiamiento del pie o la posibilidad de conseguir algún beneficio adicional. Todo esto depende mucho del apoyo de los bancos...ya que si hay una ayuda real por parte de las entidades financieras, las inmobiliarias podrán sortear de mejor manera estos meses complejos y no se desesperan para liquidar su stock actual. Por otra parte, los bancos cumplen un rol fundamental en el financiamiento a quienes quieran adquirir una nueva vivienda, por lo que esperamos un compromiso serio y acciones concretas de su parte, pues deben funcionar ambos lados de la ecuación para lograr una reactivación efectiva".

*“Por todos es sabido que la construcción es uno de los principales motores de la economía de nuestro país, luego de la minería y cuando este sector se contrae, afecta a miles de personas en forma directa e indirecta”*



Ubicado al norte de la capital regional

## SERENA GOLF: un concepto inmobiliario integral

**Aproximadamente 370 hectáreas desde San Pedro hasta Punta de Teatinos, caracterizan a la iniciativa que se ha ido abriendo paso como uno de los destinos ideales para vivir en la capital regional. Su gerente comercial, Gonzalo Alcalde, nos contó acerca de él.**

“Uno de los lugares inmobiliarios costeros más extensos del país”. Entre otras características, así definió el gerente comercial de su inmobiliaria y club de golf, Gonzalo Alcalde, a Serena Golf. Proyecto que con el paso de los años ha ido convirtiéndose en uno de los favoritos para vivir en la capital regional. Los objetivos de su gestión, además, de las particularidades del desarrollo, el inicio del funcionamiento del primer establecimiento educacional en el lugar, las iniciativas en ejecución en su interior y la irrupción de las “townhouses” en el mercado local; fueron parte de nuestra conversación.

**¿Cuáles han sido los lineamientos de su gestión al frente de Serena Golf?**

“Principalmente cambiamos el foco y la estrategia. La idea fue hacer una vida de barrio para que la gente de La Serena viva aquí, porque esto pertenece a la comuna de La Serena y está muy cerca del centro, a solo 7 minutos”.

**Este es uno de los complejos turísticos-inmobiliarios de mayor extensión del norte de Chile. Con relación a esto: ¿Qué características lo han hecho ser reconocido a nivel nacional e incluso internacional?**

“Serena Golf posee 370 hectáreas desde San Pedro hasta Punta de Teatinos, siendo uno de los lugares inmobiliarios costeros más extensos del país. Se resalta, sin lugar a dudas, su vida al aire libre, la cual mejora la calidad de vida de las personas y su entorno natural. Internacionalmente es reconocido por su magnífica cancha de golf, diseñada por expertos norteamericanos que ocuparon el lomaje de las dunas para lograr un trazado que es elogiado por los mejores profesionales del Golf. Según los entendidos, está catalogada una de las mejores de Chile”.-

**En 2018 inició la construcción del Lycée Frédéric Mistral, el que ya está en funcionamiento ¿Cree que la instalación de este establecimiento educacional le da otro “plus” al recinto?**

“Hace varios años que estábamos buscando un colegio para Serena Golf y se dio la oportunidad de que la Alianza Francesa estaba mirando el norte y especialmente a La Serena debido a su gran crecimiento. Fue así como nació en 2019 el nuevo establecimiento Lycée Frédéric Mistral. Sin lugar a dudas, ha sido el hito más importante del proyecto y hay un antes y un después en Serena Golf, dando el plus esencial que usted menciona”.-



**También en el ámbito de la construcción pero cambiando de área: ¿Cuáles son los principales proyectos en ejecución al interior de Serena Golf? En este aspecto, me imagino que destaca el desarrollo Punta Golf, el que introduce en la Región de Coquimbo las “Townhouses”, una novedosa tendencia inmobiliaria...**

“Si, el proyecto ‘Punta Golf’ de Renvál está situado en uno de los mejores lugares de Serena Golf, a lado del club de golf y con la vista a la bahía de Punta de Teatinos. Esto lo convierte en un proyecto muy atractivo con su producto ‘townhouses’ las que destacan por su terraza panorámica con una vista privilegiada.

Por otro lado, están las casas del proyecto ‘El Francés’, las fueron diseñadas para las nuevas familias del colegio a precios accesibles y muy bien construidas con materiales de última generación. (En ese sentido) Serena Golf tiene 8 unidades a la venta; una casa ‘brillador’ de 140 metros cuadrados con entrega inmediata, tres casas exclusivas (correspondientes a la iniciativa ‘Alto Costa’) y cuatro casas en el condominio ‘Laguna Norte’. Todas disponibles en nuestra página web serenagolf.cl y en nuestra sala de ventas”.-

**¿Cuáles son las proyecciones que tienen para este año? Período que se visualiza estará marcado por el ‘Estallido Social’ de octubre pasado y la aparición del Covid-19...**

“Nosotros seguimos creciendo en la medida que se puede y con nuevos proyectos inmobiliarios de casas, como son el condominio ‘Laguna Norte’ y las tres casas exclusivas de ‘Alto Costa’.

Obviamente que el Coronavirus nos tiene muy preocupados a todos y por eso mantenemos el club de golf cerrado y lo más importante el cuidado y protección de nuestros colaboradores”.-

*Serena Golf está ubicado en el kilómetro 482 de la Ruta 5 Norte, a solo siete minutos de la capital regional. Resalta la calidad de sus proyectos inmobiliarios, su vida al aire libre y su club de golf, con una cancha reconocida a nivel internacional.*



Conoce todo nuestros proyectos en [www.ecomac.cl](http://www.ecomac.cl)



 Brisas de San Pedro



 Jardines del Pacífico I



 Senderos de Limarí I



 Estancia El Remanso



 Bosque Oriente IV

Desde  
**UF 1.749\***  
HASTA UN DE DESCTO **10%**  
Caleta San Pedro  
La Serena

Desde  
**UF 3.019\***  
HASTA UN DE DESCTO **10%**  
Puertas del Mar  
La Serena

Desde  
**UF 1.879\***  
HASTA UN DE DESCTO **20%**  
Los Peñones  
Ovalle

Desde  
**UF 1.869\***  
HASTA UN DE DESCTO **15%**  
Camino a  
Huachalalume  
Coquimbo

Desde  
**UF 2.649\***  
HASTA UN DE DESCTO **10%**  
El Bosque  
Coquimbo

\*Precios sujetos a disponibilidad



**COTIZA Y RESERVA**  
CON NOSOTROS  
DESDE TU HOGAR

*Síguenos*



FONO VENTAS +569 9128 8151 / +569 6236 9651





## Inmobiliarias adaptan sus estrategias de venta ante efectos de crisis sanitaria

**Aprovechar las ventajas de las herramientas tecnológicas para convertirse en verdaderos “agentes virtuales” es el camino que están siguiendo las empresas del sector y los corredores de propiedades, quienes han visto como las consultas por adquirir o arrendar un bien inmueble han caído en más de un 50%.**

**H**asta en un 50% han caído las consultas por adquirir o arrendar una vivienda en la región de Coquimbo desde que la pandemia del coronavirus comenzara a expandirse. A eso se agrega que las visitas para ver un bien inmueble han disminuido en un 70% durante el mes de marzo.

Esas son solo algunas cifras que ha dejado la pandemia en el sector inmobiliario, ante lo cual, éstas, así como los corredores de propiedades, han debido “reconvertirse” literalmente, para seguir atendiendo a sus clientes, sin salir de casa.

Transformarse en verdaderos “agentes virtuales”, desarrollar nuevos procesos y herramientas digitales aprovechando así, las herramientas tecnológicas disponibles, son algunas de las opciones que han debido adoptar para seguir funcionando en este negocio y atender las consultas de sus potenciales clientes.

En ese sentido, Dorlynn Tenorio, gerenta del Grupo Premium Propiedades de La Serena aclara si bien las propiedades son un bien de primera necesidad, “hoy la prioridad en las personas no ha sido salir a buscar casa para comprar o invertir”.

Por ello explica, se utilizan “múltiples portales inmobiliarios, y sus páginas web, para exponer la cartera de propiedades y productos inmobiliarios, donde las primeras comunicaciones son para solicitar más información, información que se entrega de manera telefónica o correo electrónico o WhatsApp”.

Así por ejemplo, los clientes de estos portales, pueden encontrarse con tours virtuales de los proyectos y edificios, “incluso en 3D y 360 grados, por lo que facilitan el proceso de exhibición” señala, así como chatbots o WhatsApp center “para la atención inmediata a sus clientes. La idea es minimizar las visitas presenciales y los contactos físicos entre las personas”, explica.

Para Juan Pablo Tristain, en tanto, presidente del Comité Inmobiliario y Vivienda de la Cámara Chilena de la Construcción La Serena, la emergencia sanitaria “nos pone en un escenario impensado hace algunos meses, en cuanto a la imposibilidad de atender a nuestros clientes en forma presencial y principalmente en nuestras salas de venta. Esta es la forma a la que estábamos acostumbrados y solo en los últimos años hemos visto cómo la tecnología ha ido entrando poco a poco en nuestro negocio”. En ese sentido, Tristain valora que las inmobiliarias hayan mejorado y potenciado sus páginas web, optando por potenciar sus promociones en redes sociales y crear “tours virtuales” para sus proyectos, así como otras herramientas que ha facilitado la conexión con sus clientes como sistemas de atención en línea mediante chats con sus ejecutivos o a través de videollamadas.

