

Gestionamos tu inversión inmobiliaria de la A a la Z

Compramos propiedades en remates judiciales por ti. Buscamos según tu presupuesto, analizamos cada oportunidad y ejecutamos la operación hasta la inscripción, la entrega desocupada o la remodelación que contrates. También gestionamos su arriendo o venta.

Para personas y empresas con capital disponible que buscan invertir y necesitan un equipo especializado que se haga cargo del proceso.

Una vía legal para comprar mejor

El remate judicial es una vía legal e institucional que puede permitir adquirir propiedades a precios sustancialmente inferiores a su valor de mercado.

¿Qué es un remate judicial?

Es una venta pública de un inmueble ordenada por un tribunal. Sus reglas, fecha, precio mínimo y requisitos se fijan en las bases del remate.

1

Se publica la subasta

El tribunal informa cuándo y cómo se venderá la propiedad.

2

El interesado cumple los requisitos

Una persona o empresa puede participar si presenta la garantía y los antecedentes exigidos.

3

Se adjudica la propiedad

Quien hace la oferta ganadora paga el saldo y firma la escritura de adjudicación.

4

Se inscribe y se entrega

La escritura se inscribe en el Conservador de Bienes Raíces; la posesión material puede requerir gestiones adicionales.

El precio es solo el comienzo: revisamos el expediente y el inmueble antes de recomendar una puja.

Nos hacemos cargo de la operación, de la búsqueda al resultado

El cliente dispone de capital y conserva la decisión de invertir. GT Capital aporta el conocimiento, la capacidad operativa y la gestión profesional para convertir una oportunidad de remate en una propiedad inscrita, entregada desocupada o remodelada, con arriendo o venta posterior si se contrata.

QUÉ RECIBES SEGÚN EL ALCANCE QUE CONTRATES

Inscripción

Propiedad inscrita a tu nombre en el CBR.

Llave en mano

Además, posesión material, cerraduras cambiadas y entrega desocupada.

Remodelado

Además, administración de las obras acordadas y entrega remodelada.

Arriendo o venta

Corretaje adicional, con tarifa y momento de pago propios.

Tres capas. Una decisión.

El descuento visible solo importa cuando la operación completa resiste el análisis.

Legal

Causa, bases, gravámenes, prohibiciones, estado procesal y efectos del remate.

Financiera

Costo total, deudas, plazos, capital requerido, tope de puja y retorno esperado.

Comercial

Demanda, liquidez, comparables, ocupación, remodelación y estrategia de salida.

El cliente define el objetivo, el presupuesto, el alcance y el tope de puja, y decide si participa. GT Capital responde por ejecutar profesionalmente lo contratado.

1

Especialización regional

Foco operativo en la Región de Valparaíso.

2

Cobertura nacional

Búsquedas y encargos en todo Chile, según las reglas de cada tribunal.

El precio mínimo no es el costo real

Cinco familias de riesgo pueden convertir un descuento aparente en una operación cara.

1

Ocupación

Plazo, perfil del ocupante, negociación o lanzamiento.

2

Legal residual

Gravámenes, embargos, prohibiciones y cargas que no se alcanzan.

3

Costos ocultos

Contribuciones, gastos comunes, servicios, regularizaciones y obra.

4

Comercial

Demanda real, rotación, comparables y estrategia de salida.

5

Plazos

Garantía, consignación del saldo, escritura e inscripción.

Precio de adjudicación + costos del proceso + deudas + posesión + regularizaciones + remodelación = inversión total

Filtramos primero. Profundizamos después.

Lo valioso no es analizar todo. Es saber qué merece un análisis completo.

Universo

Remates y encargos

Filtro

Ubicación · tipología · comparables · proceso · ocupación

Análisis

Legal · financiero · comercial

Decisión

Tope de puja y estrategia

REGLA CENTRAL

Si una de las tres capas no sostiene la operación, no recomendamos participar.

De tu encargo a una decisión informada

El cliente define lo que busca; nosotros convertimos ese criterio en alternativas estudiadas y ejecutables.

1 Definimos el encargo

Presupuesto total, zonas de interés, tipo de inmueble y objetivo: reventa, renta o uso personal. Eliges de 1 a 5 informes y los pagas al contratar.

2 Buscamos y filtramos

Analizamos cada candidato en tres dimensiones: legal, financiera y comercial.

