

Algunas están vendiendo un departamento mensual:

CRISIS DE LA CONSTRUCCIÓN: La difícil travesía de las corredoras de propiedades

Altas tasas de interés, el alza de la UF y el consiguiente incremento de los dividendos son parte de las razones del deterioro del negocio de las corredoras en Chile. Algunas han debido reducir hasta en un 50% sus equipos de trabajo, mientras otras se han abierto a nuevos métodos de negocio para sustentarse. Según datos de Tinsa, hoy hay una baja de un 40% en las ventas de corretaje, frente a lo que se registraba dos años atrás. • **BENJAMÍN ASTUDILLO**

En medio del deteriorado mercado inmobiliario, las empresas de corretaje no han pasado inmunes... por el contrario. Según datos de la consultora inmobiliaria Tinsa, hoy existe una reducción aproximada del 40% de las ventas de las corredoras, versus lo que reportaban hace dos años.

Si en 2019, se vendían cerca de 37.000 viviendas en la Región Metropolitana, el año pasado se comercializaron 22.528 propiedades. Y de esas transacciones, las corredoras estuvieron involucradas en cerca del 50% en promedio: un 20% en las viviendas nuevas, y un 80% en las usadas, estiman en Tinsa. La crisis en la construcción —derivada de las altas tasas de interés de los créditos hipotecarios y la incertidumbre en la economía nacional— ha sido el impulsor de los problemas de las corredoras, que han visto golpeados seriamente sus ingresos de la mano de una menor oferta, demoras en proyectos y cambios en la demanda. “La disminución en la construcción de nuevas propiedades ha reducido la oferta disponible para los corredores. Mientras que los retrasos en proyectos de construcción han afectado la disponibilidad de propiedades listas para la venta o arriendo”, expresa Clara Campora, presidenta de la Asociación Gremial de Corredoras de Propiedades (Coproch). La Consultora e Inversiones Marcelo Froimovich, por ejemplo, trabaja hoy con menos del 50% del personal con el que contaban en 2022. “Nosotros arrendábamos varias oficinas en el centro y en 2019 tomamos la decisión de comprarnos una oficina grande y dejar de arrendar”, cuenta el CEO de la empresa de corretaje, Marcelo Froimovich. Y agrega: “Hoy tengo una oficina habilitada para 30 personas y tengo menos de la mitad de esa gente conmigo”. En niveles prepandemia, esta corredora acostumbraba a vender entre 12 a 15 departamentos por mes, hoy es en promedio uno mensual. Al año están logrando 10% de las ventas y el 50% de los arriendos que hacían en los niveles previos a la pandemia del covid-19. “La gente que trabajaba con nosotros se tuvo que ir, no porque quisieran, sino porque no estaban ganando nada”, expresa Froimovich. Esta corredora administra y vende departamentos en San Miguel, Santiago Centro, Estación Central, Independencia, San Joaquín y Maquil. Actualmente, tienen una oferta para venta de aproximadamente



200 inmuebles —prepandemia no superaban las 50 unidades—.

Una suerte similar ha tenido la corredora Urban Corp, que debió recortar sus costos en personal, pasando de un equipo de siete personas a uno de tres, para poder salir a flote. El año pasado, su realidad reflejó tal cual los datos mostrados por Tinsa: la empresa sureña de corretaje tuvo un 40% menos de ventas en 2023: vendieron 65 propiedades, mientras que antes de la pandemia comercializaban poco más de 100 viviendas. También, los arriendos vieiros disminuidos, pasaron de arrendar alrededor de 20 propiedades a percibir 10 arriendos en 2023.

La cartera de propiedades de Urban Corp está concentrada en un 90% en Puerto Varas, donde tienen un amplio abanico de parcelas, departamentos, casas y oficinas comerciales; actualmente tienen disponibles 300 inmuebles. Matías Schenone, gerente de la firma, señala que no han cambiado los volúmenes de su oferta, pero sí la velocidad con la que se venden. “Antiguamente, una propiedad se podía demostrar entre 3 y 6 meses en venderse, hoy es de 6 a 12 meses”, explica el ejecutivo.

Dado este contexto, las corredoras incluso han ido más allá de solo reducir equipos de trabajo y abaratar costos. Urban Corp, por ejemplo, aumentó en un 15% su inversión en marketing, donde apuntó a otros segmentos de campaña como marketing digital y prensa escrita, junto con portales inmobiliarios. Algo parecido ha hecho Proyectos Vercellino & Puffe, donde en el contexto de pandemia comenzaron a invertir en áreas digitales y a presentar sus propiedades disponibles de forma online, donde las personas podían reco-

rrer las viviendas con su teléfono. “Hemos potenciado significativamente nuestra presencia en las redes sociales, creando contenido innovador, atractivo y orientado al mercado”, expresó Francisca Zenteno, ejecutiva de la corredora.

Esta última compañía vendió 28 propiedades en 2023, en comparación a las 53 comercializadas en 2022. Pese al descenso, la caída no repercutió en sus ingresos, ya que vendieron propiedades de mayor valor y las comisiones de los arriendos aumentaron de la mano de las alzas en los valores de las rentas.

