

NUEVAS POSIBILIDADES

Cuando el mercado cambia, las oportunidades aparecen



Por: Paola Castelli Tribes,
directora de
El Diario
Inmobiliario.

El mercado inmobiliario chileno está en crisis. No es un secreto: basta con mirar las cifras. Hoy tenemos un stock de más de 100.000 viviendas sin vender, las tasas de interés sufren pequeñas fluctuaciones, la demanda concretó una caída de un 30% en los últimos 10 años, y las inmobiliarias han debido recurrir a descuentos históricos y financiamiento directo para intentar reactivar la demanda. No es el mejor escenario para las constructoras ni para los inversionistas que apostaban a la especulación rápida. Pero para quienes buscan comprar una propiedad para habitarla o invertir a largo plazo, esta crisis puede ser la mejor oportunidad en años.

El problema de fondo no es la falta de demanda. Las personas siguen queriendo comprar viviendas, pero las condiciones han cambiado. El encarecimiento de la vida, la

incertidumbre económica y los requisitos más estrictos para acceder a un crédito hipotecario han frenado a muchos compradores. Sin embargo, el mercado ha respondido con medidas que, en cualquier otro momento, habrían sido impensadas: arriendos con opción de compra, pago del pie en cuotas extendidas, descuentos de hasta un 25% y hasta la posibilidad de que las propias inmobiliarias complementen la tasa de interés en los primeros años del crédito.

¿Cuándo en la historia reciente habíamos visto algo así?

Para quienes tienen la capacidad de compra, esta es una posición de ventaja. Hasta hace poco, el mercado inmobiliario era rígido y los compradores debían adaptarse a las condiciones existentes. Hoy, la situación se ha revertido: las inmobiliarias están dispuestas a negociar.

Este fenómeno también ha generado un cambio en el perfil del comprador. En años anteriores, la especulación inmobiliaria era común. Muchos adquirían departamentos en blanco o en verde con la intención de venderlos antes de la entrega y obtener una ganancia rápida. Ahora, con un mercado más pausado, ese tipo de comprador ha salido de escena. Quienes buscan propiedades hoy lo hacen con una mirada más estratégica, entendiendo que el verdadero negocio no está en la reventa inmediata, sino en el valor que puede generar una inversión a largo plazo.

¿Es este el mejor momento para comprar?

Podría serlo. La combinación de precios ajustados, financiamiento más flexible y un mercado dispuesto a

negociar es una oportunidad que no se da con frecuencia. Las tasas hipotecarias siguen siendo un desafío, pero la oferta de créditos con condiciones más favorables –ya sea con respaldo estatal o con apoyo de las mismas inmobiliarias– ha comenzado a abrir nuevas posibilidades.

Lo que es seguro es que este ciclo no durará para siempre. A medida que el sobrestock disminuya y el mercado se estabilice, las condiciones de ventas volverán a endurecerse y los precios retomarán su tendencia al alza. La oportunidad está aquí y ahora, pero no será eterna. Las crisis generan incertidumbre, pero también oportunidades para quienes saben leer el momento adecuado. En el mundo inmobiliario, esta puede ser una de esas ocasiones en que, con visión y estrategia, los compradores pueden lograr condiciones que en tiempos de bonanza serían inalcanzables. Porque, al final del día, cuando el mercado cambia, las oportunidades aparecen.

“El mercado ha respondido con medidas que, en cualquier otro momento, habrían sido impensadas: arriendos con opción de compra, pago del pie en cuotas extendidas, descuentos de hasta un 25% y hasta la posibilidad de que las propias inmobiliarias complementen la tasa de interés en los primeros años del crédito”.