

Cómo las proptech se están preparando para eliminación temporal del IVA a la compra de vivienda

La eventual rebaja –o eliminación transitoria– del IVA a la compra de viviendas nuevas por un período de 12 meses que anunció el gobierno, no sólo reactivaría la demanda inmobiliaria, sino que ya comenzó a gatillar movimientos concretos en las proptech (startups orientadas al mundo de las propiedades), que ven en esta medida una ventana acotada pero intensa para capturar negocio.

Actualmente, la venta de propiedades nuevas en Chile está afecta a un IVA del 19%, impuesto que comenzó a aplicarse en 2016. En la práctica, este gravamen ha significado un aumento en el precio final de las viviendas en torno a un 10% a 12%. Por ejemplo, en una propiedad de UF 3.000 (cerca de \$110 millones), el impacto puede superar los \$10 millones, dependiendo de cómo se estructure el proyecto.

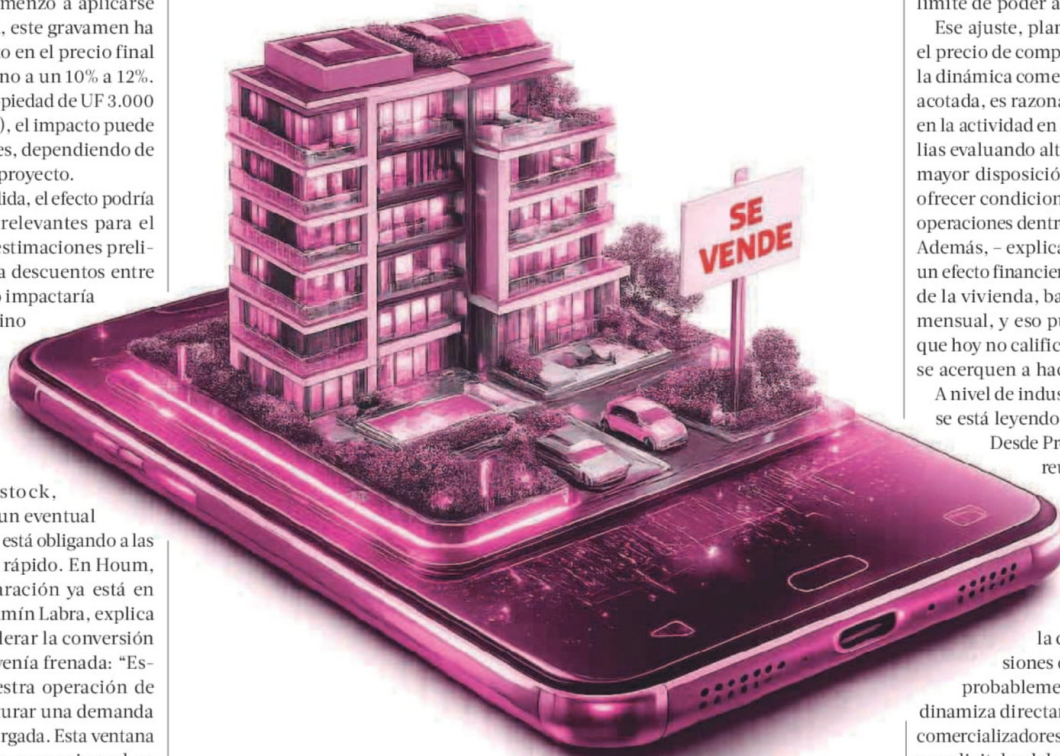
De concretarse la medida, el efecto podría traducirse en rebajas relevantes para el comprador final, con estimaciones preliminares que apuntan a descuentos entre 10% y 15%. Esto no solo impactaría el precio de entrada, sino también el dividendo mensual, en un contexto donde las tasas hipotecarias se mantienen en torno al 4,5%-5% real anual.