Por otra parte, la compañía EXP, que cuenta con propiedades en la Región Metropolitana y Valparaíso, además de zonas como Arica, Temuco y Puerto Montt, ha modificado su metodología de negocios y actualmente también ayudan a inversionistas chilenos a comprar propiedades en el extranjero, ya que tiene presencia en más de 26 países. La empresa multinacional comenzó sus operaciones en el país en 2022, y ya el año pasado facturó un total de \$270 millones en comisiones. EXP cuenta con socios estratégicos en el exterior, para guiar a los clientes en cada etapa del proceso.

Inflación, uno de los catalizadores

Según expertos en el mercado inmobiliario, la inflación fue uno de los factores que más daño causó al sector de administración de propiedades. “Esta situación impulsó el aumento de las tasas de interés a largo plazo como medida de control, lo que afectó las tasas hipotecarias y las condiciones de financiamiento, elevó los costos de producción de las viviendas, lo que

incidió directamente en los precios”, explica Felipe García, director Latinoamericana Sur en Tinsa.

A ello se sumó un aspecto adicional: el avance en el precio de la UF —cuenta el ejecutivo— generó un aumento significativo en la conversión a pesos de los pagos de los dividendos.

Debido al crecimiento de los valores de la Unidad de Fomento, la transformación de los cobros de dividendos en pesos chilenos ha funcionado como un enganche para la venta, explica Schenone. Y ejemplifica: “Muchas propiedades estaban en UF 2 mil que antiguamente eran \$65 millones, pero hoy las UF 2 mil están más cerca de los \$70 millones, entonces ahora se están tasando en pesos para que queden más cerca de los \$60 millones que tenían anteriormente”. “La UF ha subido tanto que a la gente le sigue asustando y por eso se reajusta al peso”, indican en Urban Corp.

Según datos del Banco Central, las altas tasas de los créditos hipotecarios promediaron 4,99% en la semana del 16 al 23 de febrero; en la última fracción del 2023 era superior: un 6%. “Esto podría estimular la demanda de viviendas y mejorar nuestras ventas. Sin embargo, seguimos siendo cautelosos y estamos preparados para enfrentar cualquier desafío futuro”, expresó Felipe Fritz, de EXP.

Y algunos corredores urgen bajas más aceleradas en las tasas. “Las tasas de los bancos no han bajado, pese a que el Banco Central sí lo ha hecho”, dice Froimovich. Y lo explica: “Esto es por un problema de riesgo, hay mayores exigencias para prestar, aumentó el riesgo país, las tasas no bajan, la UF subió, el dividendo está muy caro, la gente no puede comprar y no le queda otra opción que arrendar”, expresó Froimovich.

Desde la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (ABIF), defiende su actuar: “Las tasas de los créditos hipotecarios tienen relación con las tasas de referencia de largo plazo como son los bonos de gobierno, los BTU a 10 o 20 años. Esto se debe a que los préstamos para la obtención de viviendas suelen tener plazos largos —alrededor de 20 años en promedio—, por ende, el financiamiento del banco para dichas operaciones debe también ser de largo plazo”. Esto en comparación a la Tasa de Política Monetaria (TPM) que es de corto plazo y no “incide de sobremano en las tasas de interés de los créditos hipotecarios”, señala Matías Bernier, gerente de estudios de ABIF.

“Hay que superar la etapa en que las tasas eran del 1% o del 2% y volver a lo que se compraba y antes. Hoy en día ya puedes conseguir créditos con el 5%, así que bajar a un 4,5% esta bueno”, expresó Francisca Zenteno de Proyectos Vercellino & Puffe. A pesar de que las tasas bajen, el precio de la vivienda permanecerá constante. “Por ahora, no se vislumbran perspectivas de una disminución generalizada en los precios. Por el contrario, es probable que sigan aumentando”, explicaron desde Tinsa.

Más allá de ello, la principal problemática de las corredoras, resume la presidenta de Coproch, Clara Campora, dice relación con el monto a financiar de parte de los bancos al otorgar un crédito hipotecario. “Con un financiamiento del 60% de parte del banco, es imposible que la gente pueda comprar. Actualmente es más fácil conse-

guir un crédito de consumo que un hipotecario”, dice Campora. Estabilidad económica e incentivos gubernamentales, son parte de los factores que los corredores apuntan como claves para mejorar la situación. “Mientras no hayan señales claras de un gobierno que impulse la economía la gente no va a invertir y no van a haber mayores empleos, más sueldo, y así no se mueve la economía”, dice Marcelo Froimovich.

A fines de enero de 2024, se presentó un proyecto de ley que facilitaría el otorgamiento de créditos hipotecarios a extranjeros no residentes en Chile. El mercado del corretaje ve esto con optimismo. “Sin duda podría contribuir a la mejora”, subrayan...aunque aún el negocio está desacelerado y no se proyecta una pronta mejoría.

Las corredoras están involucradas en cerca del 50% de las transacciones de viviendas nuevas y usadas.