

PRIMER INFORME

VIVIENDA ASEQUIBLE: HABLEMOS DEL PRECIO

Antecedentes y percepciones sobre la industria inmobiliaria y la asequibilidad de la vivienda en Chile

Diciembre de 2022

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	2
2. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	3
3. ASEQUIBILIDAD DE LA VIVIENDA EN CHILE	4
3.1 Cambios demográficos	4
3.2 Cambios del mercado inmobiliario	7
3.3 Brechas de asequibilidad a la vivienda	10
3.4 Política habitacional y urbana	12
3.5 Síntesis del capítulo	15
4. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA.....	16
4.1 Composición y operación de la industria.....	16
4.2 Evolución de la industria inmobiliaria.....	19
a) Financiamiento e inversión en la industria inmobiliaria.....	19
b) Auge de los multifamily.....	22
c) Escenario post-pandemia	24
5. PRINCIPALES MITOS O CUESTIONAMIENTOS A LA INDUSTRIA INMOBILIARIA.....	26
5.1 “Los sueldos no han ido aumentando a la par con el precio de la vivienda”.	26
5.2 “Los altos precios de las viviendas se deben a que la oferta de vivienda no ha ido evolucionando a la misma velocidad que la demanda, además que los permisos de edificación han ido disminuyendo”.....	29
5.3 “El aumento de la compra para inversión es lo que ha provocado el aumento del precio de la vivienda”.....	33
5.4 “La escasez de suelo ha hecho aumentar los precios, y además hay mucho terreno en engorda, pues la sanción de tener los terrenos sin utilizar es baja”	37
5.5 “El precio de la vivienda ha aumentado por el alza de las restricciones y regulaciones”.....	41
5.6 “La falta de certeza jurídica afecta de forma importante al desempeño de la industria inmobiliaria”	43
5.7 “Existen retornos muy elevados en la industria, el precio de la vivienda podría ser menor y seguir siendo rentable”	45
5.8 “La industria ha presentado muchos problemas en la calidad de la construcción y el servicio de postventa”.	47
5.9 “La industria no se ha preocupado de la inversión para el desarrollo de la ciudad” ..	49
5.10 “Las inmobiliarias tienen un relacionamiento débil con sus <i>stakeholders</i> ”	52
6 CONCLUSIONES.....	54
REFERENCIAS.....	57

1. INTRODUCCIÓN

La industria inmobiliaria es la que desarrolla la compra, venta o arriendo de bienes raíces. En la construcción, se generan alrededor de 700.000 empleos y se aporta alrededor del 7% del PIB, de ahí la importancia de la industria para el dinamismo de nuestra economía (Cámara Chilena de la Construcción, 2020).

Si bien la industria inmobiliaria abarca el desarrollo de tres submercados (residencial, industrial y comercial), el presente informe se enfoca específicamente en el análisis de la composición, desafíos y percepciones respecto a la industria inmobiliaria residencial.

La importancia de analizar la industria inmobiliaria residencial radica en que esta no solo se hace cargo de la provisión de un bien de primera necesidad, sino que además enfrentamos la mayor crisis de acceso a la vivienda de los últimos 30 años. De hecho, de acuerdo a las estimaciones del Centro de Políticas Públicas UC (2022), actualmente existen 641.421 familias que necesitan una vivienda en nuestro país.

El Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas (2020) reconoce que la crisis de vivienda es una de derechos humanos y que la falta de vivienda supone una profunda agresión a la dignidad, la inclusión social y el derecho a la vida. Asimismo, desde las Naciones Unidas han reconocido que los Estados tienen la obligación de atender con carácter urgente las necesidades de las personas que actualmente carecen de hogar.

En este contexto, el precio de las viviendas se ha visto altamente presionado en las últimas décadas, elevándose por sobre los ingresos y el precio de otros bienes. Según datos del Banco Central, en los últimos 20 años el precio de la vivienda ha aumentado en un 180%, mientras que la inflación acumulada registrada en la UF para el mismo período ha sido de un 84%. Es decir, las viviendas han incrementado su precio a mayor velocidad respecto a la inflación, por lo que el ajuste anual de los salarios también ha ido a un ritmo muchísimo menor (Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales UC, 2021).

Con el objetivo de proporcionar información de valor para dialogar sobre esta crisis de asequibilidad a la vivienda, en este primer informe del Proyecto “Vivienda Asequible: Hablemos del Precio” se introduce la metodología del estudio (capítulo 2), se presentan antecedentes relevantes de contexto respecto a la asequibilidad a la vivienda (capítulo 3) y el análisis de la industria inmobiliaria en cuanto a sus características y evolución (capítulo 4). Finalmente, se plasman algunos de los principales cuestionamientos, mitos o creencias que circulan en torno a la industria inmobiliaria en Chile y respecto a las causas del aumento del precio de las viviendas (capítulo 5), y se concluye (capítulo 6).

2. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

La estrategia metodológica contempló en primera instancia una revisión de prensa que permitiera desentrañar los diversos antecedentes e hipótesis que existen sobre la evolución de los precios de las viviendas en nuestro país, la crisis de asequibilidad y la industria inmobiliaria. A partir de ello, se identificaron diversos factores y cuestionamientos sobre la industria inmobiliaria, que fueron contrastados y profundizados con la sistematización de información secundaria.

Adicionalmente, se sintetizó información de naturaleza cuantitativa que permitiera complementar los antecedentes sobre asequibilidad de la vivienda. Esta es presentada en el capítulo 3 del informe y otorga un mayor contexto a la información que se provee en los capítulos 4 y 5 respecto a la industria inmobiliaria y las percepciones sobre esta.

Paralelamente, se realizaron 16 entrevistas a actores ligados a la industria inmobiliaria y a la problemática habitacional actual de nuestro país. Concretamente, fueron entrevistados académicos, representantes del gobierno central y locales, del mundo político, de la sociedad civil, gremios, desarrolladores inmobiliarios y grupos de inversión inmobiliario. Con estas entrevistas se pudo realizar un cruce de percepciones sobre la composición, funcionamiento y desafíos de la industria inmobiliaria, así como profundizar sobre las diversas aristas del problema de asequibilidad a la vivienda en nuestro país.

Por último, se realizaron cuatro grupos focales con cotizantes y compradores de viviendas de proyectos inmobiliarios de la Región Metropolitana, que fueron segmentados en proyectos de edificios de gran tamaño (aproximadamente 20 pisos) en el sector centro de la ciudad; edificios de tamaño medio (aproximadamente 10 pisos) en el sector oriente; y proyectos DS-19, tanto de casas como departamentos. Con estos grupos focales se pudo levantar información para comprender cómo los ciudadanos enfrentan el problema de la asequibilidad de la vivienda, las estrategias para hacer frente al alza de los precios y conocer sus percepciones sobre la industria inmobiliaria.

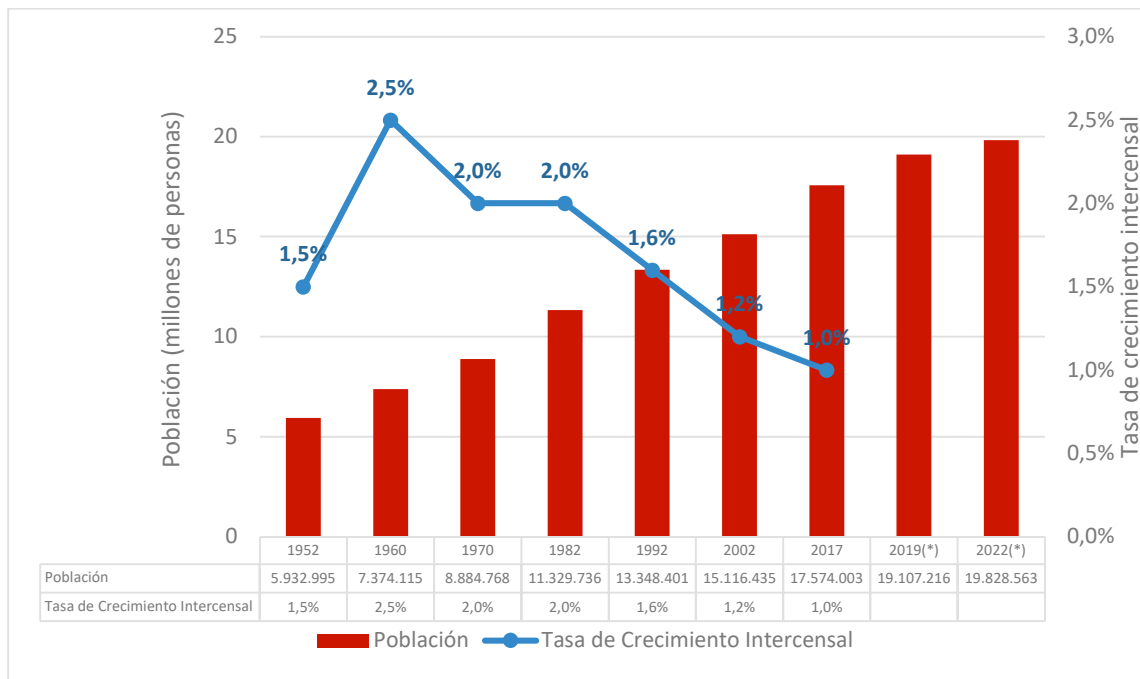
3. ASEQUIBILIDAD DE LA VIVIENDA EN CHILE

3.1 Cambios demográficos

En las últimas décadas, la población en Chile ha experimentado cambios demográficos importantes que son relevantes de considerar a la hora de entender la demanda por viviendas y por qué hoy en día estamos enfrentando una crisis de asequibilidad. Cabe señalar que estos cambios no solo aluden al crecimiento poblacional, sino también transformaciones profundas en la composición de los hogares en nuestro país.

El primer elemento a considerar es la cantidad de población. Si en el año 2002 habían alrededor de 15 millones de chilenos (Gráfico 1), al mes de junio del año 2022 el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) proyectó un total de 19.828.563¹ habitantes. Sin embargo, aunque esto representa un aumento, los mismos datos revelan que este crecimiento ya no se da al mismo ritmo y es que si en 2002 la tasa anual de crecimiento intercensal era del 1,2%, en 2017 esta misma tasa fue de solo un 1%. Lo anterior refleja que la población en Chile sigue creciendo, pero lo hace de forma cada vez más lenta.

Gráfico 1: Evolución de la población y tasa de crecimiento intercensal según Censo



Fuente: INE, 2020.

¹ Proyecciones documento “Estadísticas Vitales”, INE. Más información en <https://www.ine.gob.cl/>

Con el aumento de la población, también se vio aumentado el número de hogares, que suponen requerimientos adicionales de viviendas. Mientras que en el año 2002 se censaron un total de 4,1 millones de hogares, en el 2020 se estimó, según la Encuesta Casen, que esta cifra alcanzó 6,5 millones (Ministerio de Desarrollo Social y Familia, 2020), lo cual representa un aumento del 60,3%. Sin embargo, lo más relevante del aumento lo constituye el cambio en la composición del número de personas por hogar.

Tanto para los censos de 2002 y 2017, la mayor proporción de hogares corresponde a la de hogares nucleares biparentales con hijos (Tabla 1), sin embargo, entre ambos censos la proporción de estos hogares disminuyó casi 10 puntos porcentuales pasando de ser un 38,1% en 2002 a solo el 28,8% en 2017. Por el contrario, el tipo de hogar que encontró mayor crecimiento corresponde al de los unipersonales, los cuales para el 2017 alcanzaron el 17,8%. Este cambio en la composición de los hogares es relevante, pues supone un aumento en el número de viviendas requeridas, al mismo tiempo de un cambio en la configuración de dichas residencias, pues se incrementa la demanda de viviendas de menor tamaño, produciendo cambios en la oferta del mercado inmobiliario.

Tabla 1: Tipos de hogares según Censo

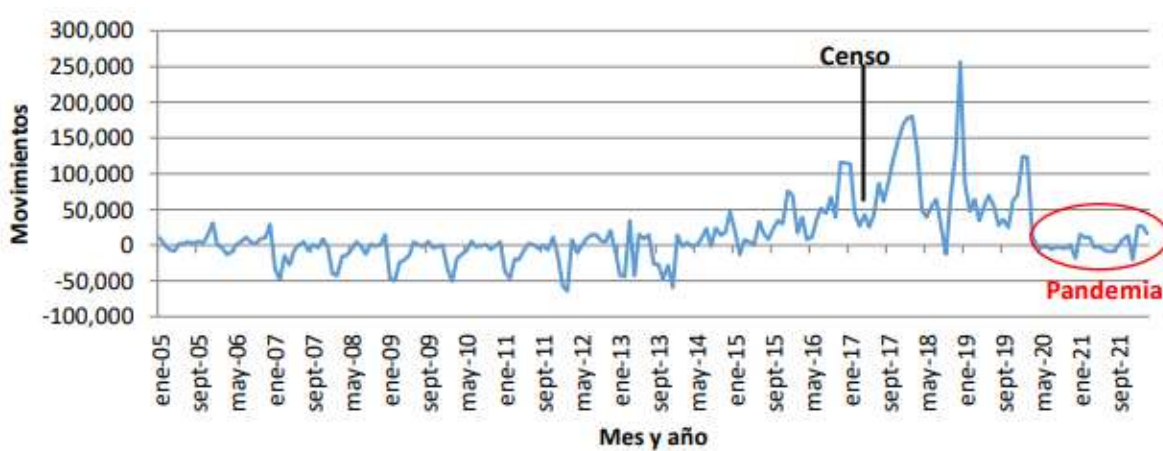
Tipo de hogar	Censo 2002		Censo 2017	
	N°	%	N°	%
Total	4.141.427	100	5.651.637	100
Unipersonal	480.647	11,6	1.004.161	17,8
Hogar nuclear monoparental	400.171	9,7	717.732	12,7
Hogar nuclear biparental sin hijos	383.566	9,3	716.248	12,7
Hogar nuclear biparental con hijos	1.575.981	38,1	1.626.370	28,8
Hogar compuesto	132.057	3,2	142.666	2,5
Hogar extenso	908.209	21,9	1.073.151	19,0
Hogar sin núcleo	260.796	6,3	371.309	6,6

Fuente: INE, 2020.

Otro de los cambios demográficos importantes, tiene relación con la dinámica migratoria que ha experimentado el país. Históricamente, Chile había presentado saldos migratorios negativos (Gráfico 2) es decir, la cantidad de población que emigraba superaba a la que llegaba al territorio. Sin embargo, esta situación se vio revertida a contar del año 2013, donde la población extranjera que entró al país comenzó a aumentar de manera significativa hasta la pandemia, donde debido a las restricciones de movilidad impuestas a nivel mundial, se vio una drástica reducción de la llegada de población extranjera. En los últimos años, los migrantes han pasado a ser particularmente vulnerables en términos de acceso a la vivienda pues suelen vivir en condiciones materiales manifiestamente inadecuadas, en zonas geográficamente segregadas, con escaso acceso a servicios e instalaciones, sin seguridad de tenencia, y

enfrentándose a la discriminación, la pobreza y la marginación económica (Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, 2020).

Gráfico 2: Saldo de movimientos de entradas y salidas a Chile de personas extranjeras según mes y año

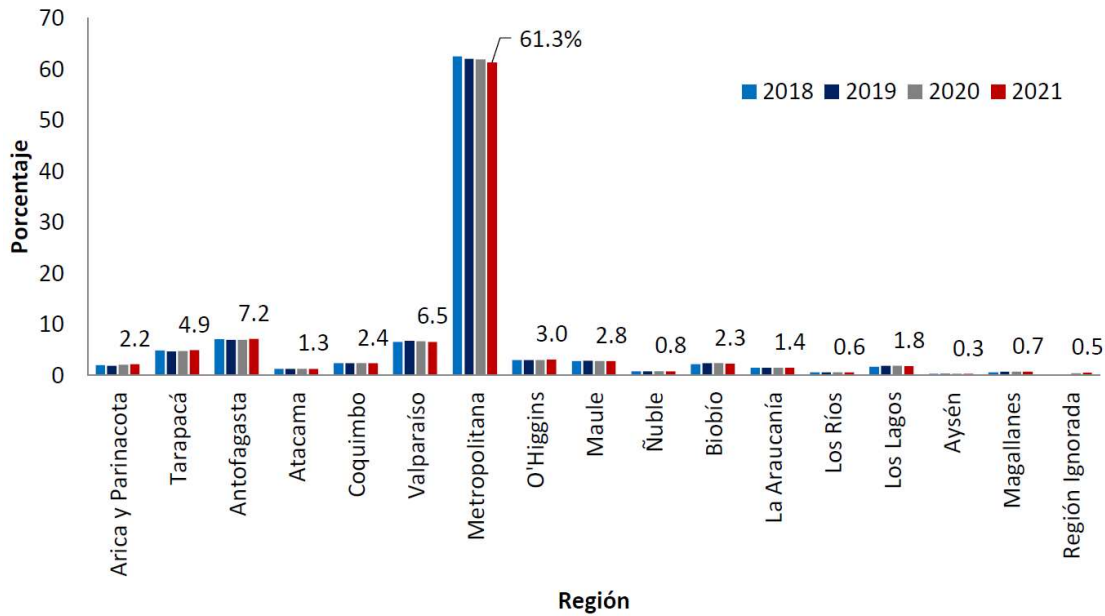


Fuente: INE, 2022.

Para el año 2021, se estima que en Chile la población migrante alcanzaba un total de 1.482.390 habitantes (INE, 2022). Los principales países de origen de esta población son Venezuela (30%), Perú (16,6%), Haití (12,2%), Colombia (11,7%) y Bolivia (8,9%), los que en conjunto concentran el 79% del total.

Aunque el aumento de la inmigración supone un desafío a nivel país, la presión habitacional por proveer viviendas a la población que llega al país, no se da de manera homogénea, por el contrario, se encuentra muy concentrada en determinados territorios, siendo la Región Metropolitana la que concentra el mayor porcentaje de población alcanzando el 61,3% del total seguida muy de lejos por la Región de Antofagasta con un 7,2%, como lo muestra el Gráfico 3.

Gráfico 3: Distribución porcentual de la población extranjera según región de residencia habitual.



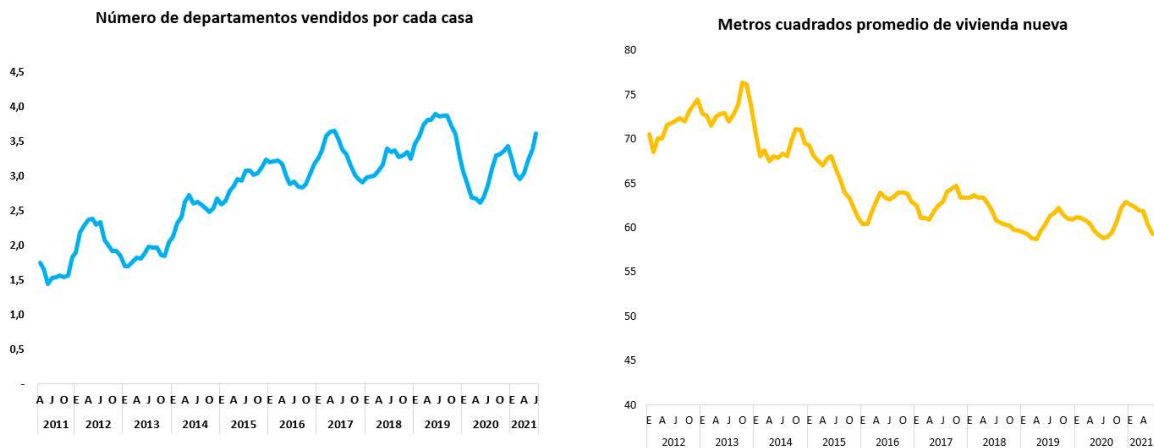
Fuente: INE, 2022.

3.2 Cambios del mercado inmobiliario

Los cambios demográficos han repercutido no solo en la composición de las familias, sino también en la forma y producción de viviendas, especialmente en la Región Metropolitana, la cual concentra en torno al 40% de los hogares del país y que en la última década se ha caracterizado por un proceso de densificación, en el cual la producción de viviendas se ha volcado a la construcción de departamentos por sobre las casas.

Si hace diez años en la Región Metropolitana por cada casa vendida se vendían menos de dos departamentos, para el 2021, esta proporción alcanza cuatro departamentos por cada casa. Por otro lado, el tamaño de las viviendas que se produce muestra una tendencia a la disminución. De acuerdo a datos de Toc Toc (Gráfico 4), si en 2012 la vivienda promedio tenía 70 m², en 2021 la superficie promedio era de 60 m² (Serey, 2022).

Gráfico 4: Número de departamentos vendidos por cada casa y metros cuadrados promedio de la vivienda nueva



Fuente: Serey, 2022.

A pesar de que los cambios demográficos señalados (aumento de la migración y del número de hogares, principalmente unipersonales, nucleares monoparentales y biparentales sin hijos), suponen un aumento de la demanda por vivienda, estos no se han visto reflejados en cambios en la producción. Desde 1990, el promedio de viviendas nuevas que se producen se ha mantenido en torno a las 115.000 unidades anuales. Este escenario de mayor demanda frente a una producción constante de viviendas se refleja en el indicador de exceso de oferta. Tal como se aprecia en el Gráfico 5, este indicador mantuvo valores positivos hasta el año 2011, donde producto del aumento en la demanda, esta cifra ha mostrado una tendencia a la baja, dando como resultado que, en 2020, el indicador de exceso de oferta estuviera en torno a las -150.000 unidades.

