

Venta de terrenos para desarrollos inmobiliarios se reactiva en 2024, pero aún en cifras inferiores al promedio histórico

Tanto GPS Property como Colliers han visto mayor actividad en el mercado de terrenos para desarrollos inmobiliarios, luego de un 2023 con una demanda muy deprimida. Para 2025 las perspectivas son positivas.

PAULINA ORTEGA

La crisis del mercado de la construcción ha ido afectando de a poco a todos los actores de la industria. Con la disminución de nuevos proyectos en cartera de las distintas empresas constructoras no es una sorpresa que la compra de terrenos sin edificación también se haya ralentizado a lo largo del país.

“La venta de terrenos para nuevos desarrollos inmobiliarios residenciales en la Región Metropolitana se ha visto fuertemente impactada por la compleja situación que atraviesa el mercado inmobiliario residencial. En los últimos dos años hemos visto una considerable reducción en la demanda por terrenos para la compra”, expresaron desde GPS Property.

A su vez, GPS asegura que se han devuelto varios terrenos que se adquirieron en el período 2019-2021, los cuales cuentan en su mayoría con permisos de edificación vigentes. Lo anterior se explica por la “reducción del tamaño del negocio en las inmobiliarias, y las alzas en los costos y su imposibilidad de transferirlas al precio de las viviendas, impactando las utilidades”, explicaron.

A raíz de la baja demanda en el mercado los precios han caído entre 15% y 20% respecto del peak alcanzado entre los años 2019-2021, explica GPS. Colliers coincide: “Al haber menos

demanda, los valores se han ajustado a la baja. En términos generales, se estiman descuentos promedio de entre un 15% y un 20%, existiendo algunos casos más dramáticos, como el de un terreno en el eje Vicuña Mackenna en Santiago Centro, que fue vendido dos veces en menos de 3 años, con un descuento del 40% la segunda vez”.

Sin embargo, al cierre del año pasado, según Colliers, el mercado de terrenos en la Región Metropolitana muestra claros signos de reactivación después de un 2023 complejo y un 2024 de transición. “Hemos concretado la venta de al menos 14 terrenos para desarrollo inmobiliario en el último año en la Región Metropolitana, más otros tantos en regiones, lo que refleja un interés renovado tanto por parte de inmobiliarias como del sector público”, explica Sergio Correa, gerente inmobiliario de Colliers.

La firma estima que a nivel nacional se vendieron cerca de 35 terrenos en total, que si bien es una fuerte alza año a año, considerando que en el 2023 no se vendieron más de 20 terrenos, aún se mantiene lejos de los mínimos en los años previos a la crisis, cuando no bajaban de 60 producto del apogeo del mercado inmobiliario que se vivía antes del 2020. Según GPS en el 2024 se reactivó el sector, con un alza cer-

cana al 20%.

La mayoría de las ventas se concentraron en la Región Metropolitana, principalmente en el sector oriente. El Ministerio de Vivienda, particularmente, enfocó sus compras en comunas más periféricas, aunque dentro del anillo Américo Vespucio. En el 2024 adquirieron “terrenos emblemáticos como el de la Fundación Ciudad del Niño en San Miguel, o el de la empresa Unilever en Quinta Normal, además del terreno de Ferronor en Coquimbo. Por su parte, Desarrollo País se hizo de una propiedad de Open Plaza en Conchalí, venta gestionada por Colliers. En regiones, lideran la Región de Coquimbo, Valparaíso, Biobío y la Araucanía”, enumeró Colliers.

“Un actor importante los últimos 2 años ha sido el Ministerio de Vivienda, que, a través de los respectivos Serviu o Desarrollo País, ha adquirido aproximadamente el 30% del total de los terrenos transados en el país. La venta de un paño inmobiliario es un proceso largo, que puede durar hasta 18 meses, ya que están condicionados a aprobaciones que muchas veces se prolongan más de lo necesario, sobre todo por los excesivos tiempos que se toman las Direcciones de Obras”, declaró Colliers.

GPS apunta en la misma dirección. “Un actor que ha estado activamente adquiriendo

terrenos es el Serviu para desarrollar proyectos con subsidio a objeto de cumplir con su Plan de Emergencia Habitacional”, declaró la firma.

LAS PROYECCIONES PARA EL 2025

De acuerdo con Correa, ejecutivo de Colliers, el 2025 se ve con buenas perspectivas, especialmente en el sector privado. “Aunque el Ministerio de Vivienda ha bajado un poco el ritmo en la compra de terrenos, sigue jugando un rol importante en proyectos habitacionales. Por el lado de las inmobiliarias, hay un movimiento interesante. Muchas están retomando la búsqueda de terrenos estratégicos porque sus bancos de terrenos se están agotando, lo que está impulsando el dinamismo del mercado. Además, los bancos están mostrando más flexibilidad para financiar nuevos proyectos, lo que es una buena señal después de años de más restricciones”.

Ambas compañías coinciden en que la reducción del stock de viviendas será clave para el desarrollo de la venta de terrenos.

“Una mejora en las condiciones del mercado residencial, particularmente asociado a una reducción significativa del stock, sí podría generar condiciones propicias para una mejora en el mercado del venta de terrenos. En este caso, naturalmente los terrenos más atractivos serán los mejor prospectados para su venta, como aquellos que además de estar bien emplazados, cuentan con un permiso de edificación vigente y para los segmentos medios con el 100% del crédito especial de empresa constructora”, afirma GPS.

El análisis de Colliers recalca que el 2025 será un buen año especialmente para terrenos ubicados en zonas bien conectadas y con potencial para densificarse. “Eso sí, será clave que los planes reguladores vayan en línea con esta reactivación para que el desarrollo sea ordenado y nuestras ciudades sigan creciendo de manera eficiente”, detallan.

Correa enfatiza que es muy importante para que el mercado se potencie que los planes reguladores de las diferentes comunas fomenten una densificación inteligente, especialmente en torno a los ejes estructurantes y estaciones de Metro. “Lamentablemente, hemos sido testigos de cómo algunos municipios restringen la densificación y modifican los planes reguladores más con razones políticas que urbanas, frenando el desarrollo que nuestras ciudades. El desafío está en encontrar el equilibrio entre regulación, planificación y desarrollo”.

