

Fecha: 13-05-2024  
 Medio: El Mercurio  
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B  
 Tipo: Noticia general  
 Título: Potenciales compradores de departamentos de 40 m<sup>2</sup> caen a la mitad pese a mayores sueldos

Pág.: 1  
 Cm2: 469,7

Tiraje: 126.654  
 Lectoría: 320.543  
 Favorabilidad: ☐ No Definida

762.000 contribuyentes tienen la renta necesaria para acceder a una vivienda de ese tipo, versus 1.375.000 en 2019

# Potenciales compradores de departamentos de 40 m<sup>2</sup> caen a la mitad pese a mayores sueldos

El estancamiento de la economía, las exigencias para acceder a créditos hipotecarios y el alza de precios de las viviendas están entre las causas de la disminución, según estudio de Colliers.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Las mayores exigencias de la banca para otorgar un crédito hipotecario, la inflación, el alza del precio de las propiedades y el estancamiento económico, que frena el avance de las remuneraciones. Esos son algunos de los factores que explican que un porcentaje relevante de potenciales compradores de viviendas haya salido del mercado desde 2019, año previo a la pandemia.

Esto se advierte al comparar la cantidad de individuos que hace cinco años podía comprar un departamento de 40 m<sup>2</sup>—producto promedio dentro del 80% de la venta inmobiliaria de la Región Metropolitana—, respecto del universo actual de compradores.

Un estudio de la consultora Colliers indica que, según registros del Servicio de Impuestos

Internos (SII), en 2010 había 1.329.000 contribuyentes que tenían individualmente ingresos de \$660.000 o superiores, suficientes para la compra de un departamento de 40 m<sup>2</sup>. En tanto, en 2019 se contabilizaban 1.375.000 contribuyentes con renta superior a \$1.270.000, para adquirir en esa fecha un inmueble como el mencionado. Pese al mayor ingreso necesario constatado entre un año y otro, prácticamente se mantuvo la población que podría aspirar a un inmueble de ese tipo.

Sin embargo, en 2023 hubo solo 762.000 contribuyentes con renta superior a \$2.380.000, necesaria para conseguir una vivienda de un valor de 3.458 UF, precio relacionado con las unidades de 40 m<sup>2</sup>. De este modo, se registró una caída de casi 45% en los potenciales compradores en el período



El valor de un departamento de 40 m<sup>2</sup> en 2010 era en promedio de 1.644 UF, mientras en 2019 llegaba a 3.000 UF. En 2023 alcanzó las 3.458 UF.

2019 a 2023. En tanto, respecto de 2010, la baja es de 42,7%.

Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers, indica que si se analiza el valor de un departamento de 40 m<sup>2</sup> en 2010, este costaba en promedio 1.644 UF, mientras en 2019 el valor llegaba a 3.000 UF. En 2023 alcanzó las 3.458 UF, subiendo 15% respecto del año previo a la pandemia.

El estudio agrega que al revisar la evolución del pie necesario (20%) para comprar un departa-

mento del tamaño estudiado, se establece que hace 14 años se requerían 329 UF, monto que subió a 600 UF en 2019 y 692 UF en 2023. Este último monto es 110% más alto que el de 2010.

El valor del crédito para comprar un departamento de 40 m<sup>2</sup> a 25 años plazo, pasó de 1.315 UF en 2010 a 2.400 UF nueve años después, y a 2.766 UF el ejercicio pasado.

Gleisner detalla que “si llevamos estos números a la prácti-

ca”, el pago mensual del diviendo transitó de 7,7 UF en 2010 a 11,4 UF en 2019, y a 16,5 UF en 2023. Esta última cifra es casi 115% mayor a la de inicios de la década anterior y 45% superior respecto de hace cinco años.

En cuanto a la renta necesaria para comprar un departamento, esta pasó de 30,8 UF hace 14 años, a 45,5 UF en 2019 y 66 UF en 2023. “Vemos que tanto los créditos hipotecarios como los valores de viviendas han ido en alza sostenida, pero no ha ocurrido lo mismo con los salarios, que en general se han ido reajustando en una medida bastante inferior respecto a la inflación del momento. La renta necesaria para convertirse en propietario, en pesos, aumentó 87% entre 2019 y 2023, en circunstancias que se generó una gran inestabilidad laboral con niveles altos de cesantía y expectativas negativas en la visión de empleo y la disponibilidad de asumir compromisos financieros de largo plazo. La prioridad para las personas fue mantener el trabajo”, comenta Gleisner.

El experto añade que la situación económica estuvo muy

afectada durante la pandemia y pospandemia, dañada también por el estallido de octubre de 2019. “Recién en 2024 se puede afirmar que la economía ha vuelto a cierto equilibrio. Entre 2019 y 2023 no hubo crecimiento ni aumento de productividad, que son los motores que hacen subir las remuneraciones”, destaca.

Gleisner enfatiza que la disminución del universo de potenciales compradores se debe al fuerte incremento de las exigencias de renta para la compra en un ambiente de estancamiento económico.

Por otra parte, explica que los precios de venta de los departamentos han subido por factores como el incremento de los costos de construcción durante la pandemia, ante el alza de los precios de los materiales. A ello se suma la “dilación y complejidad creciente en los trámites municipales y otros permisos, y un aumento significativo del costo por intereses”. Agrega que “la falta de venta no permite pagar los créditos de la construcción y los bancos aumentan la tasa de interés para presionar por la recuperación de préstamos”.