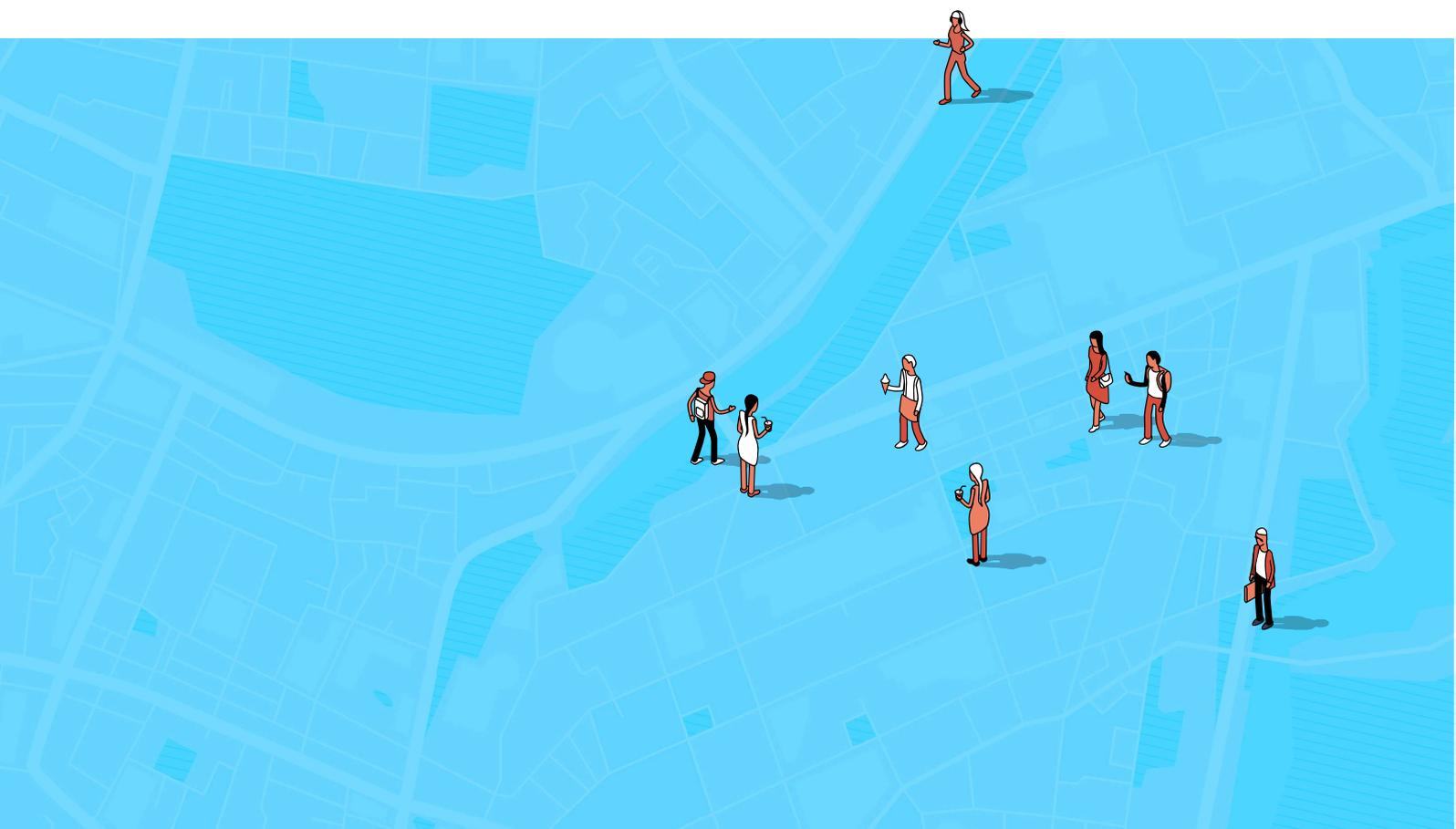


Apuntes de Ciudad

Efectos de la crisis social y la pandemia sobre el mercado inmobiliario del Gran Santiago.



Introducción

Nuestra sociedad ha estado sometida a un estrés inédito en el último año. La crisis social y la pandemia por la que estamos atravesando, no solo ha cambiado muchas de las dinámicas y percepciones sociales, culturales y económicas que teníamos antes de octubre de 2019, sino que ha afectado transversalmente a todos los sectores de la economía. Esto se ha visto reflejado en caídas significativas en todos los principales indicadores macroeconómicos y de actividad, con una contracción estimada para el PIB nacional en 2020 entre -6,25% y -5,75%, según último IPOM publicado por el Banco Central.

En este contexto, el mercado inmobiliario del Gran Santiago se vio profundamente afectado, y desde el estallido social experimentó contracciones de demanda dentro de las más significativas de los últimos 30 años, las que encontraron su mínimo en los meses más difíciles del desarrollo de la crisis sanitaria. Sin embargo, en los últimos meses, junto con el desconfinamiento gradual de la Región Metropolitana, se comienza a observar un renovado impulso, por sobre otros rubros y sectores económicos, superando todas las proyecciones de consenso, y llevando al mercado a experimentar un mes de octubre, a un año del estallido social, uno de sus mejores meses desde el adelantamiento de compra producto de la aplicación del IVA a la vivienda.

Detrás de esta significativa recuperación hay varias causas que se pueden identificar, las que en su conjunto han creado un escenario virtuoso de estímulo a la demanda. Por un lado, la profundización y diversificación de los canales de venta, con amplia presencia de herramientas digitales, han impreso un renovado dinamismo y sostuvieron la venta en medio del confinamiento total de la Región Metropolitana. Por el lado de las variables financieras, las tasas hipotecarias han experimentado descensos graduales desde junio, alcanzando durante octubre y noviembre 2,4%. Junto a ello, las restricciones a financiamiento bancario han disminuido, como mostró la última encuesta a entidades financieras del Banco Central. Por otro lado, el retiro del 10% de la AFP significó para muchos hogares un apoyo significativo, lo que, combinado con mayores facilidades entregadas por parte de la oferta para el pago del pie, y una mayor presencia de oferta en blanco, ayudó a afrontar una de las mayores restricciones actuales a la compra de vivienda. Estos dos últimos factores no solo han significado un aumento en la capacidad de deuda de los hogares, sino que han significado para un hogar ingreso promedio un número importante de años de ahorro. Por último, a pesar de las caídas registradas en la primera mitad de 2020 en el precio del arriendo, se siguen observando buenas rentabilidades en este mercado, lo que sigue impulsando la compra de vivienda por parte de inversionistas, y en efecto, fue este segmento que en gran parte sostuvo la venta registrada en medio de la pandemia, con más de mil unidades mensuales, lo que es todo un logro para la industria.

En este *Apunte de Ciudad* analizamos el desempeño de las principales variables del mercado inmobiliario del Gran Santiago entre el estallido social de octubre de 2019 y octubre del presente año, en las dimensiones de venta de unidades, desistimientos de compraventa, oferta de vivienda y precios de compraventa. En particular, identificamos tres períodos distintos, y comparamos el desempeño promedio mensual de cada uno de ellos, con lo observado durante 2019 previo al estallido: el primero desde octubre 2019 hasta el comienzo de la crisis sanitaria en marzo 2020. El segundo es entre marzo 2020 y junio 2020, en medio del estricto confinamiento que motivó el desarrollo de la crisis sanitaria. Y el tercero desde el fin del confinamiento en el Gran Santiago hasta

la fecha. Todas las cifras de mercado presentadas emanan de nuestra plataforma Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com, y representan las cifras agregadas de más de 65% del mercado, que extrapolamos a la oferta completa en el Gran Santiago.

