

Fecha: 23-02-2025

Medio: El Mercurio

Supl.: El Mercurio - Cuerpo B

Tipo: Noticia general

Título: **DESCUENTOS DE HASTA 30%, PIES EN 60 CUOTAS Y ARRIENDOS GARANTIZADOS: inmobiliarias activan ofertas para reducir histórico sobrestock de viviendas**

Pág.: 6

Cm2: 1.361,3

VPE: \$ 17.881.476

Tiraje:

126.654

Lectoría:

320.543

Favorabilidad:

■ No Definida

Niveles históricos de desistimientos de compra, un *sobrestock* de unidades que no pueden ser vendidas, elevados costos de materiales de construcción y una alta tasa del crédito hipotecario son algunas de las razones que han llevado a la industria inmobiliaria a atravesar su peor crisis de las últimas décadas. El panorama no es alentador y han debido ajustarse. Alternativas de financiamiento y ofertas más atractivas para el comprador han sido parte de la estrategia, a costa de reducir su margen de ganancias.

El *sobrestock* ha retrasado el inicio de nuevos proyectos y la velocidad de ventas sigue en rangos bajos. Según estimaciones de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), hay una oferta de 105.000 viviendas nuevas que no han podido ser vendidas, una de las cifras más altas de los últimos 20 años. "Es una paradoja trágica que, mientras miles de familias buscan viviendas, exista un alto número de unidades listas, para entrega inmediata, sin venderse", lamenta el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, Slaven Razmilic. Un estudio realizado por TOCTOC reportó que el promedio de velocidad de ventas es de 1,9 unidades al mes por proyecto. Por si fuera poco, las ventas de departamentos alcanzan niveles históricos de desistimiento. Según la plataforma de gestión inmobiliaria, en 2024 el porcentaje de compras que no se concretaron promedió un 28%. Desde la misma entidad se estima que en 40 meses se agote el stock actual.

Las causas que explican este fenómeno son variadas. Conocedores de la industria concuerdan en tres principales razones: pérdida de poder adquisitivo por parte de las familias, aumento en las tasas hipotecarias y precios más elevados, debido al aumento de los costos de construcción. "Paralelamente, muchas personas han postergado su decisión de comprar nuevas viviendas por la incertidumbre política y económica que se ha vivido en los últimos tres años, factor que afortunadamente ya se ha estado disipando", añade Rodrigo Aravena, director comercial de AGS Visión Inmobiliaria.

El freno en la venta de viviendas ha golpeado fuerte a la industria. Según cifras de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir), entre 2018 y 2024, que suman 991 constructoras y 103 inmobiliarias. "Es una consecuencia de una crisis que se ha prolongado ya por varios años. Desde la pésima decisión de los retiros previsionales, pasando por el aumento del precio de los materiales hasta una 'permisología' agobiante y la incertez jurídica que afecta a los permisos de construcción. Todo esto creó una sobrecarga a las empresas que se tradujo en situaciones de quiebras y reorganizaciones", explica el presidente de la CChC, Alfredo Echavarría.

A la espera de poder vender los proyectos que están con disponibilidad inmediata, más de 67.000 viviendas con permisos de construcción vigentes todavía no inician las obras. Adicionalmente, el 2024 cerró con la cifra más baja de permisos de edificación autorizados desde 1992, según dio a conocer el presidente del gremio.

Las inmobiliarias han rediseñado su estrategia de venta y han adoptado nuevas medidas para captar clientes y deshacerse del actual *stock* para así comenzar a apostar por nuevos proyectos que ofrezcan una velocidad de venta más rápida. "Para estimular la demanda, se han visto ofertas y rebajas de precios, reduciendo significativamente los márgenes", cuenta Razmilic.

Las ofertas inmobiliarias

"Frente a toda crisis aparecen oportunidades donde con buena disposición y ganas, se logran desarrollar formas creativas y empáticas para llegar al cliente y seguir cumpliendo las metas y responsabilidades", expresa el gerente comercial de Sento, Tamir Amszynowski. Su inmobiliaria ofrece descuentos de hasta el 25%.