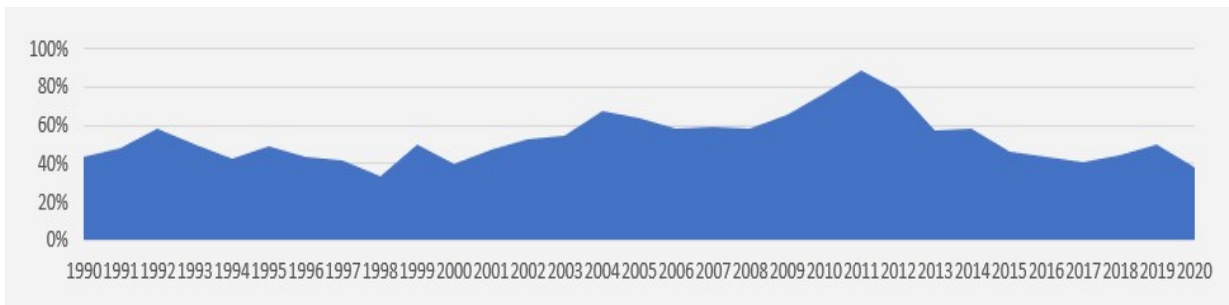
Gráfico 5: Exceso de oferta de viviendas 1990-2020



Fuente: Serey, 2022.

Uno de los elementos que ayudan a entender el cambio en la tendencia del exceso de oferta, es la disminución en la proporción de vivienda sociales que se produce anualmente, la cual desde el año 2000 en adelante había presentado una tendencia al alza hasta el año 2011, donde más del 80% del total de viviendas nuevas producidas eran viviendas con subsidios. A partir de entonces los datos (Gráfico 6) muestran una disminución sostenida, llegando a alrededor del 40% para el año 2020.

Gráfico 6: Porcentaje de viviendas nuevas con subsidios respecto del total de viviendas nuevas producidas.



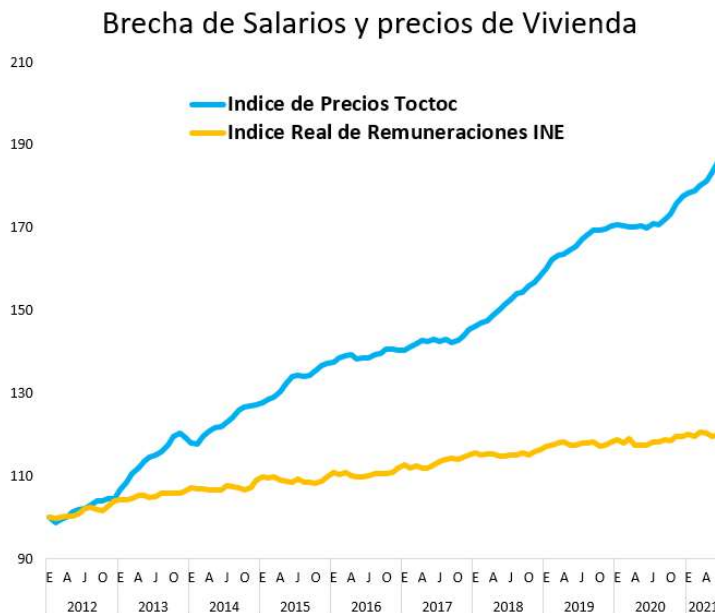
Fuente: Serey, 2022.

3.3 Brechas de asequibilidad a la vivienda

Actualmente Chile se encuentra en una crisis de asequibilidad de la vivienda. De acuerdo con los últimos cálculos del Centro de Políticas Públicas UC (2022), el déficit habitacional cuantitativo alcanza las 641.421 viviendas, de las cuales el 49,4% se concentran en la Región Metropolitana, y en parte esta crisis se debe a la imposibilidad de las familias por acceder a una vivienda en propiedad.

Si bien es cierto que la literatura indica que el aumento de los ingresos presiona al alza los precios de las viviendas, los datos indican que en la última década se ha producido un desacople importante entre los salarios de las familias y los precios de las viviendas, teniendo estos últimos un incremento mucho más importante. De acuerdo a lo que se observa en el Gráfico 7, mientras que en la última década las viviendas han aumentado su precio en un 85,8%, los salarios reales solo se han reajustado en un 20,0%.

Gráfico 7: Evolución del índice de precios de viviendas y de remuneraciones para el periodo 2012 – 2021.



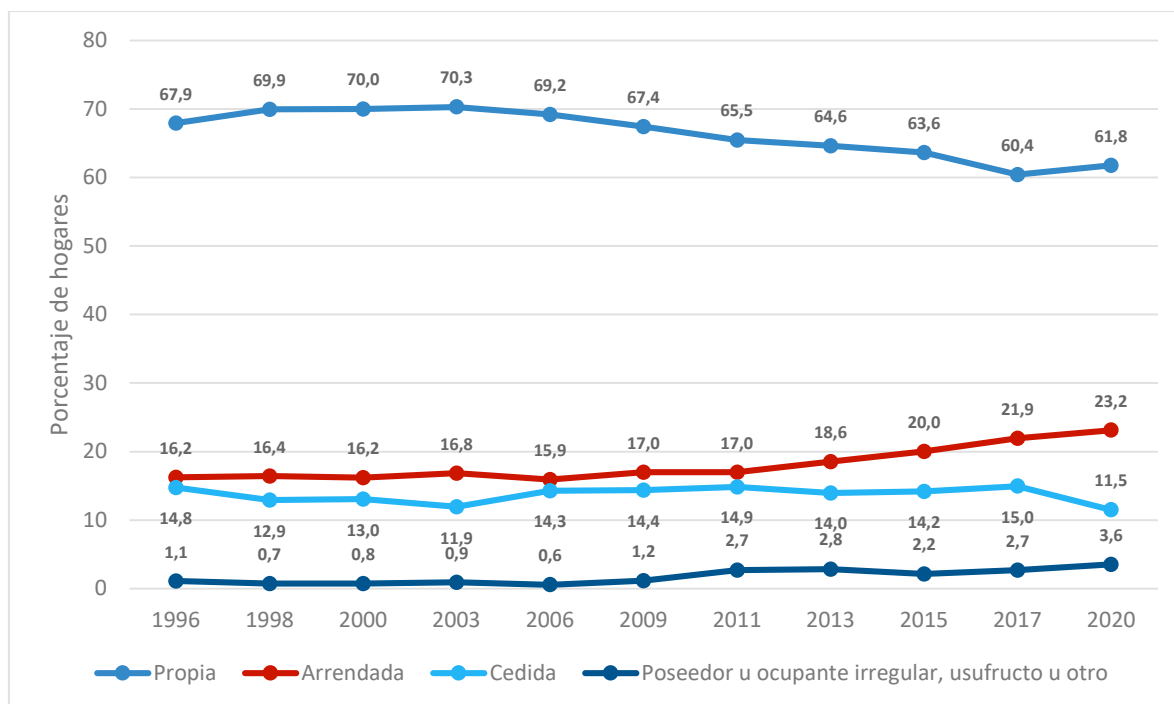
Fuente: Serey, 2022.

Al producirse un aumento de los precios de las viviendas, los hogares que no pueden pagar se mueven a alternativas de localización situadas en comunas más periféricas, produciendo a su vez, que la llegada de familias de mayores ingresos a dichas comunas aumente los precios de esas viviendas, provocando un nuevo desplazamiento de las familias de menores ingresos. Este efecto ha provocado, por una parte, un aumento del

mercado de arriendo, ante la imposibilidad de adquirir vivienda en propiedad y, por otro lado, para los sectores más vulnerables, ha significado recurrir a formas de habitabilidad más precarias, como lo es el allegamiento y residencia en asentamientos informales como los campamentos.

De acuerdo con los datos de Casen 2020 (Gráfico 8), se observa una disminución de la proporción de hogares cuya tenencia corresponde a la vivienda propia, descendiendo del 70,3% en el año 2003, su proporción histórica más alta, al 61,8% en el año 2020. Esto se ha visto compensado por aumentos en la cantidad de hogares que optan por el arriendo, donde, si al año 2000 un 16,2% de los hogares arrendaba, al 2020 este porcentaje creció al 23,2%.

Gráfico 8: Situación de tenencia de vivienda como porcentaje del total de hogares, 1996-2020

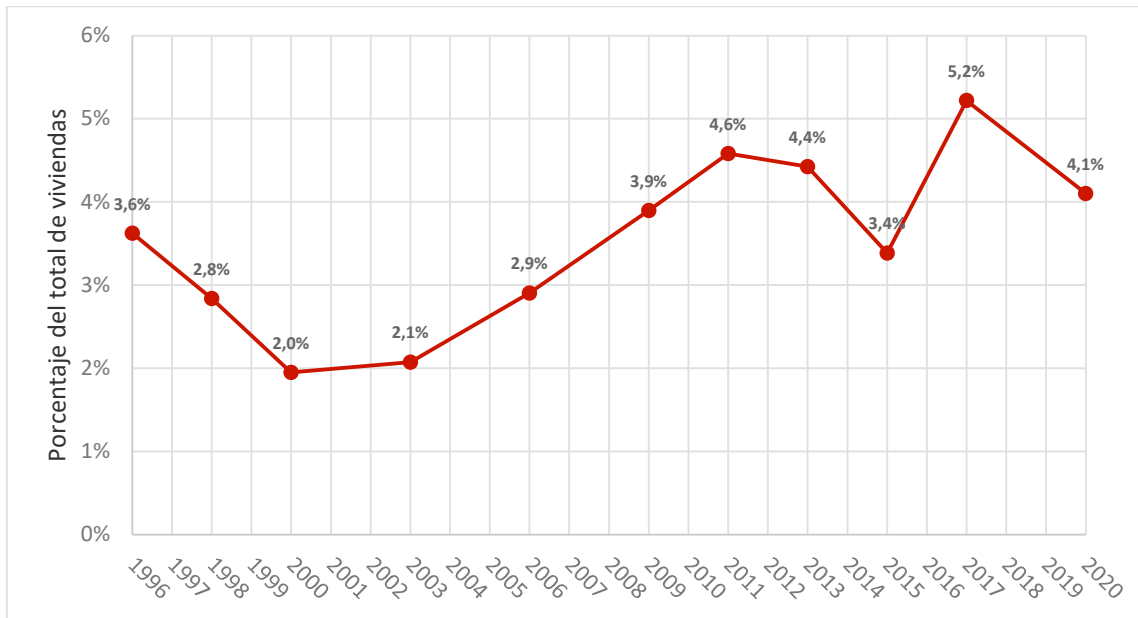


Fuente: Elaboración propia en base a Casen.

El Gráfico 9 en tanto muestra que el porcentaje de hogares allegados² ha presentado un aumento desde los años 2000, desde un 2,0%, alcanzando al año 2020 un 4,1%.

² Refieren a personas o grupos que comparten vivienda con otra persona o grupo, pero que presentan un presupuesto independiente. Esto también se denomina allegamiento externo.

Gráfico 9: Evolución de hogares allegados como porcentaje del total de viviendas, 1996 a 2020



Fuente: Encuesta Casen.

En el caso de las personas en situación de calle, el primer catastro nacional fue aplicado en 2005 en las 80 comunas más pobladas del país, arrojando un total de 7.254 personas en situación de calle. Hasta marzo del año 2021, se han contabilizado 16.573 personas (Hogar de Cristo, 2021). Según el Registro Social Calle, el 95,6% de los hogares en situación de calle es unipersonal, reflejando la soledad cotidiana que experimentan la mayor parte de quienes viven en dicha situación. Por otra parte, el 4,4% restante vive en un grupo familiar, requiriendo programas sociales especializados dada su situación.

En cuanto a los campamentos, el Catastro Nacional de Campamentos del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2019a) (Minvu) refleja que, al año 2011 existían 657 campamentos a nivel nacional (27.378 familias), cifra que aumentó a 802 campamentos al año 2018 (47.050 hogares). La composición de estos refleja además un promedio de 3 personas por hogar, donde el hacinamiento llega al 19%. Además, el 55% de los hogares a nivel nacional tiene una jefa de hogar, y el 27,4% de la población que vive en campamentos es de nacionalidad extranjera. Por último, de acuerdo con el catastro, la razón más importante para llegar a un campamento es el “alto costo de los arriendos” (31%) y la “necesidad de independencia, dejar de ser allegado” (24%) (Minvu, 2019b).

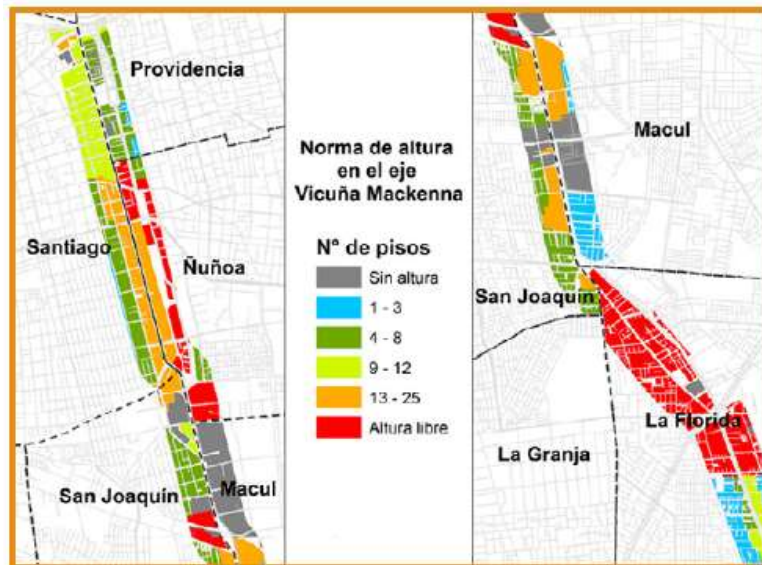
3.4 Política habitacional y urbana

Los importantes cambios demográficos expuestos anteriormente, han determinado que las ciudades, especialmente la de Santiago, se vuelva más metropolitana, diversa en el tipo de demandas de viviendas y con requerimientos de más y mejor infraestructura, especialmente en torno al transporte.

Al respecto, uno de los grandes desafíos a los que se enfrenta la planificación urbana en Chile, tiene relación con el proceso de densificación y en cómo se logra que este proceso se desarrolle de manera equilibrada de modo de maximizar sus beneficios tanto para la ciudad como para las familias. Para ello se requiere de una coordinación integral de los diversos instrumentos de planificación y regulación urbana.

Lo cierto es que la evidencia da cuenta de que dicha coordinación y tratamiento integral es escaso, existiendo superposición de normas y vacíos en los instrumentos de desarrollo urbano (Simian y Niklitschek, 2017). El ejemplo más claro lo constituyen los Planes Reguladores Comunales (PRC), los que fijan las principales normativas urbanas de las comunas (altura, constructibilidad, densidad, entre otras). En la actualidad, estos instrumentos al no dialogar entre sí, pueden generar casos en los que un mismo territorio, cuenta con distintas normativas que pueden resultar incluso contradictorias, tal como se visualiza en la Ilustración 1, donde el eje de Vicuña Mackenna contempla permisos de construcción en altura diversos de acuerdo a la comuna, lo que implica que a un lado de la vereda se permite, por ejemplo, altura libre y al otro lado sin altura, como ocurre en parte del eje que cruza San Joaquín y Macul.

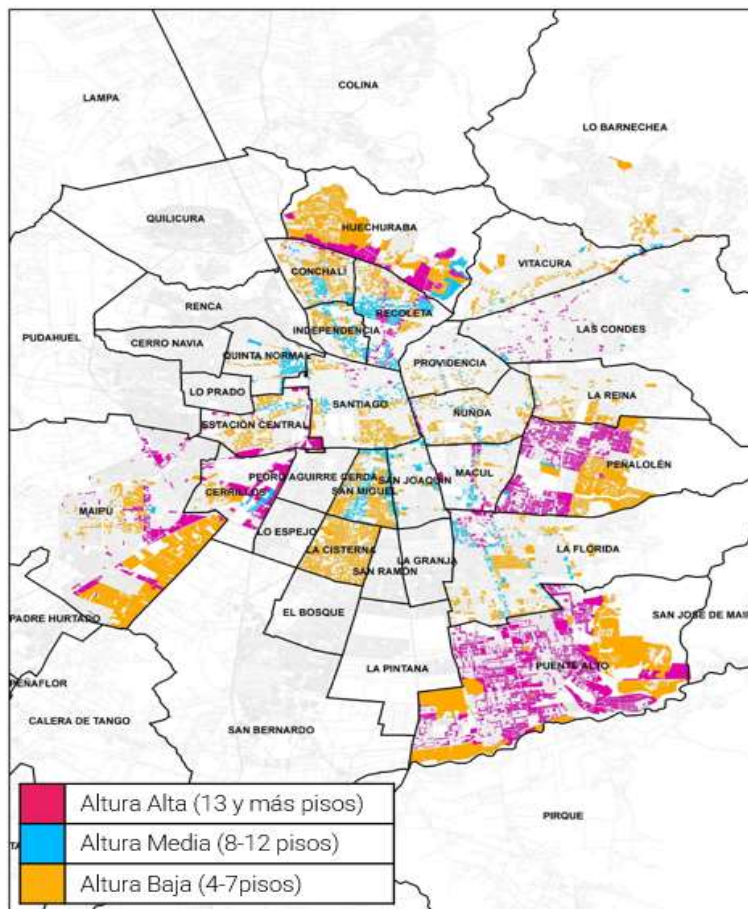
Ilustración 1: Altura según PRC para el eje Vicuña Mackenna.



Fuente: Centro de Políticas Públicas UC, 2020.

Por otro lado, la oposición de las comunidades a la densificación ha significado que en aquellas comunas donde se han materializado las modificaciones normativas a los PRC, la tendencia en general ha sido a restringir el volumen y tamaño de los proyectos que se podían construir (Ilustración 2). Esto ha traído como efecto una menor disponibilidad de suelo en zonas céntricas de las ciudades, especialmente en la RM y por ende un alza en los precios.

Ilustración 2: Suelo disponible según altura máxima permitida



Fuente: Serey, 2022.

A nivel general, se han realizado modificaciones normativas que han ido regulando aspectos más específicos de los proyectos, estas modificaciones se han visto con mayor frecuencia en la última década, situación que ha obligado a los desarrolladores inmobiliarios a adaptar los proyectos a las nuevas exigencias. De acuerdo a lo que se observa en la Tabla 2, entre los años 2005 y 2019 se han aprobado 16 modificaciones normativas.

Tabla 2: Modificaciones normativas entre 2005 y 2019

Año	Norma
2005	Normativa acústica
2007	Aislación térmica y envolventes
2007	Ley de ascensores
2009	Vestíbulos protegidos
2011	Hormigón y espesor de muros
2012	Diseño sísmico
2014	IVA a la vivienda
2014	Ley de afectaciones
2015	Regulación térmica
2015	Reglamentación acústica
2016	Ley de subcontratación
2017	Cotización extraordinaria
2018	Aguas grises
2018	Ley de ductos
2018	Contrato por obra o faena
2019	Ley de aporte al espacio público

Fuente: Serey, 2022.

3.5 Síntesis del capítulo

El capítulo ha mostrado que nuestro país ha enfrentado cambios sociodemográficos importantes en las últimas décadas, caracterizados por modificaciones en la composición de los hogares, que han reducido su número de integrantes y han retrasado la edad de conformación de familias con hijos, derivando en un mayor aumento de hogares unipersonales. Junto con ello, el importante arribo de migrantes a nuestro país, han desencadenado un aumento significativo de las necesidades habitacionales.

Al mismo tiempo que ha aumentado la demanda por viviendas, nos estamos enfrentando a una crisis de asequibilidad. Es un hecho de que en la última década ha habido un crecimiento desigual entre el precio de las viviendas y los salarios, al mismo tiempo que la producción de viviendas se ha mantenido estable.

La presión por viviendas bien localizadas en un contexto de escasez de terrenos disponibles que cumplan con estas características ha determinado que hoy la vivienda sea severamente inalcanzable para muchas familias, debiendo recurrir a otras alternativas para cubrir sus necesidades habitacionales, como el arriendo, el allegamiento o residencia en asentamientos informales. Por otro lado, los proyectos inmobiliarios han debido incorporar diversas modificaciones normativas promulgadas en las últimas décadas y ajustarse a modificaciones en planes reguladores comunales.

4. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

4.1 Composición y operación de la industria

La industria inmobiliaria residencial es aquella destinada a la adquisición de terrenos adecuados para el proyecto de desarrollo inmobiliario de viviendas, ya sea de casas o departamentos. Esta se compone, por un lado, de aquellas empresas que diseñan, construyen y comercializan activos inmobiliarios para usos habitacionales, y, por otro lado, aquellas empresas que operan y rentabilizan estos activos en el tiempo y que no necesariamente los desarrollan (Simian y Niklitschek, 2017).

Los desarrolladores inmobiliarios, por su parte, son las empresas que adquieren el suelo, planifican, construyen y comercializan activos inmobiliarios de todo tipo. Estas actividades requieren un proceso de análisis inmobiliario, elección de terrenos, financiamiento, adquisición, diseño de arquitectura y urbanismo, la administración de contratos de construcción, la comercialización, venta y servicio de postventa.

Los principales competidores son: Salfacorp, Socovesa, PazCorp, Besalco, Ingevec, Manquehue, Brotec – Icafal, Enaco, Bersa, Guzmán Larraín, Imagina, Siena, Los Silos, Pocuro, Py, Simonetti, entre otros (Inversiones Security, 2021).

La industria inmobiliaria tiene una gran importancia a nivel país, pues la vivienda impulsa significativamente los mercados hipotecarios y son grandes dinamizadores de la economía. Lo anterior se complementa con el desarrollo de proyectos de otros tipos de inmuebles que, aunque no satisfacen la necesidad básica de vivienda, son claves para el desarrollo y la calidad de vida de los ciudadanos: oficinas, locales comerciales, entre otros.