Desempeño de las ventas de vivienda nueva

El mercado inmobiliario durante la crisis social y la pandemia estuvo sometido a fuertes contracciones de la demanda que impulsaron uno de sus periodos más difíciles de las últimas décadas. Luego de experimentar en 2018 y durante la primera mitad de 2019 ritmos de comercialización mensual dentro de los más dinámicos de su historia (después de la segunda mitad de 2015, con el inédito impulso por adelantamiento de compra ante la aplicación del IVA a la vivienda), a partir de octubre comienza una escalada de contracciones mensuales, que tocó fondo entre abril y mayo de 2020, en medio de la crisis sanitaria, para luego mostrar una sostenida e importante recuperación, registrando en octubre un ritmo de comercialización comparable a los mejores meses de los últimos años (Figura 1). Esto ha permitido en los últimos meses mejorar las perspectivas de las cifras acumuladas anuales, las que a octubre muestran una caída de -33% en número de unidades comercializadas netas y -33,4% en monto neto acumulado de ventas, lo que, por un lado, dado el contexto actual de reactivación, y por otro, la baja base de comparación, hacen prever que esta cifra se aproximara a -30% al finalizar 2020.

En termino de valores absolutos de venta, se pueden observar tres estados bien definidos en la evolución de las ventas a partir del estallido social, y para poder aproximarnos a una estimación del efecto de cada una de ellas sobre las ventas, comparamos el ritmo mensual promedio, con su símil entre enero 2019 y septiembre 2019.

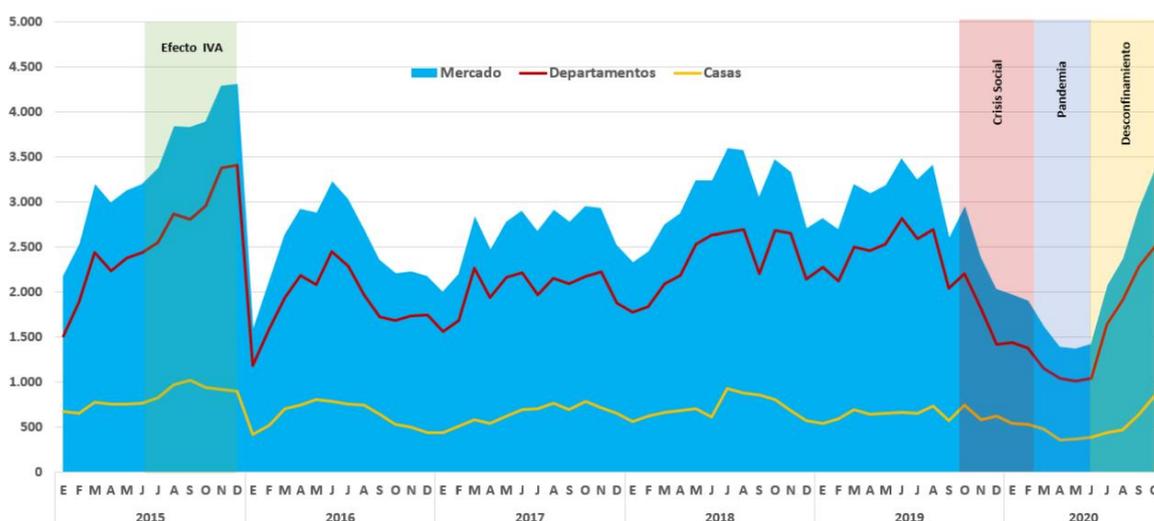
El primero es la caída de ventas luego del estallido social de octubre, y que comprende entre octubre de 2019 y febrero de 2020. Como puede observarse en la Tabla 1, en este período el mercado experimentó una contracción promedio de -27% en su ritmo de comercialización mensual, liderado por la caída de -31% en el segmento de departamentos, mientras que casas mostraron algo más de dinamismo, con una contracción de -15%, cifra apuntalada por volúmenes dinámicos en el segmento de casas con subsidio. Detrás de estos resultados podemos mencionar que, en este período, producto del estallido social, nuestro país mostro una alta incertidumbre en sus principales indicadores económicos, con destrucciones consecutivas de porciones cada vez mayores de empleo asalariado privado, movimientos disruptivos en los tipos de cambio, aumentos de restricciones bancarias, tasa de interés al alza, y un contexto de amplio deterioro de las expectativas de empresarios y consumidores.

Como podemos ver en la Figura 2, esto afectó de mayor manera la venta de departamentos, en todas las comunas que comparten el eje Alameda/Providencia/Apoquindo, desde Maipú a Las Condes, y hacia el norte de Santiago, junto a San Miguel y Macul, con caídas en su comercialización mensual promedio sobre -40%. Por su parte, las comunas del Cono Oriente, y el Sur de la ciudad mostraron caídas importantes (entre -10% y -40%). Destaca el ritmo observado en Ñuñoa, Cerrillos y La Cisterna, que mostraron crecimientos en su ritmo de venta mensual respecto a lo observado previo a la crisis social, evidenciando alta resiliencia de la demanda en estas comunas al contexto

social que se estaba viviendo, y siendo coherente con el nivel de oferta histórico, que ha ido en aumento en estas comunas en el último tiempo.

El segundo período corresponde a los meses entre marzo y junio 2020, donde el desarrollo de la pandemia fue en escalada y llevó a la totalidad de la Región Metropolitana a estar en cuarentena una porción importante de este tiempo. Esta situación impulsó un retroceso de -53% (Tabla 1) en el ritmo de comercialización mensual en comparación al ritmo previo a la crisis social, y donde departamentos experimentaron una caída de -56% en promedio, mientras que en casas fue de -42%. Al considerar solamente el mercado sin subsidio, vemos movimientos opuestos. Mientras el mercado de casas disminuyó en menor medida, contrayéndose -37% (-51% solo con subsidio), el mercado de departamentos cayó -59% (mientras que el mercado con subsidio creció 48%).

Figura 1: Venta Neta de viviendas nuevas en el Gran Santiago. Enero 2015- octubre 2020.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

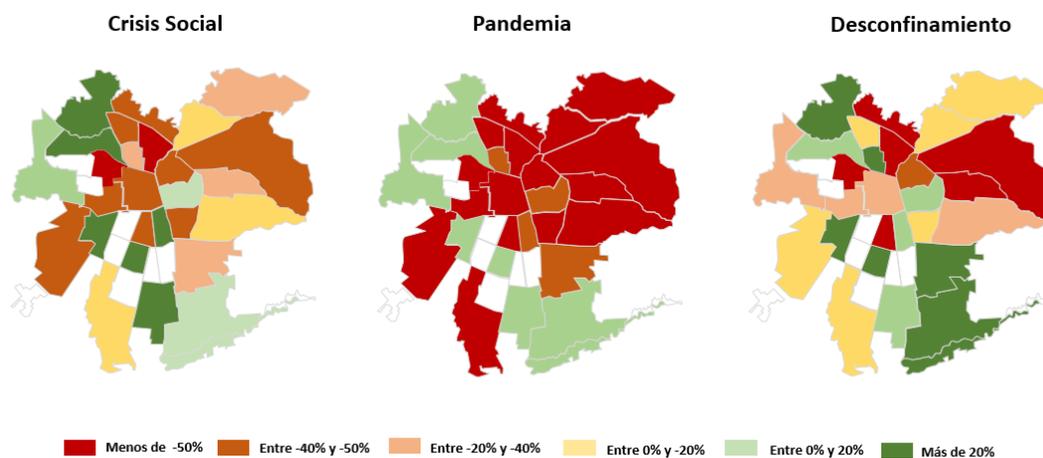
Tabla 1: Variaciones porcentuales de los ritmos mensuales de comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago.