Ese combo –alto stock, demanda contenida y un eventual “descuento” relevante– está obligando a las empresas a reaccionar rápido. En Houm, por ejemplo, la preparación ya está en marcha. Su CEO, Benjamín Labra, explica que el foco está en acelerar la conversión de una demanda que venía frenada: “Estamos acelerando nuestra operación de compraventa para capturar una demanda que llevaba meses postergada. Esta ventana de 12 meses genera una urgencia real en los compradores, y esa urgencia es la que finalmente transforma la intención en cierre, que es donde hoy se está jugando el negocio”.

En paralelo, Labra plantea que la medida apunta a corregir un desajuste relevante del mercado. “El IVA encareció la vivienda en más de un 12% desde 2014, por lo tanto eliminarlo, aunque sea de forma transitoria, corrige una distorsión real en los precios”, señala. Sin embargo, introduce un matiz clave: “Si esto no viene acompañado de mejores condiciones de financiamiento, el impacto va a ser parcial, porque el beneficio lo van a capturar principalmente quienes ya tienen capacidad de pagar el pie”.

Las plataformas digitales del rubro afinan sus estrategias para capturar una demanda contenida que podría activarse con fuerza, impulsando ventas, acelerando cierres y reordenando el negocio inmobiliario en el corto plazo.

Por: Daniel Fajardo



10%-15%

10%-15%: porcentaje en que podrían reducirse los precios de las viviendas si se concreta la medida propuesta por el nuevo gobierno.

Esa lógica de ventana corta pero intensa también marca la estrategia de DepaYa!. Su CEO, Maximiliano Vega, reconoce que el timing será determinante: “Estamos muy atentos y trabajando con rapidez, porque entendemos que este tipo de medidas tienen un tiempo limitado, pero muy intenso. Por

eso reforzamos nuestro equipo de ventas, tenemos stock listo de entrega inmediata y estamos activando campañas agresivas con alianzas financieras para poder capturar esa demanda desde el primer momento”. Desde su perspectiva, “Es una muy buena medida en el corto plazo, pero no resuelve

temas estructurales como el acceso al crédito o el nivel de tasas, que siguen siendo barreras relevantes”.

Donde el impacto podría ser más profundo es en el ajuste de precios y en la activación de la demanda. En Hogarízate, su fundador, Francisco Recabarren, proyecta que la magnitud del efecto dependerá del diseño final, pero que podría ser significativa: “Si el beneficio se traspasa efectivamente al comprador final, podríamos ver rebajas del orden de 10% a 15%, lo que es muy relevante para familias que hoy están en el límite de poder acceder a una vivienda”.

Ese ajuste, plantea, no solo impacta en el precio de compra, sino también en toda la dinámica comercial. “Al ser una ventana acotada, es razonable esperar un aumento en la actividad en salas de venta, más familias evaluando alternativas y también una mayor disposición de las inmobiliarias a ofrecer condiciones atractivas para cerrar operaciones dentro de ese periodo”, señala. Además, – explica Recabarren – introduce un efecto financiero directo: “Si baja el valor de la vivienda, baja también el dividendo mensual, y eso puede hacer que familias que hoy no califican al crédito hipotecario se acerquen a hacerlo”.

A nivel de industria, el impacto también se está leyendo en clave de ecosistema.

Desde Proptech Chile (gremio que reúne a las proptech a nivel local), su presidente, Carlo D’Agostino, explica que el efecto es inmediato en la cadena completa: “Esta medida reactiva la demanda y acelera decisiones de compra que hoy están probablemente postergadas, lo que dinamiza directamente a desarrolladores, comercializadores y también a las plataformas digitales del sector”. Ese movimiento, agrega, tiene una traducción concreta en el negocio: “Para el ecosistema Proptech en Chile, esto significa mayor tracción, más leads, más transacciones y una mayor adopción de soluciones tecnológicas asociadas a venta, financiamiento, análisis de datos y eficiencia comercial, que son las áreas donde hoy se está generando valor”.

Al mismo tiempo, D’Agostino advierte que el impacto tiene un alcance definido: “Es una buena señal pro inversión y pro vivienda, pero su efecto va a ser principalmente táctico si no viene acompañado de cambios estructurales en temas como permisos, certeza regulatoria y productividad del sector”.