

Tres inmobiliarias analizan suspensión del IVA a la vivienda

Echeverría Izquierdo, Ingevec y Moller, Pérez Cotapos valoran la medida, pero esperan conocer más detalles. Discrepan sobre el efecto en precios y afirman que será variable, según cada proyecto. Coinciden en que debe ser acompañado de otras medidas y alertan por un frenazo en las ventas mientras se tramita el proyecto.

PAULINA ORTEGA

La construcción y el mercado inmobiliario se enfrentan a una de las peores crisis en la historia, con un alto stock de unidades disponibles que el gobierno pasado y el actual intentan aminorar a través de medidas como el subsidio a la tasa de interés y la anunciada la semana pasada por el ministro de Hacienda, Jorge Quiroz: suspender el pago del IVA a la compra de viviendas por 12 meses. Su objetivo es recuperar "los 200 mil empleos perdidos en la construcción", dijo. Quiroz además pretende reducir los valores de la vivienda, aligerando la regulación. Su objetivo ahí es que a futuro cuesten "entre un 10% y 15% menos".

La misma suspensión del IVA podría colaborar a reducir los valores. Colliers, consultora inmobiliaria, apuntaba a que el efecto neto en el precio de las viviendas podría ser de 10%. Pero la industria es más conservadora y espera mayores detalles.

Esta es la mirada de tres empresas: Rodrigo González, gerente general de la constructora Ingevec; Sebastián Echeverría, CEO de Echeverría Izquierdo Soluciones Habitacionales; y Marcos Retamal, el gerente general de Moller & Pérez-Cotapos.

1.- El efecto en precios

Si bien la medida podría contribuir a bajar precios, al no conocer más detalles las empresas discrepan respecto a los efectos reales que puedan tener en los valores de las viviendas.

En Echeverría Izquierdo apuntaron a que el IVA a la vivienda afecta al precio del producto, exceptuando la proporción de costo del terreno, que no está afecto a IVA, por lo que es variable según la zona. Además, depende del IVA costo que las empresas pueden recuperar, también variable.

"La rebaja de precios, en este



Sebastián Echeverría, CEO de Echeverría Izquierdo Soluciones Habitacionales.

caso, es contingente a cada proyecto, y es difícil que el efecto pueda asimilarse a revertir el alza de 8% del 2014", sostuvo Echeverría, dicen en referencia al año en el que se implantó el IVA a las viviendas sin subsidio.

Ingevec limita aún más el efecto en los precios. "Estimamos que su impacto sería acotado y bastante variable, probablemente en torno a un 5% o 6% del precio, y que no necesariamente se traspasa completamente a los compradores (...) no llega íntegramente al consumidor final", dice Rodrigo González.

Marcos Retamal es más optimista y aunque no entrega estimaciones, dice que la medida "tendría un efecto directo y favorable en la disminución del stock actual de viviendas". Incluso, cree que la medida debería tener un impacto más relevante que el subsidio a la tasa.

2.- A quienes beneficia

Para definir a qué segmento al que beneficiará la medida, las inmobiliarias apuntan a conocer más detalles. "El nivel de impacto por comuna dependerá de cómo se estructure el proyecto, especialmente de si el beneficio se aplica de manera general o si tendrá un formato escalonado. Esto es fundamental debido a la alta incidencia que tiene el valor del terreno en distintas zonas de la ciudad", dicen en Moller.

Ingevec dice que no beneficiará a "sectores medios y emergentes



Rodrigo González, gerente general de Ingevec.

que acceden a subsidios, como el DS19, ya que estas ya se comercializan sin IVA. Por lo tanto, existe el riesgo de generar expectativas en grupos que, en la práctica, no se verán beneficiados".

Echeverría apuntó a que "esta medida parece estar focalizada en beneficiar a los hogares de ingresos medios. Algunos ya se beneficiaron con el subsidio de tasa (viviendas bajo las UF 4.000), y otros, a la fecha no han tenido ningún beneficio (viviendas sobre las UF 4.000)".

3.- Más medidas

El mercado inmobiliario ha aplaudido el subsidio a la tasa, implementado a mediados de 2025, y las empresas insisten en que ese beneficio, acotado a 50 mil cupos, debería extenderse en conjunto a la reducción del IVA.

"Para cumplir a cabalidad con el objetivo de reducir el stock, la condición ideal es que esta medida no actúe de forma aislada, sino como un complemento. Si la suspensión del IVA se articula de manera conjunta con la ampliación del subsidio a la tasa de interés se generaría un escenario mucho más propicio y efectivo para reactivar la demanda", dijo el gerente general de Moller & Pérez-Cotapos.

Por su parte, Rodrigo González, de Ingevec, apuntó que "el verdadero cuello de botella sigue siendo la dificultad de reunir el pie y acceder al financiamiento".



Marcos Retamal, gerente general de Moller & Pérez-Cotapos.

En ese sentido, estima que sería más efectivo "ampliar el Fogaes, fortalecer las garantías estatales o revisar ciertas restricciones regulatorias, que permitirían reactivar el mercado con un mejor uso de los recursos públicos".

"Debe complementarse con una extensión del subsidio a la tasa y el fondo garantía al pie hipotecario, medidas con efecto diferido sobre el gasto fiscal, y de muy bajo costo. Parece conveniente actuar en forma simultánea sobre la demanda", refuerza el ejecutivo de Echeverría.

4.- El freno a las ventas

El primer temor del sector, tras conocer el anuncio, fue que las personas comenzarían a postergar la decisión de compra hasta que la medida de suspensión del IVA se encuentre operativa. "La experiencia nos dice que mientras esta se aprueba, se contrae la venta", afirma Sebastián Echeverría.

"La falta de información siempre puede generar pausas en el mercado. Por lo mismo, es sumamente importante conocer a la brevedad los detalles del proyecto y que su tramitación legislativa sea rápida y acotada", aseguraron desde Moller.

"Ya se empieza a observar que algunos compradores están postergando sus decisiones", afirmó Ingevec. Eso sí, Echeverría apuntó a que las alzas de stock derivadas de la ralentización serían transitorias. ●