### OPORTUNIDAD EN MEDIO DE LA CRISIS

Es más, para los expertos, “probablemente todas estas nuevas modalidades de atención permanecerán en el tiempo, rompiendo nuestros propios paradigmas y dando paso a un modelo 2.0 de ventas inmobiliarias. Y por lo mismo, es muy importante que las inmobiliarias comiencen a internalizar estos cambios y aprendan de ellos, para luego educar a sus clientes”.

Ese es el caso por ejemplo, de Inmobiliaria Serena, cuyo gerente Julio Araya, explica que siempre se han mantenido conectados con sus clientes a través de los medios digitales y redes sociales, pero sin duda, que por la situación del COVID-19 “nos ha obligado a ir un paso más allá, ya que no nos estamos juntando físicamente con nuestros clientes”.

En ese sentido señaló, han avanzado en agregar videollamadas así como mostrar los departamentos piloto con los ya mencionados “tour virtuales”. “Lo último que hemos agregado es transmisiones live vía streaming desde nuestros proyectos, lo que ha sido muy bien recibido y es parte de la estrategia que realizamos para que de una manera responsable mostrar nuestros proyectos a los clientes, sin que salgan de casa”, afirmó.

“Entendemos el contexto que están viviendo las familias, para que sabemos que el sueño de la casa propia sigue ahí, y que cuando se pueda, junto (este sueño) lo podamos hacer realidad”, aseveró.

*“Nos pone en un escenario impensado hace algunos meses, en cuanto a la imposibilidad de atender a nuestros clientes en forma presencial y principalmente en nuestras salas de venta. Esta es la forma a la que estábamos acostumbrados y solo en los últimos años hemos visto cómo la tecnología ha ido entrando poco a poco en nuestro negocio”*

*Presidente del Comité Inmobiliario y de Vivienda de la CChC La Serena, Juan Pablo Tristain*





# EL MEJOR LUGAR esta en tu HOGAR

**EDIFICIO FRANCISCO DE AGUIRRE 097**

Antes: ~~2.990 UF~~  
**OFERTA Desde 2.490 UF**

Deptos de 2 Dormitorios + 2 Baños - ENTREGA INMEDIATA

**Edificio Cerro Oriente San Joaquín**

Deptos. 1, 2 y 3  
 ENTREGA INMEDIATA

Antes: ~~2.950 UF~~  
**OFERTA Desde 2.590 UF**

Deptos de 1-2-3 Dormit. + 2 Baños - ENTREGA INMEDIATA

**Serena Oriente CONDOMINIO**

**OFERTA Desde 4.190 UF**

Casas de 3 D ++ B + Sala de Estar - ENTREGA INMEDIATA

**CONDOMINIO Barrio Universitario**

**OFERTA Desde 2.690 UF**

Deptos de 2 Dormitorios + 2 Baños - ENTREGA INMEDIATA

ESTE PROYECTO ESTÁ COMPROMETIDO CON



- Clientes
- Comunidad
- Trabajadores
- Medio Ambiente



Inmobiliaria certificada por Best Place to Live

Infórmate en: [bestplacetolive.cl](http://bestplacetolive.cl)

**100% ONLINE**  
 CANALES DIGITALES Y WEB

**DESCUENTOS ESPECIALES**

Paga tú pie en cuotas con Tarjeta de Crédito



Información y Ventas: Avda. Gmo. Ulriksen esq. Avda San Joaquín  
 Oficina Central: 51 2552040 - Salas de Ventas: 512213894 - 512388329  
 Celulares: 991640400 - 973373080 - 942834548 - 953807933

[www.elqui.cl](http://www.elqui.cl)





## Actualización del PRC de La Serena

# ¿Llegó el capítulo final?

*Su modernización busca dar respuesta a la demanda de suelo urbano para los próximos 30 años en función de un escenario renovado y por otra parte, reordenar su imagen objetivo en consonancia con las necesarias correcciones normativas del instrumento y optimización del recurso urbano.*

Tras una extensa tramitación, la asesora urbanista de la Municipalidad de La Serena, Lyzette Gyorgy, se reunirá próximamente con los concejales para que conozcan el detalle de las observaciones realizadas en las instancias de participación ciudadana a la actualización del Plano Regulador Comunal (PRC).

Tras lo que se podrá votar para aprobar o no, el nuevo instrumento para la capital regional. Capítulo que, al parecer, pone un punto final a su extenso proceso de actualización.

### UNA LARGA HISTORIA

Las diligencias iniciaron en 2008-2009 con su intento de reforma parcial, sin embargo, este fue devuelto por la Contraloría General de la República debido a observaciones por cambios a la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones (OGUC).

De este modo, en 2013, se comenzó a trabajar en su completa renovación, la que posteriormente fue rechazada por el concejo comunal a causa de discrepancias respecto de la zona de peligro de inundación.

Tras la acogida de estas observaciones de carácter estructural, se repitió el proceso hasta llegar nuevamente a la fase aprobatoria. Etapa que es la que se está desarrollando en la actualidad.

Al respecto, en una entrevista realizada por El Día a inicios de febrero, Gyorgy, manifestó que "(su tramitación) ha sido extensa por cómo están establecidas las formas en que se aprueba. Nosotros lo comenzamos en fase elaboratoria en 2013,

se elaboró durante todo ese año y 2014 (...) pero en 2015, en la fase aprobatoria que es la misma que estamos repitiendo ahora, se acogieron observaciones de carácter estructural, sustancial, que hicieron que tuviéramos que repetir el proceso. Eso significa que, como está establecido en la ley y en la ordenanza, tu podrías estar eternamente repitiendo el proceso porque, ojo, son de decisión técnica pero también política.

Entonces, quien sanciona finalmente las observaciones es el concejo comunal y él puede ver otras cosas que a veces los técnicos no vemos (...) no existen las certezas al proyectar actualizar un instrumento y que va a estar vigente y publicado en un año. Eso no es real, no ocurre".

### SUS CARACTERÍSTICAS: NUEVO ESTUDIO DE RIESGO Y REZONIFICACIÓN DE LA "ZONA TÍPICA"

De acuerdo a información expuesta por el municipio local, la actualización del PRC da respuesta a la demanda de suelo urbano para las próximas tres décadas en función de un escenario renovado y por otra parte, reordena su imagen objetivo en consonancia con las necesarias correcciones normativas del instrumento y optimización del recurso urbano.

De esta forma, se enfoca hacia una racionalización de las zonas normadas, disminuyéndolas en número y dando mayor coherencia entre el desarrollo urbano esperado y el demandado o tendencial de la ciudad. Además, rescata los valores

paisajísticos espaciales, el concepto de vistas controlando las alturas, de acuerdo con la estructura geomorfológica que presenta el área urbana. Conjuntamente, considera la protección más extensiva del patrimonio construido y se hace cargo del riesgo por tsunamis, el que ha sido incorporado en la OGUC como un peligro a considerar en los procesos de planificación del territorio, así como la regulación de uso en áreas de valor natural, como riberas de cauces naturales, humedales, quebradas y borde costero.

En concordancia con lo descrito, el límite urbano del PRC en la ciudad de La Serena no sufrirá modificaciones, ajustándose a lo considerado por su versión del 2004 y por el Plan Regulador Intercomunal del Elqui (PRI).

En consecuencia, entre otras modificaciones, a la propuesta que está siendo discutida por los ediles, se le rehizo su estudio de riesgo por tsunamis considerando la carta de inundabilidad emitida por el Servicio Hidrográfico y Oceanográfico de la Armada (SHOA).

Además, en consenso con representantes del Consejo de Monumentos Nacionales (CMN) y del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu), se ejecutó la rezonificación de la "Zona Típica", la que plantea elevar su altitud en un sector y bajarla en otro.

En este sentido, en un 20% de esta área, la altura aumentará de 16 a 22 metros y en el restante, bajará de 16 a 11 metros.

Conjuntamente, en el sector de la Avenida del Mar, la propuesta recoge las concesiones marítimas existentes y al mismo tiempo, grafica la superficie de protección costera que no es edificable.

*Al instrumento de planificación territorial se le rehizo su estudio de riesgo por tsunami considerando la carta de inundabilidad emitida el SHOA.*

*Tras un trabajo ejecutado con el CMN y el Minvu, la propuesta rezonificará la "Zona Típica". De este modo, en algunos de sus sectores aumentará la altura permitida y en otros, la disminuirá.*

*La renovación del PRC, graficará el área costera que no es edificable en el sector de la Avenida del Mar.*





# INMOBILIARIA ELQUI: tradición y calidad

Tres desarrollos en el sector oriente de La Serena y uno cercano a la avenida Francisco de Aguirre, forman actualmente parte de la cartera de proyectos de la empresa regional.