Se destaca, por tanto, la relación estrecha entre la industria inmobiliaria y el sector de la construcción, el cual aporta alrededor del 7% del PIB y genera cerca de 700.000 empleos (Cámara Chilena de la Construcción, 2020), además de dinamizar una gran cantidad de sectores económicos.

En cuanto a sus características, en primer lugar, es importante mencionar que el mercado del desarrollo habitacional en Chile es un mercado atomizado, en el cual participan un gran número de actores, y en el que no existen grandes barreras de entrada. Así mismo, el negocio no presenta grandes economías de escala, haciendo difícil la concentración de oferta, como ocurre en otras industrias.

“Siempre ha sido un sector al cual se ha ido incorporando nueva gente, joven en general, nuevos emprendedores, lo que es bien notable (...) que inició su propia actividad a nombre propio con algún socio, partiendo en escala muy reducida y que después han ido creciendo porque han ido haciendo bien las cosas, y eso

se ha mantenido (...). Por definición la construcción y el negocio inmobiliario funcionan un poco por ciclos y por proyectos, y en la medida en que tienen proyectos están con actividad, pero de repente esos proyectos pueden decaer algo (...) no necesariamente es un continuo, permanente, no, funciona con altos y bajos, dependiendo de los proyectos y los terrenos que uno puede ir ofreciendo (...). Pero es un sector que tiene una rotación y tiene una renovación de gente importante” (Representante de empresa de inversiones inmobiliarias).

Complementariamente, un reporte de prensa indica que ninguna marca inmobiliaria concentra más del 15% de los proyectos en una comuna, y que entre el 40% y 70% de los proyectos es desarrollado por inmobiliarias que solo cuentan con un proyecto en venta (Economía y Negocios, 2018). Al mismo tiempo existiría una fuerte segmentación geográfica del mercado, teniendo pequeñas inmobiliarias que solo se abocan a la construcción en comunas específicas, como por ejemplo zonas céntricas (Santiago Centro, San Miguel, Estación Central), ya sea porque conocen el mercado objetivo o buscan cierto nivel de demanda y rentabilidad, o simplemente porque tienen experiencia en dicho sector, mientras que aquellas inmobiliarias más grandes estarían presentes en varias comunas con proyectos diversificados de acuerdo al perfil de compradores.

“Esta es una industria muy fragmentada en que el que más vende al nivel de Chile venderá 13 o 14 millones de UF en un mercado que era de 210, no alcanza al 10% el principal jugador que para mí sería Socovesa. El resto está entre las inmobiliarias que venden 200-300 mil UF hasta las que venden 6-7 millones” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

En segundo lugar, la industria inmobiliaria se encuentra sujeta a múltiples regulaciones, tanto por el uso de suelo, exigencias constructivas, viales y ambientales. Es por esto que también la autoridad ha sido parte de su desarrollo, mediante avances en la política urbana para una adecuada regulación del uso de suelo, y la provisión de infraestructura urbana y de transporte (Simian y Niklitschek, 2017).

“La industria inmobiliaria es una industria muy dependiente de la normativa y muy dependiente de las decisiones de la autoridad, y en ese sentido creo que cada vez se ha ido estrechando más y complicando más su actuar, hoy día su funcionamiento está muy determinado por la normativa de distinto tipo, la normativa de construcción... y de distintos tipos de normativa que se van incorporando, que la van obligando y que la han ido encareciendo también, y la han ido poniendo más compleja” (Representante de empresa de inversiones inmobiliarias).

En tercer lugar, la industria inmobiliaria presenta una alta volatilidad, la cual se explica porque el stock de capital no se ajusta inmediatamente, por lo que muchos proyectos se mantienen en carpeta esperando auge económico, y cuando esto sucede muchas inversiones se hacen simultáneamente, reflejando saltos fuertes en la inversión agregada (Simian y Niklitschek, 2017). El mercado habitacional depende esencialmente

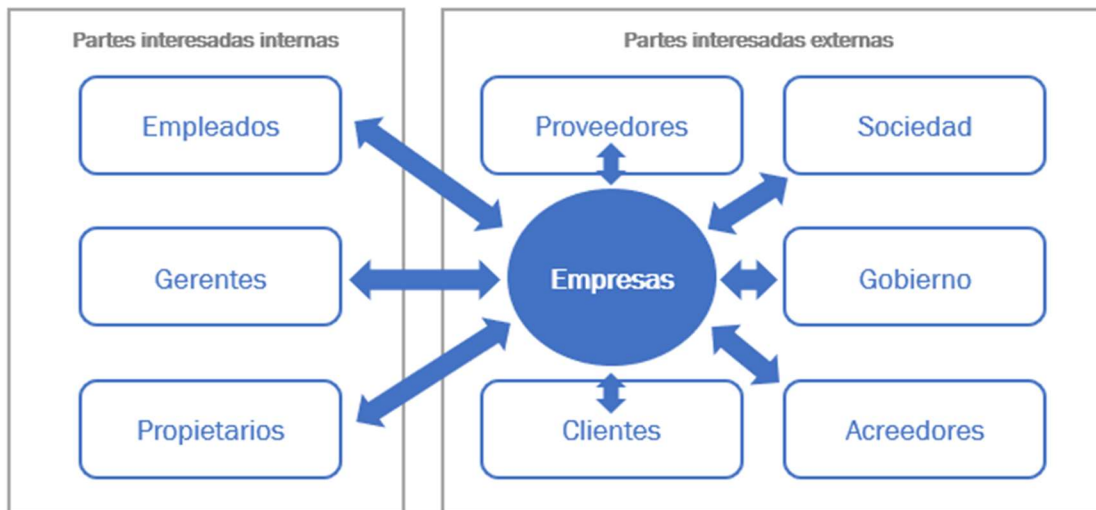
del número de hogares que demandan una vivienda y su capacidad económica para adquirirla. Así, el motor de la demanda habitacional es el hogar y su ingreso.

Así la industria es altamente sensible a variables como el desempleo, tasas de interés o expectativas económicas. En este sentido, los principales desafíos de las empresas inmobiliarias son, según Simian y Niklitschek (2017), lidiar con la inherente volatilidad del mercado y ser capaces de enfrentar más competencia, tanto en los desarrollos como por la tenencia de los activos, donde esto se espera fuerce la innovación para conseguir mejores productos y servicios.

El hecho de proveer un bien de primera necesidad tan cercano a las familias, hace entonces que la industria se relacione con una gran cantidad de actores o *stakeholders* que participan en el proceso del desarrollo habitacional, en los cuales operan desde las empresas mismas hasta el sector público y la sociedad civil, tal como se aprecia en la Ilustración 3. Al mismo tiempo, hace que sea una industria muy expuesta a la opinión pública, lo que ha determinado la generación de múltiples cuestionamientos, creencias o mitos respecto a su operación, los que serán abordados en el capítulo 5.

“La industria inmobiliaria es bien sensible a los ciclos económicos... También a los temas sociales porque está muy vinculada en el producto que entrega a un bien que está muy cercano a las familias o en otras aristas que buscan inversiones, pequeños inversionistas, entonces siempre va a estar muy en la palestra frente a escándalos o posibles escándalos que pueda tener... Y también porque interviene directamente en el metro cuadrado de las familias... en centros residenciales y eso se presta para resquemores quizás de las mismas familias, por lo que es una industria bien compleja” (Entrevista a representante de gremio inmobiliario).

Ilustración 3: Stakeholders del desarrollador habitacional



Fuente: Palma, 2017

4.2 Evolución de la industria inmobiliaria

a) Financiamiento e inversión en la industria inmobiliaria

Sin duda el desarrollo de la industria inmobiliaria en Chile se ha beneficiado del crecimiento y la evolución de la economía chilena en las últimas décadas, además de potenciar el progreso de otras industrias. De acuerdo con Domínguez (2017), los tres mecanismos que dinamizaron el mercado y transformaron a la industria inmobiliaria en un actor relevante del acontecer económico nacional, corresponden a: (1) la implementación del subsidio habitacional, permitiendo que las personas obtuviesen un apalancamiento hipotecario; (2) el desarrollo de crédito hipotecario, respaldado por los fondos que se iban generando a través del nuevo sistema previsional; y (3) el financiamiento disponible para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, también con los recursos provenientes de los fondos previsionales, y luego de fondos inmobiliarios.

La industria inmobiliaria, por tanto, es una industria intensiva en el uso de capital. Los proyectos inmobiliarios requieren de grandes volúmenes de inversión en su desarrollo, y, una vez instalados, movilizan montos importantes. Chile cuenta con un profundo mercado financiero e industria bancaria, de seguros y pensiones, que son actores claves para los inmobiliarios.

En cuanto a las formas de inversión en la industria, serían tres los mecanismos (Latorre, 2022). El primero es a través de fondos de renta inmobiliaria. En segundo lugar, es a través de fondos mutuos en los bancos. Y, en tercer lugar, es la forma directa a través de la compra de un inmueble.

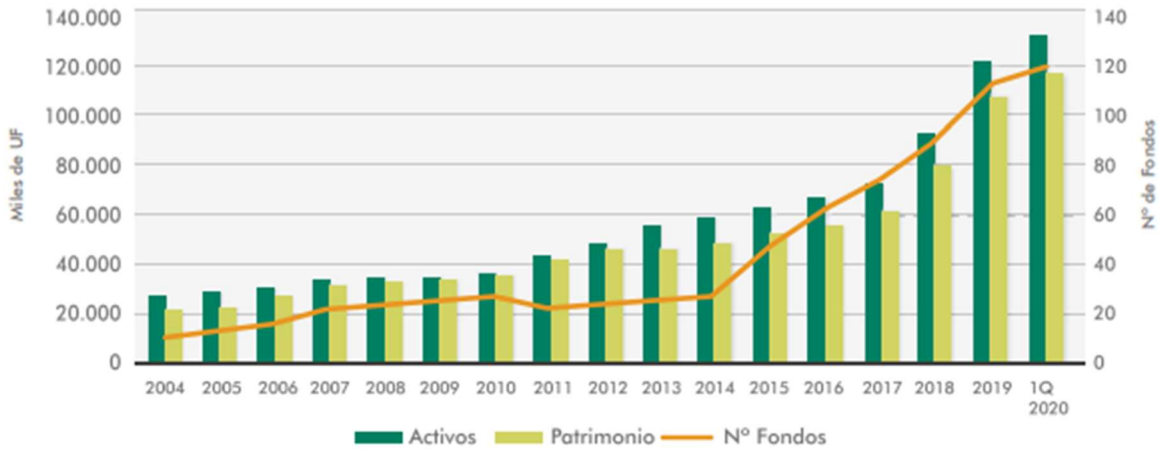
Respecto a los fondos de renta inmobiliaria, son patrimonios integrados por aportes de personas naturales y jurídicas destinados a invertir, tal como su nombre indica, en activos cuyo foco principal está enfocado al sector inmobiliario. La inversión se realiza a través de acciones o títulos de deuda de sociedades que invierten en dicho sector.

De acuerdo con el reporte publicado por la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión A.G., ACAFI (2020), la industria de fondos de inversión públicos ha crecido a tasas superiores al 18% promedio anual desde 2004, aunque su crecimiento se ha visto disminuido en el último periodo, puesto que, si en 2004 representaban el 34% de la industria, en 2019 alcanzan el 16,8%.

A diciembre de 2019 los fondos inmobiliarios alcanzaron un patrimonio de 107,68 millones de UF, distribuidos en 113 fondos, manejados por 30 administradoras. Representan un 13,9% del monto y un 22,2% del número de activos de fondos de inversión públicos. Hasta antes de la pandemia, crecieron en 27,91 millones de UF entre

el 2018 y 2019, correspondientes a un 35%. En lo que respecta al año 2020, el primer trimestre se ve un crecimiento de 7 fondos (Gráfico 10), llegando a 120 fondos inmobiliarios que administran un total de 117,4 millones de UF.

Gráfico 10: Activos administrados por fondos inmobiliarios.



Fuente: ACAFI, 2020.

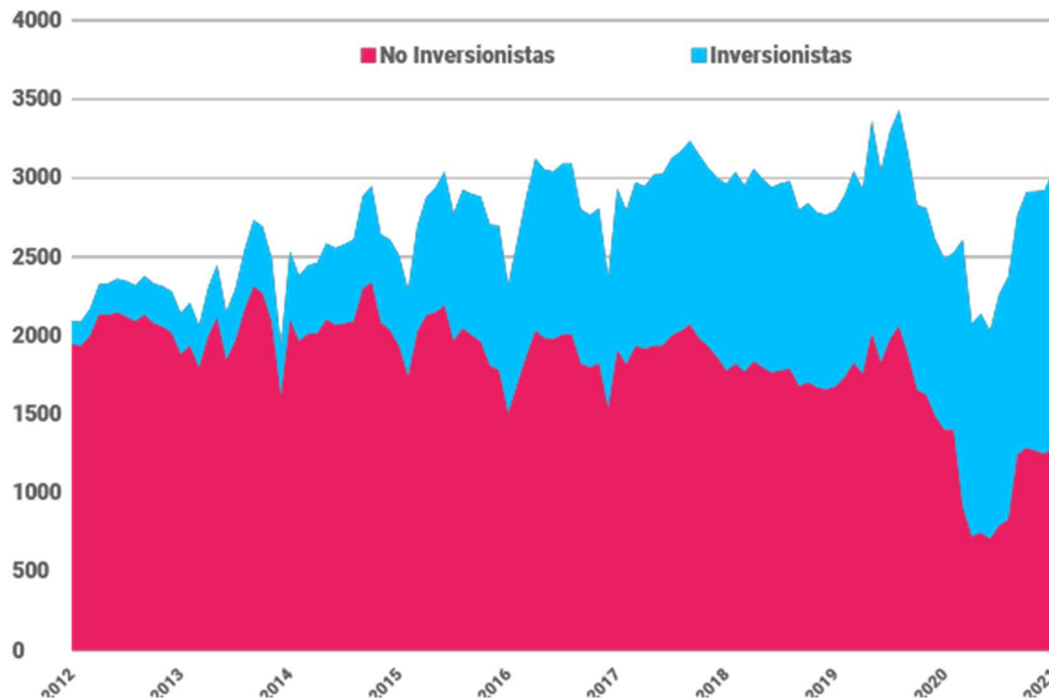
En cuanto a la inversión a través de la compra de inmueble, muchos de los proyectos de vivienda en altura y de casas que se desarrollan son vendidos a diferentes inversionistas que compran una o más unidades, razón que, de acuerdo con Swett (2017), favorece el negocio de la renta, pues las inmobiliarias desarrollan sus proyectos pensando en que una parte relevante de las unidades serán adquiridas por estos inversionistas.

Según indica el reporte realizado por Toctoc (2020a), desde la crisis *subprime*, hemos experimentado períodos de alta volatilidad financiera y bajas de tasas de interés a largo plazo. Esto produce que inversiones más estables y con mayores retornos por sobre otros activos financieros, se hayan vuelto más atractivas. Según datos del Banco Central, hemos experimentado los últimos años valores históricamente bajos en las tasas de interés hipotecarias, que se mantuvieron, hasta antes de la pandemia, bajo el 4% desde mediados de 2014, aumentando la capacidad de deuda de hogares para adquirir una propiedad.

Este hecho, sumado a la demanda creciente por arriendo, ha disminuido los valores de vacancia promedio, en la medida que el mercado se ha ido especializando, haciendo que sea cada vez más atractivo invertir en renta residencial, aumentando fuertemente la presencia de inversionistas en el mercado inmobiliario (Gráfico 11). En efecto, según datos de la Cámara Chilena de la Construcción, el porcentaje de venta de unidades compradas por inversionistas ha crecido de un promedio de 10% de la venta total de

viviendas en el Gran Santiago en la década pasada a valores entre 35% y 45% en los últimos dos años (Serey, 2020).

Gráfico 11: Estimación de presencia de inversionistas en el mercado inmobiliario



Fuente: Serey, 2020.

En resumen, el mercado de capitales ha permitido el crecimiento de la industria inmobiliaria, a través del sistema de pensiones, y desarrollo de la banca e industria de los seguros. En este ámbito, en las últimas décadas han cobrado más fuerza los actores inversionistas a pequeña y gran escala, aumentando de manera significativa su participación. No obstante, este crecimiento es cuestionado desde algunos actores, haciendo una crítica hacia la mercantilización del derecho a la vivienda adecuada.

“Ha cambiado dentro de los últimos 30 años el foco que tiene la política, al menos en cuanto a la vivienda privada... antiguamente teníamos un montón de inmobiliarias que publicitaban con “alcanza tu vivienda propia” y ahora hemos pasado a “invierte acá”. Entonces desde el discurso de a quién estamos enfocando, cuál es el último consumidor, ha cambiado completamente: ahora es el inversor” (Entrevista a representante de la sociedad civil).

“La industria inmobiliaria es una industria económica, hoy en día la vivienda es un producto, entonces, bajo ese concepto, la inversión tiene que ver con el producto, y entra en una lógica financiera (...) la vivienda no debe ser un producto, debe ser un derecho, y también la ciudad debe ser un derecho (...) yo

creo que ya desde los años '80 que viene siendo un producto, es mucho más seguro tener vivienda o infraestructura para la inversión financiera, que otro tipo de economía, porque te permite tener un fondo de capital ahí resguardado, y lo que han hecho las empresas inmobiliarias es ir quedándose un poco con el resguardo financiero que les provoca. De esa manera, nosotros hemos peleado bastante este tema de la financiarización porque encontramos que no es factible que la ganancia esté en la vivienda cuando la vivienda debería ser algo que esté al servicio de la comunidad, o sea, debería haber un servicio público” (Entrevista a representante de gremio inmobiliario).

b) Auge de los multifamily

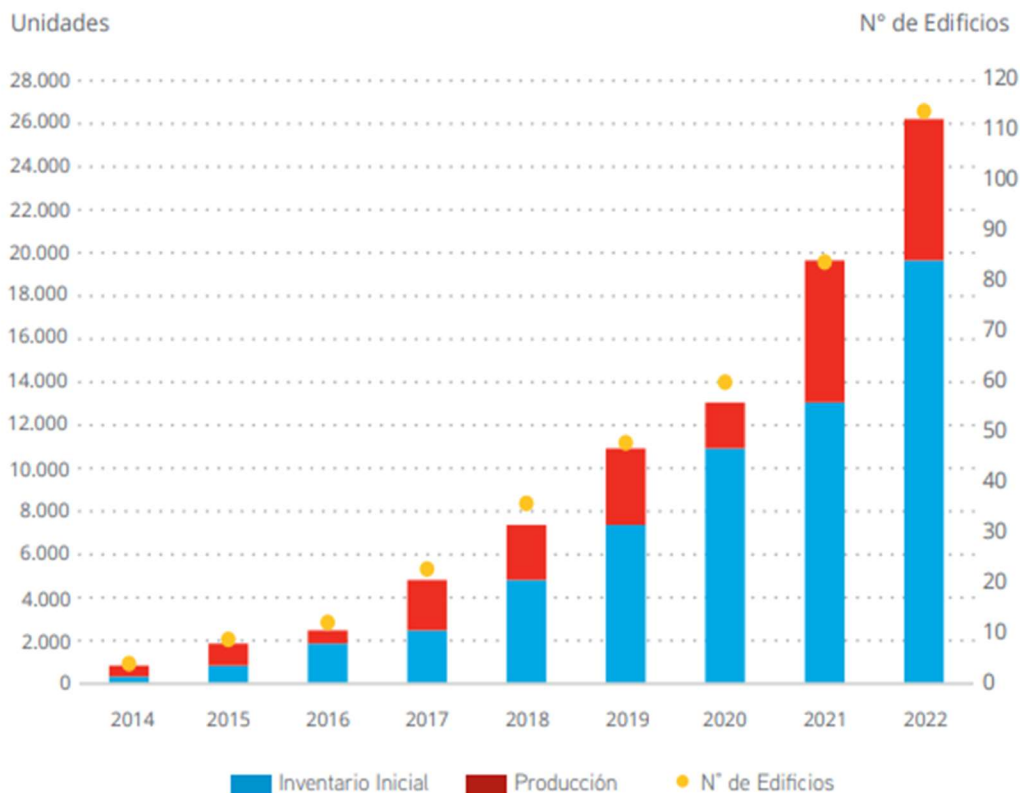
Swett (2017) especifica que, si bien el mercado en Chile ofrece una amplia gama de productos financieros enfocados al rubro inmobiliario, solo hace pocos años -a diferencia de lo ocurrido a nivel internacional-, el negocio de la renta residencial en Chile ha sumado fondos de inversión con foco en la clase de activo renta residencial, entendido como el negocio profesional y a gran escala, en el cual empresas y/o fondos compran o remodelan inmuebles habitacionales completos para entregarlos en arriendo, denominado *multifamily*.

Así, la tendencia de desarrollar proyectos de edificios residenciales para destinarlos a la renta, bajo una única administración y dueño, es relativamente nueva en Chile. Hasta hace unos años lo común era la venta tradicional o de “retail”, es decir, que las inmobiliarias construyeran edificios de vivienda para vender los departamentos por unidad. Hoy, el mercado de multifamily se ha expandido rápidamente, ganándole terreno a la venta tradicional.

La irrupción de la renta residencial multifamily como alternativa para inversionistas institucionales se explica, por un lado, que en los últimos 20 años han ocurrido en el país cambios que tuvieron como consecuencia un aumento en la demanda de arriendos, (a los que se hicieron referencia en el capítulo 3); y, por otra parte, en la madurez del sector financiero, que ha aumentado la demanda de inversionistas.

