



Venta de propiedades no logra repuntar pese a baja en las tasas

ECONOMÍA. Osorno cuenta actualmente con una gran oferta de casas y departamentos en venta, que no pueden ser vendidos a corto plazo, por sus altos valores, las exigencias de la banca y la poca capacidad de ahorro de muchas personas. No obstante, se espera un alza con esta nueva posibilidad que abre el mercado.

Paola Rojas
paola.rojas@australosorno.cl

El rubro inmobiliario ha pasado por difíciles momentos en los últimos años, donde las altas tasas de interés que exige la banca, para otorgar créditos hipotecarios; el monto del pie para comprar -que representa el 20% del valor total de la propiedad-; además de los altos precios de los bienes inmuebles, generaron una contracción en las ventas, lo cual mantiene al mercado del corretaje más bien paralizado.

Así es como se ve una gran oferta en la ciudad, ya que además de proyectos de entrega inmediata y otros que se están levantando aún, se suman casas, departamentos y terrenos por todos los sectores de Osorno, los cuales están siendo muy difíciles de vender a causa de esta tormenta perfecta. Sólo hay que recorrer calles como Cervantes, Concepción o Ercilla para encontrar numerosos letreros anunciando la venta de propiedades.

Además, un factor que antes no era tan considerado a la hora de comprar, ahora sí influye fuertemente y es el del alto precio de las contribucio-

nes, lo que igualmente ha generado que muchas casas se estén poniendo a la venta, especialmente en el centro y en la zona oriente de Osorno, las cuales pueden pasar años sin que sean compradas.

ALTO VALOR DE VIVIENDAS

La venta de propiedades en general ha estado muy lenta, a pesar de que con la baja de las tasas de interés se pensaba que habría una reactivación y así lo señaló la corredora de propiedades Yennifer Bertín, de la empresa Corretajes Bertín, quien dijo que esta medida no logró cambiar el panorama, como muchos pensaban que sucedería.

“Las tasas pueden haber bajado, pero los bancos no han dado tregua. La oferta de ventas ha aumentado y las propiedades no han bajado, siguen estando caras”, explicó.

Por ejemplo, en el caso de Rahue, esta corredora comentó que antes de la pandemia se encontraban precios razonables, que las personas podían manejar, pero después de 2020 las propiedades subieron considerablemente sus valores y desde allí se mantienen sin variar en general.

“Se ven muchos letreros de



EXISTE UNA GRAN OFERTA DE PROPIEDADES EN VENTA EN DIFERENTES BARRIOS DE OSORNO, YA SEA ANTIGUAS O SEMINUEVAS.

venta, pero las propiedades están muy caras y los bancos están muy complicados para otorgar los créditos hipotecarios, siguen siendo muchas exigencias. La baja de las tasas, la verdad, no ha influido en nada”, sostuvo.

ALZA EN CONTRIBUCIONES

También un factor a considerar en este rubro es el de las contribuciones, que también han presentado un alza muy importante. En ese sentido, la corredora Yennifer Bertín indicó que es un alza que no se visibilizó tempranamente, lo que influyó de forma potente en la demanda de propiedades.

“Eso influye a la hora de comprar, porque al final con eso uno termina pagando un dividendo, luego de 20 o 25 años, y dependiendo del sector, hay que seguir pagando toda la vida y eso no es gracioso para nadie”, manifestó.

En relación a dónde se ve mayormente este fenómeno, la corredora precisó que en todo

“Se ven muchos letreros de venta, pero las propiedades están muy caras y los bancos están complicados para otorgar créditos hipotecarios”.

Yennifer Bertín
corredora de propiedades de
Corretajes Bertín

el sector oriente de Osorno, el centro también, mientras que otros barrios como Rahue o Francke se registra en menor medida, limitándose a algunas construcciones cuyo avalúo fiscal es muy alto, pero la mayoría están exentas de ese impuesto.

En cuanto a las preferencias de los actuales compradores, Yennifer Bertín explicó que la gente está prefiriendo claramente las casas por sobre los departamentos, debido a que ante dividendos tan altos en ambos tipos de inmuebles, la

gente prefiere la amplitud, comodidad e independencia de una casa, ya que además ambos pagan contribuciones altas en el sector oriente o centro.

COMPLEJO ESCENARIO

Por otro lado, la corredora de propiedades, dueña de la empresa Aires del Sur, Nora Flores, explicó que ahora, durante este último mes, los bancos están aplicando la baja en las tasas, así como también el subsidio al dividendo, que es una gran ayuda para quienes compran una primera vivienda.

No obstante, los bancos siguen exigiendo un pie alto para esa compra, ya que sólo prestan un 80% del valor de la propiedad, mientras que el 20% restante debe estar consignado, siendo ese el principal freno para este tipo de adquisiciones.

Además, las propiedades tampoco han bajado sus valores y estando en Unidades de Fomento (UF), al final el alza es sostenida en el tiempo.

“Cuando se compra una propiedad, hay que pensar que el valor que uno tiene que pagar como dividendo es cuando lo empieza a pagar, no cuando se cotizó de forma previa. Hay que considerar varios factores: las propiedades no han bajado, sobre todo en el sector oriente, la consignación del pie y la inestabilidad económica que estamos viviendo, porque hay mucha gente que está cesante y muchos están cayendo en Dicom”, señaló.