Más de tres décadas construyendo proyectos de casas y departamentos en la Región de Coquimbo, lleva Inmobiliaria Elqui.

Historia que ha convertido sus desarrollos en unos de los preferidos por quienes buscan una primera vivienda en sectores caracterizados por su comodidad y fácil acceso a servicios.

"Aquí construimos bien (...) somos una inmobiliaria y constructora regional que llevamos más de 30 años en el sector inmobiliario y además, nuestros proyectos se encuentran en sectores con buena conectividad, buenos servicios y con muy poco tiempo de tránsito a los lugares de trabajo", manifestó el gerente general de Inmobiliaria Elqui, Felipe Páez.

Con relación a esto, detalló que actualmente poseen cuatro iniciativas en venta, de las que tres están en el sector oriente de La Serena y otra cercana a la Avenida Francisco de Aguirre.

"Los proyectos del sector oriente de La Serena están por sobre las 3.000 Unidades de Fomento (UF) y el de la avenida Francisco de Aguirre va entre las 2 mil a 3.500 UF", agregó.

Desarrollos que están dirigidos a convertirse en una primera vivienda y que pueden convertirse en una segunda, pero "los proyectos en sí, están pensando para una primera vivienda".



## EL IMPACTO DEL "ESTALLIDO SOCIAL" Y DEL SARS-COV-2

En tanto, requerido por el impacto de las manifestaciones ocurridas en octubre pasado y la posterior crisis sanitaria por el Coronavirus, el ejecutivo afirmó que "en términos de ejecución (de sus obras), nos afectó durante las primeras semanas principalmente por la movilización de los trabajadores, ya que muchos transitaban y se encontraban con barricadas y con dificultades de transporte... pero la verdad, es que los trabajadores fueron muy responsables y (en ese aspecto) debemos haber promediado un 90% de asistencia".

De este modo, consultado por las proyecciones para el período en curso, Páez aseveró que antes del "14 de marzo y después del 18 de octubre, la verdad es que ya existía una incertidumbre bastante alta principalmente por la votación de la nueva Constitución (General de la República), por lo tanto, nuestras expectativas de crecimiento no eran favorables y no esperábamos crecer este año. Al contrario, veíamos que ya se nos venía una crisis, no de gran envergadura, pero sí una merma".

De hecho, durante el primer semestre de este 2020, ya tuvieron una caída de un 30% en la venta de sus iniciativas inmobiliarias.

*Las iniciativas ubicadas en el sector oriente de La Serena, tienen un costo que va desde las 3 mil Unidades de Fomento, en tanto, la ubicada en las inmediaciones de la avenida Francisco de Aguirre tiene valores que van desde las 2.000 y hasta 3.500 UF.*

## ATENCIÓN EN SALA DE VENTA Y ONLINE

serenagolf.cl

### ÚLTIMA UNIDAD

Casa Brillador 140 m<sup>2</sup>  
Oferta UF 8.499  
Terreno 832 m<sup>2</sup>  
3 Dorm + Estar + Servicios



+56 9 9542 1498

+56 9 9128 7342

**SERENAGOLF**  
INMOBILIARIA

Las imágenes e ilustraciones mostradas en todo el material del proyecto Serena Golf fueron elaboradas con fines ilustrativos y todas las dimensiones son aproximadas, no constituyendo necesariamente una representación exacta de la realidad. Su único objetivo es mostrar una caracterización general del proyecto y no cada uno de sus detalles. Lo anterior se informa en virtud de lo señalado en la Ley N° 19.472.





# Pese a la crisis sanitaria, Ecomac sigue con su continuidad operacional



**La irrupción del Coronavirus está afectando a todo el mundo y Chile, lo que está cambiando la forma de trabajar de cientos de sectores.**

**T**ransformaciones de las que el ámbito inmobiliario no ha quedado exento, por lo que las empresas del rubro han debido adaptar sus protocolos, horarios y hasta forma de comercializar sus productos. Contexto del que Ecomac ha sido partícipe adaptando sus procesos para continuar prestando el servicio de calidad que siempre los ha destacado.

El gerente general de la empresa inmobiliaria, Rodrigo Trucco, nos contó cómo están enfrentando esta “nueva normalidad”, tal como ha sido denominada por algunos.

**Entre los sectores más afectados por la aparición y posterior propagación del Coronavirus, está el inmobiliario, en este sentido, ¿Cómo los ha afectado en sus operaciones?**

“A pesar de la difícil situación que vive el mundo y nuestro país y de los impactos que ella ha provocado en el sector inmobiliario, en nuestro caso hemos logrado mantener la continuidad operacional de Ecomac. Las seis obras que tenemos hoy, con más de 600 personas trabajando en ellas, han seguido avanzando con la aplicación de todos los resguardos y medidas que ha sugerido la autoridad y la Cámara Chilena de la Construcción. Nos hemos adaptado con agilidad y con responsabilidad en esta etapa y estamos muy agradecidos de todos los colaboradores de Ecomac por su alto nivel de compromiso en estas semanas difíciles”.

**En este sentido, ¿Qué medidas que han implementado para continuar con sus las obras que estaban en ejecución?**

“En forma rápida establecimos un conjunto de medidas, entre las que se encuentran el distanciamiento de las personas en las faenas; el establecimiento de turnos para almorzar, bajando así la cantidad de colaboradores en los comedores; medidas de reforzamiento de la higiene como uso de mascarillas, lavamanos y alcohol gel; sanitización permanente en todas las obras, por citar algunas de las iniciativas que hemos adoptado, todas ellas en línea con lo propuesto por las autoridades y por los expertos en prevención que tenemos en Ecomac”.

**¿Qué disposiciones han establecido para la venta de sus casas y departamentos? Salas de venta digitales, recorridos virtuales, etcétera...**

“Hemos observado un alza importante en las cotizaciones on line, mediante medios digitales y una baja en los canales presenciales...como empresa líder de la región hace algunos años modificamos nuestros mecanismos de ventas ampliándonos a la experiencia digital. Como fruto de estos cambios cambio, se ha mantenido se mantuvo durante 2019 la participación de mercado y hoy esto nos permite dar continuidad a nuestras ventas durante este periodo de crisis mundial”.

**¿Cómo están trabajando los ejecutivos de venta, en relación a los proyectos de Ecomac?**

“Ecomac, dado su tamaño y su relevancia regional, tiene la oportunidad de ofrecer a sus clientes un pool de proyectos que se adapte a sus necesidades, ya sea para aquellos que requieren una nueva vivienda hoy como también los que necesitan programarla con más anticipación. La calidad de nuestras viviendas y nuestra política de descuentos nos han permitido mantener el último mes el 75% de las ventas comparado con igual periodo del año anterior. En las crisis se incrementa el valor de tener una buena vivienda”.

**¿Cuáles son sus proyecciones pero el año en curso?**

“Es previsible que exista una disminución en las velocidades de venta en el corto plazo, lo que esperamos compensar en Ecomac con planes de diversificación de nuestra cartera de productos; departamentos para segunda vivienda, proyectos acogidos a subsidios, entre muchos otros. Esto nos ha permitido enfocar nuestros esfuerzos durante esta crisis en aquellos proyectos de mayor interés. Además, estamos presentes en seis ciudades de las regiones de Atacama, Coquimbo y Bio Bio, lo que nos da presencia en varios mercados”.

**¿Cuáles son los proyectos que tienen en construcción en la Región de Coquimbo y cuáles tienen ya a la venta?**

“Actualmente estamos terminando dos proyectos en la zona de Bosque San Carlos, un barrio histórico de Ecomac. Estamos impulsando otros tres proyectos que cuentan con un 50% de avance en promedio, en La Florida, en el barrio Gabriela Mistral en las Compañías y otro en a Caleta San Pedro. Finalmente, hace un par de meses comenzamos un proyecto del tipo DS19 muy exitoso en El Milagro.

Sumado a estas seis obras, estamos comenzando una en Ovalle y otra en Copiapó, además de un proyecto de 200 departamentos en la ciudad de Los Ángeles. Como es posible apreciar, Ecomac sigue trabajando firme pese a la crisis”.





Por la demora en la tramitación de diversos permisos

## Cchc intenta destrabar problemática entre las inmobiliarias y CGE

**Una comisión se encuentra en conversaciones con la empresa eléctrica para solucionar los inconvenientes que afectan a 19 desarrollos de casas y departamentos. No obstante, su encargado, Mauricio Araya, aclaró que están abordando situaciones puntuales y no descartó que estas puedan seguir ocurriendo con otras iniciativas.**

Recientemente se conoció la problemática que enfrenta a las inmobiliarias con la Compañía General de Electricidad (CGE) S.A., debido a la tardanza en la aprobación de sus presupuestos, en las ejecuciones de obras y en las conexiones masivas de los empalmes en los proyectos habitacionales. Escenario que estaría "dificultando" sus operaciones y desarrollos inmobiliarios. En conocimiento de esta situación, la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) La Serena, inició una comisión con la empresa eléctrica para buscar soluciones.

