

Un panorama poco alentador presenta la comercialización de propiedades usadas tras los menores movimientos registrados durante este año y la baja de precios entre el cierre de la operación versus lo que se publica inicialmente. Según cifras de Fuenzalida Propiedades —en base a más de cinco mil inmuebles—, Lo Barnechea (-10%), Santiago (-9,1%) y Talagante (-7,9%) son las comunas de la Región Metropolitana con la mayor disminución entre los valores de lista y el final al primer trimestre de 2022 y el mismo lapso de 2021 (ver infografía).

Joaquín de la Rosa, gerente general de Fuenzalida Propiedades, dice que la tendencia en los valores de las viviendas de segunda mano ha sido una baja sostenida, incluso con mayor profundidad en las de alto valor, donde —por ejemplo— las de UF 40 mil se están cerrando hasta en UF 30 mil, “un fenómeno que se puede apreciar con mayor fuerza en zonas como La Dehesa, San Carlos de Apoquindo, Chicureo, Las Condes y Vitacura”.

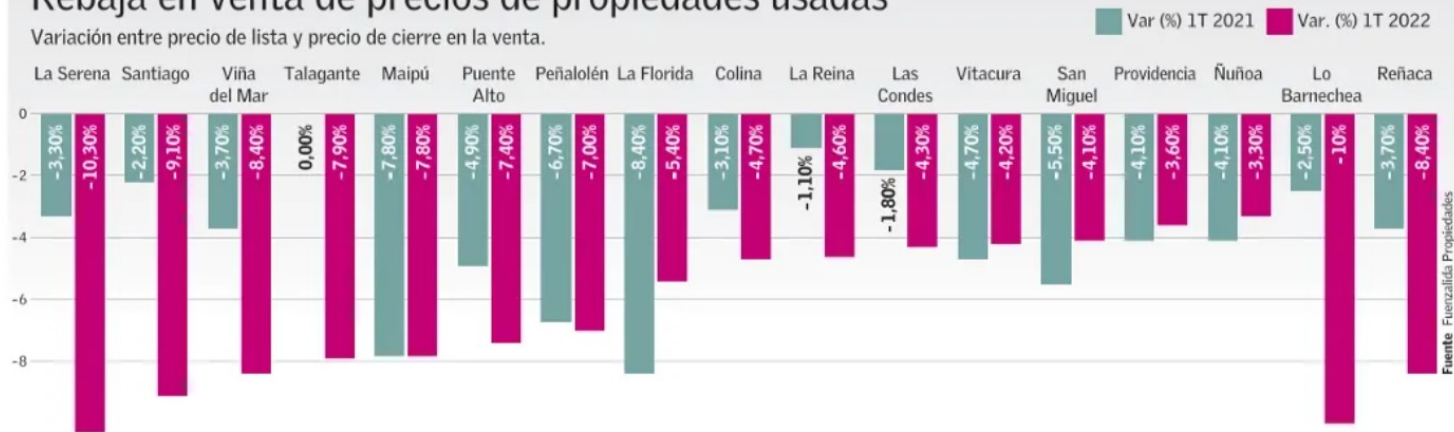
En regiones, La Serena (-10,3%), Viña del Mar (-8,4%) y Reñaca (-8,4%) también muestran una disminución entre ambos valores.

José Valdés, gerente general de Grupo Premium Propiedades, señala que ha existido una caída cercana al 50% en la demanda por la compra de propiedades, lo que hace aumentar la oferta y los plazos promedio de venta, abriendo una ventana a que los valores busquen un punto de equilibrio económico en los cierres. “Esto se puede apreciar con mayor fuerza en ciudades y localidades con un uso más vacacional o de temporada, donde los precios se ajustan aún más a la baja, debido a que las segundas viviendas tienen una dinámica más lenta de venta”, agrega.

