

## EDITORIAL

# Caída en ventas de viviendas

**Chillán tiene ubicación estratégica, conectividad en expansión, una población en crecimiento y un mercado inmobiliario que -aunque golpeado- sigue mostrando signos de resiliencia.** Pero para que ese potencial se transforme en desarrollo sostenido, es indispensable reactivar el círculo virtuoso que componen el acceso a crédito, normativas eficientes, infraestructura habilitante y políticas públicas que pongan al centro a las familias y su derecho a la vivienda.

**E**n medio de un panorama económico que aún no logra despejarse, las cifras entregadas por la consultora Tinsa by Accumin sobre el mercado inmobiliario de Chillán en el trimestre febrero-abril de 2025 dejan poco espacio para la interpretación: una caída del 32,4% en las ventas de viviendas nuevas, en comparación con el mismo período de 2024, una disminución aún más acentuada en el segmento de casas, y una oferta que se retrae en paralelo.

No es la primera vez que el mercado inmobiliario local se enfrenta a un ciclo de baja, pero lo que distingue al actual escenario es su carácter estructural. Como bien lo señaló en la edición Domingo de La Discusión, Sebastián Godoy, presidente de la Cámara Chilena de la Construcción Ñuble, "estamos frente a una tormenta perfecta, donde confluyen alzas en las tasas hipotecarias, condiciones crediticias más estrictas, un aumento sostenido de la UF (36,7% en cinco años) y costos de construcción en ascenso. El resultado es un mercado que se ralentiza, empresas que postergan proyectos, y compradores que, ante la incertidumbre, optan por esperar.

A pesar de esta tendencia, Chillán no ha perdido del todo su atractivo como polo de desarrollo. De hecho, sigue liderando, junto a Rancagua, las ventas de viviendas nuevas en la zona centro-sur del país, con una participación del 25,9%. Pero este impulso -que se explica en parte por la creación de la región de Ñuble- necesita ser sostenido por políticas públicas, planificación urbana y condiciones financieras que no castiguen a las familias que quieren acceder a una vivienda.

Una de las señales más preocupantes que entrega el

informe de Tinsa es la caída en la oferta: un 42% menos en comparación con el mismo trimestre del año anterior. En el caso de las casas, el retroceso supera el 50%. Esto no solo refleja una menor actividad del sector privado, sino también una respuesta directa a la debilitada capacidad de compra de la población. Las empresas no construyen porque no hay quién compre, y no hay quién compre porque los ingresos no alcanzan y los créditos no fluyen.

En este contexto, medidas como el subsidio a la tasa hipotecaria para viviendas nuevas de hasta 4.000 UF, que permite una rebaja de 0,6% en la tasa de interés, sumado a la garantía estatal a través del Fogaes, pueden hacer la diferencia entre una familia que logra acceder a su primera vivienda y otra que no. Se trata de instrumentos bien diseñados, pero que requieren difusión, rapidez en su implementación y una articulación efectiva con los oferentes de viviendas.

Por último, completan esta ecuación negativa barreras normativas y administrativas que muchas veces se transforman en verdaderos laberintos. La tramitación de permisos, la falta de coordinación entre organismos públicos y la escasa actualización de los instrumentos de planificación territorial ralentizan la inversión e impiden una respuesta oportuna a la demanda.

El descenso en las ventas de casas y departamentos en la capital regional es un llamado de atención para el sector público y el privado. Ambos tienen responsabilidades que no pueden eludir, pues lo que está en juego no es solo la dinámica de un mercado, sino la posibilidad de que más personas tengan acceso a una vivienda.