



MARCO GUTIÉRREZ V.

La crisis inmobiliaria, explicada por la debilidad de la economía, tasas de interés más altas que en años previos y restricciones del financiamiento hipotecario, se ve reflejada hoy en la baja venta de viviendas, altos stock de propiedades sin colocar y la reorganización judicial que enfrentan empresas por deudas.

Pero también se expresa en los elevados niveles de desistimientos de compraventa de propiedades habitacionales en la Región Metropolitana, que en departamentos triplica a las cifras previas al estallido y la pandemia. A la vez, la mitad de estas cancelaciones corresponde a promesas realizadas por compradores hace más de 24 meses.

En octubre de este año se registró un 21,2% de cancelaciones en departamentos y 23,8% en casas, según datos de la plataforma de propiedades Toctoc.

El promedio de desistimientos de todo 2024 es de 25,5% en departamentos (5.616 unidades) y 23,7% en casas (899 unidades). Estos porcentajes se comparan con una media de 7,8% en departamentos y 13,8% en casas, entre 2016 y 2019.

En el período del estallido y la pandemia (octubre de 2019 y octubre de 2021), la tasa de anulaciones fue de 14,2% en viviendas en altura y 13,9% en casas.

**Condiciones cambian**

Cerca del 50% de los departamentos actualmente desistidos

Dificultades para acceder a créditos y tasas más altas explican esta situación en la RM:

# La mitad de desistimientos de compras de departamentos son promesas de hace más de dos años

Otra fracción de las anulaciones está ligada al deterioro de ciertos barrios por problemas de seguridad pública, lo que motiva la búsqueda de nuevas zonas para residir.

corresponde a promesas de hace más de dos años. Daniel Serey, chief research officer de Toctoc, explica que cuando se firmaron esos acuerdos la inflación y las condiciones y restricciones crediticias “permitían una capacidad de deuda hipotecaria de los hogares mucho mayor a la actual. Hoy, las familias a la hora de ejecutar su crédito para promesar se enfrentan a un mercado del crédito muy distinto, con tasas más altas y mayores limitaciones, por lo que han tenido que desistir”.

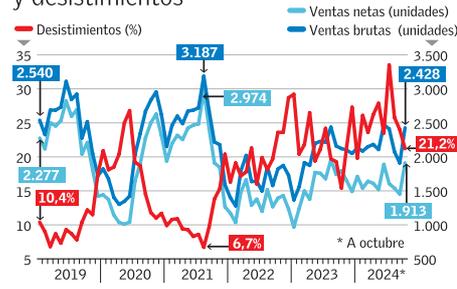
Slaven Razmilic, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), indica que “la mayor proporción de desistimientos responde a prome-

sas firmadas con otras condiciones de financiamiento, previo al shock inflacionario de 2022-2023 y en un contexto de perspectivas laborales distintas también. Hoy, la tasa del crédito puede ser hasta tres o cuatro puntos más alta de la considerada al momento de promesar, y tanto el pie como el dividendo se ubican entre 15% y 20% más arriba solo por efecto inflación”.

**Inseguridad**

Serey señala que otro porcentaje de desistimientos está ligado a “sectores que han sufrido deterioro de sus mercados de arriendo o de su situación urbana por los problemas de seguridad, por lo

Ventas de departamentos en la RM y desistimientos



Fuente: Inmobiliario Toctoc.

EL MERCURIO

que, junto con las ofertas importantes que hay en otros sectores, deciden desistir para comprar en zonas con mayor rentabilidad”.

Aquí se encuentran desistimientos en el barrio Yungay —donde reside el Presidente

Gabriel Boric— y barrio Balma- ceda; Estación Central, en el eje Alameda; Independencia, Quinta Normal y La Cisterna.

Razmilic estima que los desistimientos seguirán altos “por algunos meses, pero reduciéndose

gradualmente en la medida en que este grupo de promesas se vaya extinguiendo”.

Daniel Serey anticipa que en los próximos seis meses, cerca de 12 mil unidades obtendrán recepción municipal y comenzarán la escrituración. De estas, el 60% fue promesado en 2021, “por lo que deberíamos seguir observando tasas altas de desistimientos como las actuales”.

A partir del segundo semestre de 2025, los proyectos que comenzarán su escrituración incorporarán las condiciones de financiamiento más restrictivas, por lo que las anulaciones deberían ser menores.

En el mercado explican que los clientes enfrentan diferentes escenarios al desistir. En algunos casos se les devuelve el dinero adelantado, por ejemplo, cuando no pueden acceder a un crédito, pierden el empleo o sufren enfermedades graves. Pero si los motivos no son económicos, las inmobiliarias pueden aplicar multas.