Variaciones porcentuales sobre ritmo de comercialización mensual promedio							
	Casas			Departamentos			Mercado
	DS	NoDS	Casas	DS	NoDS	Departamentos	
Crisis social	-5%	-15%	-12%	80%	-34%	-31%	-27%
Pandemia	-51%	-37%	-42%	48%	-59%	-56%	-53%
Desconfinamiento	-58%	13%	-12%	82%	-16%	-13%	-13%

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Como podemos observar en la Figura 2, prácticamente todas las comunas que concentran la actividad inmobiliaria experimentaron contracciones sobre 50%, salvo Ñuñoa, Independencia, San Miguel y La Florida, con caídas en su ritmo mensual de venta respecto a previo la crisis social entre -40% y -50%. Al contrario, las comunas del Sur Oriente y NorPoniente, experimentaron crecimientos, asociados en su mayoría a la ejecución de proyectos con subsidio y proyectos puntuales de casas.

Figura 2: Variaciones porcentuales del ritmo de comercialización mensual respecto de 2018-2019.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

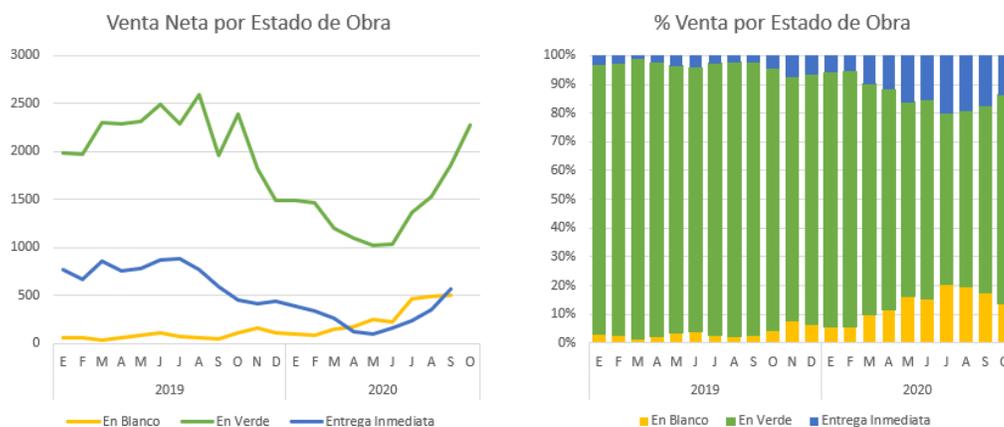
Tabla 2: Variaciones porcentuales de los ritmos mensuales de comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago.

Variaciones porcentuales sobre ritmo de comercialización mensual promedio 2018-2019				
Comunas	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento	Venta total acumulada Oct.2019-oct.2020
Nuñoa	5%	-37%	1%	4495
Santiago	-40%	-52%	-20%	2915
La Cisterna	65%	20%	28%	2365
La Florida	-25%	-23%	56%	2267
Estación Central	-47%	-60%	-44%	2096
San Miguel	-40%	-76%	-63%	1801
Macul	-41%	-54%	-15%	1249
Independencia	-30%	-24%	50%	1192
Cerrillos	56%	184%	408%	676
Las Condes	-48%	-67%	-51%	670
Puente Alto	14%	17%	38%	604
Providencia	-39%	-67%	-43%	558
San Bernardo	-14%	-61%	-16%	495
Renca	86%	1%	17%	486
Lo Barnechea	-34%	-53%	-11%	434
Quilicura	25%	37%	784%	418
Vitacura	-14%	-55%	-19%	382
San Joaquín	39%	-47%	13%	329
Maipú	-42%	-53%	-18%	300
Quinta Normal	-66%	-83%	-64%	272
Otras Comunas	-44%	-66%	-35%	170

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Es importante destacar que, si bien el efecto del confinamiento completo fue muy significativo, se observa menor al observado en otros mercados a nivel internacional, donde las caídas superaron 80%. Esto se tradujo que, en los meses de total confinamiento, en el Gran Santiago se comercializó al mes sobre las mil unidades, en un contexto en que gran parte de las salas de venta se encontraban cerradas, casi la totalidad de las obras del Gran Santiago paralizadas, el número de desempleados alcanzando niveles inéditos, alta incertidumbre, caídas de actividad sobre dos dígitos y cada vez mayores restricciones de acceso al crédito. Esto es un gran éxito de la Industria, la que desde la crisis social comenzó a explorar nuevos canales de venta y llevó a cabo un rápido proceso de ajuste hacia la digitalización, con salas de venta y tours virtuales, reserva y promesa de propiedades online, junto con importantes políticas de activación de la demanda.

Figura 3: Venta Neta y porcentaje por Estado de Obra 2019-2020.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

El tercer período comienza a partir de julio 2020, con una profundización de la venta online y se refuerza desde agosto con el inicio del desconfinamiento y ha estado caracterizado por recuperaciones los diversos segmentos del mercado a distinto ritmo. Es así como en los últimos meses hemos observado una combinación de factores virtuosos que ha empujado de forma sostenida la venta de viviendas a niveles comparables a los mejores meses luego de 2015. Por un lado, tenemos el efecto de venta acumulada de los meses de la pandemia. Por otro lado, la combinación de tasas hipotecarias tendiendo nuevamente a mínimos históricos, y restricciones crediticias más holgadas ha aumentado la capacidad de deuda de los hogares. A esto se suma el efecto positivo que tuvo el retiro del 10% de AFP sumado a las múltiples facilidades para el pago del pie que muchas inmobiliarias activaron como política de activación de la demanda. Como discutimos en nuestro Apunte de Ciudad N°4¹ sobre el mercado de arriendo, el pie de la vivienda de

¹ Si consideramos que el precio promedio de venta de un departamento en la comuna de Santiago en el último año fue 2.884 UF, significa que un hogar debe ahorrar 576,4 UF para el pie, lo que se traduce al valor actual de UF en un ahorro de 16.558.198 millones. Considerando que un crédito hipotecario del 80% de este valor exige, a las condiciones actuales, una renta mínima del hogar de 1.407.000 mil pesos aproximadamente, un hogar con este ingreso, ahorrando el 10% de su ingreso anual, tardará 10 años aproximadamente en ahorrar para el pie. Si suponemos que este hogar consta de dos personas que realizaron un retiro por el monto máximo (300 UF), este retiro significa 4,7 años de ahorro.

20% se configuró en los últimos años como una de las mayores restricciones a la compra de vivienda. Es así como el retiro del 10% pudo llegar a significar una porción importante de años de ahorro, lo que sumado a un aumento de oferta en blanco y un alto nivel de la oferta en verde, dio espacio a desarrolladores a flexibilizar el pago del pie en cuotas. Lo anterior se tradujo en un aumento de la venta de unidades en blanco, mientras que la venta en verde y en entrega inmediata han recuperado el nivel previo a la crisis social (panel izquierdo Figura 3). Es así como, la proporción de unidades vendidas en blanco promedió 18% en este periodo, 15 puntos porcentuales mayor al promedio previo a la crisis social (panel derecho Figura 3), y como discutiremos más adelante, este valor va en proporción con los cambios en la composición de la oferta observados.

