

Fecha: 10-04-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Subsidio a la tasa hipotecaria sostiene la compra de viviendas y “salva” las ventas ante pausa por anuncios del Gobierno

Pág.: 5
 Cm2: 587,4

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

MARCO GUTIÉRREZ V.

En el mercado inmobiliario reconocen que se observa una pausa en las ventas de viviendas nuevas en las últimas semanas, especialmente tras los anuncios del Gobierno del 14 de marzo sobre eliminar por 12 meses el IVA a la venta de casas y departamentos —que partió en 2016— para estimular la demanda y reducir el sobrestock. Esa propuesta, cuyos detalles siguen en suspenso, frenó decisiones de compra de las personas y generó consultas entre quienes pretenden acceder a ese beneficio.

Pese a ello, en el primer trimestre de 2026 hubo compradores que se embarcaron en la adquisición de una propiedad para aprovechar el subsidio a la tasa hipotecaria que aplica para unidades de hasta 4.000 UF.

En la Región Metropolitana, la venta subió respecto de enero-marzo de 2025, fecha en que el subsidio a la tasa hipotecaria no estaba funcionando —pues partió en junio—, pero estuvo en un nivel semejante al de los dos trimestres previos.

En el caso de los departamentos, se comercializaron 5.114 unidades en los primeros tres meses del año, un alza anual de 78,4%, aunque “en línea a lo observado durante los últimos trimestres y ligado principalmente al subsidio a la tasa de interés en viviendas bajo 4.000 UF y el Fogaes”, señaló un reporte de Colliers. Las comunas de Santiago, La Florida y Ñuñoa concentraron el 47% de las ventas.

En el segmento de casas, en tanto, se registraron 632 unidades nuevas vendidas, un incremento anual de 41% anual, aunque menos que las 653 del último trimestre de 2025.

Estos datos de ventas son los primeros que se conocen tras los anuncios del Gobierno en materia inmobiliaria, que también incluyen ampliar el beneficio del DFL2 y realizar cambios a la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones (OGUC) para reducir o eliminar restricciones regulatorias que encarecen el precio de las

En el primer trimestre en la Región Metropolitana, según Colliers:

Subsidio a la tasa hipotecaria sostiene la compra de viviendas y “salva” las ventas ante pausa por anuncios del Gobierno

Las casas y departamentos comercializados a marzo superaron el volumen del año pasado, pero el nivel fue similar al de los dos trimestres previos.

Indicadores del mercado habitacional en la RM
 Unidades de casas y departamentos



viviendas. Este último proyecto, según el Ejecutivo, generaría una disminución de los valores de las viviendas de 10% a 15%.

Impacto del subsidio

Según información de la Asociación de Bancos e Instituciones

Financieras (ABIF), al 13 de marzo, los bancos locales habían recibido 68.996 solicitudes de subsidio a la tasa, de las cuales 37.683 se encontraban aprobadas y 23.073 estaban en etapa de evaluación. Dentro de las peticiones visadas, 20.282 operaciones habían sido cursadas.



Isabel Palma, presidenta de Comunidad Mujeres Inmobiliarias.



Matías Bucci, subgerente del área de Estudios de Colliers.

La tasa de interés para la vivienda bajó a 4,06% en marzo, el menor nivel desde diciembre de 2021 (4%), según el Banco Central.

“El subsidio a la tasa hipotecaria venía actuando como un gatillante efectivo de demanda embalsada, especialmente en compradores finales de primera vivienda, de tickets medios o bajo las 4.000 UF y proyectos con entrega relativamente cercana o inmediata”, señaló Isabel Palma, presidenta de Comunidad Mujeres Inmobiliarias y gerente

comercial de Inmobiliaria FG.

Palma indicó que “el anuncio del 14 de marzo generó cierto freno en decisiones de compra,

no porque el subsidio dejara de ser atractivo, sino porque se instaló la lógica de ‘esperar mejores condiciones’. Particularmente, el inversionista es sensible a cambios tributarios, por lo que reaccionó más rápido pausando. En resumen, el subsidio sí sostuvo el flujo base del mercado, pero no logró neutralizar completamente el efecto de incerti-

dumbre regulatoria”.

Sobre el desempeño de las ventas del primer trimestre del año, Matías Bucci, subgerente del área de Estudios de Colliers, advirtió que no logró reflejarse en esos datos el freno de la demanda posterior a los anuncios del Gobierno.

Cómo seguirá la demanda

Respecto del comportamiento de la demanda para los próximos meses, Bucci estimó que “la eliminación del IVA y la ampliación del subsidio a la tasa de interés y de beneficios del DFL2 son todas medidas que una vez en régimen ayudarán a potenciar las ventas de unidades nuevas. Pese a esto, el anunciar estas medidas ha generado una expectativa que ha retrasado la decisión de los compradores a la espera de mejores condiciones”.

Para Isabel Palma, la demanda “variará según dos grandes tipos de cliente”. Prevé que el “comprador que ya califica valora el subsidio vigente como una oportunidad y tiene una necesidad habitacional real, no especulativa, seguirá adelante con su adquisición”.

A la vez, la ejecutiva consideró que otro grupo “probablemente estará con la demanda en pausa: aquellos inversionistas que no tienen un apuro ni necesidad urgente, sino más bien buscan aprovechar oportunidades tanto de precio como de financiamiento”.

Palma sostuvo que “es vital que el ministro de Hacienda, Jorge Quiroz, detalle en qué consisten los decretos y leyes que están en trámite, pues las expectativas dan para soñar con un 15% de descuento en los precios y ante eso, cualquier comprador preferiría esperar”. Sin embargo, afirmó que “la realidad y los números que yo he visto hablan de descuentos bastante menores, sobre todo dados los sacrificios de precios que han hecho muchas inmobiliarias para salir de sus stocks. Se ha dejado harto más que el IVA arriba de la mesa”.