



Índices accionarios por sector 22/06/2020			
Variación %	Diaria	Mensual	Anual
Consumo-Básico	0,68	8,05	-10,69
Financiero	-0,47	6,73	-19,10
Gal	0,00	0,00	-4,19
Industrial	-0,14	9,85	-69,39
Materiales	-1,80	9,23	-6,03
Salud	0,00	2,25	-6,64
Servicios Básicos	0,55	6,45	-18,14
Tecnología	-1,74	10,55	-18,21
Telecomunicaciones	-3,10	11,96	0,97

Fuente: Bolsa Electrónica de Chile *Anál. Anál. Cruzados y B/N



En la RM se necesitan 40 meses para que se agoten los departamentos disponibles, casi el doble de lo normal: Inmobiliarias intensifican ofertas y descuentos para agilizar ventas y reducir sus stocks

Facilidades para el pie, un año sin pagar dividendo, desistimientos sin multas, reembolsos por cesantía antes de la firma de escritura y hasta arrendatarios por un año con rentabilidad asegurada son algunas de las iniciativas que impulsan las empresas.

MARCO GUTIÉRREZ V.

El impacto del estallido social y luego de la pandemia se está viendo en las cifras del mercado de viviendas nuevas. Al ritmo de ventas de los últimos tres meses en la Región Metropolitana, el tiempo que se necesita para que se agote el stock de departamentos es de un promedio de 40 meses, casi el doble de lo normal.

La situación más crítica es en Lo Barnechea, donde se requieren 83,4 meses, es decir, casi siete años, según cifras a abril de Toctoc.com (ver infografía).

En este escenario, se han intensificado las ofertas de financiamiento y descuentos que desde unos meses ya venían realizando las inmobiliarias para activar las ventas y reducir sus stocks. Esto, en medio de una menor demanda, cierres de locales por cuarentenas y las restricciones en créditos hipotecarios.

La inmobiliaria Almagro -de Empresas Socovesa- informó hace unos días de diversas alternativas de financiamiento y benefi-



En abril pasado, la Cámara Chilena de la Construcción proyectó que en 2020 la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago caería 35%. A nivel nacional, la baja a diciembre sería de 28%.

Meses para agotar oferta de viviendas

Promedio tres meses de ventas, a abril de 2020



PRECIOS

El precio promedio de los departamentos en abril fue de 62 UF por m², una caída frente a las 68 UF de marzo, según Toctoc.

cios. Por ejemplo, si un comprador se queda sin trabajo y quiere desistir de la compra, le devuelve lo que haya invertido sin multas antes de la escritura. A la vez, ofrece 12 meses sin pago de dividendo: seis meses de gracia por cerrar el crédito con bancos específicos y otros seis que la cancela la inmobiliaria. Asimismo, para los inversionistas busca arrendatario por un año y asegura una rentabilidad de 4,5% anual. La firma declinó ahondar en las razones de estas medidas.

Inmobiliaria FG, ligada a la familia Calvo, facilita el pago del pie en hasta 36 cuotas, no multa desistimientos y aplica descuentos de hasta 10% en ciertas unidades. Isabel Palma, gerente comercial de la empresa, comenta que "estamos aprovechando las herramientas que los bancos han puesto a disposición, utilizando la tarjeta de crédito para el pago en cuotas del pie de la vivienda, a un interés preferencial". Afir-

■ Mercado aún estaría sano: Solo 15% de los departamentos nuevos disponibles en la capital está para entrega inmediata

En diciembre pasado, con el impacto del estallido social y de acuerdo al ritmo de venta de los últimos tres meses, el tiempo para agotar stock del mercado de departamentos nuevos de la Región Metropolitana rozaba los 25 meses. En marzo pasado, cuando en Chile comenzaban las cuarentenas por la pandemia de covid-19, ese tiempo subió a 34 meses, mientras que al cierre de abril ya estaba en 40 meses.

