

“Está seco el mercado de tierras”, afirman en el sector: Ventas de terrenos se desploman en medio de bajón inmobiliario y falta de financiamiento

Alto stock de viviendas en oferta y de permisos de edificación vigentes dificultan una reactivación de estas transacciones.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Bajas ventas de viviendas, altos stock de casas y departamentos sin comercializarse, trabas de financiamiento y una falta de claridad respecto de cómo evolucionará el rubro inmobiliario en los próximos años. Esos son algunos de los factores que explican que el mercado del suelo para proyectos inmobiliarios, principalmente residenciales, registre un fuerte desplome en sus transacciones.

“Está seco el mercado de tierras”, afirmó el presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), Mauricio Varela, hace unas semanas en el seminario Expo Real Estate.

En los primeros siete meses de 2024 se comercializaron apenas ocho terrenos para uso inmobiliario en la RM, lo que refleja una baja de 78% respecto de las 36 transacciones registradas en igual lapso del año pasado, según datos de NielsenIQ-GfK Chile, sobre la base de inscripciones en el Conservador de Bienes Raíces de Santiago. Estas compras de suelo son analizadas en detalle y se registran las que son para planes inmobiliarios.

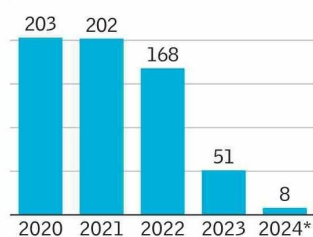
La caída

“Hay muy poco interés de parte de las inmobiliarias para comprar terrenos para futuros desarrollos, debido a que el mercado presenta menor dinamismo en las ventas de viviendas y con una oferta alta. Lo otro es la dificultad de financiamiento, con tasas altas”, comenta Javier Varleta, geomarketing manager en NielsenIQ-GfK Chile.

Mauricio Varela sostiene que “el contexto de bajas ventas y escasez de financiamiento que ha

Transacciones de suelo en la RM

Enero-diciembre de cada año, excepto 2024.



* a julio.

Fuente NielsenIQ - GfK Chile EL MERCURIO

vivido la industria desde fines de 2021, es una de las principales razones que explican que el mercado de transacciones de terrenos esté con tan poca actividad. Por otra parte, los desarrolladores tienen sitios donde no han podido iniciar obras dada la lenta venta de los proyectos anteriores”.

Las últimas cifras de la Cámara Chilena de la Construcción advierten de un stock de 105 mil viviendas nuevas para la venta.

El presidente de la ADI añade que “lo que me ha llamado la atención en este largo ciclo adverso, es el bajo interés de los family office e inversionistas institucionales —fondos de inversión, compañías de seguros— por comprar tierra, que uno puede encontrar en valores de oportunidad. Esto creo tiene que ver con falta de claridad respecto de cómo evolucionará el ciclo inmobiliario en los próximos años, y por menor interés por invertir en Chile”.

Fernando Sánchez, presidente de Independencia Fondos de Inversión, señala que las altas tasas de interés y las expectativas de

que no bajen de forma significativa en el futuro, inciden negativamente en la demanda por terrenos. Esto, porque de forma paralela se “deteriora la capacidad de compra de los consumidores finales de productos inmobiliarios”.

Sánchez también menciona factores como las secuelas del estallido de 2019, los retiros de los fondos de pensiones y otros de tipo tributario, como son las contribuciones, y cuotas adicionales que afectan a los dueños de terrenos, que se han disparado”. Asimismo, indica que los aumentos de los costos de construcción hacen “aún más difícil ‘cuadrar’ los números para iniciar nuevos proyectos”.

Precios y perspectivas

Pese al menor dinamismo, en el rubro indican que no se advierten grandes gangas en el mercado de los terrenos, ya que los dueños no quieren sacrificar precio para desprenderse de sus activos.

Varleta sostiene que el alto volumen de permisos de edificación vigentes complica la reactivación de las transacciones de suelo. Aquí se incluyen las 300 autorizaciones de construcción —que sumarían 70.000 viviendas— que iban a caducar a fines de septiembre, pero que el Ministerio de Vivienda y Urbanismo prorrogó por 18 meses.

Para una reactivación del mercado del suelo “primero debe reactivarse la venta de propiedades terminadas y en construcción”, asegura Varela. Añade que “el crecimiento económico y un entorno de inflación baja y estable, son componentes cruciales para que la demanda por vivienda se recupere con mayor fuerza”.