Para el primer trimestre del año 2022 se registra el ingreso de 10 nuevos edificios de multifamily, misma cantidad que los últimos dos trimestres publicados. Se observa un aumento en las unidades, equivalente a 3.043 unidades, siendo el mayor ingreso histórico de unidades por trimestre, alcanzando un inventario acumulado de 26.216 unidades y un total de 114 edificios en operación (Gráfico 12). En lo que queda del año 2022, se espera que ingresen a operar entre 8 a 10 edificios adicionales, pudiendo llegar a 124 edificios en operación y en torno a 28.500 unidades de departamentos acumuladas (Colliers International, 2022).

Gráfico 12: Unidades y edificios anuales mercado multifamily



Fuente: Colliers International, 2022.

En cuanto a la distribución de los edificios multifamily por comuna (Colliers International, 2022), dentro de las comunas con mayor ocupación, consideradas con un valor mayor al 90%, destacan Independencia con un 98%, Quinta Normal con 96%, Estación Central y Las Condes, ambas con un 92%.

Con esta modalidad, los edificios de departamentos, que antes eran adquiridos principalmente por varios pequeños inversionistas o inversionistas hormigas, están ahora pasando a ser adquiridos por inversionistas institucionales u otros inversionistas de alto patrimonio, como los *family office* (Colliers International, 2020).

La renta residencial, como activo de inversión, ha cobrado un mayor atractivo para los inversionistas, al comprobarse su resiliencia en tiempos de crisis. La renta residencial se ha mantenido firme en comparación a otros tipos de activos inmobiliarios, principalmente empujado por el déficit de viviendas predominante en la capital.

Adicionalmente, en épocas de crisis los usuarios finales se ven más reacios a invertir en una nueva propiedad y priorizan el arriendo como solución habitacional. En base a esto,

se espera que la demanda por arriendos siga aumentando, y sea absorbida, en primer lugar, por los proyectos de multifamily, ya que comparativamente con el arriendo normal, éstos cuentan con mejores servicios, cumpliendo de mejor manera los requerimientos de los usuarios.

c) Escenario post-pandemia

El estallido social de 2019 y la posterior pandemia impusieron un difícil escenario para la industria inmobiliaria, que no solo dejó al descubierto el importante déficit de viviendas y la crisis de asequibilidad, sino también, ha impuesto condiciones muy complejas para la construcción y venta de los inmuebles.

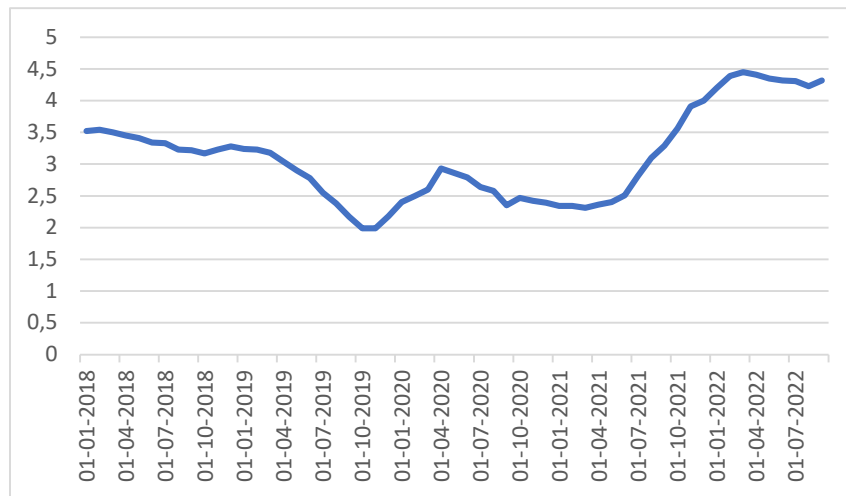
De acuerdo a los datos de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), el estallido supuso una merma importante en las unidades de viviendas comercializadas. Por ejemplo, si en promedio los meses de noviembre de 2016, 2017 y 2018 se comercializaron 2.705 viviendas en el Gran Santiago, en noviembre de 2019 la cifra se redujo a 1.884 unidades.

La llegada de la pandemia en 2020 agudizó aún más la caída, registrando un descenso en las ventas de un 28% en comparación con el promedio histórico. Durante todo el periodo de restricciones sanitarias, se afectó de manera importante los inicios y desarrollos de las obras, así como la comercialización y entrega de las viviendas.

Junto con ello, los costos de edificación y de edificación en altura, marcaron alzas históricas producto del incremento de los precios de la mano de obra e insumos de la construcción (Inversiones Security, 2021). A pesar de ello, gracias a la liquidez generada por los retiros de pensiones, en el año 2021 hasta el mes de agosto, estos impulsaron fuertemente la demanda.

El año 2022 ha representado un escenario económico muy restrictivo para la industria inmobiliaria, lo que ha significado que, en noviembre recién pasado, la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) haya previsto una caída del 40% en la venta de viviendas. Esto responde en buena parte a las condiciones financieras más restrictivas que enfrentan los consumidores, principalmente debido al aumento en las tasas de interés. Si en octubre de 2019, la tasa de interés de colocaciones de viviendas era de un 1,99%, en septiembre de 2022 alcanzó un 4,32%, de acuerdo a los datos del Banco Central (Gráfico 13).

Gráfico 13: Tasa de interés de colocaciones para la vivienda



Fuente: Banco Central.

Este relevante ajuste de las condiciones financieras, ha determinado una baja importante de la demanda, un aumento de la velocidad de venta promedio muy por sobre los rangos de equilibrios (por ejemplo, el Informe Inmobiliario del Gran Santiago de la CChC del mes de septiembre de 2022, da cuenta que la velocidad de venta alcanza los 40,7 meses cuando el equilibrio se encuentra entre los 14 y 20 meses) y un alza en la oferta inmobiliaria residencial. Esta dinámica de mayor oferta con una débil demanda, ha implicado que actualmente proyectos se estén comercializando a un precio inferior a su costo de reposición, lo que al mismo tiempo ha determinado una tendencia a que el alza de los precios de las viviendas se vea desacelerado.

“Hoy día nosotros vemos un mercado muy complejo, especialmente en lo que es vivienda de altura, porque en definitiva no están dando los números para partir proyectos. El shock de costos que ocasionó la pandemia dio vuelta el negocio. Los costos de construcción subieron enormemente durante los últimos años y con esos costos y los precios actuales, especialmente de departamento, no permite partir: la rentabilidad es cero. Esa es una situación que se debe al alto costo, pero también a la extensa oferta que existe en departamentos en la Región Metropolitana” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

“Cuando empieza a cambiar de venta en verde a stock terminado es cuando vienen cambios en el precio que apuren la posibilidad de vender. Eso se debe a cómo funciona el mercado de financiamiento de la inmobiliaria, en la que los bancos financian la construcción con líneas que tienen un plazo definitivo de vencimiento: cuando obtengo la recepción municipal, normalmente tengo entre 18 y 24 meses para pagar la deuda, si estoy con un stock muy alto, el mismo banco me dice que lo baje. Entonces veo una situación en la que hay que salir a vender los departamentos que están en desarrollo y terminados con precios que no van a pagar el costo de reposición” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

5. PRINCIPALES MITOS O CUESTIONAMIENTOS A LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

Tal como se mencionó anteriormente, la vivienda constituye un bien de primera necesidad para las familias, lo que propicia que existan muchos cuestionamientos sobre la operación de la industria inmobiliaria en la opinión pública, muchos de ellos marcados fuertemente por el imaginario instalado a raíz de casos que han tenido mucho revuelo en prensa, como lo fueron “las casas Copevas³” y “los guetos verticales de Estación Central⁴”, que incitan a una percepción más bien negativa de la industria.

El actual contexto de crisis de asequibilidad, además propicia que circulen varias hipótesis de los factores y responsables del alza de los precios de las viviendas en nuestro país. Es así que resulta valioso identificar aquellos cuestionamientos, creencias o mitos que más rondan en la opinión pública y contrastarlos con la percepción que tienen los actores que se relacionan con las políticas de vivienda y la industria inmobiliaria, además de los datos que existen al respecto.

Cabe señalar que la identificación de los cuestionamientos proviene de la revisión de prensa y los relatos levantados por los participantes de los grupos focales.

5.1 “Los sueldos no han ido aumentando a la par con el precio de la vivienda”.

La evidencia disponible da cuenta que esta aseveración es efectiva. Según datos de los estudios realizados por el Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile (2019), Inciti (2021) y Serey (2022) existe una brecha creciente en el precio de las viviendas y los ingresos de las familias. En concreto, los datos de Inciti dan cuenta que a partir del año 2010 comienza a evidenciarse un desacople entre los precios de las viviendas y los ingresos autónomos de los hogares, de acuerdo a los datos del Conservador de Bienes Raíces (CBR) y Casen, según lo cual para el año 2021, el ingreso de las familias había aumentado un 55,4% y el de las viviendas un 202,8% (Gráfico 14).

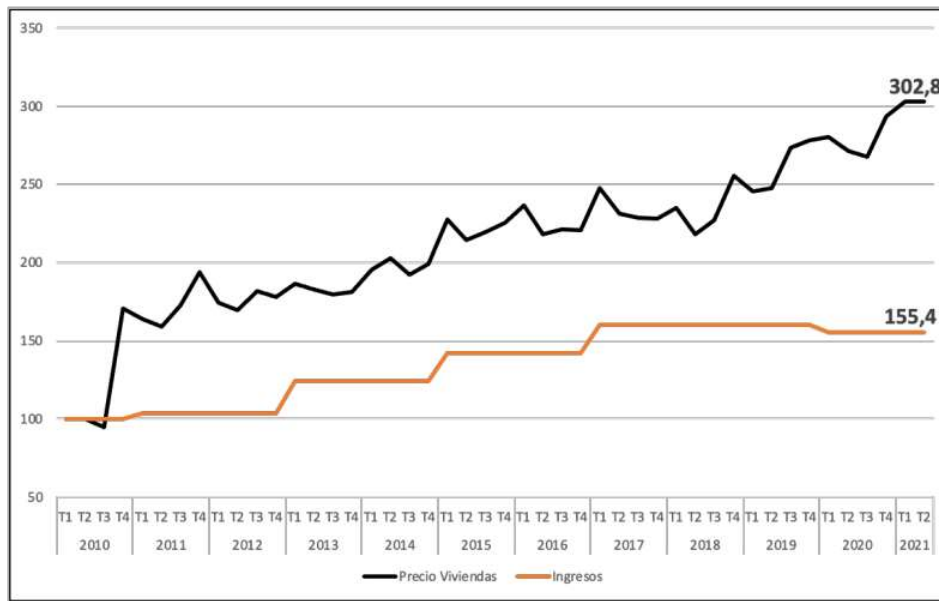
Datos adicionales, indican que, si en 2010 el precio de la vivienda era en promedio de 1.723 UF, en 2020 aumenta a 4.118 UF, mientras que el ingreso autónomo de los hogares solo incrementa de 35 a 40 UF en el mismo periodo (Inciti, 2021). Así también

³ Proyecto de 592 viviendas sociales del año 1994 ubicado en el sector Bajos de Mena de la comuna de Puente Alto. En junio de 1997 tras un fuerte temporal de lluvias que afectó a la Región Metropolitana, las viviendas sufrieron importantes inundaciones, producto de significativas fallas estructurales en su construcción. La respuesta inmediata a las familias fue tapar las viviendas con capas de plástico para intentar bloquear el paso del agua, lo que determinó la generación de un símbolo importante en el imaginario social sobre la calidad de la construcción de las viviendas sociales en nuestro país.

⁴ Se entiende por “guetos verticales” a proyectos inmobiliarios de hiper densificación, que se caracterizan por tener torres de más de 15 pisos de altura y contar con 50 unidades de vivienda por piso. Dentro de los proyectos más emblemáticos de este tipo, se encuentran los localizados en la comuna de Estación Central, específicamente en la calle Santa Petronila (edificio Alameda Urbano, Edificio Novo 38 y Santa Petronila Plaza).

se estima que si en 2010 la cantidad de años que un hogar debía dedicar todo su ingreso para comprar la vivienda eran 4,1 años, en 2020 esta cifra aumenta a 8,6 años.

Gráfico 14: Evolución de precios de las viviendas e ingreso autónomo de los hogares (Base 100=2010)



Fuente: Inciti, 2021.

Por su parte, los datos de Serey (2022) indican que, en el Gran Santiago, en la última década los precios de las viviendas han crecido 85,8%, y los salarios se han reajustado solo 20,0% en términos reales y 48,5% en términos nominales.

Desde los actores entrevistados existe conciencia transversal de que el precio de las viviendas en Chile ha aumentado muy por sobre los ingresos de las familias, produciendo un problema de asequibilidad a la vivienda. De acuerdo a lo que se señala, este desacople desplaza a las familias desde la propiedad de las viviendas al arriendo e incluso a condiciones de alta vulnerabilidad habitacional, como campamentos o allegamiento. Por ejemplo, de acuerdo a lo que señala el Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales UC (2019), de cada 10 familias, 6 no podrán pagar por una vivienda en propiedad, por lo que la solución a la que podrán acceder es el arriendo.

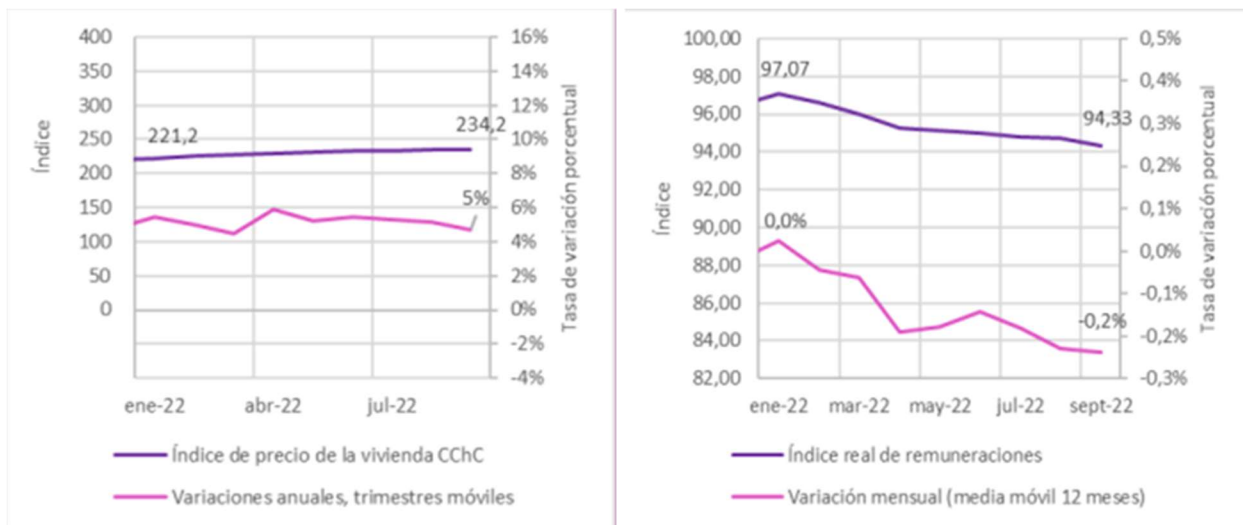
“Los salarios reales han crecido incluso menos del 1% anual en Chile, mientras que el valor de las viviendas en términos reales ha crecido entre el 3 y el 5% anual, entonces, hay un desacople en donde las personas van quedando fuera del mercado de la vivienda producto de que la vivienda ha aumentado sus valores más rápido que lo que aumenta el poder adquisitivo de las personas, ¿ya? Eso es como un driver super relevante para poder entender lo que ha ocurrido en la industria en los últimos 10 años (...). Uno de los efectos que genera ese desacople es que personas que antes podían apuntar a comprarse una vivienda hoy día ya no pueden acceder a comprarse una vivienda, por lo tanto,

la alternativa de poder comprar es arrendar” (Representante de empresa de inversiones inmobiliarias).

“A diferencia de otros gastos que son suntuarios, que tú puedes recortar, la vivienda tú no la puedes recortar, o sea, yo la puedo recortar porque yo vivo en una vivienda grande que me gusta y puedo tener una alternativa habitacional más chica, pero una persona que ya vive en una vivienda de 40 metros, de 36 metros, no la puede recortar, y no es tan fácil decir que me voy a una comuna periférica si es que tengo a los cabros chicos en el colegio, si es que trabajo... entonces, en la práctica te empobrece, esa es la problemática, y esa es muy cierta” (Entrevista a académico/a).

Considerando la situación actual post-pandemia, a pesar de que el año 2022 el precio de la vivienda se ha mantenido estable en los últimos meses, con una variación interanual de 5% a lo largo de todo este año, las remuneraciones reales han caído — donde sus alzas nominales no superan la inflación—, lo que ha llevado incluso a empeorar la asequibilidad de la vivienda (Gráfico 15).

Gráfico 15: Índice real de precios de la vivienda (IRPV) (izquierda) versus Índice de remuneraciones (IR) (derecha).



Fuente: Déficit Cero, 2022.

Desde los entrevistados y grupos focales se pone en perspectiva que esta problemática afectaría especialmente a los sectores medios, ya que no son sujetos de subsidios, no cuentan con capacidad de ahorro y se enfrentan a condiciones crediticias cada vez más restrictivas en los bancos.

“El tema de los créditos hipotecarios. Ha aumentado el monto mínimo que piden para los créditos y eso dificulta más a las familias que, por lo menos se han acercado a nosotros, con otros tramos que son de clase media y no han podido conseguir este crédito” (Entrevista a representante de gobierno local).

“Hace unos cuatro años atrás, coticé y la verdad es que, (...) hoy día la misma casa que costaba 3.000 UF hoy en día cuesta 6.700, y a mí, el banco me presta un tope de 100 millones de pesos, entonces, no tengo de dónde sacar el resto... Creo que los precios se han disparado demasiado y los sectores en donde están vendiendo es demasiado lejos pensando en la movilidad del trabajo... Y también el tema de las tasas, creo que se pusieron demasiado desgraciados, por decirlo así, con las tasas, son demasiado impagables, o sea, yo creo que no hay bolsillo que aguante una tasa que también va variando, porque como se paga en UF y la UF sube a diario” (Grupo focal cotizantes DS-19).

“Una casa antiguamente salía 3.000 UF y ahora están a 5.000-6.000 UF. En mi caso particular no tengo problema para acceder al crédito, pero sí es un poco problemático acceder al pie, porque ya no estamos hablando de 10 millones, de 12 millones, sino que estamos hablando de un pie de 30 millones, 40-50 millones, y poder tener ese pie es un poco complicado...y para qué te voy a hablar de tener algún bono del Estado, porque en el tema de subsidio casi no accedo a ningún subsidio” (Grupo focal cotizantes edificio de altura).

5.2 “Los altos precios de las viviendas se deben a que la oferta de vivienda no ha ido evolucionando a la misma velocidad que la demanda, además que los permisos de edificación han ido disminuyendo”.

En los apartados anteriores se evidenció que ha habido un importante aumento de demanda habitacional, donde en el período 1998 a 2020 los hogares crecieron a una tasa de 2,5% anual, mientras que la población creció a una tasa de 1,3% anual. Este cambio demográfico se traduce en que al 2020 había un 20% más de hogares conformados que viviendas en Chile, y se prevé que estas cifras continúen en aumento.

Asimismo, fue plasmado que la producción de vivienda se ha mantenido constante en el tiempo, aunque la oferta de proyectos de departamentos nuevos ha aumentado de manera notoria en la última década en Chile, de acuerdo a datos de Serey (2022), la oferta disponible de departamentos alcanzaba alrededor de 28 mil unidades en enero de 2014, cifra que se alza a 58 mil unidades en enero de 2021.

Incluso, posterior al estallido social, la oferta de viviendas en el Gran Santiago ha experimentado un aumento sostenido, en especial desde el comienzo de la pandemia, con un ritmo de crecimiento de 8% mensual. Este crecimiento es debido en gran medida a la profundización de los canales de venta digitales, que empujaron la entrada de un número significativo de unidades en blanco, tanto para el mercado de casas como de departamentos, lo que permitió mantener un ritmo de entrada similar a lo observado previo a la crisis social, por ejemplo a fines de 2020 la oferta de proyectos en blanco alcanzó su máximo histórico con 11 mil unidades en el mercado de departamentos y mil unidades en el mercado de casas. A lo anterior se suma los menores ritmos de absorción de la oferta, producto del deterioro de la venta neta (Toctoc, 2020b).

Estas dos tendencias contrapuestas se ponen de manifiesto también en las entrevistas, donde hay acuerdo general de que existe un aumento importante de la demanda producto de la migración y el aumento del número de hogares, pero se indican opiniones

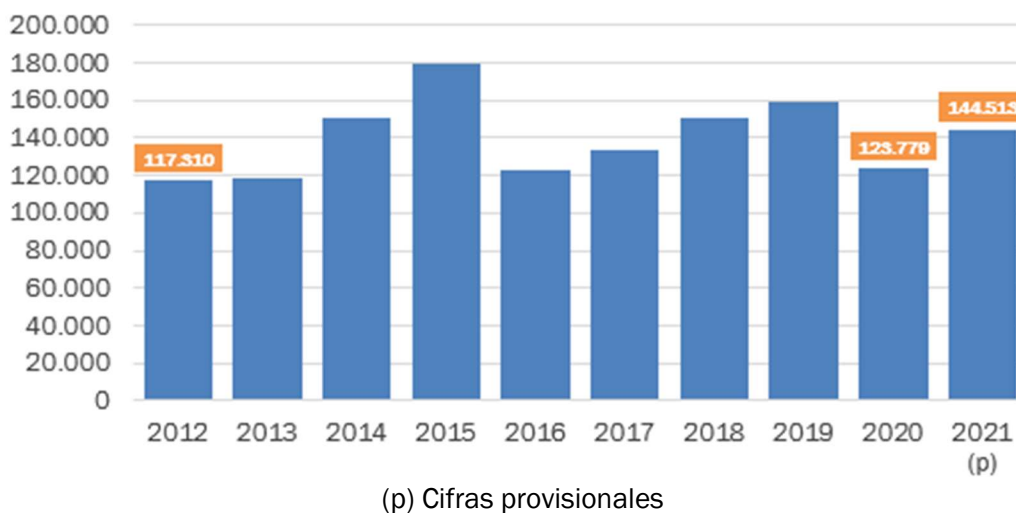
divididas sobre la disponibilidad de oferta, donde se constata que en el último tiempo ha habido una mayor disponibilidad de proyectos de departamentos. De todas formas, se pone acento a que dicho aumento estaría concentrado en zonas específicas de la Región Metropolitana.