40 meses tardarían en agotarse las unidades actuales

DESCUENTOS DE HASTA 30%, PIES EN 60 CUOTAS Y ARRIENDOS GARANTIZADOS: inmobiliarias activan ofertas para reducir histórico sobrestock de viviendas

El sector lleva dos años en crisis. El promedio de la velocidad de ventas es de apenas 1,9 unidades al mes por proyecto. Y existen más de 67.000 unidades con permisos de construcción que aún no inician las obras. "Para estimular la demanda, se han visto ofertas y rebajas de precios, reduciendo significativamente los márgenes", dicen en el rubro. • IGNACIO FLORES DE LA MAZA



Aconcagua, Rodrigo Abufon.

Al mismo tiempo, las inmobiliarias también ofrecen la posibilidad de arrendar departamentos con opción de compra. "Esta alternativa permite al cliente pagar el pie de la siguiente manera: 5% al comienzo y luego el 15% restante se divide en 36 cuotas, las cuales se abonan 100% al pie del departamento. Mientras la persona vive en el departamento va pagando el 'pie', cuenta Abufon. Aconcagua ofrece este beneficio en proyectos ubicados en La Cisterna y La Florida.

"Estas medidas las hacen para obtener algún ingreso, para no tener que asumir el costo de los gastos comunes; sin embargo, se posterga el grueso de las ganancias", explica sobre estos métodos Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers.

Respecto a los descuentos, dependen de la ubicación y tipo de proyectos. "Tenemos ofertas sobre el 30% de descuento en varios de nuestros proyectos", señala la gerente comercial de Imagina, Ana Rivera. "Desde Colliers observan un promedio de descuentos del 15% en la industria.

Dentro de otras medidas que destacan, se encuentran promociones de tasas aseguradas, asesoría y acompañamiento gratis, primer año sin gasto común, devolución de reserva asegurada y promociones de amoblar departamentos.

Los bancos también han buscado alternativas para facilitar el proceso de ventas de las inmobiliarias. A través de productos como Getnet, de Banco Santander, el comprador puede realizar el pago del pie en plazos que pueden ir de 24 a 36 meses, lo que ha sido aprovechado por las inmobiliarias en sus salas de ventas.

Por otra parte, hay *startups* como Propio, que están apoyando los procesos de compra a quienes no tengan los suficientes ahorros. La empresa compra la propiedad que el cliente está buscando y se la arrienda mientras espera obtener un crédito hipotecario. Fiden tener el 7% del pie aborrido.

"Hemos visto con buenos ojos cómo estos incentivos han ido aumentando la cadencia de comercialización de los distintos productos que tiene la inmobiliaria hoy día en oferta", declara el subgerente de estudios de TOCTOC, Nicolás Herrera. El mismo analista detalló que en 2024 el mercado creció un 4% respecto a 2023 en ventas netas y para el presente año tiene una expectativa similar, con un crecimiento del 5%.

No basta con las ofertas

Pese a todos los esfuerzos realizados por las inmobiliarias, desde el interior de la industria reconocen que esto no es suficiente para salir de la crisis. "La solución definitiva es que el país retome la senda del crecimiento, porque es la única forma de mejorar las condiciones de las personas que les permitan acceder a viviendas", expresa el presidente de la cámara, Alfredo Echavarría.

Desde el Gobierno también han realizado esfuerzos por apoyar al sector. En enero presentaron el proyecto de ley que crea el Subsidio al Dividendo. La propuesta busca reducir la tasa de crédito hipotecario en proyectos de hasta 4.000 UF. Con este proyecto se reduciría la tasa de interés del crédito hipotecario entre 60 y 100 puntos base en el mejor escenario y los compradores pagarían un menor dividendo mensual. "Esa ayuda va a liberar algo del *stock*. Esta medida podría ayudar a vender alrededor de 30 mil viviendas", estima Rodrigo Andreucci, asesor inmobiliario y socio de Andreucci & Torrijos.

"Más allá de los apoyos gubernamentales puntuales para la industria inmobiliaria, se sale de esta crisis levantando la economía en general: dando más certezas a la inversión y generando un clima de seguridad económica para las personas", añade Rodrigo Aravena.

Para este año se proyecta un ajuste a la baja, con menos proyectos nuevos en el mercado y "con incrementos moderados en los volúmenes de venta, con una gradual reducción del *stock* disponible y un alivio en la situación de caja de muchas empresas del rubro", concluye Slaven Razmilic.

