



## OPINIÓN

### Caída en ventas de parcelas

Cristián Martínez, fundador de Crece Inmobiliario



Los cambios sociales y económicos posteriores a la pandemia han impactado al mercado inmobiliario rural. Los números muestran que solicitudes de parcelaciones han experimentado una caída del 30% en agosto de 2024, retrocediendo a niveles similares a los previos a la crisis sanitaria.

Las promociones estaban en todos lados. El boom inmobiliario en pandemia, cuando el confinamiento disparó la búsqueda de espacios más amplios, hoy parece desvanecerse. Lo que en un minuto generó los “nómadas digitales”, que veían en el teletrabajo la posibilidad de una vida más libre, comienza a transformarse en una quimera ante la nueva realidad laboral.

Las empresas han comenzado a revertir la tendencia del trabajo remoto, famoso durante la pandemia, por el modelo híbrido y el retorno progresivo a la presencialidad, lo que ha modificado las expectativas de quienes apostaron por alejarse de centros urbanos y optar por la tranquilidad del campo, donde con una conexión a internet, el ítem trabajo quedaba resuelto.

Hoy, en las empresas está la creciente necesidad de poder generar sinergias y mantener la conexión cara a cara.

Junto a lo anterior, la intervención gubernamental ha sido factor otro determinante. El Ministerio de Agricultura, a través del SAG, implementó restricciones significativas. La nueva norma establece un tamaño mínimo de cinco mil metros cuadrados para las subdivisiones, limitando drásticamente las opciones de parcelación y encareciendo el mercado.

La inflación ha jugado también un rol importante. Lo que antes costaba 10, hoy requiere una inversión de 30, reduciendo dramáticamente la capacidad adquisitiva de potenciales compradores. Este incremento, combinado con las nuevas regulaciones, genera un escenario poco favorable para el mercado de parcelas que, desde su punto máximo en 2022, ha experimentado una contracción superior al 50%. Las parcelas que representaban libertad, son percibidas como un activo cada vez más complejo y costoso.

Salvo un escenario extraordinario similar a la pandemia, todo apunta a que el mercado continuará a la baja. Los compradores han comenzado a reevaluar sus prioridades, priorizando la cercanía a las oportunidades laborales por sobre el ideal de espacios amplios y alejados. Lo que alguna vez pareció una tendencia irreversible, hoy no es más que un espejismo. Sólo queda ver si es que hay otro fenómeno que pueda hacer repuntar este mercado.