La corredora Nora Flores agregó que para muchas personas actualmente es imposible juntar el dinero para consignar un pie al banco, a lo que se suma tener un buen comportamiento comercial, el comprador debe estar bancarizado y ahora ninguna propiedad cuesta menos de cien millones de pesos.

Considera que hay un ingrediente crucial para este complejo escenario, que es la falta de regularización en el precio de las propiedades,



3,4% están

las tasas de interés de los hipotecarios en el último mes, mientras que hace un año estaban bordeando el 5%, lo que abre una posibilidad de reactivar la demanda por propiedades.

(viene de la página anterior)

donde incluso se ven casos en que las personas, luego de recibir una vivienda con algún tipo de subsidio estatal, venden sus inmuebles en más de 80 millones de pesos, pese a que hace cinco años atrás costaron alrededor de 30 millones de pesos.

“La misma gente ha estado echando a perder el mercado, porque venden a un valor muy alto. Por eso hay un montón de letreros con casas que dice ‘se vende’, montones de corredores vendiendo, pero si se preguntan los valores, son inalcanzables y no veo que la gente los vaya a bajar”, expresó Nora Flores.

Con respecto a ese último punto, la corredora explicó que a pesar de que hay casas que pueden estar dos años a la venta sin lograr este objetivo, en general los vendedores no bajan los precios iniciales con que se ofrecieron.

El análisis que hace esta corredora, de acuerdo a su experiencia, es que los bancos no están tan restrictivos como se tiende a pensar, sino que es la

realidad que viven las personas actualmente, donde por un lado la situación económica de los potenciales compradores es compleja y, por otro, los vendedores mantienen precios muy inflados, casi imposibles de pagar para cualquiera.

INGRESOS INSUFICIENTES

En tanto, la corredora Ximena Castro, dueña de la empresa Propiedades Nuevo Horizonte SPA, comentó que desde el año pasado vienen notando una fuerte baja en la venta de propiedades y este año, a pesar de que hace poco más de un mes las tasas bajaron, aún el mercado no se reactiva.

“El pie es una piedra de tope para la mayoría y lo otro es la renta que piden para comprar, para que les aprueben un crédito hipotecario, porque muchas veces hay familias que solo un integrante trabaja de manera formal y el otro lo hace de manera independiente, informal y por eso no pueden acreditar suficientes ingresos. Ese es un problema que me ha

50% cayeron las

ventas de propiedades entre el 2023 y 2024, lo que en el último año se ha mantenido sin mostrar recuperación, sin embargo, puede que este escenario mejore con la baja de las tasas.



MUCHAS PROPIEDADES PUEDEN PASAR AÑOS SIN LOGRAR VENDERSE.

tocado con varios clientes, porque definitivamente no les da la renta para una casa de 70 u 80 millones de pesos y casi la mayoría tampoco tiene el ahorro que exigen”, señaló.

Ximena Castro agregó que en general en Osorno se ven muchas casas con letreros que anuncian su venta, muchas de

ellas pasan meses y años con el anuncio, precisamente porque es muy difícil comprarlas, a lo que se agregan los altos valores.

“El precio es otro factor. Al menos yo, desde mi rol, cuando recibo una casa les hago ver a las personas que tienen que cobrar el valor que corresponde y no necesariamente el va-

20% de pie

exigen los bancos en general, para alguien que quiere optar a un crédito hipotecario, lo cual es muy difícil de ahorrar, por el alto valor de las viviendas y la actual situación económica.

lor que ellos necesitan obtener, porque mucha gente me dice ‘necesito \$100 millones’, pero resulta que la casa vale \$90 millones como máximo. No es lo que la gente necesita, sino lo que la tasación diga y el valor comercial indique”, sostuvo.

En cuanto a la competencia entre propiedades nuevas y usadas, Ximena Castro indicó que hay más ventajas para las de primera mano, ya que por ejemplo, el Banco Estado está financiando hasta el 90% para las nuevas y el 80% para las de segunda mano.

“Eso me ha pasado y obviamente el cliente optó por una vivienda nueva, porque tenía mayor cantidad de financiamiento, es decir, debía tener menos pie. Entonces, a veces igual los corredores nos enfrentamos a ese escenario, que no es igual para las distintas opciones. Eso tiene que ver también con el crédito Fogaes (Fondo de Garantías Especiales), que es para la primera vivienda y ahora está enfocado

sólo para las nuevas, mientras que hace tres o cuatro años vendía casas usadas con esa modalidad, pero ahora cambian las reglas del juego”, señaló.

Ximena Castro comentó que si bien aún no le han tocado personas que se vean obligadas a ofertar su casa por el alza en las contribuciones, otros colegas se lo han manifestado, ya que muchas villas donde hay casas de alto valor, que fueron adquiridas hace más de 20 años atrás, los propietarios están jubilando, por lo que sus ingresos bajaron a menos de la mitad de lo que recibían y ahora les resulta muy complejo pagar las contribuciones. Eso está pasando mucho en el sector oriente.

Esta corredora agregó que al ser tan difícil comprar una propiedad, ha crecido más la demanda por arrendar. No obstante, con la baja en las tasas bancarias se ha visto en las últimas semanas mayor interés para agendar visitas, lo que representa una luz de esperanza en este alicaído rubro. **CS**