Al respecto, su encargado, Mauricio Araya, aclaró que este comité se encuentra trabajando actualmente en un listado de 19 obras en particular que fueron manifestadas como "críticas" por sus socios.

"En esta comisión los resultados han sido buenos...no podría decir otra cosa. Ellos nos atienden. Hoy en día hacemos videoconferencias y llevamos una semanal, además, le hacemos un seguimiento a estos proyectos. Entonces, se va contrarrestando la visión que tiene el socio y lo que informa CGE para ir dando soluciones y llegar a un buen puerto con estos proyectos", afirmó.

De cualquier manera, Araya aseguró que "si bien es cierto que la solución que estamos tratando de hacer en estos momentos sería puntual para esos proyectos, no quiere decir que nuevos proyectos no vayan a tener dificultades realmente quizás no es una solución de fondo. Hoy en día no estamos en ese punto".

**¿Cuáles son los inconvenientes entre las inmobiliarias y la Compañía General de Electricidad?**

*De acuerdo a lo revelado, existen tardanzas en la aprobación de sus presupuestos, en las ejecuciones de obras y en las conexiones masivas de los empalmes en los proyectos habitacionales.*

*La oficina local de la Cámara Chilena de la Construcción informó que los proyectos con problemas están ubicados en la comuna La Serena-Coquimbo, Vicuña, Combarbalá, Illapel y Salamanca.*



VISITE PILOTO | ENTREGA INMEDIATA



**PARQUE MIRADOR**  
CONDOMINIO - OVALLE

**CONSULTE POR  
PROMOCIONES  
Y DESCUENTOS  
ESPECIALES**

Vende:

**RIO LIMARI**  
INMOBILIARIA

Construye:

**RIO LIMARI**  
CONSTRUCTORA

Vicuña Mackena 885, Ovalle  
+56 9 5158 1179 / +56 9 7661 7155  
inmobiliaria@empresasriolimari.cl

[www.empresasriolimari.cl](http://www.empresasriolimari.cl)

\* Fotografías reales del departamento piloto.



# ¿Quieres invertir?

*Ve dónde se encuentran los sectores con más plusvalía de la conurbación*



Con una economía que se reactiva, no es difícil pensar que una de las industrias que se verá favorecida, será la inmobiliaria. La razón es simple: Con mayor dinamismo en sectores productivos clave como la minería, la empleabilidad tenderá a aumentar y se estabilizará el consumo, el que ha estado decaído en los últimos cuatro años. Al generarse nuevas alternativas de trabajo, se incrementan los ingresos y la mayoría de las familias decide invertir pensando en el futuro.

Aquí la opción de adquirir un bien raíz se hace atractiva, pues es de los pocos bienes que no pierden valor. Muy por el contrario, aumentan con el correr de los años por la urbanización y expansión de ciudades con tremendo potencial como La Serena y Coquimbo.

Lo cierto es que no son pocas las familias del norte, centro y sur del país que miran la conurbación como una fuente de ingreso extra, especialmente por los casi dos millones de turistas que al año recibe la región y que pueden convertirse en potenciales clientes. Especialmente si se cuenta con una propiedad bien ubicada.

De acuerdo con la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) La Serena, la región de Coquimbo es muy atractiva para invertir en materia inmobiliaria, toda vez que cuenta con atributos como calidad de vida, clima privilegiado, buena conectividad vial, espacios públicos y zonas de expansión residencial. Además, al disponer de un área metropolitana –La Serena – Coquimbo- permite acercar servicios básicos, de transporte y laborales a quienes las habitan.

Asimismo, en esta conurbación existe una amplia oferta a nivel de superficie y en altura, lo que diversifica las opciones de adquirir una propiedad y genera nuevos polos urbanos. Como aliciente natural, al ser zonas costeras, representan un atractivo esencial para quienes invierten hoy en primera y segunda vivienda.

Según el Catastro Inmobiliario 2018 que elabora la Unidad de Estudios de la CCHC Regional, el 60% de las residencias en La Serena se ubican en el sector oriente de la ciudad. Con esto, se consolidan barrios como San Joaquín, El Milagro, Barrio Universitario y Cerro Grande, donde los precios de las viviendas fluctúan entre las 2.500 y 10 mil UF. La plusvalía allí puede crecer en una década en torno al 40%.

Así también han tomado relevancia áreas como La Florida y Ceres, la que por su cercanía con la carretera que une La Serena con el valle de Elqui, ha logrado cautivar y donde las viviendas parten en precios de 2.000 UF y terminan en las 5.000 UF. El excedente de precio llega al 10% en una década.

En tanto en Coquimbo llama la atención el potencial de San Ramón y Rinconada del Sauce, donde se han ido instalando conjuntos habitacionales de clase media, las que tienen buena conexión con la zona centro de la comuna puerto y servicios básicos a la mano. Los precios varían entre las 2.000 y 6.000 UF, mientras que la ganancia en diez años puede alcanzar el 8%.

Si bien hoy es difícil determinar qué porcentaje del total de las ventas corresponde a segunda vivienda, históricamente se asemeja al 20 o 25 por ciento, de allí que está la necesidad de seguir sumando nuevas zonas de generación residencial para dar abasto a la demanda.

## SEGUNDA VIVIENDA

*En la parte sur de Coquimbo, los tradicionales complejos habitacionales como Las Tacas y Puerto Velero siguen generando interés y adquiriendo alta plusvalía. Asimismo, el gremio inmobiliario de la región de Coquimbo se ha trazado como meta dar atributos únicos de venta a sus productos y servicios inmobiliarios, internalizando en sus socios conceptos como la construcción sustentable.*

*Aquello no solo implica mejorar procesos y hacerlos más respetuosos con el medioambiente, sino que también reducir los costos operacionales y asignarles seguridad residencial a los nuevos residentes. En definitiva, que la propiedad adquiera valor agregado, diferenciador en el mercado y que aumente su plusvalía en un menor periodo de tiempo.*





## Alumce: productos de línea europea

**Dedicados a la construcción específicamente en la fabricación de ventanas de PVC de línea europea y de aluminio para edificios, casas particulares, inauguraron recientemente sus nuevas instalaciones en el sector de Pan de Azúcar.**

**D**edicados a la fabricación e instalación de ventanas de PVC, sistema de termopaneles con tecnología de última generación; ALUMCE ha sabido ganarse un espacio destacado en el competitivo mercado en el que se desenvuelve.

“Somos una empresa que se dedica al rubro de la construcción específicamente en la fabricación de ventanas de PVC de línea europea y de aluminio para edificios, casas particulares, etcétera. Nos enfocamos especialmente en la fabricación de ventanas termoacústicas de la marca Deceuninck, que es de Bélgica y nosotros somos sus representantes a nivel regional”, sostuvo su gerente, José Miguel Parraguez.

Para todos los interesados en adquirir sus productos, la casa matriz de ALUMCE se encuentra en la antigua Ruta D-43, a la altura de Pan de Azúcar.

“Hace poco menos de un mes nos cambiamos a este nuevo lugar...antes estábamos en el sector del Barrio Industrial. Ahora, tenemos una planta de 1.400 metros cuadrados construidos (...) a diferencia de otras empresas locales, viene gente de afuera a comprarnos, de Santiago, Viña del Mar (...) tenemos la autonomía de entregar los productos muy rápidos al cliente cuando así lo requieran”, complementó.

De este modo, ALUMCE actualmente trabajó o se encuentra trabajando con varias inmobiliarias de la zona. Es así como destaca su desempeño en Laguna del Mar, también con la Constructora Elqui, entre otras.



PORTAL  
**SAN RAMÓN**  
ORIENTE

**3 MODELOS CASAS DE 1 PISO  
3 DORMITORIOS 1 Y 2 BAÑOS**

**ÉXITO DE VENTAS  
LANZAMIENTO 2ª ETAPA  
VISITE PILOTOS**

**ULTIMAS UNIDADES  
ENTREGA INMEDIATA**

PORTAL SAN RAMÓN ORIENTE I

**DESDE 1.940 UF**

**GASTOS OPERACIONALES GRATIS**

**AGENDA TU VISITA A CASAS PILOTO**

**Whatsapp: +569 99170806  
Escríbenos a: ventas@ovco.cl**

**OVCO** años **31**  
INMOBILIARIA

Paga el pie hasta 18 cuotas | **transbank**  
precio contado APOYANDO NEGOCIOS

**www.ovco.cl**  
ovcoinmobiliaria inmobiliariaovco

Todas las imágenes y fotos contenidas en este aviso fueron elaboradas con fines ilustrativos y no constituyen una representación exacta de la realidad. Su único objetivo es mostrar una caracterización general del proyecto y no cada uno de sus detalles. Las características del proyecto pueden sufrir modificaciones sin previo aviso. Lo anterior se informa en virtud de lo señalado en la ley número 19.496.\*Gastos operacionales gratis hasta 700.000 pesos, para proyecto Portal San Ramon Oriente I, viviendas con entrega inmediata. Promoción válida para reservas pagadas hasta el 30 de abril 2020, consulte stock y disponibilidad de unidades en promoción.