“Nosotros hemos tenido un shock de demanda brutal y la oferta no ha tenido un aumento igual de brutal, ha sido grande, pero el shock de demanda que tuvimos en particular por migración fue una cuestión a la que no hemos podido dar respuesta” (Entrevista a representante del gobierno central).

“Eso es bien discutible porque depende del plazo que tú analices, por ejemplo, si no me equivoco, se ha construido el 60% de las viviendas de todo Santiago. Ahora si analizas los últimos 5 años, es probable que la velocidad de la demanda haya aumentado más que la velocidad de la oferta, pero la ciudad no se mueve en ciclos tan cortos, sino que se mueve en ciclos de más largo plazo” (Entrevista a académico/a).

Los permisos de edificación, por su parte, responden también a períodos cíclicos, no siendo posible identificar una caída sostenida en la última década (Gráfico 16). De hecho, como se observa en el gráfico a continuación, en el 2012 fueron autorizadas 117.310 unidades de vivienda en obras nuevas, mientras que en 2021 la cifra provisional indica que se autorizaron 144.513 unidades. El año con mayor número de autorizaciones fue el 2015, que responde al efecto del IVA en viviendas, mientras que, en 2020 con la pandemia, se registra una baja importante en la autorización de viviendas en obras nuevas, recuperando su tendencia normal en 2021.

Gráfico 16: Edificación autorizada obras nuevas: viviendas. Total nacional. Período 2012-2020.

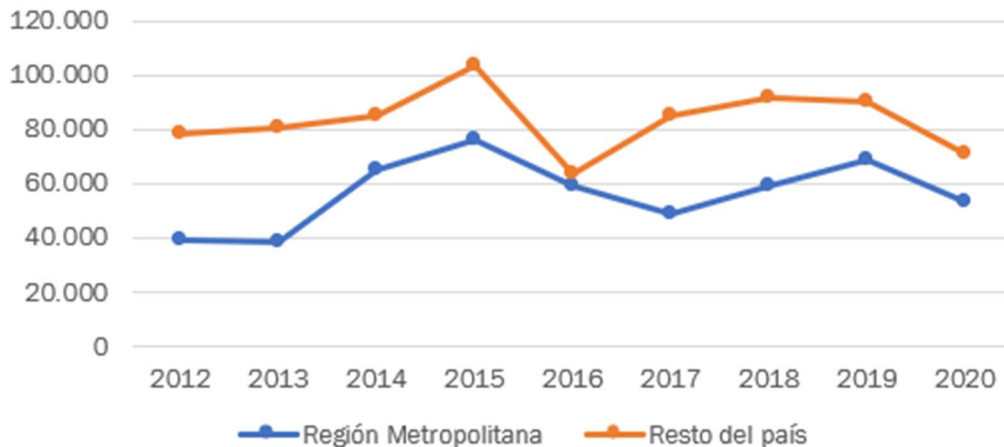


Fuente: Centro de información Cámara Chilena de la Construcción.

La Región Metropolitana en particular concentra anualmente, en promedio, el 40% de la edificación nueva autorizada de todo el país. Observando el comportamiento de la

autorización de obras nuevas según regiones (Gráfico 17), se observa que la capital, a pesar de esta gran concentración de permisos, se comporta de forma similar al resto del país, por lo que es posible afirmar que tampoco existe una disminución sostenida en las edificaciones nuevas.

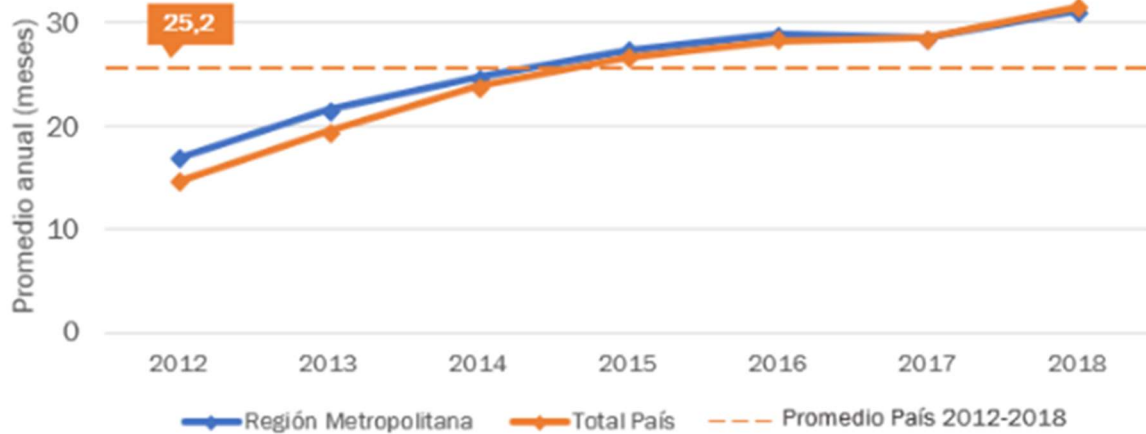
Gráfico 17: Edificación autorizada obras nuevas: viviendas. Comparación de la Región Metropolitana con el resto del país. Período 2012-2020.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas a partir de los permisos de edificación de las Direcciones de Obras Municipales, a nivel nacional. Censo.

No obstante, la autorización de edificación no implica la construcción inmediata, por lo que se considera importante además analizar la evolución del ciclo constructivo de las obras habitacionales (Gráfico 18). El ciclo de trámites de construcción habitacional promedio, es decir, el tiempo transcurrido entre la emisión del Permiso de Edificación (PE) y la obtención del Certificado de Recepción Final (CRF), a nivel país alcanza a los 25,2 meses (un poco más de dos años).

Gráfico 18: Duración (en meses) del ciclo de trámites de construcción habitacional (PE-CRF). Promedio anual.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, 2020.

Si bien no se observa una correlación clara entre el año de emisión de los CRF y la extensión del ciclo de trámites de construcción habitacional, se hace evidente que este aumenta en el tiempo, lo cual ocurre en todas las regiones del país. En este sentido, es necesario diferenciar respecto a la cantidad de permisos de edificación autorizados y la duración del proceso constructivo, que efectivamente de acuerdo a los datos presentados, evidencian un aumento. Desde las entrevistas se da cuenta de que prevalece una confusión entre ambas variables.

“[La disminución de] Los permisos de edificación es evidente (...) estamos en los números que teníamos el año 2010 (...) y yo creo que lo que lo ha aumentado es que se demora más la construcción porque hay otros factores que influyen en eso, y eso pasa principalmente por lo que veíamos anteriormente: exceso de regulaciones, hay una demora insoportable en las Direcciones de Obras, hay una cantidad de trámites que tienen que cumplir los proyectos de vivienda que son insólitos, que se asemejan a proyectos de alto impacto medioambiental. Entonces, yo creo que el desafío del Estado es gigante, es gigante, en eso, para reducir tiempos de construcción” (Entrevista a representante del gobierno central).

“El aumento en los tiempos de construcción es efectivo, que hubo muchos problemas respecto de... con todo lo que fue el Covid y con los aislamientos, etc., y ahí hubo encarecimiento, pero me imagino que eso debió haber sido temporal y en ningún caso explica lo que pasó para atrás, pero sí sé que en este período en particular eso sí afectó, también han aumentado los costos en mano de obra por normativas laborales más recientes, entonces, hay varias cosas que han ido encareciendo y dando un poco más lentitud (...) podrían contribuir al aumento [del precio de la vivienda], pero no reflejan la magnitud del alza” (Entrevista a académico/a).

En resumen, la producción de viviendas se ha mantenido constante en el tiempo, mientras que la demanda ha ido en aumento, por lo que la oferta se ha hecho insuficiente. Por otro lado, la presión en los precios de las viviendas, dado este aumento de demanda, ha provocado que cada vez más hogares pierdan acceso a compra de una propiedad, buscando alternativas como el arriendo, provocando consecuentemente un aumento del stock disponible de viviendas para la compra por inversionistas.

“Esto aplica principalmente a los departamentos para renta en Santiago, yo creo que ahí es donde efectivamente la demanda aumentó mucho y se inflaron precios para renta que dejaron fuera a gente que quería comprar casa. Creo que es una cuestión puntual de un mercado que se distorsionó, yo creo que en los últimos cinco años en Santiago el mercado privado se sostuvo en los inversionistas y eso está cayendo ahora” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

Por otra parte, los permisos de edificación han tenido un carácter más cíclico, pero no tienen una tendencia clara a la disminución. Si existe acuerdo que la tramitación para la obtención de permisos y recepción de los proyectos es más larga, lo que acarrea mayores costos para los inmobiliarios, pero que en sí mismos no explican sustantivamente el aumento de los precios de las viviendas.

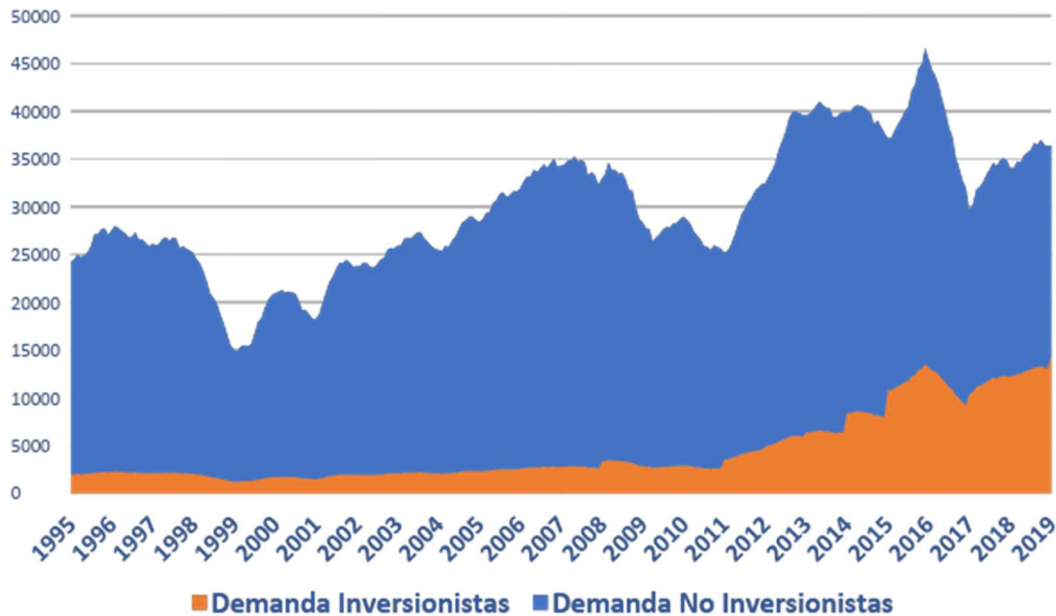
5.3 “El aumento de la compra para inversión es lo que ha provocado el aumento del precio de la vivienda”.

Una de las particularidades de los activos inmobiliarios es que a diferencia de otros bienes tiene un doble uso, el habitacional y como vehículo de ahorro o inversión. Este segundo uso tiene una importante presencia en el mercado de nuestro país, donde existen muchas familias o inversores hormigas que adquieren una primera o segunda vivienda para arriendo, lo que respondería a una extendida estrategia de ahorro para la vejez dadas las falencias de nuestro sistema de pensiones.

Los datos disponibles, así como la información provista en las entrevistas permiten visualizar un aumento de la compra para inversión, aunque el periodo en el cual se observa esta alza depende de la fuente consultada. Esto se puede atribuir a la opacidad de la información disponible sobre las unidades que son vendidas para inversión. Por otra parte, no es factible concluir que este fenómeno tuvo un efecto en la evolución al alza de los precios de las viviendas.

Es así como, por ejemplo, de acuerdo a los datos de Toc Toc (2020a), los inversionistas han ido en aumento en la última década, tal como se aprecia en el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia..**

Gráfico 19: Evolución de demanda inversionistas versus no inversionistas



Fuente: Toc Toc 2020a.

En la misma perspectiva se sitúa un análisis de CIPER (2018), el que muestra que del total de adquisiciones de departamentos en el Área Metropolitana del Gran Santiago (AMGS) entre los años 2011 y 2016, un 34,5% corresponden a compradores de dos o más unidades. Si se observa por año, en 2011 el porcentaje de estos compradores respecto del total era de 19,3%, pero en 2016 llegó a un 45,2%. Del mismo modo, en el AMGS, en 2011 el porcentaje de compradores de más de cinco unidades era de 9,4%, cifra que subió a 10,7% en 2016.

Datos más conservadores de Inciti (2021) reportan que el propósito de compra para inversión se ha mantenido relativamente estable entre 2010 y 2021, representando alrededor de la mitad de las unidades vendidas, a excepción de un alza que se observa en los años 2020 y 2021, en que aumenta al 56% y 58% respectivamente, que puede atribuirse al aumento de liquidez producto de los retiros de los fondos de pensión.

Desde las entrevistas por su parte, se señala que a mediados de la década pasada la compra para la inversión comienza su auge, alcanzando su peak en el año 2019 con el 41% de las unidades.

“La demanda ha cambiado, ya no es solamente la familia que compra para vivir, como bien final, sino que sobre todo a partir del año 2014-2015 empiezan a surgir fuertemente los inversionistas: familias que compraban una segunda

vivienda para obtener un retorno, sobre todo de largo plazo, nuevamente por los precios de la vivienda que en ese tiempo era a 30 años... se tiende a pensar en grandes empresas que compraban muchos departamentos y en realidad los datos te dicen otra cosa, son pequeños inversionistas que compran solo una unidad o medianos, que son los que compran cuatro o cinco unidades, o que en general no tienen más que eso. Este número alcanzó por el 2019 su peak cercano al 41% de las demandas que se le envían, por lo menos en Santiago. No obstante, si bien es un porcentaje mayor todavía tenemos el 60% restante que efectivamente es el que compra como bien final, para residir. Pero es un porcentaje que sostuvo una demanda de vivienda a pesar del alza de precios” (Entrevista a representante de gremio).

El alza de los inversionistas en los últimos años se da en un contexto de tasas hipotecarias históricamente bajas, hasta el año 2021, y un aumento de la demanda por arriendo producto del encarecimiento del precio de la vivienda relativo al ingreso real. En la medida que crece la demanda por vivienda y se profundizan los procesos de densificación, crece el porcentaje de inversionistas atraídos por mayores rentabilidades.

“Mira, y te diría que el efecto de la compra para inversión es más grave que el precio, ese fenómeno generó mucha comodidad en los bancos, en vez de prestarle a un cliente riesgoso, prefirieron prestarle 10 veces a un cliente no riesgoso, lo que generó un super buen negocio de renta, pero de nuevo dejó a mucha gente fuera del mercado que se convirtió en cliente de renta, o sea, ese hipotecario igual lo está pagando el arrendatario, pero la propiedad se la están dando al arrendador” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

“Yo creo que hoy día existe como un resquemor con operadores del mundo del arriendo que más bien responden a una realidad en donde la vivienda propia se ha vuelto más difícil de acceder y, por lo tanto, el arriendo es una alternativa y nosotros buscamos entregar un buen servicio dada esa realidad, pero no estamos generando una realidad, sino que es como que reaccionamos a una realidad, esa es como la lógica fundamental de todos los actores de un mercado competitivo” (Entrevista a representante de empresa de inversiones inmobiliarias).

Resulta llamativo poner en perspectiva, que la extensión de la estrategia de la compra de una vivienda para la inversión como vehículo de ahorro para las familias es algo altamente validado en la ciudadanía y no se pone en cuestionamiento como un factor de aumento de los precios de las viviendas, de acuerdo a lo que se levanta en los grupos focales. De ahí que el cambio de discurso desde el “*compra tú casa propia*” a “*asegura tu inversión*” no genere mayor resquemor y de hecho se convierta en una buena estrategia de sustitución para quienes no pudieron acceder a la vivienda en propiedad deseada ante el alza de los precios y mayores restricciones financieras.

“Para las personas como nosotros, es la inversión de la vida, o sea, nosotros hoy tuvimos una situación, recibimos una plata y dijimos, invirtámosla en otra propiedad, pensando en la vejez, porque sabemos que las pensiones no son muy dignas” (Grupo focal cotizantes edificios de altura).

“Como yo ya estaba viendo que no tenía la opción de comprar un departamento para mí porque era muy caro, entonces, mi opción era, dije ya, lo arriendo, lo arriendo y con eso tengo fondos, compro otro... haciéndome una idea... o lo tengo para pagar donde estoy ahora, como una inversión en ese sentido, por último, tener una propiedad” (Grupo focal compradores edificio altura media).

Hoy día en Chile, al igual que hace más décadas, tenemos un sistema de seguridad social muy débil, por lo tanto, la primera vivienda, pero también para las personas que tienen la oportunidad de adquirir otras, se transformaba en un seguro de vida, de educación, de jubilación, de lo que se requiera, por lo tanto, había personas que adquirirían dos o tres, pensando que con la jubilación, que probablemente iba a ser mucho más baja que su último sueldo, pudieran mantener una renta...(Entrevista a representante del gobierno central).

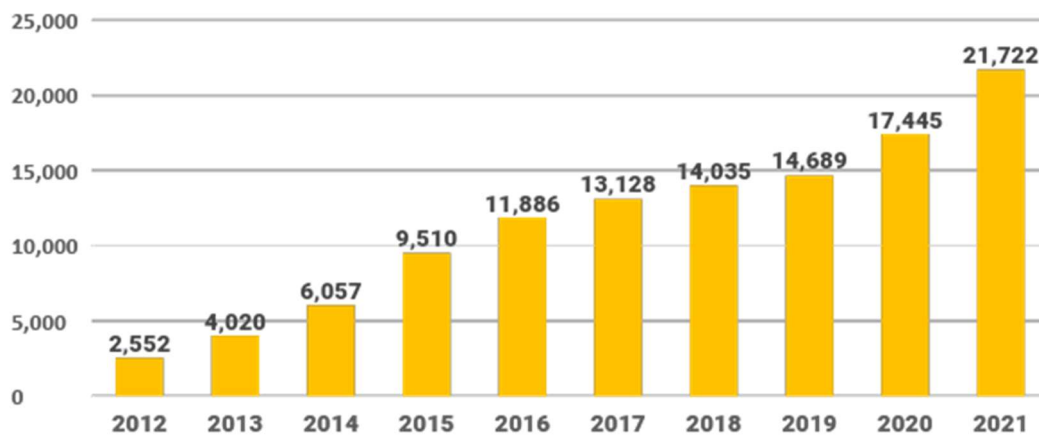
Donde existe mayor acuerdo es en el hecho que la presencia de inversionistas ha sostenido el crecimiento de la demanda, a pesar de que el número de hogares que adquiere la vivienda para residir iría en disminución. Desde esta perspectiva, la compra para inversión en un escenario de crisis de asequibilidad de la vivienda, ha permitido contar con stock disponible para el arriendo, tal como se evidencia en el Gráfico 20, donde el stock anual de viviendas para el arriendo en el país pasó de 2.552 unidades en 2012 a 21.722 en 2021. Ahora bien, como fue señalado, no existe acuerdo sobre el efecto que esto tendría sobre los precios.

“Esto es tricky, porque la verdad parte efectivamente del precio tiene que ver con el aumento a la demanda por inversionistas, de todas maneras, ahora tú sacas a los inversionistas y no sé dónde estaría viviendo la gente porque el inversionista al final lo que hace es comprar una vivienda para renta y se la arrienda a alguien que no puede comprar pero querría hacerlo, pero al mismo tiempo esto presiona los precios y tiene que ver con trayectoria de las tasas de interés, pero diría que sí, hay un efecto del inversionista en los precios, piensa que los departamentos en Santiago, la mitad de las compras son hechas por inversionistas entonces hay una presión sobre precios pero tiene que ver con un equilibrio del mercado de inversión y de rentabilidad de activos comparables, cuando tienes una sostenida caída en las tasas de interés reales, que es lo que ha pasado los últimos 20 años, el correlato de esto ha sido el retorno de los activos inmobiliarios se ha vuelto más atractivo, mucha gente se vuelca a esos activos presionando el alza los precios de las viviendas. Entonces tú dices, sí hay un efecto, sí, es correcto, para mi juicio es inevitable” (Entrevista a académico/a).

“La demanda de inversionistas es una demanda que hay que atender, es una demanda que presiona para nueva oferta o que posibilita que nueva oferta se pueda vender, ¿ya?, pero yo pienso que no es la razón de fondo del aumento de costo, porque pensemos en un escenario en donde no haya aumento de costo y tú sales a ofrecer nuevas viviendas sin tener que incrementar el precio, estás satisfaciendo la demanda de los inversionistas y no necesitas... y mantienes tu margen y no necesitas incrementar precio, más bien, el incremento de precio es una situación forzada para el inmobiliario producto de los aumentos en sus insumos, en sus componentes de costo” (Entrevista a representante de empresa de inversión inmobiliaria).