Las ventas de departamentos alcanzaron desistimientos inéditos: en 2024, el 28% de las compras no se concretó.

La crisis ha obligado a la industria a reformular los procesos de venta y ha convertido esta etapa en un momento más atractivo para el cliente. *Showrooms*, herramientas de inteligencia artificial para personalizar la venta y encuentros vía *streaming* para dar a conocer los proyectos a través de redes sociales son algunas de las medidas que han adoptado. Además, han ampliado los canales de ventas. "Hemos cambiado la estrategia. Hay que salir de pensar solo en la venta interna, hoy día hemos fortalecido el canal externo a través de brokers que ofrecen los proyectos a sus clientes", ejemplifica el subgerente de marketing de Ingevec, Iván Vásquez.

La industria ya no solo se encarga de vender propiedades, en algunos casos ha adoptado el papel de la banca, ofreciendo financiamientos directos permitiendo pagos en el pie de hasta 60 cuotas sin interés. "Lo que queremos es aliviar la carga del cliente. Las cuotas las damos sin interés, puede que las

demos nosotros o un tercero, dependiendo del nivel de riesgo del cliente. Esto termina siendo un descuento y reduce el margen de ganancia. El valor de las cuotas es fijo en UF. Es una medida que tomamos para deshacernos del *stock*", detalla Vásquez, aunque aclara que el *stock* que maneja Ingevec es relativamente bajo.

Por otra parte, las inmobiliarias están realizando alianzas con empresas para que un tercero se encargue de la administración del departamento. Facilitando cada vez más los procesos a quienes buscan departamentos para invertir.

En esa línea, es que están ofreciendo la venta de departamentos con arriendos garantizados. "Al comprar un departamento de inversión en el proyecto Tocoma, este viene con contrato con un arrendatario, con lo cual se accede al flujo asegurado del arriendo para el pago del dividendo", explica sobre su proyecto ubicado en Santiago Centro el gerente comercial de Inmobiliaria

Nuevos requisitos para postular proyectos a subsidios

El pasado viernes 14 de febrero el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MvU) presentó a través del Diario Oficial el llamado a concurso y plazo para ingresar proyectos al Programa de Integración Social y Territorial, regulado por el DS N° 19. Las postulaciones inician desde la presentación de la publicación y el cierre está programado para el 30 de abril. Se contempla un segundo cierre el 30 de septiembre, en caso de existir disponibilidad de recursos.

Dentro de los requisitos, existen dos resoluciones que despertaron la inquietud en el sector. En el numeral 1.4 se lee que "no podrán postular proyectos que hayan resultado seleccionados en el llamado nacional en condiciones especiales del año 2024 ni aquellos que hubiesen renunciado a este proceso". Desde la industria lamentan que quienes postularon el año pasado no lo

puedan hacer ahora y que no se les haya informado de esa medida en el proceso anterior. Además la postulación 2025 ofrece un mejor precio de viviendas con un aumento de más del 10% en comparación al llamado anterior, por lo que era más atractivo haber esperado a esta postulación.

Por otra parte, en el mismo numeral, pero párrafos más adelante, se lee otra medida: "Las entidades desarrolladoras que cuenten con proyectos seleccionados en llamados realizados hasta el año 2023 y que a la fecha de la publicación de la presente resolución en el Diario Oficial se encuentren con sus obras paralizadas por causa imputable a la empresa constructora o entidad desarrolladora, no podrán participar de este llamado". Las múltiples razones que pueden causar una paralización de la obra y que no necesariamente tienen

que ver con la capacidad de gestión de la constructora —según indican desde la industria—, restringe más a los beneficiarios.

"Es una norma muy bien intencionada, pero muy mal redactada. La inmensa mayoría de empresas que pueden construir proyectos DS19 no van a poder cumplir con estas normas, va a ser un proceso fracasado", lamenta el asesor inmobiliario, Rodrigo Andreucci. Consultado al respecto, desde el MvU señalaron que "la medida responde a asegurar que las empresas terminen sus obras para que se entreguen a las familias que esperan por ellas y asegurar que las entidades desarrolladoras que postulan proyectos tengan la capacidad de llevarlos adelante y en atención al recaudo de los recursos fiscales que se asignen a los proyectos seleccionados".