

OCUPACIONES EN DEPARTAMENTOS, CASAS Y MULTIFAMILY ESTÁN AL TOPE:

Arriendo “bajo presión” ante dificultad de las personas para comprar una vivienda propia

El impacto de la inmigración y la tendencia de la población más joven por alquilar y no contratar un crédito hipotecario también están elevando la demanda por arrendar.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Andrea (chilena, 37 años) arrienda un departamento en Nuñoa desde hace seis años, pero entre sus planes está el comprar una vivienda para vivir. En 2022 intentó adquirir una propiedad, pero sus gestiones no prosperaron, pese a que contaba con trabajo estable y una remuneración idónea. En el banco le indicaron que tenía “poca historia financiera” en Chile, ya que había vivido algunos años fuera del país. En 2023, volvió a la carga, pero los altos precios de las propiedades y el elevado pie que debía dar para conseguir el inmueble que quería la obligaron a desistir de la misión.

Situaciones como esta, donde coinciden exigencias financieras y de costos para la compra de una vivienda propia, siendo la alternativa seguir alquilando, tienen al mercado del arriendo de la Región Metropolitana bajo presión. Las ocupaciones en casas y departamentos están apenas por debajo del 100%, y pese que el parque de viviendas para arriendo ha subido en los últimos años, las unidades disponibles se agotan rápido, revela un estudio de la plataforma de propiedades Toctoc.

La inmigración y la tendencia de la población más joven por arrendar y no contratar un crédito hipotecario son situaciones que

también elevan la demanda por alquilar en la capital.

En Chile, casi el 27% de los hogares vive en una vivienda arrendada, según la última encuesta Casen de 2022. Ese porcentaje equivale a unos 1,85 millones de grupos familiares. Es casi siete puntos porcentuales superior al de hace una década. En la Región Metropolitana, el 33,8% de los hogares alquila —casi nueve puntos más que en 2013—, lo que equivale a poco más de 971.000 familias.

Oferta se reduce

El estudio de Toctoc analizó el estado del arriendo en la RM, en los mercados no institucional u “hormiga”, en departamentos y casas. También el institucional o multifamily, que se desarrolla en edificios destinados íntegramente a este negocio y que pertenecen a un solo controlador. Esto, sobre la base de datos propios, del Servicio de Impuestos Internos y de la encuesta Casen.

Así, al cierre de junio de 2024 se detectó un parque total de departamentos “no institucional” de 524.338 unidades, registrándose una ocupación del 98,3%. La comuna de Santiago lidera este stock con 26,5%, seguida de Nuñoa (9,7%) y Las Condes (8,2%).

En casas, el stock totalizó 178.248 unidades, con 99,1% de ocupación. Aquí, el parque lo en-



El tamaño promedio de los departamentos en arriendo es de 58,8 m² al primer semestre, más pequeños que los 60,9 m² registrados a junio de 2023.

cabezan Puente Alto (12,7%), Maipú (9,6%) y La Florida (6,6%).

En multifamily, en tanto, el 92,8% del inventario global está arrendado, considerando un universo de 39.649 mil unidades. Santiago, Estación Central e Independencia explican la mitad de este submercado.

En medio de esta fuerte demanda, al cierre del primer semestre, la oferta de arriendo disponible en la RM se situó en 15.380 unidades (1.636 casas, 8.953 departamentos y 4.791 unidades multifamily), con una caída de 9,5% anual.

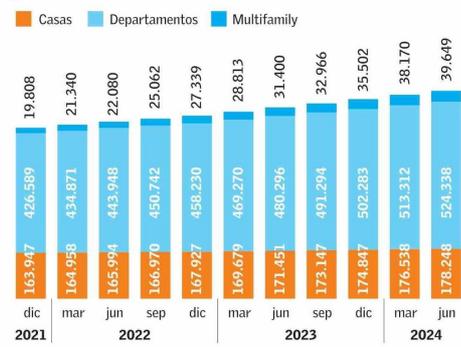
Nicolás Herrera, head of real estate research de Toctoc, explica que los tiempos promedio de exposición

—o días de publicidad— de las viviendas para arriendo han caído en el último año, lo que refleja la necesidad de concretar un contrato de alquiler en un mercado con oferta más acotada.

En departamentos, la exposición alcanza a 35 días, cinco jornadas menos que hace 12 meses. Las casas alcanzan a estar una media de 34 días disponibles, ocho días menos que a mediados de 2023.

Respecto de los precios —medidos en UF—, estos registran bajas en el primer semestre por la oferta de unidades de menor tamaño. Los valores promedio mensuales son de 16,1 UF, en departamentos; 10,8 UF para multifamily y 46 UF en casas.

Evolución del parque total de viviendas para arriendo en la RM



Fuente: Toctoc. EL MERCURIO

Factores y proyección

“El complejo escenario para acceder al financiamiento de una propiedad ha limitado la capacidad de muchos hogares de adquirir una vivienda y, como resultado, arrendar se ha convertido en una alternativa viable”, comenta Herrera.

Slaven Razmilic, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), distingue dos elementos que potencian el arriendo. Uno de ellos es el “shock de demanda de vivienda relacionado con el flujo migratorio. El efecto es enorme en arriendos formales, informales y en todos los rangos de precios”. El segundo factor, añade, “tiene que ver con familias que deben arrendar durante un período más largo del que pensaban, porque tienen más dificultades para juntar el pie de una vivienda que quisieran comprar”.

Otra situación que está presionando al mercado de arriendo es la inclinación de las personas más jóvenes por alquilar y no tomar compromisos financieros a largo plazo, como es la compra

de una vivienda con crédito.

Esto lo conoce Patricio (chileno, 50 años), quien adquirió un departamento próximo al metro en avenida Holanda, Nuñoa, como inversión para destinarlo a la renta. Admite que la demanda por alquilar es fuerte, ya que a los pocos días de ponerlo en oferta recibió un par de propuestas, las cuales rechazó hasta que dio con el perfil de arrendatario que buscaba: mujer joven y trabajadora. Cuenta que eso le da mayor seguridad respecto del cuidado que tendrá su propiedad. Además, afirma que su inquilina —quien también estudia— no tiene planes de “amarrarse” a un crédito hipotecario.

Nicolás Herrera anticipa que la tendencia a la baja que existe en la entrada de nuevos proyectos inmobiliarios “sugiere que, al menos a mediano plazo, la oferta (de arriendo) no experimentará crecimientos significativos”. Sin embargo, señala que, a raíz de las restricciones para la adquisiciones de propiedades, las unidades que están destinadas a la venta podrían cambiar su destino a la renta, generando la expansión del mercado.