



Mercado de viviendas nuevas en el país y la RM sigue por debajo de los volúmenes previos a la pandemia: Inmobiliarias apuestan a repunte de ventas en 2025, pero piden medidas reactivadoras

MARCO GUTIÉRREZ V.

Hasta 2019, antes de la pandemia, en Chile se vendían anualmente sobre 60 mil viviendas nuevas, y en el Gran Santiago más de 30 mil unidades. En los años siguientes, la demanda comenzó a bajar notoriamente, en medio de una economía débil, mayor inflación, tasas de interés más altas, dificultades de los compradores para acceder a créditos hipotecarios y altos precios de las propiedades por mayores costos de construcción.

En 2023, en la capital se comercializaron cerca de 26 mil viviendas, lo que de todos modos fue mejor que las 21.046 unidades del año previo, según datos de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC). A nivel nacional, el mercado llegó solo a las 47.155 casas y departamentos el ejercicio pasado.

El 2024 comenzó con resultados negativos, pues la venta de viviendas en la Región Metropolitana bajó 7,5% anual, a 4.853 unidades.

Este escenario ha disparado el stock de viviendas disponibles a un máximo histórico de 113.000 unidades a nivel nacional.

¿Cuándo repuntarán las ventas? Probablemente en 2025. Así lo estiman ejecutivos del rubro, quienes advierten que ello depende de varios factores, como un mayor acceso a financiamiento para los compradores y menores tasas de interés.

Respecto de volver a las cifras previas a la pandemia, no hay certezas.

Perspectivas

Ariel Magendzo, presidente de Paz Corp, afirma que es difícil realizar proyecciones "porque hay tantos factores externos. Creemos que este año será de transición, será un poco complicado todavía. Pero cuando las tasas se establezcan en un nivel un poco más

Reducción o eliminación de impuestos, como el IVA a la venta; nuevos subsidios, ampliar la oferta de créditos hipotecarios y combatir la permisología, son temas clave que demandan en la industria.



ELISA MERINO ENRAY

60.000

viviendas nuevas al año se vendían en Chile antes de la pandemia. En 2023, apenas se superaron las 47.000 unidades y en 2022 fueron 42.344 unidades.

bajo, eso reactivará a las empresas y a los compradores. Entonces, el 2025 deberíamos empezar a ver algo. Ojalá en el primer semestre del próximo año".

Raimundo Cruzat, gerente general de Echeverría Izquierdo Inmobiliaria, señala que "la industria debiese tener un repunte el próximo año. Esto dependerá, por un lado, de lo que ocurra con las tasas de interés, con las políticas crediticias de los bancos, así como de las expectativas generales del país".

Rodrigo González, gerente

general Ingevec, estima que "la venta de viviendas empezará a repuntar a partir de 2025, en la medida que existan mejores condiciones de expectativas de crecimiento y tasas de interés más bajas". Añade que "ya vemos algunos signos que se orientan hacia un repunte del escenario, como la reciente baja en la inflación, junto con las medidas del Banco Central para contenerla".

Para un poco antes de 2025 ve el repunte **Marcos Retamal, gerente general de Moller y Pérez-Cotapos (MPC)**. "Proyectamos una mejora en la industria a partir del segundo semestre de este año, por lo que iniciaremos inversiones inmobiliarias en nuevos proyectos por un total de US\$ 150 millones", señala.

El presidente de la **Cámara Chilena de la Construcción (CChC)**, **Juan Armando Vicuña**, destaca que las ofertas de productos terminados podrían im-

pulsar la demanda. Sobre una fecha concreta de reactivación, afirma que "no podría decirlo, porque depende mucho de la inflación y de las tasas de interés, que sigan bajando".

Fernando García-Huidobro, presidente del directorio de Inarco, tampoco ve una fecha cercana de recuperación. Recuerda que hay inmobiliarias que se han visto afectadas por altas tasas —de 20% a 25%— de desistimientos de promesas de compraventa, lo que incide en menores escrituras, impidiendo que las compañías salden sus deudas.

Medidas del Estado y banca

Magendzo cree que es probable que las ventas en la Región Metropolitana regresen a las 30.000 unidades "en la medida en que las tasas se establezcan y la gente pueda

acceder a los créditos".

El presidente de Paz Corp añade que "para que se logre la recuperación del sector y se alcance una venta similar a la que teníamos en prepandemia, el Estado tiene una llave muy fuerte respecto de los incentivos que puede otorgar en la demanda, como la implementación de subsidios más robustos que estimulen la adquisición de viviendas". Agrega que también se puede eliminar —al menos temporalmente— el impuesto de timbres y estampillas para los departamentos DFL2, y "considerar un modelo similar al de Perú, donde la compra de inmuebles está sujeta a un 50% del IVA, independientemente de su valor".

Rodrigo González señala que "aunque las medidas tomadas por el Gobierno han ido en la dirección correcta, han tenido un impacto acotado y se deben ge-

nerar mayores incentivos para la adquisición de viviendas tanto para usuarios finales como para los inversionistas". Considera, por otra parte, que "es clave ampliar la oferta de créditos hipotecarios con mejores condiciones, como tasas de interés más bajas y plazos más extensos; esto permitirá bajar el stock de viviendas y reactivar la economía".

García-Huidobro coincide en que "faltan medidas innovadoras de parte de la banca para fortalecer la demanda, como hipotecas a más largo plazo. Hay quienes son sujeto de crédito, pero no les alcanza su nivel de ingreso para cubrir el dividendo".

Juan Armando Vicuña sostiene que "por el momento" no ve al mercado regresando a niveles de ventas previos a la pandemia. "Pero hago un llamado al Banco Estado a que saque su hipoteca, porque eso mueve el resto del sector".

Permisos y densificación

Retamal, de MPC, considera que "el Gobierno debe avanzar más rápido en la 'permisología' que tiene trabada la inversión, con tiempos extremadamente largos y costosos".

En tanto, Raimundo Cruzat afirma que "es difícil volver a los niveles previos a la pandemia en el corto plazo". Indica que "los proyectos inmobiliarios en Chile se encarecieron y son más difíciles de ejecutar. Esto se da por la menor disponibilidad de espacios para densificar, por los cambios de condiciones en edificación, por las restricciones en el monto financiado y en las tasas de interés que está dando la banca y también por la burocracia".