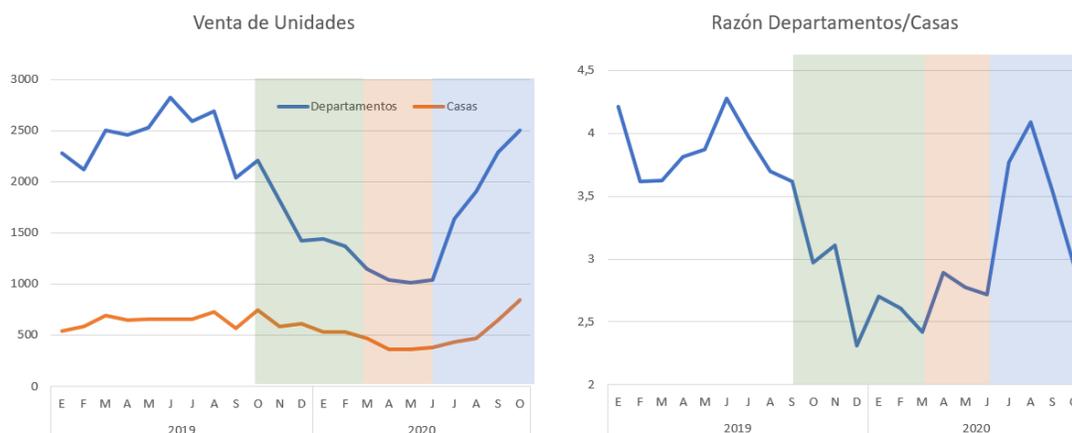
Todos estos factores han provocado un impulso similar al del año 2015, provocando un adelantamiento de demanda, de manera de aprovechar las mejores condiciones financieras y descuentos y oportunidades derivados de las políticas de activación de demanda, junto al shock de ingresos del retiro del 10%. Esto se tradujo en que en este periodo observamos una caída del ritmo de comercialización mensual de solo -13% (Tabla 1), el que es similar tanto en casas (-12%) como en departamentos (-13%). Es importante señalar que, en caso de casas, hay una disminución significativa en venta de proyectos asociados a subsidios (-58%), explicado completamente por la disminución de la oferta de este tipo de vivienda, mientras que en departamentos el crecimiento es de 82%, explicado por la misma razón (mayor oferta de departamentos con subsidio). Por comunas, vemos que algunas comunas del sector oriente y centro norte, más San Miguel, aun, muestran deterioros sobre -50%, mientras que Ñuñoa, La Florida, La Cisterna, Cerrillos, Puente Alto, Independencia y Quilicura muestran ritmos de comercialización mensuales mayores de previo a la crisis social (Figura 2) y que en algunos casos son muy significativos (Tabla 2).

Caracterización de tendencias en las ventas

Un aspecto interesante de explorar es si ha habido algunos cambios de tendencia en los tipos de vivienda comercializados durante la crisis social y la pandemia. Al analizar, primeramente, la proporción de casas y de departamentos comercializados, vemos que durante la crisis social comienza una disminución del porcentaje de departamentos relativo a las casas, pasando de cerca de 4 departamentos por cada casa vendida, a valores en torno a 2,5 en la pandemia (Figura 4). Sin embargo, no lo consideramos un cambio de tendencia propiamente tal, dado el contexto de cada mercado. Como vimos anteriormente, la crisis social impactó fuertemente el mercado de departamentos, que está centrado en comunas más céntricas, mientras el mercado de casas se mostró más resiliente a la crisis social, centrado en comunas menos afectadas por el estallido social. Entonces, este cambio de proporción responde a que la venta de departamentos cayó a mayor velocidad y, por lo tanto, no hay evidencia de trasvasije de demanda de un mercado al otro. Es así como, durante julio y agosto, en la medida que la venta de departamentos se recuperó en mayor medida en las comunas pericéntricas, observamos que la proporción de departamentos vuelve a niveles cercanos a los exhibidos previo al estallido social. Sin embargo, es interesante lo observado durante los últimos dos meses, donde en ambos mercados vemos aumentos significativos de venta, vendiéndose en octubre cerca de 900 casas. Es pronto para poder afirmar un cambio de tendencia, y habrá que esperar la evolución del mercado en los próximos meses, pero de mantenerse lo

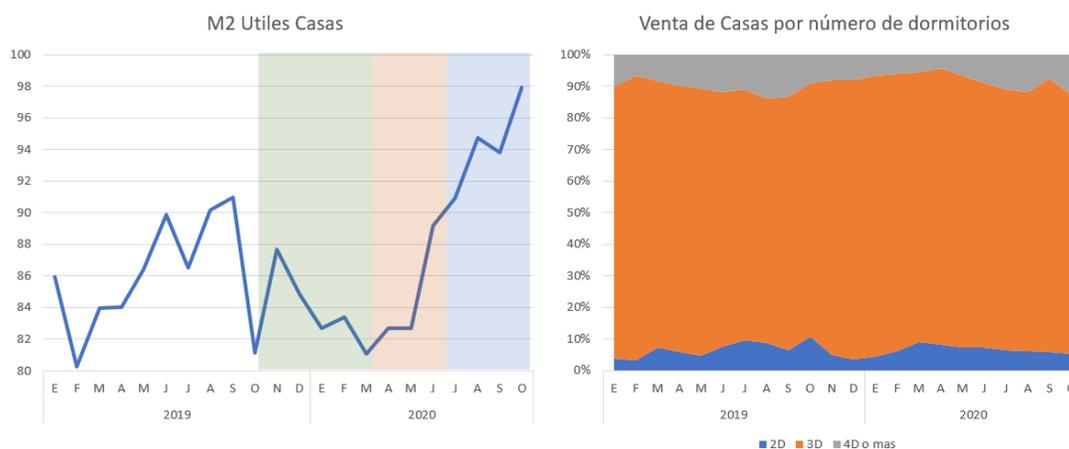
observado desde septiembre, podemos estar en presencia un inicio de cambio de preferencia hacia casas significativo. Es importante mencionar que un estudio reciente realizado por nuestra área de estudios sobre preferencias en departamentos mostró que la pandemia marcó un aumento por demanda de espacio y unidades más grandes, dada la nueva realidad de teletrabajo e incertidumbre por el desarrollo de la pandemia.

Figura 4: Venta de unidades y razón de casas vs departamentos



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 5: Metros cuadrados promedio casas y participación por número de dormitorios

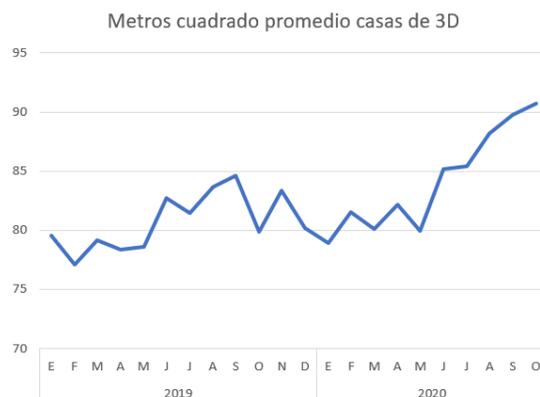


Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Por otro lado, al observar la evolución de la venta de casas desagregada por número de dormitorios y metros cuadrados, vemos movimientos interesantes. Por un lado, cae levemente participación de unidades de 2D y crece en igual magnitud la de 4D, mientras que la participación de 3D se mantiene estable en torno a 83% (Figura 5, panel derecho). Al mismo tiempo, vemos un aumento muy significativo (de más de 10 m2) en el promedio de metros cuadrados de casas. Al explorar las

series en particular, observamos que este hecho responde a una marcada tendencia a unidades más grandes en casas de 3D, mientras que el m2 promedio de unidades de 2D y 4D comercializadas se mantienen constantes. Esta tendencia es claramente marcada desde el inicio del desconfiamento, y constituye un cambio de tendencia que habrá que ver si se mantiene en los meses siguientes. En resumen, se observa una mayor demanda de casas de 3D más grandes.

