

Más de un 70% cae la venta de viviendas en dos décadas

GRAN VALPARAÍSO. En el primer semestre de este año se transaron 451 unidades nuevas, mientras que en el mismo periodo de 2004 la cifra alcanzó a 1.567.

Claudio Ramírez
 cramirez@mercuriovalpo.cl

El duro momento económico que vive el sector de la construcción regional se arrastra ya hace varios años y las proyecciones para lo que queda del 2024 no son mejores, sino que al contrario. Así lo remarcan las cifras del último Informe Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) Valparaíso, que abarca el mercado inmobiliario de las comunas de Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué, Villa Alemana, Limache, Quilota, La Cruz y Concón y con viviendas por sobre las 1.000 UF.

Este consigna que en junio se vendieron 90 departamentos nuevos, presentando una variación positiva de 21,6% respecto a las ventas registradas en el mes anterior, y un aumento de 9,8% en relación al mismo mes de 2023.

En cuanto a casas, se vendieron 7 nuevas, lo que equivale a una disminución de 36,4% respecto al mes precedente y también presentó una variación negativa de 41,7% en la comparación anual.

En cuanto al catastro de proyectos existe un total de 74 con 2.751 unidades disponibles: 2.618 departamentos y 133 casas.

Sin embargo, la cifra más preocupante apunta al acumulado del primer semestre. Entre enero y junio de este año se registraron 451 unidades vendidas, lo que si se compara con las 584 de los primeros 6 meses de 2023, representa una disminución de 22,8% en las ventas.

Además, el número de ventas acumuladas en este perio-

451

unidades nuevas se vendieron en el primer semestre de este año en el Gran Valparaíso.

168

desistimientos se acumularon al mes de junio en la zona, siendo la cifra más alta desde 2016.



LA BAJA VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS EN LA ZONA EVIDENCIA EL COMPLEJO MOMENTO DEL SECTOR.

do es la más baja en las últimas dos décadas (desde 2004), presentando una variación negativa del 71,2%. En efecto, entre enero y junio de 2004 se colocaron 1.567 unidades.

OTRAS SEÑALES

A eso le siguen otras variables que acentúan este retroceso. Uno es la velocidad de ventas.

En esa línea, de acuerdo al informe, el tiempo estimado para agotar el stock a junio de 2024 es de 28 meses. En términos históricos, la velocidad de venta ha mostrado un deterioro constante desde diciembre de 2021, manteniéndose por encima del nivel de equilibrio de mercado -24 meses-, salvo en los meses de febrero y marzo de 2022.

Asimismo, los desistimientos acumulados a junio de este año ascienden a 168 unidades, lo que equivale al 37% del total de las ventas acumuladas (451 unidades), siendo la cifra más alta desde que se comenzó a analizar los desistimientos en el 2016.

Otro factor importante es el precio. En ese contexto, el valor promedio de venta en el sexto mes del año fue de 3.999 UF, mostrando una variación positiva del 4% en comparación con el año anterior. Al analizar el valor promedio de venta para el primer semestre de 2024, este se si-

“Hay factores que han incrementado tanto los dividendos como los ingresos necesarios para acceder a financiamiento”.

Fernando Bustamante
 Presidente CChC Valparaíso

tuó en 3.661 UF.

Al comparar con datos históricos para el mismo período, se destaca que este es el valor promedio de venta más alto desde que se tiene registro (2012).

ESCENARIO COMPLEJO

Entre las causas que explican este escenario se encuentran, de acuerdo al documento, la baja en la demanda, el debilitamiento del mercado, los problemas en la oferta en verde y el incremento de los precios.

“La demanda por viviendas sigue resintiéndose las condiciones financieras restrictivas, marcadas principalmente por las altas tasas de interés en los créditos hipotecarios y el alza de la UF”, comentó el presidente de la CChC Valparaíso, Fernando Bustamante.

Agregó que “estos factores han incrementado tanto los dividendos como los ingresos

necesarios para acceder a financiamiento, lo que ha mantenido la demanda en niveles inferiores a los promedios históricos”.

El líder gremial añadió que es probable que no se vea un escenario más favorable hasta 2025, pues las medidas para reactivar la demanda no han logrado los resultados esperados.

“Esto, por supuesto, dependerá de la implementación de acciones decisivas que impulsen la demanda, como una mejora en las tasas de interés, la reducción temporal de impuestos como el IVA o la ampliación de los beneficios tributarios, además de un clima de mayor confianza, certeza jurídica y seguridad”, remarcó.

En esa línea, el timonel del gremio de la construcción regional sumó otra serie de factores que impactan en el sector de manera significativa, incluyendo una serie de limitaciones que se están tratando de abordar como el tema de los permisos sectoriales.

“A ello se deben sumar todas las restricciones en el mercado asociadas a la ‘permisología’, que también, sumadas a las restricciones de suelo, el alza de los precios de los materiales de construcción y del dólar tienen un impacto al alza en los precios de las viviendas”, cerró Bustamante.

MIGUEL CAMPO