# ¿Buscas un Subsidio?

Acá la guía para postular y hacer realidad el sueño de la casa propia



**H**ace un tiempo el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu) desplegó todos sus esfuerzos para impulsar uno de los apoyos habitacionales más importantes de los últimos años: el Programa de Integración Social y Territorial, que permitía que familias vulnerables accedieran a propiedades de clase media de hasta 2.400 UF.

Asimismo, este apoyo, denominado DS-19, apuntaba a ampliar la oferta de viviendas subsidiadas en ciudades con mayor déficit, contribuir a generar empleo y activar la industria de la construcción. También tenía como meta favorecer la integración social a través de conjuntos habitacionales de calidad y bien localizados.

Junto a ello, se logró mejorar la histórica superficie construida, pasando de los 47m<sup>2</sup> para casas y 52m<sup>2</sup> para departamentos estimados como mínimo en la normativa vigente, a 52m<sup>2</sup> para casas y 56m<sup>2</sup> para departamentos. Por medio de esta política pública se buscó que las familias mejoraran su calidad de vida y contaran con mayor espacio para evitar el hacinamiento.

Entre los requisitos está contar con un ahorro mínimo de 40 UF para familias vulnerables y 80 UF para aquellas de sectores medios, además de ser mayor de 18 años, no ser propietario de una vivienda, ser sujeto a crédito hipotecario y estar inscrito en el Registro Social de Hogares y pertenecer, como máximo, al tramo 90.

Su funcionamiento es simple. Las familias vulnerables que poseen un certificado de subsidio y sin deuda hipotecaria, deben contar con el ahorro mínimo, además de un subsidio habitacional y bonos, quedando con la vivienda pagada en su totalidad.

## CLASE MEDIA



Si tiene la posibilidad de obtener un financiamiento bancario para adquirir una propiedad, existe el subsidio de Clase Media (DS-01), el que entrega un apoyo económico para obtener una vivienda nueva o usada o bien construir una en sitio propio o donde ya existe otra vivienda, ya sea en sectores rurales o urbanos.

Para ello deberá contar con un ahorro mínimo de 80 UF para comprar una vivienda o de 50 UF si su elección es construir. Podrá optar a propiedades que no excedan las 2.200 UF y el subsidio máximo son 350 UF.

## VIVIENDA SOCIAL



Para los sectores medios, es lo mismo que el anterior, aunque debe contar con un crédito hipotecario aprobado o bien, contar con recursos propios.

Para quienes deseen postular a recibir un subsidio sin deuda, existe el Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda (DS-49), el que tiene una tipología de postulación colectiva, ya sea para proyectos de construcción en sitio propio, densificación predial y pequeño condominio; también se puede hacer de forma individual y sólo es requisito disponer de la clave única que entrega el Registro Civil. Si bien a la fecha no hay postulación abierta, hay que estar atentos a las novedades en [www.minvu.cl](http://www.minvu.cl).

En cuanto a los requisitos, existen dos niveles: 10 UF de ahorro para aquellos que estén en el primer y segundo quintil de vulnerabilidad habitacional de la Ficha de Protección Social y aquellas ubicadas en el 40% de los más vulnerables, de acuerdo a la calificación socioeconómica del Registro Social de Hogares. Para quienes estén en el tercer quintil, el ahorro debe ser de 15 UF.

## REPARACIÓN VIVIENDA



Si ya tienes un hogar y lo que buscas es mejorar los espacios que lo rodean o bien agrandar una habitación y cambiar el piso, existe el Programa de Protección del Patrimonio Familiar (PPPF), el que posee tres líneas: Mejoramiento del entorno y equipamiento comunitario; ampliación de la vivienda y mejoramiento de la vivienda.

Para mejorar el entorno es necesario que la vivienda no exceda las 650 UF de avalúo fiscal y hayan sido construidas por Serviu. Así, se podrán realizar mejoras en espacios públicos a través de cierres, iluminaciones y áreas verdes; además de construir equipamiento comunitario como infocentros, juegos infantiles, sedes sociales, multicanchas o cierres perimetrales. Debe contar con un ahorro de 1 UF.

Para ampliar tu vivienda, podrás construir nuevos dormitorios, lavaderos o logias, salas de estar, comedores, recinto para baño o cocina y ampliar las alcobas existentes. Debes contar con un ahorro de 5 UF.

Por último para mejorar la vivienda, puedes optar por cimientos, pilares, vigas, techumbres, instalaciones sanitarias, reparación de ventanas, puertas o tabiques, además de colectores solares o tratamiento de separación de aguas. Debes contar con un ahorro de 3 UF.

## ¿CÓMO POSTULO?

**Basta con acercarse a las inmobiliarias o constructoras que poseen este tipo de subsidio y ver si existen cupos disponibles.**



## Las ventajas de vivir en un edificio de baja altura

**El director de la Escuela de Construcción de la Universidad de Las Américas, Carlos Aguirre, se refirió a las ventajas de vivir en construcciones con pocos pisos.**

**¿Cómo puede afectar en los gastos comunes vivir en un edificio de seis pisos en vez de uno de 15 o más?**

Para empezar hay que indicar que los gastos comunes son función de los gastos de un edificio y asimismo de los metros cuadrados de cada uno de los departamentos. Si bien a menor altura, se puede suponer aunque no en todos los casos, tener menos departamentos, esto no es el factor más importante para la comparación y valoración de los gastos comunes. En sí, contar con atributos comunes, como piscinas, quinchos y jardines, aumentan los gastos comunes por sobre los gastos comunes básicos como el gasto en certificación, mantención y reparación de ascensores, los gastos de seguridad y gastos de servicios comunes. Ahora si el edificio equilibra los gastos comunes en base al producto inmobiliario propio de ese espacio, podría mantener los gastos comunes a niveles similares a los de mayor altura.

**¿Será poco conveniente vivir en un inmueble de menos pisos?**

Claro que sería muy conveniente, ya que las comunidades más pequeñas, permiten una mejor gobernanza y autocontrol. Además, los edificios de las alturas establecidas, cuentan con mejores características para los habitantes. Cabe destacar que el proceso de reducción de las alturas responde a un impacto urbano en el paño urbano, entendiendo los impactos de tránsito, etc.



Ahora, hasta antes del estallido social, existían claros visos de especulación sobre los precios de suelo, el cual, al regular las alturas se pueden disminuir. En ese sentido, tanto los informes de las Naciones Unidas, como los análisis realizados por el centro producción del espacio respaldan esta hipótesis.

**¿Con esto, la gente preferirá vivir fuera del centro por el alto costo de hacerlo en un edificio de menos pisos?**

Hay que entender que los demandantes de vivienda compran en base a su capacidad de pago, si se controla la especulación en el precio del suelo, no habría excusas para tener viviendas asequibles en las zonas centrales. Si queremos mantener la especulación, las mayores alturas son la base y la clave para hacer viviendas asequibles.

**¿Con esto, las inmobiliarias apuntarán a edificios de menos pisos pero para sectores mayores ingresos?**

Eso dependerá de las inmobiliarias, ya que en ciudades donde esto ha ocurrido, si quieren mantener su especulación por el precio del suelo, claramente harán viviendas de mayor precio. Al contrario, si entienden de una vez que esta estrategia incluso va en contra del libre mercado, pueden hacer edificios más accesibles, más asequibles y con mejor habitabilidad, sería la opción. Por último, las inmobiliarias pueden entender que hoy se deben hacer viviendas para que se viva, no para sólo venderlas.


LA SERENA



ÉXITO DE VENTAS

BARRIO LAS TORCAZAS II

DESDE **4.020 UF\***

3 DORMITORIOS 2 Y 3 BAÑOS

URBANIZACIÓN SUBTERRÁNEA

COCINA FULL AMOBLADA Y EQUIPADA CON HORNO, ENCIMERA, CAMPANA Y MICROONDAS, CUBIERTA DE GRANITO Y PISO DE PORCELANATO.

PUERTA SEPARADORA DE AMBIENTES · CABINA HIDROMASAJE BAÑO EN SUITE

AGENDA TU VISITA A CASAS PILOTO

AV. RAÚL BITRÁN, ALTURA 1800, LA SERENA

Whatsaap: +569 99170806

Escríbenos: [lastorcazas@ovco.cl](mailto:lastorcazas@ovco.cl)

**OVCO**  
INMOBILIARIA

años **31**

**transbank.**  
APOYANDO NEGOCIOS

Paga el pie hasta 18 cuotas  
precio contado

[www.barriolastorcazas.cl](http://www.barriolastorcazas.cl)

 [ovcoinmobiliaria](#)  [inmobiliariaovco](#)

Todas las imágenes y fotos contenidas en este aviso fueron elaboradas con fines ilustrativos y no constituyen una representación exacta de la realidad. Su único objetivo es mostrar una caracterización general del proyecto y no cada uno de sus detalles. Las características del proyecto pueden sufrir modificaciones sin previo aviso. Lo anterior se informa en virtud de lo señalado en la ley número 19.496. \* El precio aquí ofertado corresponde al modelo Queltehue sitio 72 de 3 dormitorios 2 baños.