Figura 6: Metros cuadrados promedio casas 3D

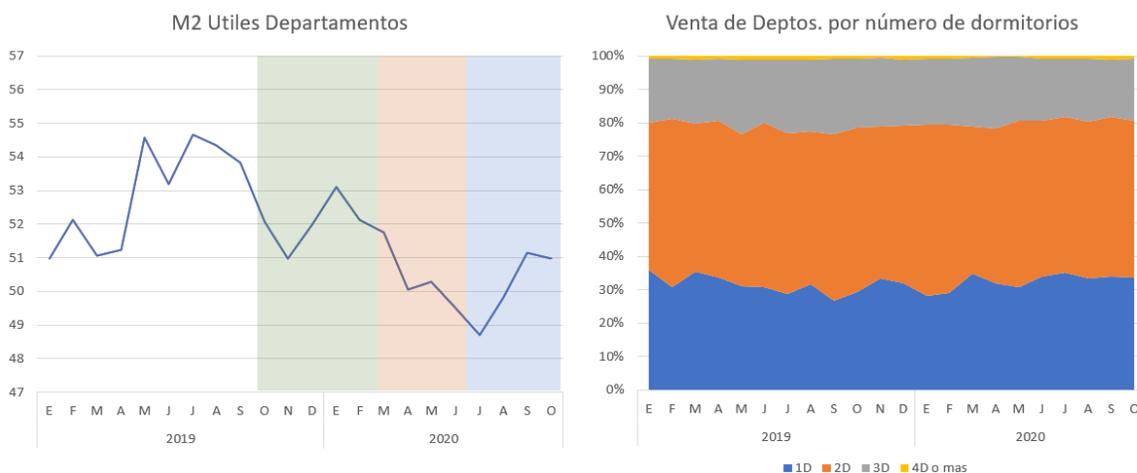


Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

En departamentos, por su parte, observamos una leve tendencia a la baja en los metros promedio (Figura 7), la que se mantuvo desde el inicio de la crisis social hasta el comienzo del desconfiamento. Al observar las participaciones por número de dormitorios, vemos un leve crecimiento de participación de unidades de 1D y 2D. Como se puede ver en la Figura 8, esto responde completamente a la caída en metraje de unidades de 2D, y las que han mostrado normalización hacia un nivel similar a previo al inicio de la pandemia. Una posible hipótesis a este hecho es que, durante los meses de pandemia, el fortalecimiento de los canales de venta online sostuvo en especial la demanda hacia el segmento de inversionistas, los que posiblemente se inclinaron por las unidades de 2D más pequeñas. Con la normalización de los distintos segmentos del mercado, observamos una vuelta a niveles de participación y tamaño observados durante el primer trimestre.

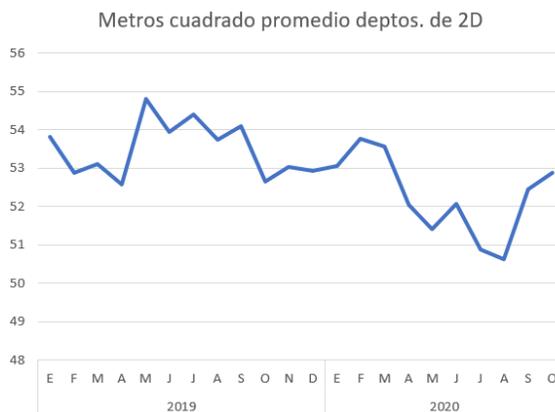
Si bien es pronto para observar cambios de tendencia más definidos, y considerando que la venta responde en mayor medida al tipo de oferta, que es mucho más inelástica que la oferta, podemos observar un movimiento interesante de preferencia por casas de mayor metraje, mientras que, en departamentos, no hay movimientos de tendencia significativos. En la medida que se consuma la oferta existente (y entren las más de 35 mil unidades que teniendo permisos de edificación aprobado aún no han entrado a la oferta), podremos observar si este cambio (u otros) de tendencias en la venta se traducen en una recomposición de la oferta.

Figura 7: Metros cuadrados promedio departamentos y participación por número de dormitorios.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 8: Metros cuadrados promedio departamentos 2D



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

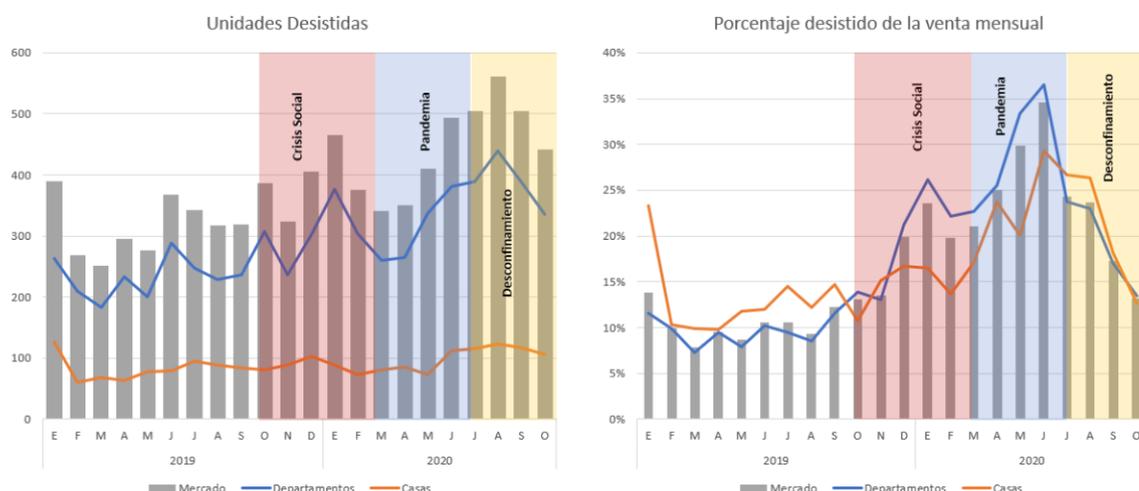
Evolución de los desistimientos de compraventa

Otro de los indicadores del mercado que ha visto cambios importantes es el número de unidades que son desistidas, esto es, contratos de compraventa que son renunciados o terminados por parte de los compradores. Es de esperar que en situaciones de alta incertidumbre económica y de destrucción de empleo asalariado el número de promesas desistidas aumente, en la medida que mayores porciones de hogares ven cambiada sus condiciones económicas y, fundamentalmente, pierden el acceso a financiamiento bancario.