Según los expertos, las dificultades en el acceso a créditos hipotecarios y la menor demanda de compradores son factores decisivos que explican estas disminuciones. Carolina Ortiz, subgerente comercial de BMI Servicios Inmobiliarios, dice que los interesados en comprar propiedades usadas tanto para uso habitacional como de inversión se han visto enfrentados a condiciones de mercado mucho menos favorables que años anteriores. “Si bien en las últimas semanas las entidades financieras han visto flexibilizar sus condiciones de crédito, llegando algunas a ofrecer en hipotecarios nuevamente plazos a 30 años y un 90% de financiamiento, el panorama general es poco atractivo, marcado por una inflación que sigue afectando de forma

## Rebaja en venta de precios de propiedades usadas

Variación entre precio de lista y precio de cierre en la venta.



# LO BARNECHEA, SANTIAGO Y TALAGANTE anotan los mayores ajustes entre precios de lista y cierre en viviendas usadas

Las dificultades en el acceso a créditos hipotecarios y la menor demanda de compra de propiedades fueron los factores decisivos que explican las disminuciones de valor que se registran este año, tras la fase de negociación entre el vendedor y el cliente. **DIEGO AGUIRRE**

## COTIZAR, TASAR, CONOCER las necesidades del vendedor y luego negociar

Una de las ventajas de comprar una vivienda usada es que el precio es menor que el de una nueva, pudiendo obtener una mejor relación entre precio y ubicación. Al respecto, Carolina Ortiz, de BMI, recomienda realizar un pequeño estudio de la zona de interés, revisando la oferta en propiedades similares, el valor UF/m<sup>2</sup> en que se están transando y si es un sector de alta demanda para arriendo en caso de comprar para inversión. Cristóbal Jara, director residencial de SmartChoice, asegura que cerrar a un precio por sobre el de lista es un hecho poco común, sobre todo en la Región Metropolitana: “Esto ocurre cuando más de un comprador está interesado en una propiedad y se produce una especie de subasta con las ofertas, pero lo usual es que el precio de cierre sea entre 2% y 3% menos que el publicado”.

Por último, conocer las necesidades del vendedor es otro punto a favor que puede inclinar la balanza hacia quien compra, por ejemplo, al saber cuál es el apuro del vendedor. “El poder de negociación del que compra es mucho más alto hoy, porque son menos las personas demandando viviendas”, afirma Ortiz.

directa la capacidad de compra. Por eso, las personas que buscan propiedades para comprar hoy —dada su capacidad crediticia, con los plazos y al-

za en las tasas involucradas— pueden acceder a propiedades de menores precios que antes”, afirma.

Este fenómeno también se ha visto

en las propiedades de mayor valor. Carolina Uribe-Echevarría, gerente comercial de Sotheby’s Chile, indica que en las viviendas sobre UF 15 mil la situación es la misma que en el resto del mercado: “Gente que quería, por ejemplo, una propiedad de UF 32 mil debió ajustar sus expectativas, comprando finalmente una de UF 27 mil. También los propietarios están dispuestos a recibir ofertas debido a que hay menos potenciales clientes”.

## REACTIVACIÓN a la espera

Consenso existe entre los expertos en que las bajas cifras de ventas de propiedades usadas levantarán cabeza hacia finales de año. De la Rosa destaca que en abril pasado se vio un repunte del 2% comparado con el mismo mes de 2021, y una mejora de 54% en relación con marzo de este año. “El tema de los bancos es clave. Si bien no ve-

mos una baja de las tasas en el corto ni mediano plazo a niveles de 2019, 2020 o segundo semestre 2021, la flexibilización va por el lado de los requerimientos de los créditos, con financiamientos de 90% en algunos casos y a 25 años, incluso con tasa fija”, comenta.

Pero en la ecuación del repunte del negocio también influye la incertidumbre política, económica y social existente. “Ahora bien, la gente que realmente necesita y puede comprar una propiedad, lo va a hacer, independiente del escenario. Sin embargo, hay un segmento de compradores, sobre todo de casas de mayor valor, que prefieren esperar, pues lo que andan buscando es mejorar su calidad de vida con pequeños detalles, como un dormitorio más o estar más cerca del colegio. Estos son ‘gustos’ que pueden dilatarse”, finaliza Uribe-Echevarría.