3 Presentamos alternativas

De 1 a 5 opciones, según los remates programados, cada una con su Informe + Reunión. Plazo máximo: un mes calendario desde el pago aprobado.

4 El cliente elige

Decide si participa, elige el alcance de la gestión y aprueba un tope de puja antes de comprometer recursos.

CONDICIONES DEL ENCARGO

Analizamos remates programados con un horizonte aproximado de 4 a 6 meses, según el tribunal y su carga laboral. Es una referencia orientativa, no una fecha comprometida.

Si no existe oferta compatible suficiente, devolvemos el importe pagado por los informes faltantes, con su IVA proporcional. Los informes entregados conservan su valor.

Después, según el alcance contratado, preparamos la garantía, representamos al cliente en la subasta y ejecutamos la escritura, la inscripción en el CBR, la posesión material y la remodelación. El arriendo o la venta se contratan aparte, como corretaje adicional.

El documento que sostiene la decisión

Cada alternativa seleccionada se estudia y se presenta por escrito antes de que el cliente decida participar en un remate.

Reúne el estado de la causa y del inmueble, riesgos, inversión total, comparables, escenarios y tope de puja. Es la base documentada para decidir si participar; si una dimensión falla, descartamos.

2,5 UF + IVA
por oportunidad

Se paga antes del análisis. Incluye una reunión de hasta 45 minutos, presencial a convenir o por videoconferencia, en la que explicamos las cifras, los riesgos, el tope de puja y la conclusión.

Legal

Revisamos expediente y bases, estado procesal, dominio, gravámenes y ocupación; identificamos cargas y riesgos que pueden subsistir.

Financiero

Estimamos la inversión total, deudas y plazos; construimos escenarios de puja, retorno esperado y tope máximo.

Comercial

Contrastamos el valor de mercado con comparables, demanda, posible arriendo o venta y estrategia de salida.

¿Por qué es fundamental?

Permite comparar alternativas y descartar riesgos antes de comprometer una garantía. Documenta los supuestos, expone todos los análisis para que el cliente decida informado objetivamente, y fija un tope de puja para que el cliente apruebe con antecedentes concretos.

Antes de contratar, el cliente acepta las condiciones de uso y confidencialidad del informe. La decisión de participar es suya: el análisis pagado no obliga a contratar la gestión. Si contrata la gestión de esa misma oportunidad, el informe se descuenta del honorario.

Del encargo a la llave

El cliente aprueba. GT Capital ejecuta el trabajo técnico, judicial y operativo.

1	Mandato	Objetivo, presupuesto, zonas y criterios de descarte.
2	Búsqueda	Rastreo y filtro de oportunidades según el encargo.
3	Informe + Reunión	Revisión legal, financiera y comercial. Tope de puja que el cliente aprueba.
4	Remate	Garantía, documentación, estrategia y representación dentro del tope aprobado.
5	Inscripción	Saldo, acta, escritura, alzamientos y CBR, con la representación de nuestro abogado en la causa.
6	Entrega y salida	Desocupación, cambio de cerraduras y remodelación, según el alcance. Arriendo o venta como corretaje adicional.

Cada etapa se documenta y se ejecuta de acuerdo con las condiciones particulares del tribunal y de la propiedad.

A éxito, según el resultado

Condiciones explícitas desde el inicio para el informe, la gestión de la operación y el corretaje posterior.

Informe + Reunión

2,5 UF + IVA

Por oportunidad, pagado antes del análisis. Reunión de hasta 45 minutos, presencial a convenir o por videoconferencia. En la búsqueda por encargo eliges de 1 a 5 informes, pagados al contratar.

GESTIÓN DE OPERACIONES

Inscripción

Propiedad inscrita a nombre del cliente en el CBR.

FIJO

5% + IVA

sobre el valor de adjudicación

VARIABLE

10% + IVA

del ahorro entre el tope aprobado y la adjudicación

Mínimo: 100 UF + IVA.

Pago del saldo: 80% contra acta de adjudicación y 20% con la inscripción acreditada.

Llave en mano

Lo anterior, más posesión material, cambio de cerraduras y entrega desocupada.

FIJO

6% + IVA

sobre el valor de adjudicación

VARIABLE

10% + IVA

del ahorro entre el tope aprobado y la adjudicación

Mínimo: 100 UF + IVA.