Como podemos observar en la Figura 9, desde la crisis social, observamos un aumento gradual de desistimientos, pasando de un promedio de 300 desistimientos mensuales a valores cercanos a los

380. Este crecimiento se dio sobre todo en el mercado de departamentos, mientras que, en el mercado de casas, vemos aumentos marginales. Lo anterior sumado a la caída de las ventas, empujó al porcentaje de desistimientos de la venta mensual a un 18%, desde 10% que era el promedio antes del estallido social (19% en departamentos y 15% en casas). Destacan durante la crisis social el aumento de desistimientos de departamentos de 3D (27%) y casas de 2D (18%).

Figura 9: Unidades desistidas y porcentaje de desistimientos de la venta total mensual.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Tabla 3: Número de desistimientos mensuales promedio y porcentaje de desistimientos de la venta total mensual en cada período.

Número y Porcentaje del total de ventas mensuales de unidades desistidas								
	Valores promedio mensual				% de la venta mensual promedio			
	Previo Crisis	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento	Previo Crisis	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento
Departamentos	232	305	326	388	10%	19%	28%	19%
1D	68	76	92	103	9%	15%	24%	15%
2D	102	145	143	188	9%	18%	26%	20%
3D	60	78	89	93	13%	27%	47%	28%
Casas	82	77	80	84	13%	15%	23%	21%
2D	4	5	4	2	11%	18%	11%	6%
3D	70	74	80	98	14%	15%	24%	22%
4D	7	4	8	11	13%	12%	43%	28%
Mercado	314	382	407	472	10%	18%	27%	20%

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Después de una recuperación leve del número de desistimientos durante febrero y marzo, la pandemia impulsa nuevamente al alza las unidades desistidas, con un promedio de 407 unidades mensuales, lo que, sumado a la fuerte contracción de la demanda, llevó al porcentaje de desistimiento a un máximo histórico, promediando 27% (28% departamentos y 23% casas). En este periodo, departamentos de 1D ven un crecimiento importante en número, siendo 24% de lo comercializado, mientras que departamentos de 3D vieron 43% desistido (aunque es importante

mencionar que el crecimiento en volumen es modesto). En casas, los desistimientos se mantuvieron acotados, aunque del total comercializado de casas de 4D, representó 43%, aunque la venta fue muy acotada en este segmento.

Durante los meses de desconfinamiento, agosto representa el mes de mayor desistimiento, con cerca de 550 unidades, para desde ahí comenzar a registrar mejores resultados. Con la recuperación de la venta, el porcentaje de desistimientos muestra una mayor normalización, registrando un promedio mensual de 20%, mejor que los meses anteriores, aunque 10 puntos porcentuales mayor al promedio previo a la crisis social. Es importante destacar que octubre muestra un retorno al nivel de septiembre 2019, pero es mayormente consecuencia de la venta registrada, dado que los desistimientos totales se mantienen aun 100 unidades por sobre los valores en volumen previos al estallido.

A pesar de que los desistimientos siguen mostrando valores aun por sobre sus promedios previos a la crisis, es importante destacar que estos siguen estando acotados respecto al total de la oferta, considerando el actual contexto. En efecto, el ritmo exhibido actualmente se traduce en un departamento desistido cada 3 proyectos y 2 casas desistidas cada 5 proyectos. Debido a que una de las variables que más está correlacionada con el número de unidades desistidas es el desempeño del mercado laboral, creemos que durante 2021 seguiremos observando valores por sobre los promedios previos a la crisis, siendo su normalización algo más lenta que otras variables del mercado, y en la medida que la tasa de desempleo recupere ritmos más dinámicos, veremos una normalización completa de esta variable, en un escenario de retorno gradual a la normalidad.

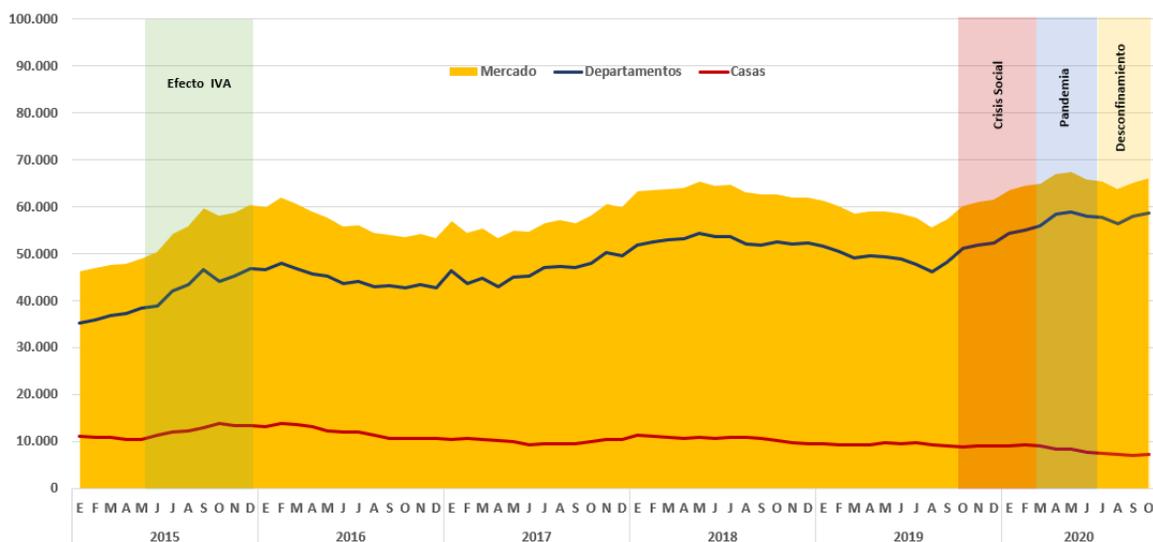
Evolución de la Oferta Inmobiliaria

Por su parte, la oferta inmobiliaria ha presentado un importante crecimiento desde el estallido social. Como podemos observar en la Figura 10, ésta comienza desde octubre de 2019 a crecer hasta alcanzar un máximo histórico de 67.782 unidades en oferta en junio, al finalizar la etapa de confinamiento total, y presentando desde ahí un promedio de 65 mil unidades. Este importante impulso ha estado apuntalado completamente por el crecimiento de unidades de departamentos, dado que casas ha ido reduciendo sistemáticamente su oferta.

Siguiendo el mismo análisis de las secciones anteriores, calculamos en nivel promedio de oferta inmobiliaria mensual, en cada uno de los periodos (crisis social, pandemia y desconfinamiento), y comparamos con el promedio mensual exhibido previo al estallido de octubre, para poder medir el efecto sobre la oferta mensual de cada uno de los períodos. Observamos en la Tabla 4 los resultados.

Para el mercado de casas, vemos primeramente que, a medida que avanzamos en la crisis, la oferta de casas ha ido en disminución cada vez mayor. Durante los períodos de crisis social y pandemia, vemos que esta reducción de oferta estuvo empujada principalmente por las contracciones asociadas a proyectos con subsidio (-41% y -56%, respectivamente), mientras que el mercado sin DS se mantuvo relativamente estable en su oferta (1% y -3%, respectivamente). Durante el desconfinamiento se profundiza la contracción de casas asociadas a subsidio (-67%), mientras que hay una caída de -15% en el mercado sin subsidio. Esto ha provocado que el mercado de casas presente una disminución de -28% durante el periodo de desconfinamiento, con relación al nivel de oferta promedio mensual previo a la crisis (promedio 2018-2019).

