

Hasta 30% de beneficiarios de subsidio habitacional no logra acceder a hipotecario

PAULINA ORTEGA

Las ventas de viviendas en los últimos años ha estado estancada, con niveles históricamente altos, mientras que el stock de unidades en entrega inmediata sigue aumentando. El subsidio a la tasa para créditos hipotecarios ha logrado reactivar el mercado inmobiliario, y distintos actores han destacado que la iniciativa ha logrado alcanzar a su público objetivo. Actualmente, los 50 mil beneficios que contemplaba la medida, ya están prácticamente copados.

Sin embargo, en el caso de otros subsidios la eficacia no ha sido la misma. Desde la fintech administradora de mutuos hipotecarios, Creditú, apunta a que beneficios como el DS19 han perdido capacidad para convertirse realmente en operaciones financiadas.

De acuerdo con cifras internas de Creditú, aproximadamente un 30% de las personas que obtienen un subsidio DS19 no logra calificar para crédito hipotecario tradicional, lo que impide concretar la compraventa. Esto considerando que el subsidio cubre entre un 20% y un 25% del valor de una vivienda, dejando un saldo entorno al 75%.

“Hoy vemos una brecha entre la asignación del beneficio y la aprobación del financiamiento. El subsidio activa la intención de compra, pero no garantiza el cierre de la operación”, señala el gerente comercial de la fintech, Nicolás Magallón.

Desde Inciti apuntan a que esto se debe a que “las instituciones financieras han elevado las exigencias de ingreso y han reducido sus criterios de riesgo, generando una brecha que la política pública tradicional no alcanza a resolver por sí sola”.

Creditú apunta a que las tasas de aprobación de las entidades financieras han disminuido cerca de 10 puntos porcentuales en comparación a los niveles que se alcanzaban en el periodo de la pre pandemia. Creditú también apunta al subsidio DS120, denominado leasing habitacional, el cual contempla 5 mil cupos anuales en su diseño normativo. “Su utilización efectiva bordea el 50% de esa capacidad, lo que evidenciaría margen para una mayor penetración del instrumento en un contexto de restricción crediticia”, explica la compañía. 