Pago del saldo: 80% contra acta de adjudicación y 20% con la entrega desocupada y las cerraduras cambiadas.

Remodelado

Lo anterior, más administración de las obras acordadas y entrega remodelada.

FIJO

7% + IVA

sobre el valor de adjudicación

VARIABLE

10% + IVA

del ahorro entre el tope aprobado y la adjudicación

Mínimo: 100 UF + IVA.

Pago del saldo: 80% contra acta de adjudicación y 20% con la recepción de las obras.

Los tres servicios incluyen la representación de nuestro abogado en la causa, sin cobro aparte. El mínimo se aplica antes del descuento del informe de esa misma operación.

CORRETAJE ADICIONAL

Arriendo

50% + IVA

de un canon, contra la firma del contrato de arriendo.

Venta

2% + IVA

del valor de venta, contra la inscripción a nombre del comprador.

Honorarios a éxito. Sin adjudicación no se devengan honorarios de gestión. El informe pagado conserva su valor. El cálculo y los costos que no incluye el honorario están en la página siguiente.

Cómo se calcula y cuándo se paga

Un mismo cálculo para el presupuesto, el contrato y el cobro. Todas las cifras del cálculo se expresan en UF.

EL AHORRO

Es la diferencia positiva entre el tope de puja aprobado y el valor de adjudicación. Nunca se calcula contra el valor de mercado. Si se adjudica al tope, el variable es cero.

EL MÍNIMO

El honorario neto es el mayor entre 100 UF y la suma del fijo y el variable. El mínimo se aplica antes de descontar el informe de esa misma operación.

EL DESCUENTO DEL INFORME

Si contratas la gestión de la oportunidad que analizamos, sus 2,5 UF se descuentan del honorario. Los demás informes del encargo no se descuentan.

EL PAGO DEL SALDO

80% contra el acta de adjudicación y 20% al completar el alcance: inscripción acreditada, entrega desocupada con cerraduras cambiadas o recepción de las obras.

Ejemplo ilustrativo: Llave en mano

Adjudicación de 3.000 UF con un tope aprobado de 3.300 UF. Es un ejemplo de cálculo, no una operación real.

Componente fijo	$6\% \times 3.000$	180,000
Ahorro y variable	$300 \text{ UF} \times 10\%$	30,000
Honorario neto	$180 + 30$; supera el mínimo	210,000
Informe de la misma operación	descuento sobre el neto	-2,500
Saldo neto de gestión	$210 - 2,5$	207,500
IVA del saldo	$207,5 \times 19\%$	39,425
Saldo total por pagar	$207,5 + 39,425$	246,925
80% contra acta	$246,925 \times 80\%$	197,540
20% al completar el alcance	$246,925 \times 20\%$	49,385

El informe ya pagado fue de 2,975 UF con IVA. Sumado a los dos pagos, el cliente paga 249,900 UF, equivalentes a 210 UF + IVA.

COSTOS DE TERCEROS, QUE FINANCIA EL CLIENTE

El honorario cubre la gestión de la operación según el alcance contratado. No incluye la garantía, el saldo del precio de adjudicación, las contribuciones y otras deudas, los honorarios del receptor judicial, los aranceles de notaría y CBR, los servicios y gastos comunes atrasados, las regularizaciones, los materiales ni la mano de obra de remodelación.

Especialistas en Valparaíso. Disponibles en todo Chile.

La misma metodología se adapta a garantías, plazos y modalidad de audiencia de cada tribunal.

Especialidad local, ejecución nacional

Somos especialistas en los tribunales civiles de Viña del Mar y Valparaíso:

VIÑA DEL MAR 1º, 2º y 3º Juzgados Civiles

VALPARAÍSO 1º, 2º, 3º, 4º y 5º Juzgados Civiles

También ejecutamos encargos en todo Chile, adaptando garantías, plazos y audiencias a las reglas de cada tribunal.

Después de la adjudicación

Desocupación

Gestión extrajudicial y judicial según el caso. Incluida en Llave en mano y Remodelado.

Remodelación

Presupuesto, coordinación y control de obra. Incluida en Remodelado.

Arriendo

Publicación, filtro, contrato y entrega. Corretaje adicional.

