



**DINOS LO
QUE PIENSAS**



cartas@estrellavalpo.cl

Luces y sombras del mercado inmobiliario

El primer semestre del 2025 tuvimos algunas señales en el mercado inmobiliario que nos hacen pensar en un optimismo moderado, pero a la vez, con la persistencia de desafíos estructurales que requieren de una visión estratégica clara, de cara al segundo semestre y con miras al 2026.

Si miramos los números de período enero-junio, la realidad es compleja, con las ventas de propiedades estancadas en niveles similares a los del mismo período en 2024. Más que una estabilización después de años de caídas, se necesita de un crecimiento mucho más fuerte para reducir el stock acumulado que alcanza las 106 mil unidades aún disponibles.

Lo cierto es que las cifras reflejan un problema que se ha transformado en un círculo vicioso: si se mantienen las unidades dentro del inventario, las inmobiliarias no avanzarán en proyectos nuevos, limitando el dinamismo que necesita el sector.

Este primer semestre las medidas que se implementaron para revertir la situación, han performado de diferentes formas. Por un lado, la reducción de 25 puntos base en la tasa de política monetaria por parte del Banco Central se ve como un alivio, pero sigue siendo insuficiente para generar el impulso requerido. De igual forma, los subsidios habitacionales anunciados por el gobierno apuntan en la dirección correcta, pero enfrentan dos obstáculos fundamentales que continúan limitando el acceso a la vivienda.

Primero, el acceso al crédito. Las familias chilenas siguen teniendo barreras fuertes para obtener financiamiento hipotecario.

Indicadores recientes confirman esta realidad, sin contratos de trabajo y con instituciones financieras que mantienen criterios altamente restrictivos.

En segundo lugar, los valores de las viviendas, considerando que los precios están expresados en

UF, con una presión inflacionaria, mientras que los ingresos de las personas están pesos y no han experimentado un crecimiento proporcional. Esto ha generado una gran brecha de pago con precios de mercado al alza.

Ahora bien, las inmobiliarias han activado estrategias comerciales agresivas, con eventos tipo CyberDay, con lo que han logrado reducir un poco el stock.

También una estrategia que apunte a incentivar la formalización laboral, para ampliar la base de compradores, así como también generar incentivos que vayan en la línea de impulsar la formalización laboral.

En el semestre que se avecina, la coordinación entre políticas públicas, estrategias del sector privado y mejoras en los indicadores laborales, serán puntos clave para generar el dinamismo que tanto necesita esta industria.

Cristián Martínez, fundador de Crece Inmobiliario, Ingeniero Comercial.