



**DINOS
QUE PIENSAS**



opinion@estrellaarica.cl



@EstrelladeArica



La Estrella de Arica

Eliminar el IVA de las viviendas

La propuesta de eliminar por un año el IVA a la venta de viviendas nuevas va en la dirección correcta. No porque resuelva por sí sola la crisis del sector inmobiliario, sino porque apunta al principal cuello de botella: el enorme stock de viviendas que sigue sin venderse. Mientras ese stock no se mueva, difícilmente veremos una reactivación real de la industria. No habrá nuevos proyectos con fuerza, no se recuperará el empleo al ritmo necesario y no se generará la confianza suficiente para volver a invertir. En ese sentido, acotar el beneficio a un plazo de 12 meses parece una decisión especialmente acertada. Justamente porque es temporal, puede transformarse en un incentivo concreto para acelerar decisiones de compra y destrabar el mercado. Sin embargo, toda buena medida puede perder efectividad si se implementa mal o demasiado lento. Y aquí aparece el principal riesgo. Desde el momento en que se anuncia una eventual rebaja tributaria, parte importante de la demanda puede optar por esperar. Es lógico: si una familia cree que en algunos meses podrá comprar más barato, posterga su decisión. Por eso, si la tramitación se extiende demasiado, podríamos tener un primer semestre de 2026 todavía más débil en

ventas. No por falta de interés, sino por incertidumbre. También conviene moderar las expectativas. Eliminar el IVA no significa que las viviendas vayan a bajar automáticamente 19%. Esa idea, aunque atractiva, es técnicamente equivocada. En el caso inmobiliario, el impuesto no recae sobre la totalidad del valor de la propiedad en la forma simplificada en que muchas veces se comunica. Su efecto real depende de varios factores, entre ellos el peso del terreno y los costos de construcción dentro del precio final. Por eso, más que hablar de una rebaja generalizada de 19%, corresponde hablar de disminuciones potenciales bastante menores y variables según cada proyecto. Ese punto es clave, porque una política pública mal explicada puede terminar generando frustración. Si se instala la expectativa de una caída masiva de precios y eso no ocurre en la magnitud prometida, el efecto político y comercial puede ser el contrario al buscado. La discusión, entonces, debe ser seria: esta medida puede ayudar, pero no hace magia. Aun así, celebro la iniciativa. El sector inmobiliario necesita señales concretas, no solo diagnósticos. Y hoy una medida transitoria, enfoca-

da en mover stock, parece más sensata que una reforma permanente improvisada. Lo urgente es que exista rapidez, claridad y certeza. Rapidez para que no se congele la demanda. Claridad para que compradores y empresas sepan exactamente a qué atenerse. Y certeza para que el beneficio cumpla su objetivo sin distorsiones innecesarias. Ahora bien, esta no es una decisión que pueda materializarse simplemente por decreto. Al tratarse de una modificación tributaria, requiere tramitación legal. Por eso será fundamental que el Congreso entienda que aquí no solo se discute un impuesto, sino también una herramienta de reactivación económica y habitacional. La iniciativa merece apoyo, pero no complacencia. Está bien orientar el esfuerzo a mover stock y reactivar la industria. Lo que no puede ocurrir es que una medida pensada para acelerar el mercado termine paralizándolo durante meses por falta de definición. En este caso, el tiempo no es un detalle técnico: es la clave del éxito o del fracaso.

Alberto Alarcón
Director Diplomado en Inversión y
Desarrollo Inmobiliario UNAB