“Por ejemplo nosotros hemos estimado que para los departamentos nuevos en Santiago prácticamente la mitad de esos departamentos son comprados por micro inversionistas por lo tanto cuando tú tienes un mercado que tiene una demanda de un 50% asegurada, es muy difícil que los precios de la vivienda se mantengan relativamente estables o suban poco” (Entrevista a académico/a).

Gráfico 20: Stock anual de viviendas para el arriendo, período 2012-2021, total nacional.



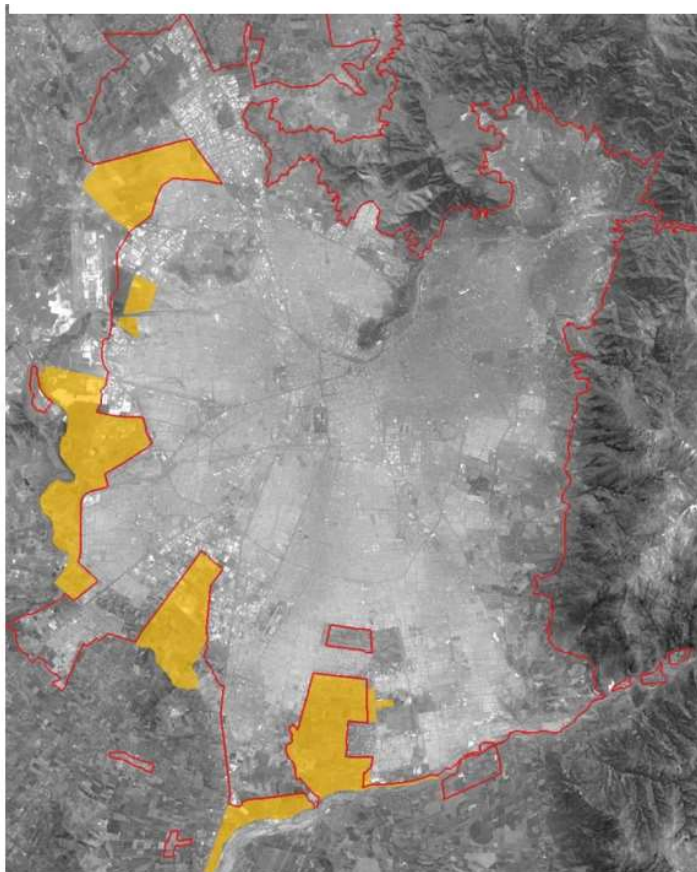
Fuente: Serey, 2022.

De lo anterior se desprende que las ventas inmobiliarias no disminuyen debido a que la compra de vivienda para renta por parte de inversionistas compensa con creces el descenso de la demanda por vivienda de hogares no inversionistas (Hurtado, 2019). En este sentido, la presencia de inversionistas ha sostenido la demanda, aumentando el stock de arriendo -satisfaciendo parte de la alta demanda-, lo que a su vez ha sostenido el incremento de los precios de las viviendas, por lo cual no es evidente declarar que sea la compra para la inversión en sí misma la que produzca el alza en los precios.

5.4 “La escasez de suelo ha hecho aumentar los precios, y además hay mucho terreno en engorda, pues la sanción de tener los terrenos sin utilizar es baja”

Uno de los argumentos más resonantes para explicar el alza de los precios de la vivienda es el incremento de los precios del suelo, producto de la escasez del mismo. Ahora bien, la información disponible da cuenta de que solo en la Región Metropolitana, tras la última modificación del Plan Regulador Metropolitano de Santiago (PRMS-100) en el año 2013, se agregaron aproximadamente 10.200 hectáreas de superficie urbanizable (Ilustración 4), sin embargo, desde su implementación ha existido un cambio de paradigma en el cómo ha crecido la ciudad, dando paso un proceso que se caracteriza más por un crecimiento por densificación de la ciudad, más que en un crecimiento por extensión.

Ilustración 4: Superficie urbanizable incorporada en el PRMS-100



Fuente: CChC, 2014.

Aunque en términos cuantitativos no hay una escasez de suelo como tal, si hay un consenso en que cada vez hay una mayor dificultad para encontrar suelos bien localizados, esto debido a que en muchos casos, se producen cambios normativos que limitan las posibilidades de lo que se puede desarrollar en los territorios. Sin embargo, esto no ha determinado una menor producción y oferta de viviendas, tal como se ha expuesto anteriormente.

“En la Región Metropolitana hay suelo. No obstante, qué tipo de suelo es la pregunta y ese es el que es escaso porque la gente no quiere ir a vivir a Padre Hurtado, no quiere ir a vivir a El Monte, porque todos los centros de actividad, estudios, trabajo, están ubicados más bien al centro de la ciudad. Eso va de la mano con las demandas adicionales de la gente: a la gente no solo le interesa tener el techo sobre su cabeza sino que ojalá tenga un parque, un supermercado, cajeros, metro o algún medio de transporte... equipamiento, servicios públicos y privados” (Entrevista a representante de gremio).

“De ahí parte todo, hay menos suelo y eso es un hecho. [...] (Pero) no todos los suelos, son suelos que específicamente estén dentro de los rangos que podemos comprar, que esté dentro de la normativa, etc. porque cada vez vamos teniendo

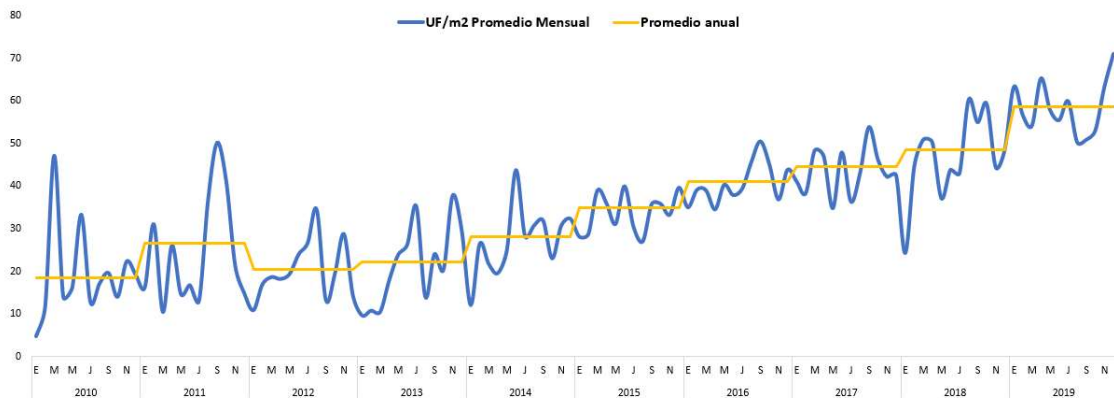
más especificaciones que hacen mucho más difícil encontrar ese suelo en específico que necesitamos para construir” (Entrevista a representante de la sociedad civil).

Desde el primer trimestre de 1998 que no se registra un terreno menor a 0,4 UF/m² en la Región Metropolitana (Trivelli, 2017), lo que pone en jaque la posibilidad de construir vivienda social. De acuerdo a los datos de Toc Toc (Gráfico 21), para el caso del Gran Santiago, en el periodo 2010 – 2019 el precio de los terrenos ha experimentado un aumento del 218% a una tasa promedio del 15% anual. Al comparar los valores del suelo por metro cuadrado, si en 2010 este tenía un precio promedio cercano a las 20 UF/m², en 2019 este valor se había casi triplicado, alcanzando las 58 UF/m².

Si bien es cierto que el precio del suelo se ha incrementado de forma sostenida en la última década, lo que indica la teoría de la economía urbana no es que exista un efecto único de abajo hacia arriba, es decir, que el precio del terreno aumente y eso explica el aumento del precio de las viviendas. El efecto es más bien a la inversa, es el uso, la intensidad del uso y lo que las personas están dispuestas y pueden pagar por el suelo, lo que termina incidiendo en su valor, por lo tanto, es una causalidad de arriba hacia abajo (Aguirre, Encinas, & Truffello, 2019).

En este sentido, es efectivo que la escasez de suelo bien localizado, que resulta altamente atractivo para el desarrollo de proyectos inmobiliarios ha presentado un alza en sus transacciones y con ello aumenta el precio de la vivienda, pero no sería correcto señalar, que existe un efecto de un solo sentido, es decir, que hay un efecto de causalidad en que el precio del suelo en sí mismo ha aumentado el precio de la vivienda.

Gráfico 21: Evolución del precio de metro cuadrado de suelo en el Gran Santiago



Fuente: Serey, 2022.

En cuanto a la afirmación relacionada a que el alza de los precios de los suelos se vincula a prácticas especulativas de las inmobiliarias o también denominado “terrenos de engorda”, se hace referencia a que se espera que los terrenos aumenten su valor

para realizar la venta o el desarrollo del proyecto inmobiliario, y con ello obtener mayores rentabilidades.

Resulta interesante que existen opiniones divididas entre los actores entrevistados. Es así como existen posiciones que consideran que esta práctica es ejecutada, en la que participarían los desarrolladores inmobiliarios y que estaría facilitada por las bajas sanciones por el no uso del suelo vacante. Otras más matizadas, indican que la especulación se observaría con cada vez menor frecuencia y estaría concentrada principalmente en zonas periféricas, a la vez que no sería algo propio de los desarrolladores inmobiliarios. Por último, opiniones vinculadas a inversionistas y desarrolladores inmobiliarios, dan cuenta que los altos precios de los terrenos no dan pie a las prácticas especulativas, ya que para asegurar la rentabilidad del proyecto es necesario que el proyecto se desarrolle de manera inmediata.

“Los terrenos que están dentro del área urbana, dentro del radio urbano, en general son terrenos que los inmobiliarios buscan desarrollar lo más rápido posible porque es muy cara la espera... si hoy día yo tengo acceso a un terreno, lo compro y digo no, yo voy a esperar porque a futuro esta cuestión la voy a poder recuperar bien, incremento de precio, eso no lo asegura nadie, uno no sabe (...). Por lo tanto, ningún inmobiliario está dispuesto, de buenas a primeras, a engordar terreno, es una cuestión sumamente riesgosa, y no son los inmobiliarios tampoco los que engordan los terrenos, los que engordan los terrenos más bien son los propietarios” (Entrevista a representante de empresa de inversiones inmobiliarias).

“No creo, eso sí, que sea una de las razones principales por la cual hoy día el precio de la vivienda o el acceso a la vivienda haya aumentado, no, a mí me parece que es más focalizado en negocios particulares o maneras de operar particulares de algunos propietarios” (Entrevista a representante de gobierno local).

“Hemos visto ene terrenos que tienen en engorda esperando el momento preciso para empezar a construir porque en el fondo, no hay sanciones y tampoco tenemos un mecanismo de captura de plusvalía para que el Estado se pueda hacer cargo de esto... te diría que los principales que tienen terrenos en engorda son del mundo inmobiliario” (Entrevista a representante de la sociedad civil).

Lo cierto es que, para desincentivar las prácticas de especulación de suelos, se modificó en 2006 la Ley N° 17.235 la cual regula el impuesto territorial. Esta modificación consiste en la creación de una sobretasa que se aplica sobre aquellos terrenos no edificados o también denominados sitios eriazos, la cual se calcula sobre la base del avalúo fiscal de los terrenos.

Ahora bien, entre los entrevistados existe un acuerdo en que un aumento en el impuesto territorial para aquellos terrenos no edificados, constituye un avance en términos de desincentivar la especulación de suelos, ya que el actual impuesto sería bajo en comparación con los retornos que se pueden obtener ante un escenario de escasez de suelo bien localizado, recordando que en la última década en el Gran Santiago, el precio

del suelo ha aumentado en un 218%, a una tasa de aumento de un 15% anual, mientras que el impuesto territorial se reajusta cada 4 años. También se apunta a generar incentivos tributarios que impulsen la construcción de proyectos que beneficien a sectores medios y/o vulnerables, en línea con lo que se ha implementado en otros países.

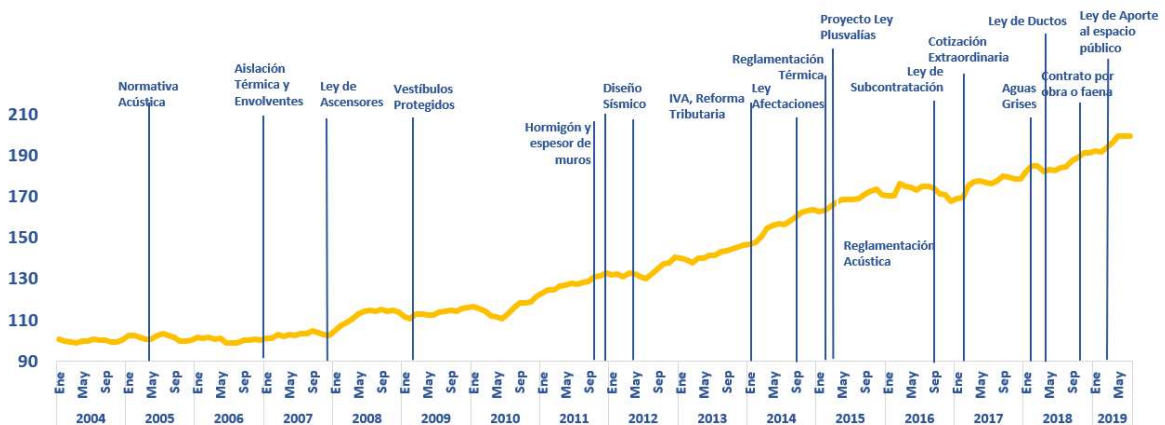
“Yo creo que hay muchos terrenos en la engorda, en parte, porque la sanción de tener los terrenos sin utilizar es baja, eso está estudiado también, cuando Impuestos Internos generó esta carga en las contribuciones por tener el sitio vacante disminuyó un poquito, pero aún así, una sanción pequeña, pero ahí hay hartos más factores, en el fondo, la gente tiene sitios en engorda porque es gratis o casi gratis, pero también porque hay expectativas de que en ese lugar, en algunos años más, va a poder construir de mayor valor” (Entrevista a académico/a).

“estoy pensando... hasta Colombia en algunos casos... genera un mayor dinamismo en la gestión de proyectos y hace que sea mucho más atractivo para los dueños de terreno disponerlo para vivienda pública o sectores medios, que esperar a que lleguen inversiones (...) políticas públicas” (Entrevista a representante de gobierno local).

5.5 “El precio de la vivienda ha aumentado por el alza de las restricciones y regulaciones”

Respecto del efecto que tienen las restricciones y regulaciones normativas en el precio de las viviendas, no existe evidencia causal que permita inferir que el aumento de las normativas de constructibilidad haya determinado un alza en el valor. Ahora bien, si existe una correlación positiva donde se observa que en la medida que aumenta la frecuencia de cambios normativos, el precio de las viviendas también aumenta (Gráfico 22).

Gráfico 22: Cambio en el precio de las viviendas y cambios normativos



Fuente: Serey, 2022.

Entre los entrevistados no hay mayores referencias o conocimientos sobre cómo el aumento de las normativas ha impactado en los precios de las viviendas, a excepción de impresiones aisladas que indican un potencial efecto en el incremento de tramitaciones que implican alza en los plazos y con ello en los costos. Si se reconoce como evidente el efecto que tuvo el IVA a la construcción. Sin perjuicio de ello, la percepción es que a pesar del evidente aumento en las regulaciones y nuevas normas de construcción, esto no tendría un efecto significativo en los precios de las viviendas, al menos no lo suficiente para explicar la mayor parte del aumento en los precios.

“Después donde es interesante este efecto de regulación y restricciones, tiene que ver con los tiempos, hoy te demoras más en desarrollar los proyectos y por ende también en todo el proceso permisológico y en la recepción municipal.(...) si eso se demora, tienes el capital operando más tiempo, eso también tiene un costo y lo tienes que traspasar a precio. Probablemente eso también produce impacto en precio. Y el otro tema son los costos adicionales, el IVA a la construcción, eso debe haberle pegado a los precios fácil un 10%, que antiguamente tenía una exención que tú la eliminaste, dejaste una ventana que ahora la estás eliminando. Eso también tiene impacto en precio. Diría que todos los cambios regulatorios de los últimos años han sido aumentadores de costos que en la práctica se traspasan a precios” (Entrevista a académico/a).

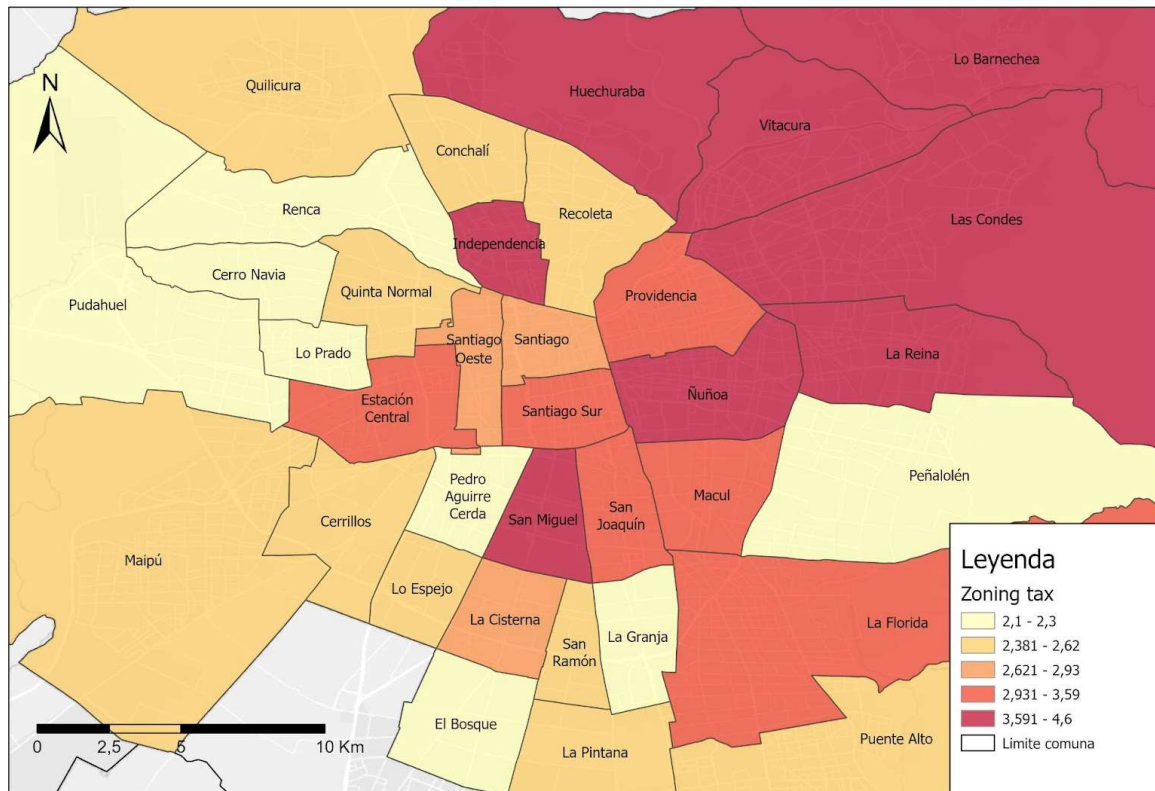
Donde sí existen referencias explícitas es de las restricciones que imponen las modificaciones a los Planes Reguladores Comunales (PRC). Al respecto nuevamente se encuentran opiniones divididas, donde algunos actores identifican que las restricciones de densificación y altura han generado un impacto al alza de los precios, mientras que otros indican que en Santiago existen comunas que cuentan con PRC y otras que no, y en ambos casos se observa un alza en los precios de las viviendas.

“yo pienso que en general prácticamente todas las últimas modificaciones del Plan Regulador de zonas consolidadas han tendido a limitar la llegada de nuevos vecinos, eso sí es un problema grande, han limitado altura, han limitado densidad, han limitado todo, en general, de las zonas consolidadas, han tendido a organizarse los vecinos para que no llegue más gente, y los alcaldes responden a sus vecinos actuales, no a sus potenciales vecinos que están en el resto de las comunas y, por lo tanto, aceptan, y una tras otra las modificaciones tienden a ser baja densidad, baja de altura, en zonas con estaciones de metro... Entonces, sí, me imagino que eso tiene un efecto en los precios, es inevitable” (Entrevista a desarrollador inmobiliario)

“Creo que el precio de la vivienda no ha aumentado por las restricciones de ordenanza y regulaciones, no es que haya muchas, hay algunas de altura en algunas comunas, y evidentemente tú puedes llegar a construir en algunas comunas, en Santiago, por ejemplo, que bajó hartito en algunos sectores, puedes llegar a construir hasta 12 pisos, no más, si no me equivoco, etc., en Ñuñoa, que también en algunas zonas ha disminuido, pero uno ve las comunas que tienen menos restricciones y los precios de las viviendas no son más bajos” (Entrevista a académico/a)

La evidencia disponible, que ha buscado determinar cómo las restricciones de los Planes Reguladores afectan los precios de viviendas, dan cuenta de que el “Zoning tax” o impuesto de zonificación (correspondiente al diferencial que va más allá del costo de construcción y del terreno), es mayor en las comunas del sector oriente de Santiago (Ilustración 5), tales como Vitacura donde alcanzan un valor de 4,16 UF/m² mientras que en comunas con planes reguladores menos exigentes como lo es en el caso de comunas del sector poniente como Cerro Navia es solo de 2,1 UF/m², es decir un 50,4% menos (Gallego, 2022).

Ilustración 5: Impuesto de zonificación por comunas.



Fuente: Elaboración propia en base a Gallego, 2022.