El gerente general de Toctoc.com, José Ignacio Vicente, comenta que "a pesar de que el promedio normalmente es en torno a los 22 a 24 meses", los datos actuales son "comprensibles dada la dificultad de generar ventas frente a la pandemia". Añade que "la incertidumbre económica y temas prácticos como la dificultad para conocer un piloto o visitar una

sala de venta inciden en estas cifras".

Pero Vicente destaca que "es importantísimo recalcar que gran parte de la oferta disponible se encuentra en verde o en blanco, existiendo una entrega inmediata en torno al 15% en departamentos, lo que refleja que aún estamos frente a un mercado sano, con entrada de proyectos nuevos que han tendido a la baja y que debiesen mejorar su velocidad de venta en el tercer y cuarto trimestre de 2020".

Sobre los efectos que podrían advertirse en el mercado con dichos datos, señala que "si se acumula oferta, sobre todo con entrega inmediata, la situación se vuelve más compleja. Son esas zonas o proyectos que deberán buscar maneras para reactivar la venta. Esto activará las acciones de las inmobiliarias para agilizar y facilitar el proceso de venta, como lo que ya

hemos estado observando en relación al pago del pie en múltiples cuotas sin interés o mayor flexibilidad en el pago de la primera cuota con aplazamiento de hasta tres meses, entre otras facilidades y beneficios para los clientes".

Sobre el mayor tiempo para terminar stocks en Lo Barnechea, Peñalolén y Vitacura en departamentos, Vicente indica que "efectivamente hay comunas que tienen mayor número de meses para agotar oferta y algunas de ellas ya estaban afectadas a mediados de 2019. Sin embargo, con la entrada de nuevos proyectos, sumado al estallido social y la pandemia han ido en aumento, alcanzando 83 meses en el caso de Lo Barnechea".

Inmobiliarias con obras en La Dehesa han implementado ofertas e importantes descuentos en sus productos.

ma que asesoran a los clientes para evitarles montos altos asociados al pie, una vez que estos coincidan con el pago del dividendo. Precisa que esta opción es más bien para "inversionistas hormigas" que podrán pagar el dividendo con el arriendo.

En el Grupo Inmobiliario Santafe establecieron la opción de pagar el pie en hasta 24 cuotas sin

interés en todas sus iniciativas, afirma Rafael Bennett, gerente general de la compañía. Explica que "los proyectos que hoy tenemos en venta se enfrentan a una estructura de costos que viene determinada desde antes por factores como el terreno, los costos de construcción y otras inversiones que son propias del ciclo inmobiliario, que no tienen posibilidad

de reducirse. Por lo mismo, nuestra estrategia ha sido generar acciones que faciliten el proceso de compra de nuestros clientes".

En Paz Corp indican que implementaron una sala de venta online, donde junto con revisar el proyecto se puede realizar una promesa usando firma digital. La inmobiliaria añade que cuentan con incentivos como faci-

lidades en el pago del pie, flexibilidad para desistimientos en caso de pérdida de trabajo y meses de gracia, entre otros.

Ramón Rojas, gerente comercial de Inmobiliaria Norte Verde, cuenta que "volvimos a lanzar nuestra campaña de captadores 'Corre la voz y suma', una herramienta de apoyo económico en estos tiempos difíciles, con

la cual el captador, persona que refiere clientes, obtiene hasta \$800.000 por cada departamento que uno de sus referidos compra". Además, impulsa un sistema de arriendo garantizado.

Inventarios

Rafael Bennett de Santafe afirma que todos sus proyectos están en venta en "verde" con entrega para al menos dentro de un año. Estima que los meses para agotar stock de la firma "estarán sanos al momento de la entrega inmediata, durante el segundo semestre de 2021".

En Paz Corp señalan que "mientras no se aprecie una recuperación más sostenida en la velocidad de ventas, la compañía no incorporará nuevos proyectos a su portafolio".

Con relación a Norte Verde, Ramón Rojas señala que "en este período hemos visto disminuir en un 40% las ventas. Sin embargo, teníamos una preventa muy anticipada, el 60% lo vendemos en blanco, por lo que no tenemos sobrestock".

En Inmobiliaria FG, Isabel Palma comenta que "esta crisis nos encuentra con muy poco stock de entrega inmediata".