# StartUp local pretende revolucionar el corretaje de propiedades

**Luego de adjudicarse un Capital Semilla Expande de CORFO en 2019, la empresa ha trabajado durante el último tiempo con la incubadora 3IE de la Universidad Federico Santa María para potenciar el negocio.**

**E**n Chile, existen dos maneras de vender una propiedad: por una parte, con una corredora de bienes raíces, y por otra, iniciativa personal a través de diferentes mecanismos.

A raíz de lo anterior, nace la plataforma digital YELA.CL, con el propósito de dinamizar el proceso de venta de casas y departamentos en Chile, empoderando al dueño y vendedor de la propiedad, a través de una estructura de tarifa única y a bajo costo.

Para Héctor Arancibia, CEO de YELA.CL, esta iniciativa "surge por la necesidad de transparentar las comisiones que existen en el mercado del corretaje de propiedades en nuestro país, las cuales en innumerables ocasiones dificultan vender o arrendar una casa o departamento", indicó el ejecutivo.

En el caso de trabajar con una corredora tradicional, el modelo de negocio establecido indica que el vendedor pagará el 2% de comisión al intermediario, igual porcentaje que se cobrará al comprador, totalizando un 4% por la operación. Si utiliza YELA.CL, pagará solo una tarifa única en caso de cerrar el negocio, mientras que el comprador no pagará por las gestiones y trámites.

YELA.CL pretende que las personas vendan sin corredores y sin comisiones excesivas, ofreciendo sus propiedades de forma profesional, rápida y sin salir de su hogar, ya que todo el proceso se realiza de manera digital.

## ¿CÓMO FUNCIONA LA PLATAFORMA YELA.CL?

Ingrese al sitio web YELA.CL, regístrese con sus datos y podrá publicar la propiedad con información relevante y las respectivas fotografías, para luego quedar a la espera de la validación y publicación de su casa o departamento en los principales portales inmobiliarios del país como son yapo.cl, toctoc.com, goplacit.com, portalinmobiliario.com, mercadolibre.cl, entre otros.

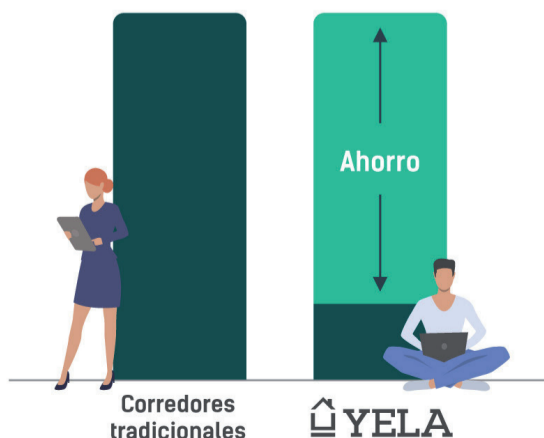
Una vez publicada la vivienda en los medios digitales, el vendedor podrá establecer un horario de visita para que los potenciales compradores o arrendatarios conozcan la propiedad, ya que la plataforma cuenta con un calendario para agendar día y hora de reunión, permitiendo filtrar previamente a los interesados debido a lo valioso del tiempo. En caso de existir interés de un comprador o arrendatario, YELA.CL se encargará de contactar a las partes interesadas para concretar la promesa de compra - venta o contrato de arriendo. Pero eso no es todo, una vez logrado el acuerdo para una venta, el equipo de trabajo procederá a gestionar el crédito hipotecario para el comprador y preparar los documentos legales para la confección de acuerdos.

Respecto al proyecto, Raúl Paz, CCO/CMO de YELA.CL, señaló que desde los inicios del startup se propusieron "cambiar el paradigma que existe en torno a las propiedades en Chile, ya que empatizamos con personas que llevan años sin lograr vender o comprar una propiedad, donde las altas comisiones que se cobran en el mercado no están en la sintonía del actual momento que atraviesa el país y el bolsillo de los chilenos", destacó el profesional.

Actualmente, YELA.CL tiene en su oferta casas, departamentos y terrenos en las ciudades Antofagasta, Copiapó, La Serena y Coquimbo, y para más información sobre la iniciativa impulsada desde la región de Coquimbo, pueden interactuar a través de las redes sociales de Facebook yela.cl y de Instagram yelachile.

## ¿CUÁNTO AHORRAS CON EL MODELO YELA?

Porque la innovación también llega a tu bolsillo, vende tu inmueble sin comisiones, y calcula cuanto puedes ahorrar vendiendo con YELA







El director de la Escuela de Construcción de la UDLA Investigador del Centro de Producción del Espacio, **Carlos Aguirre:**

“Un elemento clave es la recirculación y el ocupar esto como elementos de mejora de la calefacción”



*El experto dialogó acerca de la oferta de soluciones de calentamiento de agua que se observan en el mercado para distintos tipos de proyectos como edificios en altura para uso residencial u otras edificaciones.*

**E**n conversación con el director de la Escuela de Construcción de Universidad de Las Américas e Investigador del Centro de Producción del Espacio, Carlos Aguirre, abordamos la oferta de soluciones de calentamiento de agua que se observan en el mercado para distintos tipos de proyectos inmobiliarios como calefones, calderas, bombas de calor termos eléctricos, centrales térmicas y soluciones renovables.

Al respecto, afirmó que “hoy existe una amplia oferta de soluciones, casi todas con elementos de eficiencia en su uso, que son bien valoradas por los consumidores. Todas las mencionadas y algunas más innovadoras, se encuentran disponibles en el mercado nacional. En ese sentido, es necesario establecer algunos elementos básicos de conocimientos para los compradores y que puedan operar de mejor forma estos artefactos. Una cosa es como se ocupe la energía, el agua y tal, y otra es cómo podemos mejorar la eficiencia del sistema de producción y distribución.

Sin embargo, tenemos una asignatura pendiente, de suma urgencia, es la calidad del Agua potable, en especial el nivel de sólidos en suspensión. Esto aumenta los costos de operación, en especial las mantenciones de los equipos”.

**¿Cómo impacta la eficiencia energética en esta área?**

“Los ahorros pueden ser muy significativos”.

**En materia de innovaciones ¿Qué nuevas tecnologías destacan en el mercado...por ejemplo, se habla del concepto de recirculación de agua caliente?**

“Si, es un elemento clave la recirculación y el ocupar esto como elementos de mejora de calefacción. Sin embargo, la calidad de agua potable, es sin duda un tema revisar y evitar problemas de operación. Aun así, es necesario establecer un diseño adecuado en términos de eficiencia energética”.

**¿Qué importancia reviste el tema del servicio por parte del proveedor?**

No sé a qué te refieres con proveedor. Si fuera al proveedor de la solución, es claro que necesitamos que este muy bien definido y calibrado para la realidad de cada territorio las condiciones de operación y mantenimiento de los equipos”.

Walterio Osorio, gerente general de la empresa Servitec Clima, explica que “para mejorar la eficiencia energética en los sistemas de calentamiento de agua sanitaria, se utilizan los paneles solares y acumuladores de agua, donde utilizamos un acumulador de agua de doble serpentín para aprovechar la energía solar en el momento en que el clima lo permite y además, nos apoyamos con una caldera de condensación o con una bomba de aerotermia donde también generamos un mayor ahorro. También se están usando los sistemas de calefont de calentamiento rápido en cascada, donde se puede generar una gran cantidad de agua caliente instantánea con un sistema muy eficiente porque no funcionan todos al mismo tiempo, sino a medida que la demanda lo vaya requiriendo”.

**Dirección:**  
Jorge Montt 507  
La Serena, Chile

**Teléfono:**  
+56 22 418 6002  
+56 22 491 0949







# Tecnología urbana

## el primer paso para tener ciudades inteligentes

*Una de las máximas que se han repetido constantemente tiene que ver con que Chile es un país muy pobre en energías del pasado, pero muy rico en las del futuro. Prueba de ello son los avances que se han visto en fuentes limpias que se generan en base al viento y el sol.*

Las Smart Cities recurren a diversas fuentes y recursos, de manera de plasmar todo su esfuerzo para convertirse en ciudades eficientes y sostenibles. Según los especialistas, las ciudades inteligentes han trabajado en 10 parámetros: Gobernanza, planificación urbana, gestión pública, tecnología, medioambiente, proyección internacional, cohesión social, movilidad y transporte, capital humano y economía.

### LO QUE SE VIENE

En ciudades como Londres, Nueva York o Tokio es normal ver prospectos de tecnología urbana, las que han permitido aumentar la calidad de vida, reducir la contaminación ambiental y disponer de una visión de sostenibilidad.

De hecho, es común ver autos híbridos, vehículos autónomos o paraderos inteligentes. Lo cierto es que los avances han sido tal que el próximo paso son los taxis aéreos. Y aunque suene descabellado, en China ya están trabajando en esa transformación de la mano de la compañía EHang, la que estará destinada a transportar pasajeros y mercancías.