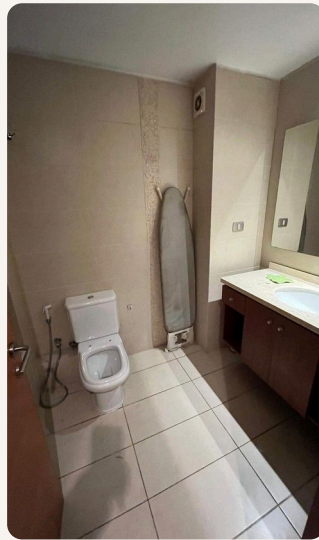
Venta

Tasación, comercialización y cierre. Corretaje adicional.

De activo ocupado a propiedad generando renta

Operación gestionada para Constructora e Inmobiliaria Sogar Ltda. en Reñaca Norte. La operación real terminó en arriendo.

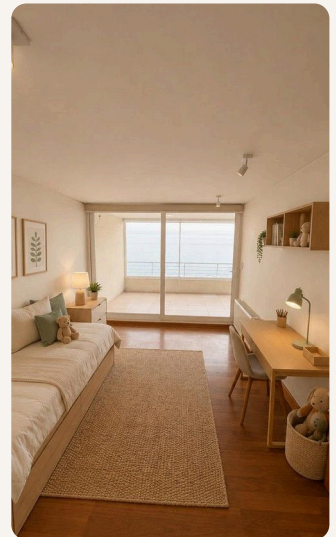
ANTES



DURANTE



RESULTADO



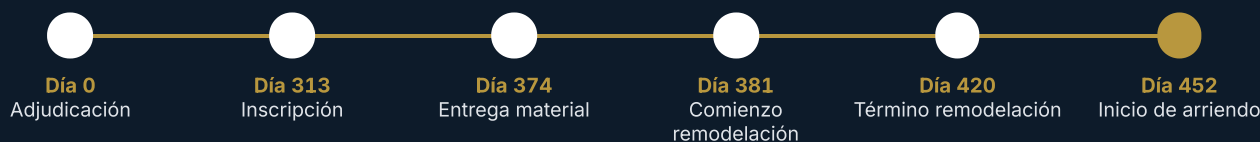
Salida extrajudicial acordada · posesión material · remodelación · comercialización · arriendo

Renta medida sobre la inversión total

Cifras brutas antes de vacancia, impuestos, mantenciones y gastos no recuperables.

\$107.096.035 valor de adjudicación	\$121.193.806 inversión total	\$307.867.575 referencia de mercado
\$800.000 arriendo mensual + GGCC	\$9.600.000 renta anual bruta	12,62 años payback bruto sobre la inversión
7,92% cap rate bruto sobre la inversión total	3,12% cap rate bruto sobre la referencia de mercado	34,8% · 65,2% precio / mercado · descuento (no son ROI)

Hitos



Días transcurridos desde la adjudicación en esta operación. No son un compromiso de plazo para otras operaciones.

Comparativo de renta bruta anual

Arriendo Stella Maris	\$9.600.000 · 7,92%
Depósito a plazo referencial	\$5.526.438 · 4,56% anual simple

El comparativo no considera el avalúo de la propiedad, expresado en UF y, por tanto, indexado a la variación del IPC.

DAP calculado sobre la misma inversión total. Referencia: tasa BCCh de captación en pesos, 90 días a 1 año, 0,38% mensual; última cifra disponible al 29 sep 2026. Precio / mercado es la adjudicación dividida por la referencia de mercado; el descuento es la diferencia restante.

Si se hubiese vendido al terminar la obra

La operación real terminó en arriendo. Estas cifras ilustran una venta que no ocurrió, supuesta al terminar la remodelación, 420 días después de la adjudicación. Todo el retorno de esta página es hipotético.

\$306.335.925

venta supuesta

UF 7.500 × UF del 31 jul 2026

\$121.193.806

inversión total

Mismo capital del caso de renta

\$185.142.119

utilidad bruta hipotética

Venta supuesta menos inversión

Retorno hipotético bruto

152,77%

ROI total hipotético

123,86%

ROI anualizado hipotético · 420 días

Comparación con un DAP

27,3 veces

más retorno anualizado, en el escenario hipotético

ROI anualizado hipotético 123,86% frente al DAP anualizado equivalente de 4,54%.

En 420 días y con el mismo capital, el DAP produciría \$6.359.188 (5,25%), frente a \$185.142.119 de utilidad bruta hipotética.

