

# Más de 53.000 unidades en oferta en la RM: Santiago, La Florida y Ñuñoa concentran 40% del stock de viviendas nuevas que complica a inmobiliarias

Casi un tercio de las propiedades del inventario está para entrega inmediata, indica Tinsa, que realizó un estudio junto a la USS. Gremio del sector plantea medidas para impulsar la demanda.

MARCO GUTIÉRREZ V.

El alto stock de viviendas nuevas sin vender, especialmente el porcentaje que está listo para entrega, tiene complicado al sector inmobiliario. El rubro enfrenta una baja demanda en medio de la débil actividad económica, un mercado crediticio más exigente y tasas de interés hipotecarias más altas que hace unos años.

Un total de 53.860 viviendas nuevas en oferta se registraron en la Región Metropolitana en el segundo trimestre de este año, cifra levemente superior a la del primer cuarto, aunque menor a las casi 60.000 unidades de hace dos años, señala un informe desarrollado por la Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Diseño (FIAD) de la Universidad San Sebastián (USS) y la empresa de consultoría inmobiliaria Tinsa. El estudio considera departamentos y casas.

El 40% del inventario actual de viviendas se concentra en tres comunas: Santiago, La Florida y Ñuñoa. A la vez, cerca de un tercio —poco más del 31%— del stock total a junio se encuentra para entrega inmediata. Para las inmobiliarias, los productos terminados sin comercializarse representan un costo mayor, ya que deben asumir el pago de sus contribuciones, la mantención, y sin poder enajenarlos, no generan ingresos para pagar los créditos relacionados a la construcción del proyecto.

## Ventas bajas

El stock de casi 54.000 unidades que se observó en el segundo trimestre es similar al que se registraba trimestralmente antes del inicio —en 2020— de la pandemia. Pero la gran diferencia es que este año, cada tres meses se han comercializado apenas unas

## Las comunas con más viviendas nuevas en oferta

Al segundo trimestre de 2024.

Comuna	Unidades
Santiago	8.342
La Florida	6.673
Ñuñoa	6.625
Cerrillos	2.749
La Cisterna	2.593
Las Condes	2.547
Macul	2.140
Est. Central	1.817
San Joaquín	1.476
Independencia	1.457
Colina	1.356
Providencia	1.324
Lampa	1.250
Huechuraba	1.212
Conchalí	1.145

Fuente: Informe Inmobiliario Universidad San Sebastián y Tinsa. EL MERCURIO

4.900 unidades, mientras que en el periodo previo al covid-19 se vendían cerca de 10.000 unidades, por lo que los inventarios se agotan en un mayor plazo, ex-



Los productos terminados sin comercializarse para las inmobiliarias representan un costo mayor, ya que deben asumir el pago de sus contribuciones, la mantención, y no generan ingresos para pagar los créditos adquiridos.

plica Fabián García, director general de Tinsa.

El tiempo para agotar stock actualmente ronda los 24 meses, mientras que en pre-pandemia era la mitad de ese tiempo, añade.

El menor ritmo de ventas está generando que las inmobiliarias reduzcan sus iniciativas. En el segundo trimestre, solo 16 nuevos proyectos entraron al mercado de la RM, cifra menor a la que se observó en la crisis *subprime*, que en su peor momento anotó el ingreso de 32 planes.

## Las comunas

Cuatro de cada 10 viviendas sin vender están en las comunas de Santiago, Ñuñoa y La Florida. Fabián García explica que en el

centro capitalino, quienes compran departamentos son principalmente inversionistas que destinan las propiedades al arriendo.

Agrega que Ñuñoa es la zona más afectada por la inflación y las restricciones en los créditos hipotecarios, lo que ha impactado en un incremento del inventario inmobiliario. En La Florida, en tanto, en las cercanías del paradero 14 de Vicuña Mackenna existe una oferta relevante, por su cercanía con el metro y comercio, entre otros.

## Crear "subsidio cero"

Slaven Razmilic, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), explica que el stock de viviendas

actual es producto de cuatro años de una demanda débil. Mientras esto se mantenga, agrega, "no vamos a observar inicios relevantes de nuevos proyectos e inversiones".

Razmilic plantea que para agilizar las ventas y reducir los actuales inventarios se deben adoptar medidas de corto plazo. Una propuesta es la implementación de beneficios tributarios "más agresivos, que faciliten la compra", sostiene.

En esa línea, estima necesario crear un "subsidio cero", que no implica un aporte en dinero del Estado para el pie de una vivienda, pero sí otorga las garantías financieras (seguros de remate, de dividendos, pronto pago) y acceder a comprar sin IVA. "Fiscalmente es mucho más barato, pero da las garantías (...). Es una manera de reducir el IVA sin cambiar la política tributaria", explica.

## METRO

El estudio de la USS y Tinsa señala que una parte relevante del stock en oferta está próximo al metro.