

Inventario se sitúa sobre las 100.000 unidades y el 35% corresponde a productos terminados

Bajón inmobiliario: recién en tres años se agotaría stock de viviendas nuevas por caída en ventas

Al actual ritmo de comercialización, la oferta se terminaría en 35 meses, mientras que el promedio histórico es de 20 meses. Sector plantea medidas.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Las ventas de viviendas nuevas siguen en picada y muy por debajo de las cifras previas a la pandemia o al estallido de 2019. Esto, debido a que en los últimos años se ha observado una economía débil, mayor inflación, tasas de interés más altas, dificultades de los compradores para acceder a créditos hipotecarios y altos precios de las propiedades por mayores costos de construcción.

Entre enero y marzo de 2024, según cifras de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), las ventas de viviendas nuevas a nivel nacional cayeron casi 13% anual, totalizando solo 8.580 unidades, la cifra trimestral más baja en casi cuatro años, exactamente desde el segundo trimestre de 2020, cuando se colocaron en Chile 7.318 unidades. En esa época, la actividad económica estaba afectada por las cuarentenas producto de la pandemia por covid-19. Antes de la crisis sanitaria, en Chile se comercializaban más de 60.000 viviendas al año, nivel que aún no se recupera. De hecho, en los últimos cuatro trimestres, la venta estuvo por debajo de las 44.000 unidades.

Retraso de 15 meses

En este escenario, el inventario total de casas y departamentos nuevos en oferta asciende a 101.208 al cierre de marzo (92.609 departamentos y 8.599 casas). Si bien la cifra es menor que el récord de casi 107.000 unidades del segundo trimestre de 2023, el ritmo de venta actual es más lento, por lo cual el tiempo que se requiere para comercializar ese stock empeoró.

Los datos de la CChC indican que al primer trimestre de 2024 se necesitaban 35 meses para

“Las dificultades para acceder a una vivienda se siguen agravando, a tal punto que hoy solo dos de cada 10 personas pueden adquirir una casa o un departamento sin el apoyo del Estado”.

JUAN ARMANDO VICUÑA
 PRESIDENTE DE LA CChC

agotar el stock, es decir, prácticamente tres años para que se venda la actual oferta inmobiliaria. Ese plazo superó a los 32 meses del último cuarto de 2023 y casi duplica a los 18 meses que se observaban antes del estallido.

Durante la pandemia, hubo solo un trimestre con datos de meses para agotar stock mayor que el actual. Ocurrió en el segundo trimestre de 2020, cuando se requerían 41 meses para terminar inventario.

El indicador de meses para agotar stock es periódicamente analizado en la industria inmobiliaria para tomar decisiones sobre sus inversiones. El promedio histórico desde que la CChC tiene registro —2010 a la fecha— es de 20 meses. Es decir, hoy se registran 15 meses de retraso sobre la velocidad de venta.

En departamentos, el tiempo para terminar inventario es peor, llegando a 39 meses; mientras que en casas son 18 meses. Antes del estallido eran de 20 y 11 meses, respectivamente.

Con relación al estado de avance de construcción de las viviendas en oferta, el 35% corresponde a producto terminado en el primer trimestre de 2024. La

Meses para agotar stock

Año/Trimestre	Departamentos	Casas	Viviendas	
2019	I	22	11	19
	II	20	11	18
	III	20	11	18
	IV	28	12	24
2020	I	38	12	30
	II	52	16	41
	III	27	11	23
	IV	22	7	18
2021	I	23	8	19
	II	21	8	19
	III	20	8	18
	IV	31	11	26
2022	I	37	15	32
	II	31	15	28
	III	33	16	30
	IV	33	16	30
2023	I	35	17	32
	II	27	15	25
	III	27	14	25
	IV	35	17	32
2024	I	39	18	35

Fuente CChC

EL MERCURIO

cifra supera ampliamente al 20% de hace un año. El stock finalizado es costoso para las inmobiliarias, ya que deben asumir gastos comunes y contribuciones, entre otros, mientras tratan de comercializarlo.

El inventario en verde —proyecto inició obras— llega al 47% y en blanco —aún no parte trabajos— es el 18%.

Zona central

Del stock total en oferta, casi ocho de cada 10 unidades están en la zona central. Las regiones Metropolitana, de Valparaíso, O'Higgins y el Maule concentran 76.225 unidades (de las cua-

les 71.083 son departamentos), pero la mayor parte del total está en la RM, con cerca de 60.000 viviendas. “Las cifras están en línea con la distribución de la población en el país”, afirmó Nicolás León, gerente de Estudios y Políticas Públicas de la CChC.

En las regiones del norte —Arica y Parícuta, Tarapacá, Antofagasta, Atacama y Coquimbo— se registraron 8.788 viviendas en stock a marzo. En el sur, en tanto, se observaron 16.195 unidades, distribuidas en el Biobío,

Ventas de viviendas

En unidades, casas y departamentos. Total país.

Año/Trim.	Ventas	
2019	I	16.264
	II	17.187
	III	16.975
	IV	12.552
2020	I	9.670
	II	7.318
	III	13.165
	IV	16.913
2021	I	15.362
	II	15.952
	III	16.867
	IV	11.696
2022	I	9.191
	II	11.008
	III	9.972
	IV	10.546
2023	I	9.845
	II	12.587
	III	12.774
	IV	9.723
2024	I	8.580

Fuente CChC

EL MERCURIO

Nuble, La Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes.

Propuestas

Respecto de este escenario, el presidente de la CChC, Juan Armando Vicuña, indicó que “más allá de los datos puntuales, lo que vemos es que, en un contexto de un severo déficit habitacional, las dificultades para acceder a una vivienda se si-

guen agravando, a tal punto que hoy solo dos de cada 10 personas pueden adquirir una casa o un departamento sin el apoyo del Estado”.

Vicuña sostuvo que, “más que

una crisis de la vivienda, estamos ante una crisis social que solo podremos enfrentar con éxito si el sector público, el privado y la sociedad civil trabajamos juntos y se implementan medidas que aborden efectivamente los distintos factores que la han profundizado. Es necesario adoptar las medidas, muchas de ellas propuestas por la CChC a las autoridades, para poder desbaratar esta crisis de vivienda y reactivar al sector”.

Entre las acciones necesarias para reducir el inventario en oferta, Nicolás León planteó que “una mejora de las condiciones financieras, acceso al crédito hipotecario, podría ayudar a dar salida a una cantidad relevante del stock actual. También podrían ser de ayuda iniciativas que reduzcan el precio final de las viviendas, por ejemplo, la propuesta de rebajar o eliminar el IVA en viviendas nuevas”.

León reconoció que existe un porcentaje de viviendas nuevas en oferta que “entrarían dentro de los parámetros para ser subsidiables, y el Minsv ha estado evaluando esta opción en los últimos meses”.

Asimismo, se refirió al anuncio del Ministerio de Vivienda y Urbanismo de aumentar el precio máximo para la adquisición de una solución habitacional a través del subsidio DSI —sectores medios—, el que llegará a las 3.000 UF. “Es una medida en el sentido correcto; no obstante, es acotada a 5.000 unidades y, nuevamente, el gran obstáculo de las familias potenciales compradoras siguen siendo las duras condiciones financieras que enfrentan”, señaló León.

Pese a la baja de las ventas en el primer trimestre, la CChC proyectó que este año cerrará con unas 49.000 viviendas nuevas vendidas, cerca de 4.000 más que en 2023. De todos modos, el volumen previsto para 2024 está lejos del promedio anual de los 20 años previos, que bordea las 57.600 unidades.