Pero acá no sólo debe remitirse a la movilidad, sino que también a la infraestructura. Es así como hay edificios donde se recicla el agua y existen pulmones verdes que limpian el aire.

Una prueba fehaciente es que el Ministerio de Energía se propuso como meta aumentar la red de estaciones de carga para vehículos eléctricos.

Pero esta visión no sólo apunta a desplazamiento, sino que a un modo de vida. Es así como La Serena y Coquimbo han desplegado sus estrategias para convertirse en smart cities, es decir, ciudades inteligentes donde el uso de servicios les permita facilitar la vida de las personas.

Uno de los casos más interesantes lo está dando Coquimbo, donde hace poco más de dos años se formó un consejo público – privado que define líneas estratégicas, desarrollo de tecnología y muestra de propuestas inno-

vadoras. Este plan de acción busca izar a la comuna puerto como la más moderna del norte del país.

“Todo va en el orden que lo habíamos estipulado hace varios meses para trabajar en el concepto de una smart city, lo que no es fácil, porque se necesita mucha educación y mucho apoyo de diferentes centros como Universidades, así como también la voluntad política de Seremis, Corfo y otras instituciones que pueden colaborar. La constitución de este Consejo está dentro del mismo tiempo que estaba presupuestado, mismo proceso que me permitió presentar hace algunos meses ante la Asociación de Municipios de la Cuarta Región lo que ha hecho Coquimbo en esta materia”, precisó el alcalde Marcelo Pereira cuando se presentó la iniciativa hace unos meses.



Mirador del Rosario  
ROSARIO DE PEÑUELAS COQUIMBO



EXCLUSIVOS  
MODELOS

Ibiza 107,91 metros<sup>2</sup>



100%  
SOLIDAS

Castilla 105,41 metros<sup>2</sup>



AMPLIOS  
TERRENOS

HERMOSA  
VISTA

León 103,08 metros<sup>2</sup>



GRAN  
UBICACIÓN

LAS IMÁGENES O ILUSTRACIONES SON SOLO REFERENCIALES

Coordinar visita al +56 9 50503785

Sala de Ventas Gerónimo Méndez N° 1420, El Rosario de Peñuelas, Coquimbo  
51 2 278256 +56 9 50503785 info@samco.cl www.samco.cl

Para tu próximo  
proyecto inmobiliario,  
piensa en nosotros...



servitec  
clima






Jorge Montt 507, La Serena  
Fono 224 910 949 - contacto@servitecclima.cl  
www.servitecclima.cl





# INFINITE

 80 a 105 m<sup>2</sup>  2 y 3 dorm  3 baños



El lugar  
donde siempre  
quisiste vivir

Amplia terraza  
con vista  
panorámica

Control de T°  
en piso de  
dormitorios

Conexión de  
gas para parrilla  
en terraza

Gran  
aislación térmica  
y acústica

Cocina  
con cubierta  
de cuarzo

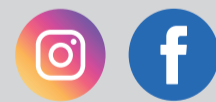
Av. Cisternas con Los Arrayanes, La Serena

[www.iserena.cl](http://www.iserena.cl)

LIVE

Instagram

Porque queremos que te quedes en casa  
Sigue nuestras transmisiones en  
vivo por facebook e instagram live



Conoce  
**Estancia II**

Martes 28 de abril / 16:00 hrs.



Consejos con  
**@Blogdeldecorador**

Miércoles 29 de abril / 18:00 hrs.



Recorre **Mirador  
de Los clarines**

Jueves 30 de abril / 16:00 hrs.



# Las ventajas de vivir en primera línea

**Tranquilidad, aire fresco, playa y buena conectividad son los principales atributos del borde costero de La Serena y Coquimbo.**

En el caso de la Avenida del Mar en La Serena, el proceso fue similar al de Coquimbo. En las vegas que estaban separadas de la playa por un estrecho camino de tierra, se construyeron numerosos edificios.

Estos no solo entregaron la posibilidad a muchas familias de contar con una segunda vivienda para veranear y rentabilizar con arriendos durante el año, sino que dotaron al borde costero de la ciudad de una identidad que hasta el día de hoy, es uno de sus principales atractivos.

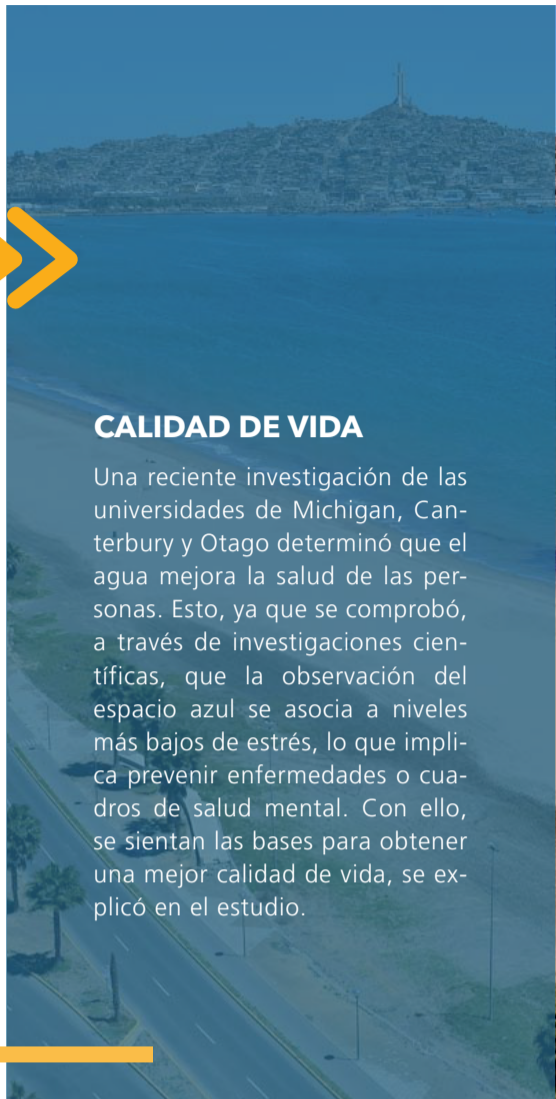
Si bien en la actualidad los espacios disponibles para el desarrollo habitacional en la primera línea en la Avenida del Mar son escasos, la segunda línea se ha convertido en una zona no menos atractiva. Así lo demuestran numerosos proyectos habitacionales ubicados cerca de la Avenida Pacífico que han densificado el sector y entregado a muchas familias la posibilidad de contar con una oportunidad de arrendar.

En La Serena, el sector poniente posee 26 proyectos que implican más de 2.600 unidades de vivienda.

Asimismo, otro de sus atributos es la conectividad, tanto para vehículos motorizados como para bicicletas y peatones, entre los 10 kilómetros de costa comprendidos entre el Faro Monumental y el sector de Peñuelas –que marca el límite con Coquimbo–.

Hace unos años, la Cámara Chilena de la Construcción manifestó al alcalde de La Serena, Roberto Jacob, la intención de desarrollar la Avenida del Mar, de manera de consolidarla como un polo inmobiliario que conviva con un sector de servicios y el turismo.

La respuesta del jefe comunal no se dejó esperar. “Es parte de nuestro plan comunal dar soluciones para mejorar el paseo costero de la primera línea. Queremos postular a fondos de manera de modernizar la pavimentación y crear un paseo peatonal donde la familia pueda caminar sin contratiempos”, acotó Jacob.



## CALIDAD DE VIDA

Una reciente investigación de las universidades de Michigan, Canterbury y Otago determinó que el agua mejora la salud de las personas. Esto, ya que se comprobó, a través de investigaciones científicas, que la observación del espacio azul se asocia a niveles más bajos de estrés, lo que implica prevenir enfermedades o cuadros de salud mental. Con ello, se sientan las bases para obtener una mejor calidad de vida, se explicó en el estudio.



Queremos ayudarte a adquirir tu vivienda de forma responsable, por ello, te invitamos a ocupar nuestros **canales digitales y telefónicos** para ponerte en contacto con nuestras ejecutivas comerciales:

+56 9 5819 1137

(51) 2 27 06 62

Instagram

Facebook

contacto@ihabita.cl

www.ihabita.cl

INFÓRMATE EN CHAT ONLINE

Las imágenes, textos y planos aplicados en este folleto fueron elaborados sólo con fines ilustrativos. Todos los espacios y superficies son aproximados, no constituyendo necesariamente una representación exacta de la realidad. Lo anterior se informa en virtud de lo señalado en la Ley N° 19.472.



