

Subsidio al Dividendo: no es suficiente



Jacqueline Oportu
 Gerente de Bancos de
 Activo Más Inversiones

La reciente aprobación del Subsidio al Dividendo por parte del Congreso ha generado expectativas en diversos sectores. Personas que desean comprar una vivienda para vivir, familias en búsqueda de estabilidad e inversionistas atentos a oportunidades en un mercado que ha estado tensionado por las altas tasas, observan con atención los efectos que esta medida podría generar en el corto y mediano plazo.

La inédita política, impulsada por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, busca reactivar la compra de viviendas nuevas. El subsidio, que consiste en una rebaja de 0,6 puntos porcentuales en la tasa de interés hipotecaria, va dirigido a personas naturales que compren viviendas nuevas de hasta 4.000 UF, mediante un crédito hipotecario. Sencillo de entender.

Desde nuestra vereda, valoramos esta señal como un paso positivo, ya que baja el costo de financiamiento, mejora la accesibilidad y puede contribuir a reducir el exceso de stock de viviendas nuevas que afecta al mercado.

Para quienes están buscando un hogar, esta situación puede marcar una diferencia real en su capacidad de compra, espe-

cialmente en un momento donde el acceso a crédito ha sido una de las mayores barreras. Sin embargo, también debemos ser claros: esta medida es transitoria, con cupos limitados y no soluciona el tema de fondo.

En primer lugar, se trata de una solución provisional y con foco restringido, dado que aplica solamente a viviendas nuevas y personas naturales, dejando fuera a inversionistas con estructuras jurídicas, a la vivienda usada —clave en muchas comunas del país— y a modelos de compra más flexibles o compartidos que están ganando espacio.

Bajo este prisma, lamentablemente no aborda el problema final, que es la necesidad de una política habitacional moderna, integral y sostenida en el tiempo, que articule inversión privada, crédito accesible y planificación urbana eficiente.

Sin ir más lejos y ejemplificando con el caso de los inversionistas —nuestro foco—, su rol ha sido históricamente clave en ampliar la oferta de arriendo, especialmente en zonas metropolitanas, por ende, vemos como un paso clave repensar también el cómo incluir a este perfil dentro de una estrategia país de vivienda y desarrollo urbano, con productos financieros específicos, reglas claras y estímulos adecuados para todos.

Si bien esta política es una buena noticia, es insuficiente. Aplaudimos la intención, pero llamamos a que sea el punto de partida para una conversación más profunda, la cual reconozca distintas motivaciones al comprar una vivienda —vivir, arrendar, invertir o proteger patrimonio— y que proponga un ecosistema que dé espacio y certezas al total de sus actores.

