



En 2023, en la RM se colocaron 30.833 unidades por 116,8 millones de UF, el menor monto desde 2013:

Ventas de viviendas usadas caen a menor nivel en 10 años y ven fuerte competencia con las nuevas

MARCO GUTIÉRREZ V.

El mercado de viviendas usadas, al igual que el de nuevas, se ha visto golpeado por las dificultades que enfrentan las personas para acceder a créditos hipotecarios, las tasas de interés más altas que hace unos años y la debilidad de la economía.

Esto se refleja en que las ventas de casas y departamentos usados en la Región Metropolitana estén actualmente en su menor nivel en al menos 10 años.

En 2023 se comercializaron 30.833 unidades de segunda mano, lo que representó una baja de 17,1% anual. Ese volumen fue casi idéntico al de 2020, año de inicio de la pandemia, cuando se colocaron 30.657 viviendas usadas, cifra baja si se compara con las de la década previa (ver infografía) y que solo supera a las 29.395 unidades de 2010.

En monto, las ventas el año pasado alcanzaron los 116,8 millones de UF, una caída de 13,6% anual y la menor cantidad desde 2013. Esto, según un informe de Real Data, firma que analiza el mercado de casas y departamentos usados con datos del Conservador de Bienes Raíces, que reflejan las transacciones reales en este segmento.

Menores tamaños

"Las tasas de interés altas y las mayores exigencias de la banca, los precios altos de las viviendas, que entre 2007 y hoy han subido 105%; los altos niveles de desempleo, la actividad económica deprimida y las perspectivas nega-

tivas, hacen difícil hoy en día el acceso a la compra de una vivienda, principalmente en los segmentos de ingresos más bajos", sostiene Patricio Hempel, director y socio de Real Data.



El presidente de la Asociación de Corredores de Propiedades (ACOP), Sergio Bunster, señala que el nivel actual de tasas no es tan relevante hoy en el mercado, ya que han existido en la historia tipos de interés mayores. De todos modos, admite que existe dificultad de acceso al crédito.

Bunster añade que el IVA que deben pagar quienes compran una vivienda nueva también

afecta el dinamismo de las usadas. Esto, porque quien quiere vender una propiedad de segunda mano para acceder a una recién construida, debe incorporar en el precio de comercialización el costo del IVA que deberá desembolsar luego.

Hempel indicó que según el índice de Clapes UC-Real Data, en el cuarto trimestre de 2023 los precios subieron 3,2% anual en el segmento de casas usadas, mientras que en departamentos avanzaron 0,5% anual. De todos

Precios y comunas

En Real Data señalan que el problema de acceso a la vivienda ocurre en comunas con propiedades de menor valor. Así, en departamentos, las mayores caídas en ventas el año pasado se produjeron en Independencia (-30%), Estación Central (-30%) y Santiago (-16%). En tanto, en zonas donde se registran precios más altos, la disminución en la demanda fue más moderada: Providencia (-7%), Vitacura (-4%), Las Condes (-5%) y Lo Barnechea (-9%).

Respecto del mercado de casas, los mayores descensos se observaron en Quilicura (-23%), Puente Alto (-28%), Maipú (-17%) y Pudahuel (-15%).

Respecto del mercado de departamentos usados se registraron en Independencia y Estación Central.

Respecto del mercado de casas, los mayores descensos se observaron en Quilicura (-23%), Puente Alto (-28%), Maipú (-17%) y Pudahuel (-15%).

Respecto del mercado de departamentos usados se registraron en Independencia y Estación Central.

Proyecciones

Para este año, Real Data proyecta una recuperación de las ventas de propiedades residenciales usadas, pero prevé una fuerte competencia con el mercado de las viviendas nuevas, debido a los altos stock y mayores ofertas de financiamiento

que existen en ese segmento. Lo mismo estiman corredoras de propiedades (ver recuadro).

Ante esto, algunos propietarios de viviendas usadas podrían decidir bajar sus precios para colocar más rápido sus propiedades o bien postergar las transacciones hasta constatar mejores condiciones de comercialización.

COMUNAS
Las mayores caídas en ventas de departamentos usados se registraron en Independencia y Estación Central.

Patricio Hempel comentó que pese a la baja en las ventas en todo 2023, el cuarto trimestre presentó una mejoría en unidades y en UF. "Podríamos pensar en mejoras de un 5% a 10% en las ventas (para 2024), con cifras cercanas a las 33.000 unidades". Añadió que esto ocurriría en un contexto donde "las tasas podrían bajar un poco, la inflación está controlada y podrían mejorar las perspectivas de inversión con una economía en crecimiento".

De todos modos, Hempel sostuvo que "en materia de viviendas nuevas va a existir un mercado muy competitivo, con muchos descuentos por el exceso de oferta y gran cantidad de unidades de entrega inmediata".

Según cifras de la Cámara Chilena de la Construcción (CCHC), a nivel nacional se estima que el stock de viviendas nuevas bordea las 113.230 unidades. En tanto, en el Gran Santiago el inventario de viviendas que no se han vendido es de 64.436, según información a febrero pasado.

El precio asoma como factor clave para los compradores

Carolina Cáceres, gerente de Franquicias de Fuenzalida Propiedades, comentó que los principales factores que están trabando la venta de viviendas usadas son las mayores tasas de interés, las barreras para acceder a créditos hipotecarios y el desempleo. Señaló que en las comunas de Lo Barnechea, Las Condes y Colina se registran descensos relevantes.

A la vez, reconoció que existe "bastante competencia" entre el mercado de viviendas usadas y nuevas, debido al alto stock de estas últimas. Sin embargo, destacó que las propiedades de segunda mano han tendido a bajar sus precios, lo que sería un aliciente.

Pablo Ruiz-Tagle, cofundador de Buydepa, *proptech* especializada en la compra y venta de departamentos seminuevos, señaló que "efectivamente existe una mayor competencia, debido a la cantidad de departamentos en entrega inmediata, pero las viviendas usadas se transan en promedio un 30% por debajo del precio de los departamentos nuevos".

Sobre las razones de la caída en el mercado de propiedades usadas, coincidió en que obedece a los problemas de acceso a financiamiento "por parte de los clientes y la dificultad de poder tener ahorrado el 20% de pie que exigen los bancos".

Añadió que "en Buydepa contamos con financiamiento directo por hasta un 15% del valor del inmueble y tenemos convenio con la mayoría de las instituciones comerciales del país para poder ayudar a nuestros clientes a obtener un crédito hipotecario".