Cómo se calcula

$\text{ROI total} = (\text{venta supuesta} - \text{inversión total}) \div \text{inversión total} \times 100 = 152,77\%$.

$\text{ROI anualizado} = [(\text{venta supuesta} \div \text{inversión total}) \text{ elevado a } (365 \div 420) - 1] \times 100 = 123,86\%$.

La venta no ocurrió. El escenario supone venta inmediata al terminar la obra y excluye costos de venta, impuestos y financiamiento. El DAP usa una tasa referencial constante. No es una promesa de rentabilidad ni de plusvalía.

Fuentes: UF \$40.844,79 al 31 jul 2026 (SII). DAP: 0,38% mensual, BCCh, 29 sep 2026. Base 4,56% anual simple; para 420 días equivale a 5,25% total y 4,54% anualizado.

Cinco operaciones documentadas

Experiencia gestionada por Camilo García antes de la constitución de GT Capital SpA.

ACTIVO	ADJUDICACIÓN	MERCADO	PRECIO / MERCADO	DESCUENTO
 Barrio Parque Viña Remodelada, arrendada y vendida	\$36.900.000	\$94.500.000	39,0%	61,0%
 Sun City Dos Arrendada y vendida tras un año	\$45.300.000	\$120.871.413	37,5%	62,5%
 Altair Arriendo continuado a ocupantes	\$123.000.000	\$197.670.214	62,2%	37,8%
 Stella Maris Desocupada, remodelada y arrendada	\$107.096.035	\$307.867.575	34,8%	65,2%
 Holiday Park Arriendo continuado a ocupantes	\$121.500.000	\$217.559.753	55,8%	44,2%

Cómo leer las dos columnas. Precio / mercado es la adjudicación dividida por la referencia de mercado. El descuento es la diferencia restante hasta esa referencia. Ninguno de los dos mide rentabilidad (ROI) ni utilidad realizada.

Valores UF convertidos a \$41.049,01 (UF del 29 sep 2026). Mercado corresponde a la referencia informada a la fecha de cada remate; no es rentabilidad realizada.

Responsabilidad directa en cada operación

Dos capacidades complementarias: ejecución inmobiliaria y tecnología aplicada al análisis.



Camilo García

CEO

Desarrollo inmobiliario, evaluación técnica y operación de compras en remates judiciales.

“Cada operación debe sostenerse en el expediente, los números y una estrategia de salida clara.”



Pablo Troncoso

CTO

Desarrollo web, automatización e inteligencia artificial aplicada a procesos de búsqueda y seguimiento.

“La tecnología debe reducir el tiempo de búsqueda y convertir información dispersa en decisiones concretas.”

Experiencia explicada por quienes invirtieron

Testimonios autorizados. Nombres abreviados por privacidad.

KA

“Nunca había participado en un remate. Me explicaron cada paso y supimos exactamente hasta cuánto pujar. Me adjudiqué un departamento en Reñaca con más de 40% de descuento.”

Katherine Avendaño H.

AP

“Llevo años invirtiendo por la vía tradicional. Con GT Capital entré al mundo de los remates y la diferencia en precio es real. El análisis previo es serio, no es un negocio de promesas.”

Ana Poblete J.

CG

“Quería comprar mi primera propiedad, pero los precios estaban fuera de mi alcance. A través de GT Capital encontré una opción real dentro de mi presupuesto.”

Claudio García B.

Los resultados dependen de la propiedad, la competencia en la subasta, el expediente y las condiciones de mercado.

GT Capital

La próxima operación comienza antes del remate

Cuéntanos qué buscas. Nosotros rastreamos, analizamos y ejecutamos.

Conversemos

WEB www.gtcapital.cl

EMAIL contacto@gtcapital.cl

WHATSAPP [+56 9 6704 7476](https://api.whatsapp.com/send?phone=56967047476)

OFICINA Montaña 853, Of. 301, Viña del Mar



INSTAGRAM

[instagram.com/gtcapital.cl](https://www.instagram.com/gtcapital.cl)



FACEBOOK

facebook.com/p/GTCapitalcl-61589190294026

Cada operación está sujeta a revisión individual. GT Capital no garantiza adjudicación, rentabilidad, plusvalía, plazo de desocupación ni resultado judicial.

Versión octubre 2026