Figura 10: Oferta total en el Gran Santiago. Enero 2015-octubre 2020



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Tabla 4: Variaciones porcentuales de la oferta promedio mensual respecto de lo observado previo a la crisis social.

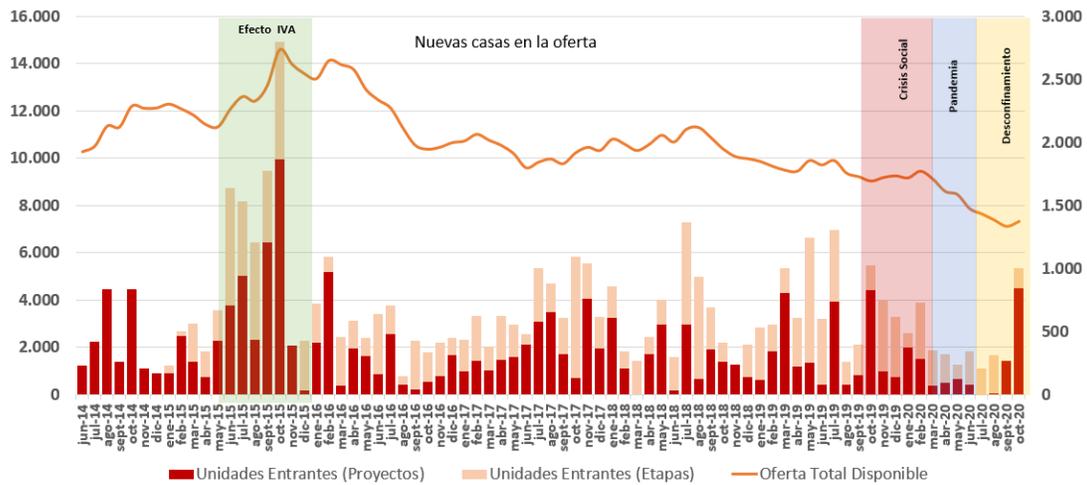
Variaciones porcentuales sobre oferta mensual promedio							
	Casas			Departamentos			Mercado
	DS	NoDS	Casas	DS	NoDS	Departamento	
Crisis social	-41%	1%	-10%	20%	3%	3%	1%
Pandemia	-56%	-3%	-17%	68%	11%	13%	8%
Desconfinamiento	-67%	-15%	-28%	71%	11%	13%	6%

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

En la Figura 11 podemos observar que esta caída en la oferta de casas es coherente con un escenario de reducción de la dinámica de entrada de nuevas unidades menor a la venta neta. En particular, la entrada de nuevos proyectos promedió 700 unidades mensuales durante la crisis, para caer bajo las 500 unidades en el período de pandemia y de desconfinamiento hasta septiembre, mostrando uno de los niveles más bajos de los últimos años. Octubre presentó, sin embargo, un nivel sobre las mil unidades, revirtiendo la tendencia de los meses anteriores, y provocando un leve aumento de oferta en el margen.

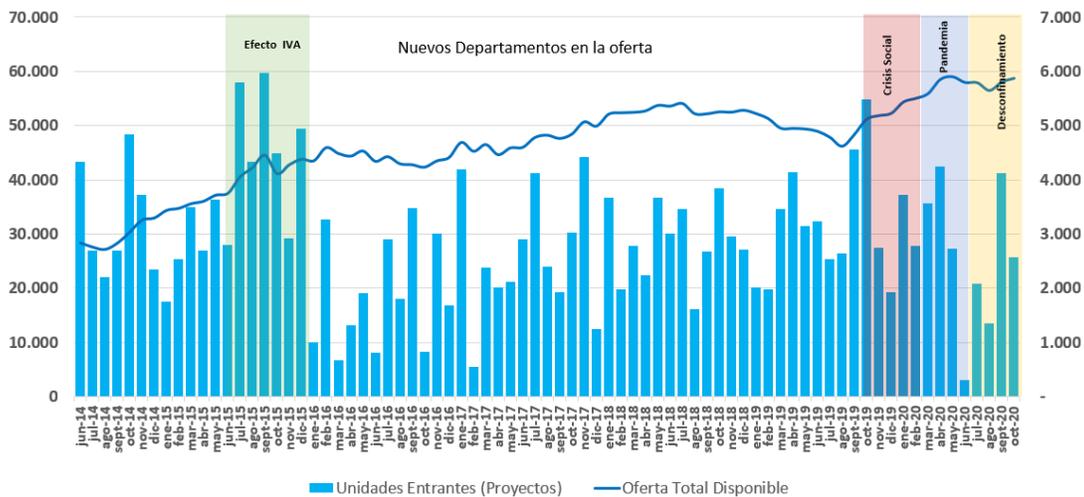
El segmento de departamentos, por su parte, ha exhibido un significativo ajuste al alza desde la crisis social, con crecimientos mensuales promedio, respecto del promedio anterior al estallido, de 3% durante la crisis social y de 13% durante la pandemia y el desconfinamiento, respectivamente. Este crecimiento ha sido especialmente significativo en términos porcentuales en unidades asociadas a subsidio (20% durante la crisis social, y 68% y 71% durante la pandemia y el desconfinamiento), mientras que los crecimientos del mercado sin subsidio son más modestos en términos porcentuales, pero significativos en términos de volumen (Tabla 3).

Figura 11: Entrada de nuevas unidades a la oferta. Mercado de Casas. Enero 2015-octubre 2020



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 12: Entrada de nuevas unidades a la oferta. Mercado de deptos. Enero 2015-octubre 2020



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Como podemos observar en la Figura 12, detrás de este hecho tenemos una entrada de proyectos nuevos a la oferta que no ha perdido dinamismo en relación con el comportamiento de los últimos dos años previos al estallido, con un promedio cercano de 2.500 unidades nuevas mensuales, salvo los meses de junio y julio, en medio del confinamiento total de la región metropolitana. Este dinamismo de oferta por sobre las ventas netas, indujo que la oferta de departamentos en el Gran Santiago alcanzara un máximo de 58.993 unidades en mayo, mes en que se alcanzó un mínimo en la venta neta. En los meses posteriores, en la medida que el desconfinamiento aceleró la venta de departamentos, la oferta fue alcanzado niveles de absorción mejores, y con ello una ligera contracción de la oferta total entre junio y septiembre. Con los niveles de ingreso sobre 4 mil unidades en septiembre y sobre 2500 unidades en octubre, la oferta volvió a aumentar, tendiendo

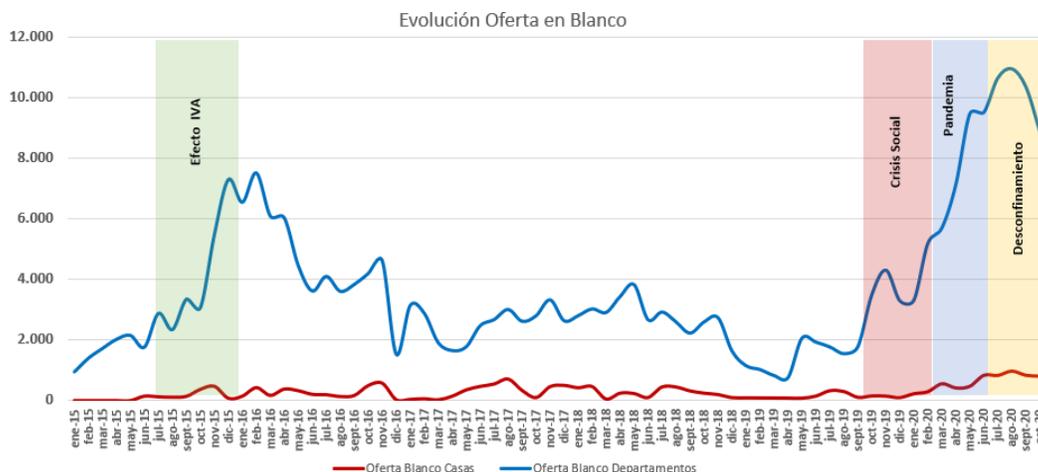
nuevamente hacia un máximo histórico, y experimentado un nivel 13% superior a un mes promedio previo al estallido social.

