

MARCO GUTIÉRREZ V.

El mercado inmobiliario habitacional en Chile sigue por debajo de los niveles previos a la pandemia. Este año, pese a que la venta de viviendas nuevas a nivel nacional crecerá en torno a 7% anual, con algo más de 41.800 unidades, ese volumen está lejos de las 58.000 unidades que se vendían en promedio en las dos últimas décadas, según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC). Asimismo, será el cuarto año consecutivo bajo esa media histórica.

El mercado inmobiliario ha estado afectado en los últimos años por la inflación, las tasas de interés que comenzaron a subir en 2021, las dificultades de las personas para acceder a créditos hipotecarios y la debilidad de la economía.

En este escenario —al que se añaden demoras en permisos—, el tiempo que tardan las inmobiliarias en recuperar sus inversiones se ha triplicado, pasando de 11 meses en 2019 a 33 meses el año pasado. Esto de acuerdo a un análisis realizado por la consultora Colliers, sobre la base de los montos de los inventarios de departamentos —en diversos estados de desarrollo— en la Región Metropolitana y las cifras de las ventas anuales materializadas.

Las cifras

Al cierre de 2024, el *stock* de departamentos en Santiago —en diversos estados de avance de obra— totalizaba 33.438 unidades, sumando 139 millones de UF, unos US\$ 5.360 millones, señala la consultora. Agrega que la venta neta del año pasado, fue de 51 millones de UF (casi US\$ 2 mil millones) con 12.401 unidades.

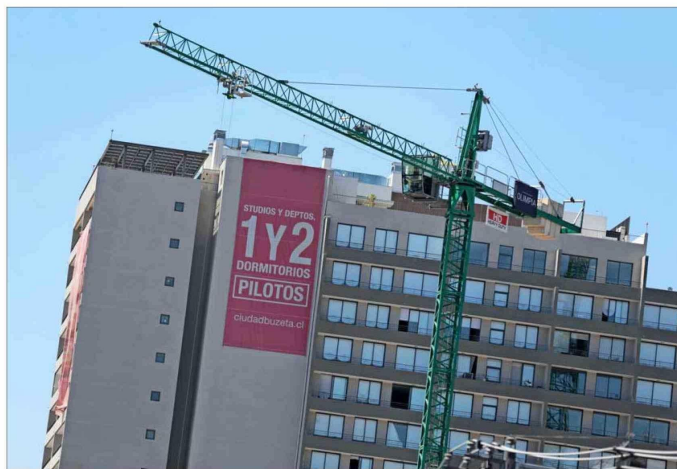
Con ello, el estudio concluye —dividiendo el monto del *stock* por la venta— que hoy las inmobiliarias pueden recuperar la inversión tras desarrollar proyectos de departamentos, luego de 33 meses (unos 2,7 años).

Al revisar las cifras al cierre de 2019, la inversión del *stock* era de 103 millones de UF, involucran-

Mayor plazo es respecto de 2019, previo a la pandemia, en iniciativas de departamentos:

Bajón inmobiliario: Se triplica tiempo que tardan las empresas en recuperar inversión de proyectos

Una demanda aún lejos de los niveles previos a la pandemia, un alto *stock* de viviendas sin vender y demoras en trámites o permisos explican que hoy recién luego de 33 meses los desarrolladores vean retornos.



El *stock* de viviendas nuevas disponibles para la venta en el país suma poco más de 100 mil unidades. El subsidio de 60 puntos básicos a la tasa hipotecaria que anunció hace unos días el Gobierno, espera ayudar a reducir ese inventario.

do 20.453 unidades en construcción y terminadas. La comercialización total del mismo año alcanzó 114 millones de UF, relacionada a 22.601 unidades. Así, durante 2019 la recuperación de la inversión tardaba 11 meses (0,9 años).

Los datos, además, revelan que la inversión aumentó 35% en dicho lapso, mientras que la venta bajó a la mitad.

“Estas cifras nos muestran

cuán devastador ha sido el deterioro del capital inmobiliario. La eficiencia de la inversión se ha deteriorado a niveles dramáticos, graficando la razón de las múltiples quiebras y reorganizaciones de inmobiliarias y constructoras, así como la enorme dificultad de los acreedores, tanto instituciones financieras como proveedores de bienes y servicios, por recuperar sus préstamos”, sostuvo

Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers.

Las causas

Sobre las razones del mayor tiempo para recuperar la inversión, Gleisner comentó que se puede explicar porque “la venta ha caído a menos de la mitad y por ello se ha acumulado *stock* sin vender, que representa capital inmovilizado que solamente

genera costos adicionales como intereses por créditos bancarios insolutos, por créditos de proveedores impagos, costos de mantención (gastos comunes) o contribuciones que debe absorber la inmobiliaria dueña”.

Añadió que también “influye la demora muy superior a la habitual” en trámites como recepciones municipales, aprobación de instalaciones eléctricas por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC), la conexión al suministro de electricidad y agua potable y alcantarillado, entre otros.

En la misma línea, Rodolfo Bambach, socio de CBS Inmobiliaria, comentó que “la combinación de aumento en plazos de permisión, el alza de los desistimientos por el no otorgamiento de créditos hipotecarios y la baja en las velocidades de venta, han generado un aumento sustantivo de plazos para la recuperación de capitales. Si hace cinco años, el proceso completo de un proyecto tenía una duración entre tres y cuatro años, actualmente este plazo cambió a un rango entre cinco y seis años”.

Slaven Razmilic, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), señaló que “la menor velocidad de venta tiene un impacto significativo en la industria, en particular en un contexto de mayores tasas de interés. Estas golpean el dinamismo de las ventas, extendiendo el período de recuperación de la inversión y, al mismo tiempo, inciden en la rentabilidad de una in-

versión, cuyo financiamiento debe sostenerse por un tiempo mayor y también a tasas más altas”.

Razmilic afirmó, de todos modos, que “estos elementos se han atenuado en el margen. Los meses para agotar *stock* estuvieron largamente sobre los 50 meses el primer semestre de 2023. Sobre 30 meses en la actualidad no es una buena cifra, pero es comparativamente mejor”.

Gleisner indicó que “un período razonable de un proyecto inmobiliario es de 24 meses entre inicio de obras y recepción final e inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, para asegurar la rentabilidad, con una venta completada”.

Perspectivas

Pese a la disminución de meses para agotar *stock*, “estas mejoras son aún insuficientes y no lograrán gatillar un repunte de la inversión inmobiliaria en el corto plazo, con su consecuente efecto en la actividad agregada”, estimó Razmilic.

Actualmente, solo se inician obras que tienen un alto nivel de preventa —venta en blanco— antes de que comiencen las faenas, aseguró Gleisner. En tanto, Bambach manifestó que “en la medida en que la permisología mejore sus tiempos y las tasas hipotecarias disminuyan a niveles previos a 2022, este tipo de inversiones volverá a ser competitiva en relación a rentabilidades de otras industrias”.