LITORALPRESS

Fecha: 20-03-2026
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Efecto contrario: Se frena la demanda de viviendas tras anuncio de eliminación de IVA a la venta

Pág. : 10
Cm2: 550,5

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Clientes están llegando a las salas de ventas con muchas interrogantes, cuentan las inmobiliarias

Efecto contrario: Se frena la demanda de viviendas tras anuncio de eliminación de IVA a la venta

Las personas están posponiendo adquisiciones o buscan cambios a sus promesas de compraventa para incluir el potencial beneficio. Rubro pide más detalles y rápida implementación.

MARCO GUTIÉRREZ V.

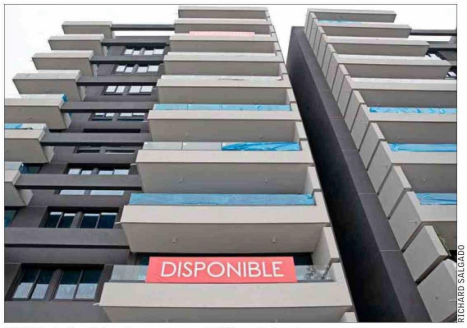
Clientes que están postergando la adquisición de una propiedad y otros que solicitan desechar sus reservas o cambiar las promesas de compraventa para poder acceder al beneficio. Ese es el panorama que en los últimos días observan las empresas inmobiliarias en sus salas de venta, luego que el Gobierno anunciara el sábado pasado la eliminación por 12 meses del IVA a la venta de viviendas nuevas —que partió en 2016 tras la reforma tributaria del gobierno de Bachelet— para estimular la demanda y reducir el sobrestock de casas y departamentos.

A inicios de esta semana, el sector inmobiliario estimaba que el proyecto del Ejecutivo –que debe debatirse en el Congreso– produciría una baja de hasta 16% en los precios. Pero algunas empresas consultadas ayer ahora ponen en duda que la suspensión del IVA se traspase íntegramente a precio final, pues algunas firmas podrían combinar eso con la recuperación de márgenes.

Incertidumbre

Las empresas admiten que la incertidumbre y paralización de las ventas se debe a la falta de detalles del anuncio, como el período que abarcará, si incluirá a promesas de compraventa ya firmadas y a qué segmentos de precio favorecería.

Carlos Bombal Molina, socio de E. Molina Morel, afirmó que "solo estamos atendiendo a clientes que quieren desestimar sus reservas". Agregó que "hay personas con promesas firmadas que asumen que este proyecto es una realidad, entonces consultan cómo les cambia la situación, pues como no han escriturado y no se ha emitido la factura, consideran que esto también les corresponde a ellos, que hay un tema de justicia".



RICHARD SALDAÑO

El IVA de la vivienda es menor al 19% tradicional, ya que el terreno no paga, solo la construcción. Este impuesto estaría entre 12% y 16%, en promedio.

En la misma línea, **Rodolfo Bambach**, socio de CBS Inmobiliaria, señaló que tras el anuncio "hemos recibido un aumento significativo en solicitudes de aclaración e incluso algunos casos de clientes que han decidido postergar momentáneamente su compra". Estimó que "la forma en que se comunicó la medida, sin claridad respecto a los plazos de implementación o el segmento al que estará dirigida ni eventuales topes de precio, ha generado una alta incertidumbre, especialmente en proyectos con entrega inmediata".

Alfredo Jara, socio de AJ Urbana, sostuvo que la exención del IVA "es buena", pero resaltó que "es importante que se apruebe luego la ley, para no posponer la venta. Esta semana ha sido de muchas dudas y pocas reservas".

Una visión similar expuso **Rodrigo González**, gerente general de Ingevec. "La poca claridad en el anuncio y la falta de detalles ha generado confusión, incluso en segmentos que no se verán beneficiados, como los proyectos DS19 (con subsidio)". Explicó que el impacto en precios difiere según el proyecto, lo que genera incertidumbre. "Esto está llevando a que los compradores congelen decisiones de compra… En estos pocos días estamos viendo caídas del orden de 30% a 40% en las ventas", dijo.

Juan Eduardo Bauzá, gerente general de Inmobiliaria Manquehue, describió que en las salas de venta han observado un alza de las consultas por el proyecto y el acceso a beneficios, lo que sus equipos de venta no pueden responder por falta de información. "También hemos visto inquietud entre quienes ya cuentan con promesas firmadas o que están próximas a escriturar, ya que existe la percepción de que podrían quedar en desventaja frente a eventuales nuevos compradores… Es muy importante que el proyecto considere mecanismos de transición adecuados, de manera de dar certeza a quienes ya han tomado una decisión de compra".

Propuestas

En el rubro esperan que la eliminación del IVA a la venta se implemente rápido. A la vez, **Claudio Nitsche**, vicepresidente ejecutivo de Idea Inmobiliaria, indicó que "una medida de este tipo sería ideal que tuviera un plazo de aplicación más largo, ojalá de tres años que es lo que demora un proyecto normalmente. Doce meses solo sirven para las viviendas con entrega inmediata".

Marcos Retamal, gerente general de Moller y Pérez-Cotapos, aseguró que "no hemos visto a clientes con la intención de deshacer negocios o promesas ya firmadas". De todos modos, manifestó que "es vital evitar escenarios donde proyectos vecinos queden sujetos a condiciones diferentes por temas de fechas o plazos de entrega. Contar a la brevedad con la definición técnica exacta y la definición de plazos por parte de la autoridad es un paso indispensable para dar tranquilidad al mercado".

Ejecutivos coincidieron en señalar que el proyecto debe velar porque no se pierda el crédito IVA de la construcción por gasto en materiales, ya que este no lo podrían recuperar si comercializan propiedades sin IVA.

Ampliación del DFL2 y del subsidio a la tasa hipotecaria

El Gobierno prevé ampliar los beneficios tributarios para viviendas DFL2, a los que acceden las personas dueñas de un máximo de dos propiedades de hasta 140 m². El ministro de Hacienda, Jorge Quiroz, anunció ayer que "lo vamos a extender a más de tres viviendas hacia arriba", pero para unidades de hasta 90 m². Se aplicaría un impuesto estimado preliminarmente de 5%.

Sobre las postergaciones de compras tras el anuncio de eliminar el IVA a la venta de viviendas, aseguró que "no vamos a dejar que la cosa se tranque". Indicó que los beneficios de la iniciativa serían desde que se envíe el proyecto de ley. Además, dijo que expandirán el subsidio a la tasa hipotecaria, medida que valora la industria.