



RODRIGO ANDREUCCI
 ABOGADO INMOBILIARIO SOCIO DE
 ANDREUCCI & TORREJÓN



“La
 insolvencia
 de las
 inmobiliarias
 será la tónica
 en todo lo
 que queda de
 la década”

■ Afirma que al final de esta crisis se habrá pasado de un negocio atomizado a uno altamente concentrado con pocas firmas operando.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

Rodrigo Andreucci, abogado inmobiliario socio de Andreucci & Torrejón, es crítico de la situación que vive el negocio del ladrillo y el cemento. “Estamos frente a la destrucción de una industria -con la pérdida de cientos de miles de puestos de trabajo- y de los sueños de la vivienda propia”, afirma.

—Tras la pandemia, muchas inmobiliarias solicitaron el inicio de procesos de reorganización o liquidación. ¿Cómo vendrá el 2025 para este sector?

—Primero, los proyectos que no hayan iniciado obras al 31 de diciembre del 2024 no podrán recuperar el crédito especial del IVA de la construcción (CEEC), lo cual afecta hoy a más de 70 mil de las 90 mil viviendas que tienen permiso y no han podido iniciar obras. En los DS 19 es dramático: son 112 proyectos (casi 28 mil viviendas), y el CEEC equivale a un 80% de la utilidad o más incluso de un DS; si lo pierde, no vale la pena ejecutar el proyecto.

Segundo, los bancos están haciéndose dueños de proyectos inmobiliarios con defectos en las normas urbanísticas que se usaron, y ya están soportando pérdidas entre 30% al 50% cuando los venden a un tercero, lo cual les ha hecho ver que existen muchos errores propios en la gestión inmobiliaria.

Tercero: el 2026, el Banco Central

debe fijar el capital contracíclico, que hoy está en 0,5% del capital de los bancos. Se cree que subirá a un 1%, lo que implica un desembolso para los bancos de US\$ 2.000 millones. Y en el 2026, la CMF debe fijar el aumento de liquidez por riesgo reputacional por exigencia del Pilar 2 de Basilea III. Los bancos van a tener un incentivo de pasar a cobranza judicial la mayoría de estos proyectos entre los meses de noviembre y diciembre del 2025, para que queden de una vez cubiertos en el próximo aumento de capital propio y no arriesgarse a aumentos individuales de riesgo reputacional desde el 2026 en adelante.

—¿Qué implicará todo esto?

—Todas estas exigencias, no sólo van a encarecer los créditos, deben cumplirse con nuevos requerimientos de buenas prácticas constructivas para tener financiamiento y acá hay un casi absoluto desconocimiento del mundo inmobiliario de cómo gestionar proyectos constructivos estándar Basilea III.

—¿Más inmobiliarias entrarán en insolvencia el próximo año?

—Sí. Estimados que al menos un tercio de las inmobiliarias para el 2025 van a estar en alguna de estas tres situaciones: en insolvencia, procesos judiciales de los bancos para subastar los inmuebles o voluntariamente darán fin a sus actividades.

La insolvencia de las inmobiliarias

será la tónica en todo lo que queda de la década. Así como en los nueve años pasados, casi 1.200 constructoras cayeron en insolvencia, la crisis de las inmobiliarias, que empezó el 2022, llegará a la cima el segundo semestre del próximo año y creemos que todo el año 2025 y 2026 será la cima de la crisis, para empezar a bajar tenuemente la intensidad de la misma en el siguiente lustro. Al final de esta profunda y larga crisis habremos pasado de un negocio atomizado a uno altamente concentrado con pocas inmobiliarias operando.

—¿A qué atribuye esta situación?

—Los malos índices que están teniendo los bancos. Por ejemplo, leemos en sus informes periódicos ante la CMF sobre bienes recibidos en dación en pago o subastados: comparando diciembre del 2022 con octubre del 2024, todos los bancos aumentaron en un 100%.

O la cartera vencida de clientes con morosidad de 90 días, en todos los bancos ha aumentado en un 400% los últimos cuatro años; sumado al hecho que unas 400 mil personas han salido de la condición de ser bancarizados.

A esto se suman los altos indicadores de cesantía; el bajo nivel de ventas; el fin del IVA de la construcción la próxima semana; el fuerte estrés de caja que tienen las inmobiliarias sumado a los requerimientos a los bancos por

“Así como el Estado fue al salvataje de las salmoneras, debe crearse una ley de salvataje a las inmobiliarias con provisiones bajas, protegiéndolas”.

Basilea III para el 1º de enero del 2026 sobre aumento liquidez; que el DFL 2 ya no incentiva a un ahorro en viviendas para la renta; la alta litigiosidad en toda la vida de un proyecto inmobiliario; la irracionalidad en la cantidad de normas inmobiliarias existentes; a que la planificación territorial en poder de los alcaldes ha causado daños a la disciplina de la planificación y a la seguridad para invertir, y al debilitamiento del mercado de capitales.

—Los gremios de la construcción

(CChC) y la banca (ABIF) han propuesto bajar en 200 puntos bases (pp) la tasa de interés a través de un subsidio estatal como una medida transitoria acotada a viviendas de 4 mil UF. Pero Hacienda evalúa una ampliación del Fondo de Garantías Especiales...

—Se piensa y se fijan en el mercado de compradores y omiten las necesidades de los bancos frente a los requerimientos de riesgos. Para que un banco puede facilitar un préstamo, los clientes no deben tener morosidades. Es allí donde no se está haciendo nada, como regularizar a los miles que hoy no pueden operar. Sin ellos, casi no hay mercado para esta idea de un crédito con 200 pb menos.

—¿Qué tipo de medidas debiera adoptar el Gobierno para reactivar el mercado inmobiliario?

—Así como el Estado fue al salvataje de las salmoneras cuando llegaron las infecciones que destruyeron los cultivos, debe crearse una ley de salvataje a las inmobiliarias con provisiones bajas, protegiéndolas de los riesgos reputacionales y dejando a salvo las garantías hipotecarias, con incentivos para los bancos y, a la vez, que la ley asuma la ayuda para sacar de la morosidad a los clientes que no pueden acceder hoy a un crédito y cuya ruina se originó por la insolvencia o reorganización de su empleador o proveedor (es decir, casos calificados).