5.6 “La falta de certeza jurídica afecta de forma importante al desempeño de la industria inmobiliaria”

Cuando hablamos de certeza jurídica, nos referimos a la seguridad que tienen los desarrolladores inmobiliarios de que la normativa urbana se mantendrá estable y no cambiará durante el desarrollo del proyecto. En el año 2015, el presidente de la CChC aseguraba que “La actividad inmobiliaria existe porque los permisos de edificación entregan plena certeza al desarrollador de que podrá llevar a cabo el proyecto para el

cual fue autorizado, certeza que se mantiene desde el otorgamiento del permiso hasta la recepción final del inmueble”.

En este punto, existe percepción en los entrevistados en que no existe una falta de certeza jurídica, dado que todos los cambios normativos que se han generado en las últimas décadas se aplican sobre los nuevos permisos de edificación y en ningún caso tienen un carácter retroactivo sobre los permisos ya emitidos.

“Yo creo que no hay falta de certeza jurídica, hay casos muy puntuales en los que han ocurrido ciertos temas y que se van cambiando criterios, pero me parece que el cambio de criterio, cuando no es de un día para otro, es natural en cualquier sociedad (...) todos los cambios que se realizan no son retroactivos, o sea, parten para los proyectos futuros, entonces, claro, hay un tiempo de adaptación, pero no sé si hay un desorden jurídico en que uno no sepa qué norma le va a aplicar y cuál no, y que por lo tanto tengas que cobrar mucho más porque no sabes si este proyecto va a ser el último que hagas; yo creo que eso sería un mito significativo si es que alguien lo estableciera de esa manera” (Entrevista a representante del gobierno central).

Dentro de las causas a las cuales se atribuye la existencia de incerteza jurídica, se destaca la falta de actualización de las normativas e instrumentos de planificación, que en muchos casos eran muy antiguas (o no existían y por tanto no estaban limitadas) y que, al ser rectificadas, se toma como un cambio en las reglas, sin embargo, en muchos casos, más que un cambio en los criterios, los nuevos instrumentos vinieron a poner reglas sobre los territorios.

“cuando no hay certeza jurídica aumenta el riesgo, y cuando aumenta el riesgo yo tengo que aumentar la rentabilidad para que esa relación sea coherente con otros negocios que podría hacer con el mismo capital... pero eso es cuando no iniciamos un proyecto, pero si ya estoy adentro de un proyecto y no tengo certeza jurídica, por ejemplo, el gallo que tiene... la inmobiliaria que es dueña de un edificio en la Estación Central que no se lo reciben, esa es la mayor de las incertezas jurídicas, no saca nada con aumentar su precio, porque si le dan la recepción lo que tiene que hacer es vender lo más rápido posible a la gente que ya le tenía prevendida, porque, entre otras cosas, lo que ese hombre está perdiendo, lo que esa inmobiliaria está perdiendo, es una serie de compradores que tienen firmadas promesas y que se les están cayendo porque no pueden entregarla, por lo tanto, se está quedando con la deuda, pero sin las ventas, entonces, lo que tiene que hacer esa inmobiliaria apenas les den las recepciones es tratar de vender y de escriturar lo más rápido posible lo que ya tenía prevendido, sin aumentar precio” (Entrevista a representante de empresa de inversión inmobiliaria).

Tras la revisión de los datos y las entrevistas, el único caso en el cual se advirtió un cambio de criterio durante la ejecución del proyecto inmobiliario, corresponde al de la Inmobiliaria Fundamenta y su proyecto “Comunidad Egaña Sustentable” el cual tras 33 meses de avance vio revocado su permiso de edificación debido a un fallo del tribunal ambiental que acogió parcialmente las reclamaciones de vecinos y agrupaciones vecinales de la comuna de Ñuñoa.

Aunque el caso de la Inmobiliaria Fundamenta, constituye un cambio de criterio en la ejecución de un proyecto inmobiliario, este no se debe a cambios en la normativa urbana que se aplica al proyecto, sino que se debe a un problema respecto a la normativa ambiental vigente que afecta al proyecto, situación que excede al desarrollo inmobiliario y puede afectar a cualquier tipo de proyecto.

5.7 “Existen retornos muy elevados en la industria, el precio de la vivienda podría ser menor y seguir siendo rentable”

Una de las hipótesis más extendidas entre los participantes de los grupos focales sobre el aumento de los precios de las viviendas en Chile, es la elevada rentabilidad que existiría por parte de los desarrolladores inmobiliarios. Al respecto, existe una visión muy crítica, donde se percibe una industria que se preocupa en exclusiva de sus ganancias.

“Creo que hoy las inmobiliarias han visto lucro mayúsculo en esto. Yo creo que es impensado, es totalmente irracional que en una ciudad como Santiago, en un país como Chile, un departamento en San Miguel de 35 metros cuadrados pueda llegar a costar 100.000.000 de pesos (...) si bien entiendo que este es su negocio y está perfecto, todos en algún minuto hemos querido ganar plata con un negocio, creo que se ha cruzado una línea super tremenda” (Grupo focal de cotizantes D.S.19).

“pienso que especulan bastante... el tema de... en cuanto al precio, en cuanto a las ofertas de enganche, de elevar los precios y ofrecerte un descuento de un 5% u 8% por una propiedad nueva, que al final no es tan descuento, sino que es porque los precios están inflados... Si bien encuentro que sí hay, debido a que hay bastantes inmobiliarias, en su momento sí hubo bastante competencia, pero hasta por ahí no más, porque los precios son bien parecidos en un mismo sector, entre un proyecto y otro...” (Grupo focal de compradores de edificios de altura media).

Desde los actores entrevistados, sin embargo, no se evidencia una tendencia a declarar que los retornos en la industria inmobiliaria sean elevados dado que la misma composición de la industria, caracterizada por una alta atomización, impide rentabilidades exacerbadas. Se resalta a su vez los elevados costos del desarrollo de un proyecto, e, incluso, la falta de información y transparencia que exacerbaban esta creencia.

“Ahí yo soy más ortodoxo, o sea, los retornos son... o sea, tú no puedes vender algo a un precio que la demanda no está dispuesta a pagar. En la industria no tienes monopolios, esta industria es súper competitiva, tiene un montón de oferentes distintos, no veo que haya ningún espacio posible de colusión en el largo plazo, por lo tanto, como cualquier empresa, tú vendes al precio que maximiza tu rentabilidad (...) y en ese plano vas a tener inversionistas en el borde que van a estar con unas rentabilidades super bajas, porque compraron caro el terreno, porque administraron mal el proceso, por lo que fuere, y hay otros que van a vender al mismo precio que ellos, precio stock, en el fondo, y otros que tienen una rentabilidad mucho mayor por vender producto similar solamente porque sus estructuras de costos son distintas, ¿ya? Pero sé que los retornos

son muy elevados en la industria y que eso es algo que la industria hace... La única manera de sostener eso en el tiempo es por conductas colusivas, que en este mercado no veo que haya mucho espacio para eso” (Entrevista a representante del gobierno central).

“El tema es que la opacidad de la información de los números de la inmobiliaria es verdad en el sentido de que hay mucha inmobiliaria pequeña y mediana que no está alistada en la bolsa, entonces claramente no existe información. Pero las principales empresas inmobiliarias están listadas en la bolsa y ahí tú puedes ver que los números no son para nada de locos” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

“Yo creo que acá hay una responsabilidad en la industria de que existan estas imprecisiones porque la industria no ha transparentado ni sus costos ni sus retornos y por lo tanto obviamente existen percepciones justificadas e injustificadas sobre ellos. Creo que la industria es responsable de lo que se dice sobre ella en la medida en que no transparenta esa información” (Entrevista a representante de la sociedad civil).

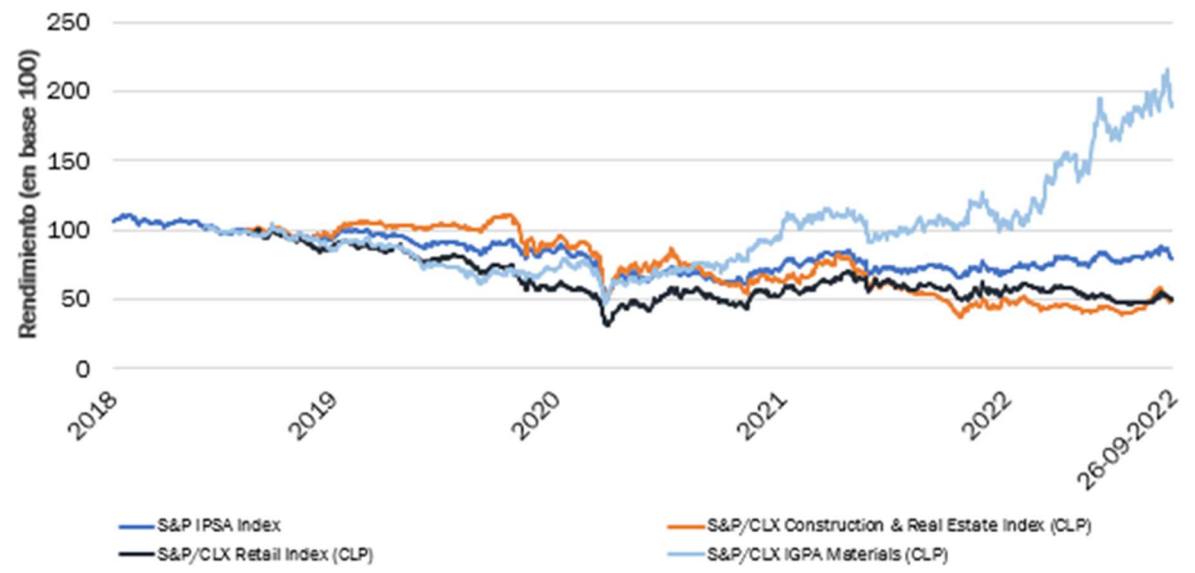
Por último, actores de la industria inmobiliaria destacan que la obtención de retornos es clave para la industria, ya que de otra manera, no existirían incentivos suficientes para que las empresas decidan realizar inversiones inmobiliarias.

“Es imposible, si el precio es menor, pierdes rentabilidad, no hay otra, y si pierdes rentabilidad, las inversiones se van para otro lado, no hay mucho que hacer con eso (...) pero la verdad es que los proyectos tienen que dar un cierto retorno o si no, no son financiables, y eso es un hecho, no hay vuelta, no, aquí no podemos depender de la generosidad del capital, si el capital está para rentar, y si no renta acá, tiene que estar donde renta” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

Ahora bien, se constata que la información disponible para estimar las rentabilidades de la industria no es suficiente. Una aproximación la constituyen los rendimientos bursátiles de la industria de la construcción, ligada estrechamente con la industria inmobiliaria. Hasta antes de la pandemia, se observa que el sector de construcción tiende a un rendimiento superior al IPSA (Gráfico 23). Desde la pandemia, se visualiza una importante alza en la industria de los materiales de construcción. No obstante, el análisis de la rentabilidad de la industria se observa limitada en el tiempo dada la reciente creación de estos indicadores analizados.

En contraste al comportamiento bursátil, CIPER (2019) publicó una columna de opinión basada en un análisis de 16 inversiones inmobiliarias ubicadas en diferentes comunas del área metropolitana de Santiago. En este los autores estiman rentabilidades superiores a 40% y argumentan que sería factible disminuir los precios de las viviendas si se redujera la rentabilidad de los proyectos.

Gráfico 23: Rendimiento al precio, indicadores bursátiles seleccionados. Índices S&P Dow Jones.



Fuente: Elaboración propia a partir de S&P Dow Jones Índices LLC.

5.8 “La industria ha presentado muchos problemas en la calidad de la construcción y el servicio de postventa”.

La postventa es uno de los aspectos más sensibles levantados por parte de los participantes de los grupos focales y así lo rescata la literatura, que señala que la postventa deriva de la deficiencia técnica y de calidad de los desarrollos, en un contexto en que la construcción es altamente dependiente del trabajo humano, y es la gestión al cliente el aspecto más deficiente de la postventa (Niklitschek, 2017).

Llama la atención de que hay una percepción instalada sobre los problemas de atención de la postventa, ya que es un aspecto rescatado particularmente por cotizantes de departamentos y no necesariamente por quienes han experimentado el proceso de compra y recepción de su vivienda.

“Hoy en día, la calidad de vida en un edificio empeoró, antes no era así, así que cero respeto hacia la persona, lo único que les interesa es hacer un edificio y después empiezan los problemas, y la post venta es un desastre, o sea, ya lo hemos visto, es un desastre, problemas de desagües, y eso es en todos los edificios, o sea, yo creo que, sin exagerar, del 100% hay un 40% con problemas de desagües, tanto en cañería, presión y también en las aguas servidas, o sea, yo creo que hay cero preocupación de eso” (Grupo focal de cotizantes D.S.19).

“A ellos lo único que les interesa es el dinero, no hay calidad de vida en los edificios, en general, hoy en día, esa es mi percepción, a diferencia de las casas,

que es mucho más fácil ir a post venta y decir que algo está malo, pero en edificio, cómprate un departamento, no sé, en el piso tres, y si tienes problemas, no tienes cómo ganarlo, ni la persona de arriba te ayuda y cagaste no más, y para poder cobrarle y decirle, pucha, no te van a ver nunca... no, eso sí que es pésimo” (Grupo focal de cotizantes de edificios de altura).

Percepción distinta surge por parte de los entrevistados, quienes señalan que en Chile los estándares de construcción son muy altos y la gestión de post venta es un área que ha tenido mejoras importantes en los últimos años.

“En la post venta las inmobiliarias han ido mejorando muchísimo, han hecho un gran trabajo de mejora en post venta, en tiempos de respuesta, es un tema que la industria mide bastante. Es algo que le preocupa a la gente. En general la calidad de los edificios es buena en Chile, uno ve buenos edificios, probablemente si quieres mejorar en calidad tienes que industrializar más, estandarizar más, que sea una construcción “menos artesanal” más eficiente y menos costosa. La industria está en eso, no es fácil, es un tema mundial” (Entrevista a académico/a).

“Los programas, a mi juicio tienen altos y hartos puntos de control (...) Entonces, yo no creo que tenga problema en la calidad de la construcción. Chile tiene altos estándares en construcción, sobre todo en términos de seguridad. Respecto a los servicios de post venta es bastante estable (...) Lo que sí, hay mala fama de algunos proyectos en particular y que hacen más ruido” (Entrevista a representante de gobierno local).

Parte de la explicación de la percepción de los problemas de calidad en construcción y post venta surgen precisamente por las expectativas generadas en el cliente durante el proceso de venta. La generación de expectativas, según plantea Niklitschek (2017), se acentúa por el hecho de que la vivienda propia es el sueño de muchas familias, y donde en cada vez más casos esta vivienda es adquirida sin haberse finalizado (compra en blanco o en verde), contando con la poca información técnica disponible (planos, renders, o especificaciones técnicas), lo que determina que la compra se efectúe solo con la información que entrega el vendedor.

“Yo creo que a lo mejor no son tantos [problemas de postventa], creo que ese es un prejuicio super extendido, pero creo que no son tantos, pero son muy visibles, y el tema es que cuando tú compras un bien de tan alto valor y que te endeudaste tanto para tenerlo, y que además consideras tu patrimonio, lo que vas a heredar... hay que pensar que la gente en Chile todavía está muy arraigada a la casa como patrimonio para mi vejez y para mis hijos, entonces, es muy sensible, o sea, aunque haya pocos casos, o no sé si pocos, pero aunque no sea algo extendido, sino particular, eso es demasiado sensible para las personas, entonces, siempre va a estar en primera línea” (Entrevista a académico/a).

“Lo que pasa es que como estoy en eso... la vendedora de la inmobiliaria, que es la Alessandra, por eso yo seguí con ella, en realidad yo compré esta propiedad ahora a ojos cerrados, ni siquiera la he ido a ver, porque se supone que todas las propiedades que genera (...), que ellos tienen un tema ecológico, aprovechamiento de espacios, y en

parte me gustó eso, son todas iguales, entonces, el departamento que voy a comprar es igual al que fui a ver, así que confié a ojos cerrados en ella y ella es la que, como te digo, hizo todo, porque la verdad es que yo tenía cero tiempo” (Grupo focal compradores).

Según un estudio realizado por Trend Goup América (TGA) a una muestra de 24 empresas inmobiliarias, un 40% afirma que el nivel de post venta que deben atender el primer año desde la entrega, es cercano a un 55% a 60% del total de las unidades entregadas (Portal Innova, 2021).

En comparación al año 2019, en donde un 61% de los clientes se contactaron con el departamento de post venta o servicio al cliente, el 2020 aumentó a un 65%, que en su mayoría lo hizo a través de plataformas web –y no presenciales debido a la pandemia– poniendo sobre la mesa una problemática que busca una urgente solución; la digitalización del servicio. Con la pandemia, la postventa claramente tuvo una aceleración, por lo que muchas inmobiliarias comenzaron a buscar alternativas de digitalización.

Finalmente, Niklitschek (2017) plantea la reflexión de que Chile no ha tenido cambios sustanciales en las últimas décadas respecto a los modelos de construcción utilizados, en contraste con otras industrias como la manufacturera o minera. Sumado a la presión de los costos de la industria, se plantea el desafío de que esta cambie hacia un mayor uso de tecnología, mayor planificación y diseño de los proyectos, y mayor estandarización del proceso constructivo.

La empresa inmobiliaria tiene un desafío importante para su gestión, donde aspectos como la comunicación y la transparencia son fundamentales, además del reconocimiento de errores. Sin embargo, es necesario que la postventa se vea no solo desde la perspectiva de entregar un buen servicio de reparación, sino que se mire como un proceso cuyo origen se encuentra desde las etapas iniciales del proceso constructivo, donde el gestor inmobiliario sea capaz de transformarlo en un proceso de mejora continua.

5.9 “La industria no se ha preocupado de la inversión para el desarrollo de la ciudad”

Dentro de las críticas que enfrenta la industria inmobiliaria, una de las más recurrentes, tiene que ver con el impacto que tienen los proyectos inmobiliarios en el espacio público y en como estos se hacen cargo de las externalidades negativas que generan los proyectos, tanto en su etapa de construcción, así como una vez que se terminan a causa de la nueva población que llega y supone una mayor presión sobre los equipamientos e infraestructuras.

Durante la etapa de construcción, las principales críticas están relacionadas con la contaminación acústica y polución producto del polvo que levantan las construcciones, así como el deterioro de la vía pública producto del tráfico constante de maquinaria mientras que una vez que los proyectos están terminados, los principales conflictos se

relacionan con ruidos molestos, saturación de infraestructura urbana, aumento del tráfico y cambio en el paisaje urbano entre otras.

“(Dentro de los cuestionamientos de la industria inmobiliaria) en cuanto a la construcción: ruido, temas medioambientales, sombra, la misma dinámica alrededor de una obra, los camiones, los maestros durmiendo en la vereda, cosas cotidianas y del día a día para cualquier tipo de construcción” (Entrevista a representante de gremio).

En segunda instancia existen cuestionamientos más profundos al aporte que desarrolla la industria al desarrollo urbano y de ciudad. Al respecto, se visualiza que la estructura atomizada de la industria ha jugado en contra de la contribución que pueda realizar la industria a la ciudad, sobre todo no sería una preocupación o posibilidad de acción por parte de los desarrolladores más pequeños.

Entiendo que la industria de la construcción tiene múltiples actores, es un mercado que está muy fragmentado, entonces esa es la visión que pueden tener ciertas empresas, quizás las más grandes y medianas, pero después tienes una serie de actores pequeños que viven casi del día a día en el sentido de que empiezan y terminan un proyecto y pueden empezar otro. Quizás ellos no tienen esa capacidad o visión de construir una mejor ciudad porque lo que les interesa es sacar el máximo de provecho de cada uno de esos proyectos porque no saben las condiciones macroeconómicas del país para empezar con el siguiente proyecto” (Entrevista a académico/a).

“Hay proyectos muy buenos que dialogan muy bien con la ciudad, con su entorno y hacen esfuerzos enormes por integrarse bien a un espacio urbano y hay otros proyectos que están en la búsqueda del mayor retorno posible, de sus accionistas y obviamente uno podría hacer una evaluación positiva o negativa de eso pero lo que corresponde es tal como dice....., es avanzar en una regulación que permita o que nos pongamos de acuerdo en cómo queremos desarrollar la ciudad sin tener hoy día la dificultad que estamos teniendo como una comuna” (Entrevista a representante de gremio).

En segundo lugar, existen coincidencias sobre la percepción que la industria ha desarrollado proyectos que a costa de la maximización de las rentabilidades han considerado diseños que no conversan con el desarrollo armónico de la ciudad, siendo los más emblemáticos los “guetos verticales de Estación Central”, y otros proyectos que generan infraestructura pública de mala calidad en espacios residuales que no conversan con la demanda, como lo que se observa en la Ilustración 6.

“Pasa que en la industria inmobiliaria en general en la medida que tú no tienes exigencias normativas no te preocupas, en la medida que las tienes, te preocupas. Pero cuando miras proyectos como Nueva Las Condes, son proyectos que hacen bastante ciudad y son hechos esencialmente por la industria inmobiliaria. Tienes proyectos que hacen ciudad. Ahora, tienes otros proyectos que no hacen nada de ciudad y hay sin duda un montón de gente en la industria inmobiliaria que ha abusado de la normativa y estira el permiso hasta el último metro cuadrado que pueda construir y te quedan edificios que son feos,

ensombrecen y generan daño urbano. Pero operan dentro de la normativa. Ahí hay un juego que puede ser un poco perverso” (Entrevista a académico/a).

Ilustración 6: Plaza de juegos (vereda izquierda) junto a edificio en construcción y edificios de departamentos en la comuna de Estación Central.



