

Se agranda la brecha de valores entre terrenos premium de Santiago y Miami

■ Mientras en la ciudad del extremo sureste de Florida los valores de los terrenos más cotizados continúan al alza, en la capital de Chile se han mantenido e incluso en algunos casos han caído fuertemente.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

El complejo momento que vive la industria inmobiliaria en Chile afectó, también, la tendencia al alza que por años mostró el valor de los terrenos más cotizados en Santiago, también conocidas como propiedades premium, las que han ido decayendo en su valor recientemente.

De acuerdo a un análisis realizado por la consultora Colliers, en los últimos años, los valores se han mantenido y hasta bajado, lo que queda más en evidencia al hacer la comparación con cómo se han comportado los precios de terrenos más cotizados en Miami: entre 2022 y 2024, el valor UF/m² subió un 50%, desde 555 a 825 UF/m², mientras que en Santiago el valor pasó de 250 UF/m² a menos de 200 UF/m².

Hasta hace tres años, los terrenos más cotizados de Miami se transaban dos veces más caros que en Santiago; hoy, más de cuatro veces más preciados. Un ejemplo es el terreno ubicado en el distrito financiero de Miami (Brickell Bay Drive) que acaba de romper un récord al venderse en US\$ 540 millones, la mayor transacción jamás realizada en la ciudad de Florida.

“En Santiago, el valor de los terrenos con suerte se ha mantenido. Ya casi no existen transacciones. A modo de ejemplo, las tasaciones de sectores en El Golf, que se transaban a cerca de 250 UF el m² hoy es difícil que lleguen a 200 UF el m²”, dijo Jaime Ugarte, director Ejecutivo de Colliers.

Desde la consultora destacan el caso del terreno ubicado en Vicuña Mackenna 655 de una superficie de 3.851 m² que en 2019 fue adquirido en un monto cercano a los US\$ 20 millones (140 UF/m²), y en 2024 el terreno fue comprado



50%

HAN SUBIDO LOS VALORES EN MIAMI.

US\$ 540 MILLONES

FUE EL PRECIO DE VENTA DE UN COTIZADO TERRENO EN MIAMI.

por Inmobiliaria Fundamenta en aproximadamente US\$ 11 millones (80 UF/m²), dejando en evidencia la crisis del sector.

“Son varias las razones que han llevado a esta situación. El mercado ha cambiado respecto al auge que se vivió hasta 2019, hoy muy pocos desarrolladores o inversionistas están buscando comprar sitios para nuevos proyectos, debido principalmente al alto stock de viviendas en oferta. El acceso a comprar una vivienda ha caído drásticamente debido a las mayores restricciones para obtener financiamiento, mala situación económica e incertidumbre”, sostuvo Ugarte.

La permisología

El complejo momento que vive la industria inmobiliaria se desató con la crisis social de 2019, el que luego se profundizó con la pandemia, que disparó la inflación y las tasas de interés, alejando la posibilidad de comprar una vivienda a un número importante de personas.

Esto ha impulsado el negocio de los edificios denominados *multi-family* (inmuebles residenciales

destinados solo para arriendo), que han experimentado un fuerte crecimiento, dado que la demanda por viviendas continúa en aumento, sin embargo, cada vez son menos las personas que pueden acceder a un crédito hipotecario para comprarse una propiedad.

Según las perspectivas de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), para este 2025 se espera que la demanda por viviendas se mantenga en niveles muy inferiores a sus promedios históricos. Pese a esto, el gremio espera que ésta debería ser mejor que la que se vio en 2024.

La última proyección de la cámara apuntó a un incremento de 8% en la venta de viviendas a nivel país, pero solo para recuperarse de la caída de entre 8% y 13% que se espera para el cierre del año pasado.

Junto a la caída en la venta de viviendas, a juicio de Jaime Ugarte, no se están dando las condiciones necesarias para impulsar al mercado inmobiliario y motivar a los desarrolladores a construir nuevos proyectos.

“Existe una excesiva permisología

que implica costos muy altos para las inmobiliarias y constructoras, llevando a muchas incluso a la quiebra. Por otra parte, varias comunas han cambiado sus planes comunales restringiendo la altura y densidad de futuras construcciones e impidiendo que se pueda construir el tipo de vivienda por el cual existe la mayor demanda: departamentos tipo estudio, 1 ó 2 dormitorios máximo”, dijo el ejecutivo de Colliers.

Además, en la última década, las viviendas nuevas de menor valor han ido desapareciendo del mercado debido al alza de los costos, limitando las opciones para las familias de ingresos medios y bajos, contribuyendo al crecimiento del déficit habitacional.

En 2015, el 47% de las viviendas nuevas ofrecidas en el país tenía un valor inferior a las UF 2.000; el segundo trimestre de 2024, fue solo el 5,9%.

Por el contrario, las propiedades entre UF 2.000 y UF 3.000 subieron del 25% de la oferta al 39%; los inmuebles entre UF 3.000 y 6.000 UF pasaron del 19% al 45%, y sobre las 6.000 UF del 9% al 11%.