EL HERALDO

Fecha: 12/07/2025 Audiencia: 6.000 Sección: OPINION
Vpe: $961.906 Tirada: 3.000 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $1.850.000 Difusión: 3.000
Vpe portada: $1.850.000 Ocupación: 51,99%

La efectividad del subsidio a la tasa hipotecaria

El mercado inmobiliario chileno vive una paradoja evidente: miles de familias buscan una vivienda, mientras el país acumula un sobre stock histórico de propiedades nuevas disponibles; sin embargo, la compraventa no ocurre: ¿La razón principal? El desacople entre los ingresos familiares y el precio de las viviendas, las que, junto con restricciones de acceso al crédito hipotecario, han puesto un freno severo al dinamismo del sector.

En este contexto surge el subsidio a la tasa hipotecaria, una política pública que ha sido bien recibida tanto por el mercado, como por las familias. La iniciativa busca fomentar la demanda por viviendas nuevas, reduciendo el costo de financiamiento para quienes hoy no logran calificar.

Pero, más allá de los aplausos iniciales, cabe preguntarse: ¿será efectiva? Pongamos un ejemplo práctico. Una familia que accede a un crédito hipotecario por el 90% del valor de una propiedad de UF 3.000, con una tasa de interés del 4,5%, necesitaría acreditar un ingreso mensual superior al requerido si esa misma tasa fuera del 3,9%, como lo permitiría el subsidio. La diferencia en la carga financiera es de aproximadamente un 6% menos en el ingreso exigido; es decir, algunas familias que hoy no califican podrían, con esta medida, ser admitidas por el sistema financiero.

Sin embargo, el ingreso es sólo una de las variables en juego; desde 2019, los hogares chilenos enfrentan un incremento sostenido en el costo de la vida y un estancamiento en los salarios reales. Además, la tasa de morosidad ha aumentado y el sobreendeudamiento es un fenómeno creciente. En paralelo, las cifras de desempleo se mantienen en niveles preocupantes -8,9% se ubicó la tasa de desocupación en Chile durante el trimestre marzo/mayo- y la percepción de incertidumbre desincentiva decisiones de largo plazo como la compra de una vivienda.

Alberto Alarcón Palacios. Académico FEN UNAB

Por lo tanto, si bien la política puede abrir una ventana para que algunas familias accedan a financiamiento, es poco probable que por sí sola reactive de forma estructural el mercado. La demanda necesita más que una tasa menor: de confianza, empleo estable, ingresos consistentes y un entorno financiero más flexible.

Asimismo, el impulso a la demanda no puede darse de forma aislada. Hoy existe stock: sí, pero si no se incentiva también la oferta, corremos el riesgo de agotar el inventario sin reponerlo con nuevos proyectos. La inversión inmobiliaria enfrenta barreras: trabas normativas, incertidumbre regulatoria, costos de construcción en alza y una creciente dificultad para obtener permisos; si no se abordan estas restricciones, el rebote de corto plazo en las ventas podría convertirse en un cuello de botella a mediano plazo.

El subsidio a la tasa es una buena señal y una ayuda concreta para algunas familias, pero no debe confundirse con una solución integral. El desafío habitacional requiere una estrategia sistémica: políticas de acceso al financiamiento, fomento a la inversión, certeza normativa, planificación urbana coherente y una mirada de largo plazo, que ponga a las personas —y su derecho a una vivienda adecuada— al centro del desarrollo.