Fuente: Google Street View.

Ahora bien, se asume que parte de los desafíos estratégicos más importantes de la industria es que los proyectos puedan conversar cada vez más y de mejor manera con el territorio para la generación de ciudad, para ello lo clave es contar con una planificación urbana adecuada. Como parte de las medidas para mitigar los efectos negativos de la acción inmobiliaria en el año 2016, se aprobó la Ley N° 20.958 la cual establece un sistema de aportes al espacio público, la cual tiene por espíritu el generar ciudades equilibradas, estableciendo que todos los proyectos de construcción en los que habiten personas colaboren en la planificación de la ciudad entregando recursos para la adecuación de los espacios públicos y la movilidad.

“los proyectos están haciendo un aporte bien significativo a la ciudad a partir de eso, porque tú estás corrigiendo impacto vial, no sé, dos, tres, cuatro instituciones más allá de tu proyecto, estás haciendo un paradero, estás haciendo una ciclovía, estás haciendo un semáforo, estás haciendo una serie de cuestiones, que es un cacho y que nadie lo tenía preparado y está tirando proyectos abajo, pero una vez que esto funcione va a tener un aporte a la ciudad de la industria inmobiliaria... es una norma que entró en vigencia este año y está

todo el mundo... todos quieren matar al ministerio por esta norma, incluidos nosotros, pero va a aportar, o sea, te está obligando a aportar harto, y esa cuestión me imagino que en una comuna, después de 10-20 proyectos que hagan esta labor, se va a notar, se va a notar harto” (Entrevista a desarrollador inmobiliario).

Ahora bien, de acuerdo a lo que se señala en las entrevistas la aplicación de la ley no estaría implementándose de la manera adecuada, lo que podría generar que en el largo plazo no se consigan los objetivos buscados. Las deficiencias aluden a que actualmente son pocos los municipios que cuentan con una cartera de proyectos⁵ sobre los cuales exista una planificación comunal de inversión en infraestructura de movilidad y espacio público.

“Hoy día es una ley que tampoco funciona bien porque no tiene claridad de cuáles son los proyectos, no hay una cartera de proyectos clara en los municipios donde están yendo esos recursos, tampoco es claro para el desarrollador, en qué está poniendo esas lucas... terminan entrando a un fondo común que nadie entiende muy bien hacia dónde va... entonces el objetivo que era mostrar el beneficio que estaba generando esto no se logra y por lo tanto, termina siendo un impuesto más que lo único que hace es encarecer la vivienda” (Entrevista a representante de gremio).

5.10 “Las inmobiliarias tienen un relacionamiento débil con sus stakeholders”

Como se discutió en apartados anteriores, durante las últimas décadas han habido crecientes regulaciones en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, por ejemplo del tamaño, mitigación de externalidades, de protección al consumidor, medioambientales, volumen de los proyectos o requisitos técnicos, todos cada vez más exigentes. Desde este punto de vista, y de acuerdo con Domínguez (2017), la actividad inmobiliaria requiere de la intervención de una multiplicidad de organismos regulatorios, además de mantener contacto con el entorno donde el proyecto se desarrolla. Es decir, concentran en su interior una variedad amplia de especialistas.

En el relacionamiento con la comunidad en donde el proyecto se inserta, sigue existiendo el gran desafío de que un proyecto genera externalidades que afectan en forma relevante al entorno inmediato, tanto en el período de la construcción, como cuando el activo entra en operación y altera la vida del barrio (Domínguez, 2017).

“Nosotros queremos ser el mejor edificio y entregar la mejor experiencia de residencia en el barrio en el que operamos, entonces, nos preocupamos mucho de la calidad de vida del residente (...) también nos preocupamos de mantener una buena relación con el entorno de nuestros edificios, entonces, nosotros tenemos un plan de relacionamiento con las comunidades del entorno,

⁵ Cada municipio elaborará un plan comunal de inversiones en infraestructura de movilidad y espacio público, que contendrá una cartera de proyectos, obras y medidas incluidas en los instrumentos de planificación territorial existentes o asociadas a éstos, debidamente priorizadas, para mejorar sus condiciones de conectividad, accesibilidad, operación y movilidad, así como la calidad de sus espacios públicos, la cohesión social y sustentabilidad urbanas.

entonces, muchas veces ocurre que tenemos vecinos que son comercios a los que les están rayando los muros y nosotros vamos y les ofrecemos pintárselos y ellos aceptan encantados, tenemos relación con los bomberos, tratamos de tener relación con las autoridades locales, si es que hay hogares de ancianos, también nos relacionamos con ellos” (Entrevista a inversionista)

La relación con las autoridades también se ha transformado en algo de máxima importancia -la cual ocurre en varios niveles, como son el gobierno central o el municipal. Mejoras en la eficiencia de estos relacionamientos, en términos de plazos y obligaciones, pueden también ser decisivos en la rentabilidad de los proyectos.

Por último, el relacionamiento con los clientes es hoy uno de los grandes desafíos de las empresas inmobiliarias, donde, tal como se abordó anteriormente, la atención al cliente, tanto en el período previo como posterior a la entrega, es ya un requerimiento para los desarrolladores.

Niklitschek (2017) plantea que ya no basta una construcción de altos estándares técnicos y el cumplimiento de la normativa vigente, sino que se requiere un nivel de orientación al cliente y una relación con comunidades propias de industrias de servicios o de aquellos grandes proyectos que transforman la vida del entorno en el cual se desarrollan. Esta necesidad de ser expertos en la relación con sus stakeholders o grupos de interés, además de la relación con los medios, es el principal desafío para la industria inmobiliaria.

“Yo lo logro ver desde dos áreas muy marcadas: la primera sería de la propia inmobiliaria con su entorno, que suele ser lo que aparece más en los medios de comunicación, por ejemplo, que no se incorporen a las comunidades aledañas o que no se les informe cuándo se va a hacer una obra. Pero también hay otro problema que es comunicacional entre la industria y los beneficiarios cuando estamos hablando en el marco de los programas habitacionales, donde se ha escuchado bastante que inmobiliarias o constructoras piden de frentón que no exista la figura de entidad patrocinante (EP) o que la EP haga el trabajo social y ellos se dedican a construir... Yo creo que pasa mucho por el rol de la EP, porque en teoría la entidad patrocinante tiene que articular estos sectores, beneficiarios, Serviu, constructoras, etc. y muchas veces eso no se logra dar” (Entrevista a representante de la sociedad civil).

Es necesaria una mayor transparencia de la empresa inmobiliaria hacia todos sus stakeholders. La industria y sus compañías deben insertarse de forma más armoniosa en la sociedad, y reducir el rechazo de la expansión y densificación de las ciudades por los proyectos inmobiliarios. Esto evita situaciones como el congelamiento de permisos y la paralización de proyectos (Varela y Martínez, 2017). Todo esto debe hacerse en el marco de un proceso de densificación bien orientado, el cual trae consigo beneficios para la sociedad, pues, una densificación mal conducida produce desarrollos que solo buscan maximizar la constructibilidad sin considerar el entorno y el espacio público, una destrucción o deterioro de barrios patrimoniales, y problemas con las comunidades en torno a los proyectos.

6 CONCLUSIONES

Nuestro país ha enfrentado cambios sociodemográficos importantes en las últimas décadas, caracterizado por cambios en la composición de los hogares, que han reducido su número de integrantes y han retrasado la edad de conformación de familias con hijos, derivando en un mayor aumento de hogares unipersonales. Junto con ello, el importante arribo de migrantes a nuestro país, han desencadenado un aumento significativo de las necesidades habitacionales.

Al mismo tiempo que ha aumentado la demanda por viviendas, nos estamos enfrentando a una crisis de asequibilidad. Es un hecho de que en la última década ha habido un crecimiento desigual entre el precio de la vivienda y los salarios, al mismo tiempo que la producción de viviendas se ha mantenido estable. La presión por viviendas bien localizadas en un contexto de escasez de terrenos disponibles que cumplan con estas características ha determinado que hoy la vivienda sea severamente inalcanzable para muchas familias, debiendo recurrir a otras alternativas para cubrir sus necesidades habitacionales, como el arriendo, el allegamiento o residencia en asentamientos informales.

La industria inmobiliaria es un actor protagónico en lo que concierne a la asequibilidad de la vivienda, lo cual le ha llevado a múltiples cuestionamientos desde la opinión pública. Desde ahí que este trabajo ha intentado identificar cuáles son los principales cuestionamientos o creencias que hoy circulan sobre el aumento de los precios de las viviendas en nuestro país y cuál es el rol que tiene la industria inmobiliaria al respecto.

Los análisis entregados, dan cuenta en primer lugar de que no es factible presumir que el incremento de los precios de las viviendas responda a los elevados retornos que obtienen los desarrolladores inmobiliarios. Lo cierto es que la industria es altamente atomizada y competitiva, por lo que da escaso pie a un escenario de colusiones, es decir, no se facilitaría un escenario de monopolio u oligopolio. En este sentido, los retornos estarían sujetos al desempeño de cada empresa, pues un escenario de retornos elevados constantes es poco posible dadas las condiciones de la industria. Ahora bien, la permanencia de este mito en la opinión pública da cuenta de que la transparencia de la industria en cuanto a los costos de construcción de las viviendas no es suficiente.

En segundo lugar, si bien la disponibilidad de data no es del todo suficiente, si se da cuenta de que la proporción de viviendas que son adquiridas por los inversionistas ha ido al alza, esto favorecido por las facilidades crediticias, al mismo tiempo que las exigencias de acceso al financiamiento para las personas naturales se han elevado, sobre todo a partir del último año con el alza importante de las tasas de interés. En este sentido, si bien no es posible concluir que los inversionistas son directamente

responsables de un aumento del precio en las viviendas, sí es posible determinar que estos han influido en sostener la demanda en un contexto de aumento de precios.

En tercer lugar, se pone en perspectiva el cuestionamiento de que la producción de viviendas ha disminuido al igual que los permisos de edificación, provocando también un aumento en el precio. Se evidencia que la producción de viviendas se ha mantenido estable, mientras que los permisos de edificación en altura han tenido un carácter más cíclico, pero no tienen una tendencia clara a la disminución. Si existe acuerdo que la tramitación para la obtención de permisos y recepción de los proyectos es más larga y requiere más esfuerzos que antes, lo que acarrea mayores costos para los inmobiliarios, pero que en sí mismo no explican la mayor parte del aumento de los precios.

Un factor clave en la discusión sobre el alza de los precios de la vivienda lo constituye el alza de los precios del suelo y su escasez. Si tomamos como referencia la Región Metropolitana, la más crítica en estos aspectos, instrumentos como el PRMS100 añadieron más de 10.000 hectáreas urbanizables. El tema en cuestión no es si existe suelo disponible, el cual existe, sino la disponibilidad de suelo bien localizado, ya que, producto de las restricciones normativas de los PRC, especialmente en comunas como Ñuñoa, Santiago, San Miguel, por nombrar algunas, ha hecho que el precio del suelo se haya visto aumentado, pues la tendencia actual de crecimiento en la ciudad es hacia la densificación por sobre la extensión. Por tanto, no hay una escasez de suelo a nivel general, sino que existe escasez de suelo bien localizado, el cual ha presentado un alza importante en los últimos años.

Respecto a prácticas especulativas en torno a la venta de terrenos, si bien se visualiza como una práctica acotada y no necesariamente propia de los desarrolladores inmobiliarios, en tanto si se consideran los elevados precios de los suelos bien localizados los incentivos de no usar el terreno son muy bajos y conllevan alto riesgo; existe acuerdo en que la normativa vigente, a pesar de las modificaciones implementadas en 2006, todavía no genera los desincentivos suficientes para evitar *“los terrenos en engorda”*.

Los datos analizados dan cuenta que el alza de normas y regulaciones si bien tienen una correlación positiva con el aumento de los precios de las viviendas, bajo la percepción de los actores entrevistados no tendrían un efecto importante en los precios, al menos no lo suficiente para explicar la mayor parte del alza. Si existiría un mayor efecto de las restricciones de los planes reguladores comunales, que limitan la densificación y altura de los proyectos. La evidencia señala que en aquellas comunas con mayores restricciones en sus planes, el efecto en el precio de las viviendas es mayor.

Es importante poner en perspectiva que la crisis de asequibilidad es profunda y es importante tener claridad sobre los factores que han incidido en el alza de los precios de las viviendas. El análisis de estos cuestionamientos o creencias ha dado cuenta de que la información disponible es dispersa y en algunos puntos todavía muy escasa.

Para avanzar en la comprensión de este fenómeno es necesario realizar un análisis más acabado sobre los diversos componentes del precio de la vivienda y cómo han variado en el tiempo, que es lo que busca realizar el Proyecto “Vivienda Asequible: Hablemos del Precio” en su segunda etapa.

Como último punto de análisis, es necesario dejar en evidencia que no es trivial que hoy coexistan múltiples mitos sobre el rol de la industria inmobiliaria en la crisis de asequibilidad de la vivienda. Al mismo tiempo se han constatado los fuertes cuestionamientos y percepción negativa que tienen los propios cotizantes y compradores de viviendas nuevas hacia los desarrolladores. Esto se ve sin duda propiciado por los problemas de relacionamiento que enfrenta la industria con sus *stakeholders* y la débil transparencia en su operación. En este sentido, el avance en soluciones a la crisis de asequibilidad está dada por el esfuerzo conjunto de múltiples actores, para lo cual es vital establecer relaciones de confianza. En esto es necesario que la industria inmobiliaria pueda desarrollar acciones que aumenten su transparencia, permitan contar con mayor disposición de información y, además seguir realizando todos los esfuerzos necesarios para relacionarse de la forma más armoniosa posible con todos los actores que participan en la construcción de ciudad.

REFERENCIAS

ACAFI (2020). Reporte Inmobiliario 2019-2020. Recuperado de: https://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2020/07/CBRE-ACAFI-2019_-1.pdf

Aguirre, C., Encinas, F., & Truffello, R. (2019). Raíces de la desigualdad: Impacto de la conformación del precio inmobiliario en la segregación urbana. *Políticas públicas para la equidad social. V.II*, 289-305.

Cámara Chilena de la Construcción. (2014). Minuta CTR N° 4 Aprobación PRMS-100; Análisis y alcances.

Cámara Chilena de la Construcción. (2020). *Informe inmobiliario Gran Santiago. Diciembre 2020*. Santiago.

Cámara Chilena de la Construcción. (2021). *Informe inmobiliario Gran Santiago. Diciembre 2021*. Santiago.

Cámara Chilena de la Construcción. (2022). *Informe inmobiliario Gran Santiago. Marzo 2022*. Santiago.

Cámara Chilena de la Construcción. (2022). *Informe inmobiliario Gran Santiago. Junio 2022*. Santiago.

Cámara Chilena de la Construcción. (2022). *Informe inmobiliario Gran Santiago. Septiembre 2022*. Santiago.

Centro de Políticas Públicas UC (2020). Aprendizajes y propuestas para la ciudad de Santiago. Ciudad con todos: Diálogos para una densificación equilibrada.

Centro de Políticas Públicas UC (2022). Déficit habitacional: ¿Cuántas familias necesitan una vivienda y en qué territorios? Boletín 1: Estimación y caracterización del déficit habitacional en Chile.

CIPER (2018). Arriendos por las nubes: efecto de la creciente concentración de la propiedad. Recuperado de: <https://www.ciperchile.cl/2018/07/25/arriendos-por-las-nubes-efecto-de-la-creciente-concentracion-de-la-propiedad/>

CIPER (2019). Vivienda a precios demenciales 2: por qué es necesario que el Estado regule los precios. Recuperado de: <https://www.ciperchile.cl/2019/07/22/vivienda-a-precios-demenciales-2-por-que-es-necesario-que-el-estado-regule-los-precios/>

Colliers International (2020). Se duplica participación de proyectos multifamily en la RM. Recuperado de: <https://www.colliers.com/es-cl/news/santiago/multifamily>

Colliers International (2022). Mercado Renta Residencial Multifamily Tercer trimestre 2022. Recuperado de: <https://www.colliers.com/es-cl/investigacion/santiago/reportemultifamily3t2022>

Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas (2020). Directrices para la Aplicación del Derecho a una Vivienda Adecuada. Recuperado de: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G19/353/93/PDF/G1935393.pdf?OpenElement>

Déficit Cero (2022). Tercer reporte Déficit Cero 2022. Recuperado de: https://deficitcero.cl/pdf/Reporte-3_deficit_cero-2022.pdf

Diario Financiero (2019). Banco Central advierte de un mayor riesgo a inversionistas que compran viviendas para arriendo y reitera alerta por deudas de consumo. Recuperado de: <https://www.df.cl/mercados/bolsa-monedas/banco-central-advierte-de-un-mayor-riesgo-a-inversionistas-que-compran>

Domínguez, V. (2017). Evolución de la empresa inmobiliaria en Chile. En: La Industria Inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas.

Economía y Negocios (2018). Estudio revela alto número de inmobiliarias presentes en las cinco comunas con más proyectos. Recuperado de: <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=448008>

Gallego, E. (2022). Tesis de grado Magíster en Economía: Cuantificación y análisis de los costos de regulación urbana: evidencia para Chile.

Hogar de Cristo (2021). Del dicho al Derecho, trayectorias de inclusión para personas en situación de calle.

Hurtado, J. (2019). El lado A y B del mercado inmobiliario. Cámara Chilena de la Construcción.

Inciti (2021). El problema de la vivienda en Chile ¿Cuáles son las propuestas de los candidatos?

Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales Pontificia Universidad Católica de Chile (2021). Los retiros de las AFP no son la causa del aumento del precio de las viviendas. Recuperado de: <https://estudiosurbanos.uc.cl/ciper-los-retiros-de-las-afp-no-son-la-causa-del-aumento-del-precio-de-las-viviendas/>

INE (2018). Estimaciones y proyecciones de la población de Chile 1992-2050, total país.

INE (2020). Segunda entrega de resultados definitivos CENSO 2017.

INE (2022). Informe de resultados de la estimación de personas extranjeras residentes en Chile al 31 de diciembre del 2021. Recuperado de: https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/demografia-y-migracion/publicaciones-y-anuarios/migraci%C3%B3n-internacional/estimaci%C3%B3n-poblaci%C3%B3n-extranjera-en-chile-2018/estimaci%C3%B3n-poblaci%C3%B3n-extranjera-en-chile-2021-resultados.pdf?sfvrsn=d4fd5706_6

Inversiones Security (2021). Chile: Informe sector construcción e inmobiliario. Departamento de estudios. Recuperado de: https://www.inversionessecurity.cl/sites/inversiones/files/documentos_descargables/Informe%20Sector%20Construcci%C3%B3n%20e%20Inmobiliario%2008.2021_1.pdf

Latorre (2022). El sector inmobiliario y las alternativas de inversión. Recuperado de: <https://www.latercera.com/laboratoriodecontenidos/noticia/el-sector-inmobiliario-y-las-alternativas-de-inversion/BYXMYKQ7Q5CCLM7UY6SUD7V7SY/>

Ministerio de Desarrollo Social y Familia (2020). Base de datos Encuesta CASEN 2020. Recuperado de: <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/encuesta-casen-en-pandemia-2020>

Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2019a). Catastro Nacional de Campamentos. Recuperado de: <https://www.minvu.gob.cl/wp-content/uploads/2019/12/Presentaci%C3%B3n-de-Resultados.pdf>

Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2019b). Catastro Nacional de Campamentos. Análisis de Situación Habitacional. Recuperado de: <https://www.minvu.gob.cl/wp-content/uploads/2019/12/Caracterizaci%C3%B3n-de-la-Situaci%C3%B3n-Habitacional.pdf>

Niklitschek, V. (2017). Postventa. En: La Industria Inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas. pp.468-494.

Palma, I. (2017). Marketing Inmobiliario. En: La Industria Inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas. pp.414-416.

Portal Innova (2021). Radiografía a la post venta inmobiliaria y la necesidad de su digitalización. Recuperado de: <https://portalinnova.cl/radiografia-a-la-post-venta-inmobiliaria-y-la-necesidad-de-su-digitalizacion/>

Serey, D. (2020). Deterioro del acceso a la vivienda. Una aproximación de sus causas. Cámara Chilena de la Construcción.

Serey, D. (2022). Déficit habitacional, suelo disponible y acceso a la vivienda. Análisis de sus causas y desafíos. Toctoc.

Simian, J. y Niklitschek, V. (2017). La industria inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas. Pearson.

Swett, F. (2017). Renta Residencial. En: La Industria Inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas. pp.667-683.

Toctoc (2020a). Una radiografía al mercado del arriendo en el Gran Santiago. Apuntes de ciudad. Recuperado de: <https://blog.toctoc.com/wp-content/uploads/2021/09/4-Apunte-de-Ciudad-Arriendo-en-Gran-Santiago.pdf>

Toctoc (2020b). Efectos de la crisis social y la pandemia sobre el mercado inmobiliario del Gran Santiago. Recuperado de: <https://blog.toctoc.com/wp-content/uploads/2021/09/5-Apunte-de-Ciudad-Crisis-Social-Pandemia-y-Mercado-Inmobiliario.pdf>

Toctoc (2021). Cierre de Cifras Mayo 2021 InfoInmobiliario. Recuperado de: <https://blog.toctoc.com/wp-content/uploads/2021/09/presentacion-cierre-mayo-2021.pdf>

Trivelli, P. (2017). Mercado de Suelo . En J. M. Simian, & V. Niklitschek, *La industria inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas* .

Varela, M. y Martínez, J. (2017). Estrategias de futuro habitacional. En: La Industria Inmobiliaria en Chile: Evolución, desafíos y mejores prácticas. p.85