“Sabemos que el sueño de la vivienda propia sigue presente”



**CASAS EN LA SERENA**  
SECTOR LA FLORIDA

Faldeos de La Florida

Desde 2.340 UF



45 m2 | 2 dorm. 1 baño



56 m2 | 3 dorm. 2 baños



67 m2 | 3 dorm. 2 baños



**AHORA MÁS QUE NUNCA,  
ASEGURA TU FUTURO.**



#CompraEnCasa

### ENTREGA INMEDIATA


CONDICIONES ESPECIALES POR  
**COMPRAR ONLINE**

- Gastos comunes gratis por 1 año\*
- Reserva con 50% de descuento\*\*
- Gastos operacionales gratis\*\*\*

**OPORTUNIDAD**

- Gratis Impuesto de timbres y estampillas
- Plusvalía
- Inversión
- Rentabilidad

**NECESITAS AYUDA PARA EL FINANCIAMIENTO DE TU PIE**

 +569 7669 4591

 ventascoquimbo@desco.cl

**desco.cl**

\*Promoción consiste en "regalar y premiar con 1 año (365 días corridos) gratis de gastos comunes ordinarios a los primeras 10 clientes aprobados por la Inmobiliaria que celebren una promesa de compraventa, respecto de un departamento del Proyecto Inmobiliario Alto Miramar bajo la condición de que efectivamente compren el departamento y otras señaladas en las bases notariales disponibles en sala de ventas. Vigencia de la promoción será desde el día 1 de julio de 2019 al 1 de julio del 2020 o hasta su término anticipado por parte de la Inmobiliaria. \*\*Reserva mínima para el proyecto Condominio Alto Miramar \$300.000- Valores de reservas mínimos vigentes hasta el día 31 de Mayo del año 2020. \*\*\*Promoción consiste en "regalar gastos operacionales" a clientes aprobados por la Inmobiliaria que celebren una promesa de compraventa, respecto de un departamento del Proyecto Inmobiliario Alto Miramar bajo la condición de que efectivamente compren el departamento. Verificar promociones vigentes al momento de realizar la reserva con Ejecutiva de Ventas





## » Cuando arrendar se convierte en oportunidad

*El leasing ha permitido que las familias sin acceso bancario puedan financiar su futuro hogar.*

Chile ha experimentado un salto económico más que interesante en las últimas décadas, lo que lo ha llevado a compararse con las naciones más desarrolladas del orbe, agrupadas en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la cual nuestro país es miembro desde enero de 2010.

Participar de este selecto grupo de naciones ha permitido nivelar hacia arriba en ámbitos tan diversos como el desarrollo social, descentralización, participación, democracia y, por cierto, el ámbito financiero.

En todo caso, el camino por recorrer en las "grandes ligas" es largo y requiere de un compromiso público - privado. Uno de los indicadores donde existe una serie de desafíos es la inclusión financiera, donde Chile ostenta un 63%, mientras que la media de los países de la OCDE llega al 94%.

Para muchos esta palabra está asociada a operaciones de empresas, las que al contar con patrimonio pueden acceder a bienes pactando con una entidad financiera una cuota mensual. No obstante, hace más de 15 años que se ha convertido en una opción para quienes no poseen un empleo estable, carecen de antigüedad laboral y no poseen ahorros.

Asumiendo que en Chile el sueldo promedio es de \$340 mil, se hace complejo optar a propiedades nuevas y sin el apoyo del Estado a través de subsidios habitacionales. Más aún asumiendo la escasa capacidad de ahorro, la vulnerabilidad en los contratos y la movilidad laboral.

En todo caso, no todo está perdido, ya que para las personas existe la chance de acogerse al leasing, que es un compromiso sobre bienes como una vivienda con un plazo fijo que oscila entre los 8 y los 30 años donde una entidad bancaria entrega una determinada vivienda a una persona con quien acuerda un pago mensual y a la que ésta puede acogerse a la opción de compra.

Ese camino fue el que siguió Jaime Aguilar, eléctrico quien lleva más de una década trabajando de manera independiente y sin contratos de por medio.

"Para mí es muy complejo ir a pedir créditos a bancos y entidades financieras, ya que me piden antigüedad laboral, cotizaciones de los últimos 24 meses y ahorro.

### LOS ATRIBUTOS

En cuanto a las ventajas que posee un sistema de leasing en comparación con un crédito hipotecario está en que los requisitos son menores. El pie con el que se debe contar es del 5% del valor de la propiedad, a diferencia del 20% que piden cuando se asigna un crédito hipotecario. Para optar al leasing, sólo se requiere una cuenta de ahorro y no hay un historial comercial como lo aplican los bancos en el modelo tradicional. Así también da la opción de pagar el monto más bajo -cubriendo el costo del arriendo- para posteriormente pactar el pago y amortizar la deuda de la propiedad.

*"A través del leasing pude acordar pagar mensualmente por un departamento del sector de Bosque San Carlos y donde llevo instalado tres años. Con mi familia estamos viendo si lo compramos o no, esa es la libertad que te da el leasing", aclaró Aguilar.*

## Claves del Leasing



*Se obtiene financiamiento sin ahorro previo ni antigüedad laboral.*



*Producto flexible desde su aprobación hasta su pago.*



*Se liquida completamente el saldo.*



*No se discrimina por tener contrato con boleta de honorarios.*



*No aparece en el sistema financiero, ya que no es una deuda.*



*Es un arriendo con compromiso de compra.*



*Se pactan los pagos de manera mensual y no con la variabilidad diaria de la UF.*





## Edificio Alto Miramar

Pedro de Valdivia 485, sector El Llano, Coquimbo

Vive los beneficios de  
**estar a pasos  
de todo**



### LA MEJOR UBICACIÓN

Alto Miramar de Coquimbo tiene una ubicación privilegiada e irrepetible, en un entorno ampliamente demandado con la comodidad de vivir a pasos de todo, a un par de cuadras de la Ruta 5, y Av. Videla, cerca del Centro de Coquimbo y el Mall, a un costado del Hospital San Pablo, Tribunales y Universidad Católica del Norte, Colegios, etc.

### LA MEJOR INVERSIÓN

Se encuentra en la parte alta del sector residencial de El Llano, y por tanto, su ubicación es difícil de sustituir, lo que le otorga la categoría de proyecto de Alto Valor Inmobiliario, transformándose en una buena alternativa de inversión por sus valores, plusvalía, etc. en una zona en donde se han activado las inversiones más importantes de la región como por ejemplo, la renovación del Hospital de Coquimbo, el nudo vial, el Estadio Coquimbo, Mall Vivo Coquimbo y próximamente un nuevo hotel de la cadena Ibis, convirtiendo este edificio, en un proyecto ideal para quienes son residentes o para quienes estén interesados en invertir en una segunda vivienda o para renta todo el año.

### LA MEJOR VISTA

Uno de los atributos más importantes de este proyecto son las vistas desparejadas a La Serena y La Herradura de Coquimbo. La sensación de amplitud que ofrece la vista al mar, los atardeceres maravillosos sobre La Pampilla y, el maravilloso espectáculo de luces que ofrece en la noche, hacen de este proyecto un mix de atributos difíciles de igualar.

### OPORTUNIDAD

Este Condominio de departamentos cuenta con entrega inmediata, en programas 1 y 2 dormitorios, por lo que aun es posible aprovechar las actuales tasas y, especialmente ahora, la exención para créditos hipotecarios del impuesto de timbres y estampillas, lo que rige de acuerdo a la ley transitoria de apoyo tributario y que se extinguirá en pocos meses más.

El Edificio, está habilitado a full con piscina, gimnasio, quincho, sala de coworking, juegos infantiles, acceso controlado, lavandería y salas multiuso.

### AÑOS DE EXPERIENCIA

*Detrás de este proyecto residencial se encuentra la amplia experiencia de DESCO Inmobiliaria, una empresa que cuenta con más de 80 años de trayectoria en el rubro inmobiliario y de la construcción, estando presente en la mayoría de las regiones del país, y con obras construidas desde Arica hasta Porvenir. Para más información visita el sitio web [www.desco.cl](http://www.desco.cl)*



# Cambia tu ARRIENDO por un DIVIDENDO

**GRATIS**

**3 PRIMEROS  
DIVIDENDOS  
O  
GASTOS  
OPERACIONALES**



EDIFICIO  
**FRANCISCO DE  
AGUIRRE 097**

Antes:  
~~2.990 UF~~

**OFERTA**  
Desde  
**2.490 UF**



Cercano a  
universidades  
e institutos



A pasos de la  
Avenida del Mar



Estacionamientos

Deptos de 2 Dormitorios  
+ 2 Baños

**ENTREGA INMEDIATA**

ESTE PROYECTO ESTÁ COMPROMETIDO CON



- Clientes
- Comunidad
- Trabajadores
- Medio Ambiente



Inmobiliaria certificada por  
Best Place to Live

Infórmate en:  
[bestplacetolive.cl](http://bestplacetolive.cl)

**100% ONLINE**  
CANALES DIGITALES Y WEB

**DESCUENTOS  
ESPECIALES**

Paga tú pié en cuotas con Tarjeta de Crédito



Información y Ventas: Avda. Gmo. Ulriksen esq. Avda San Joaquín  
Oficina Central: 51 2552040 - Salas de Ventas: 512213894 - 512388329  
Celulares: 991640400 - 973373080 - 942834548 - 953807933

[www.elqui.cl](http://www.elqui.cl)