Figura 13: Composición de la oferta por Estado de Obra. Enero 2015-octubre 2020



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 14: Evolución de unidades en blanco en mercado de casas y departamentos. Enero 2015-octubre 2020



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

En cuanto a composición de la oferta por estado de obra, el confinamiento y la paralización de actividades que se fue acentuado gradualmente desde el estallido hasta alcanzar la paralización total durante los meses de junio y julio incentivó significativamente la entrada a oferta de proyectos en blanco, en línea con la profundización de las herramientas digitales de venta. Como podemos ver en la Figura 13, en ambos mercados vemos un aumento de participación de unidades en blanco a niveles no observados previamente. En el caso de departamentos (panel derecho, Figura 12), la entrada de unidades en blanco comienza a subir desde el estallido, para acelerarse durante el periodo de pandemia, y alcanzando una participación cercana al 20% durante agosto, superando el

máximo histórico de 16% experimentado en febrero de 2016, luego del adelantamiento de obras por el efecto IVA. En lo más reciente, observamos una contracción de este porcentaje, asociado a proyectos en blanco que comenzaron obras, con el retorno a la actividad luego del desconfinamiento, dado que la participación en ventas por estado de obra se ha mantenido estable (ver Figura 3), y con mayor participación de obras en verde. En el mercado de casas, por su parte, la evolución es similar, aunque el despegue del porcentaje de unidades en blanco por sobre su varianza no se observó hasta el inicio de la pandemia en marzo, para alcanzar un peak histórico de 13% en agosto.

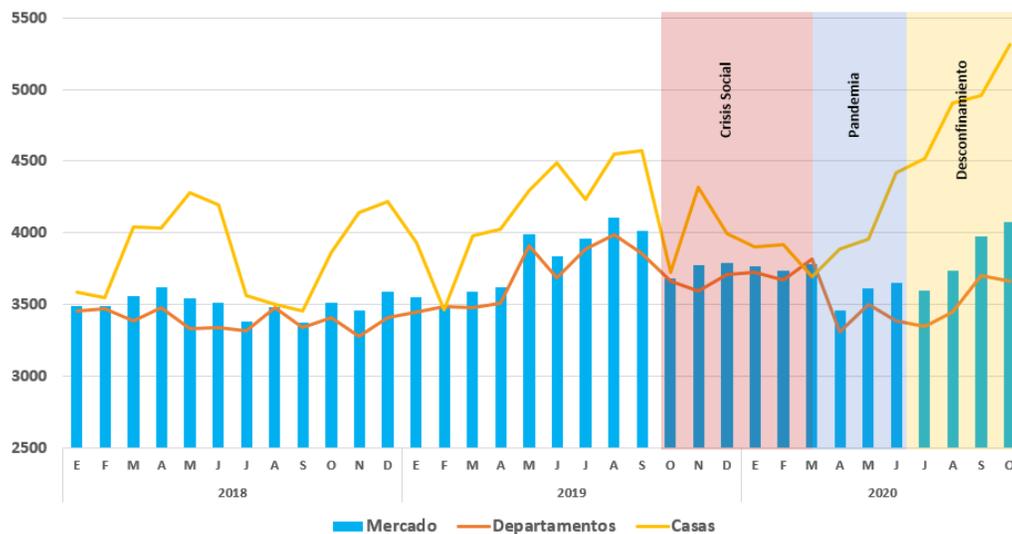
En resumen, a un año del estallido social, la oferta de viviendas en el Gran Santiago ha experimentado un aumento sostenido, en especial desde el comienzo de la pandemia, con un ritmo de crecimiento de 8% mensual. Este crecimiento es debido en gran medida a la profundización de los canales de venta digitales, 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. A lo anterior se suma los menores ritmos de absorción de la oferta, producto del deterioro de la venta neta. Como se puede observar en la Figura 14, esto empujó la oferta en blanco a máximos históricos, las que superaron las 11 mil unidades en el mercado de departamentos y las mil en el mercado de casas. Es esperable que, si no hay nuevas cuarentenas extensas en el Gran Santiago, este nivel de oferta en blanco decaiga con la venta, de manera similar como se observó durante finales de 2015 y la primera mitad de 2016. Es importante mencionar que niveles mayores de oferta en blanco han mostrado incentivar la demanda, debido a que abren espacio a los desarrolladores a activar pagos de pie en cuotas por el período de la construcción, permitiendo abordar una de las principales barreras de entrada a la compra de vivienda.

Evolución de los precios

Por su parte, los precios en el mercado inmobiliario durante el período de crisis social y pandemia han mostrado movimientos interesantes. En el mercado de departamentos, estos se observaron bastante estables en la mayoría de los segmentos de mercado, y las caídas registradas en el valor promedio de las viviendas comercializadas respondieron en mayor medida a cambios en la composición de la venta que a caídas de precio reales, lo que se traduce en la mayor estabilidad observada en el comportamiento de la UF por metro cuadrado. Por su parte, el mercado de casas, desde el comienzo de la pandemia ha mostrado un aumento de precio, tanto del valor promedio de lo comercializado como de su valor UF/m².

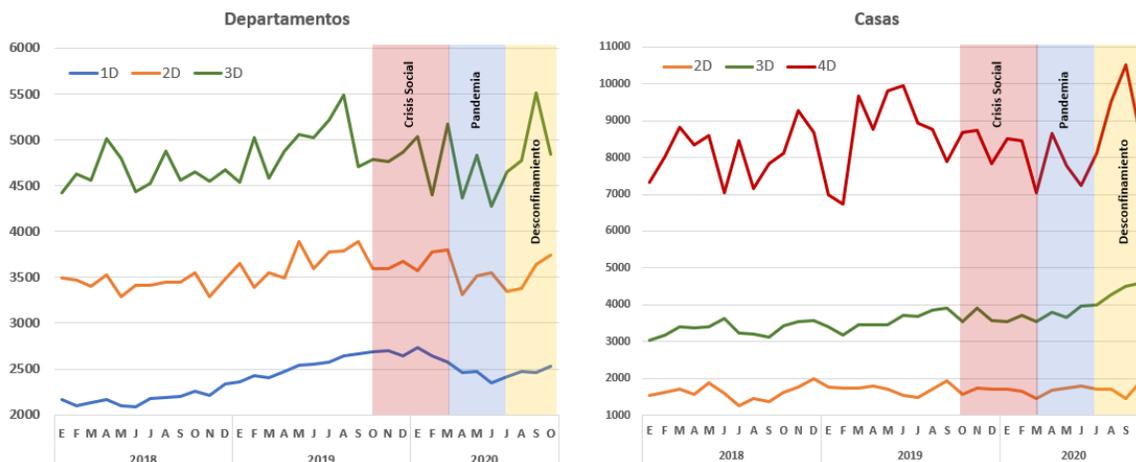
Respecto al valor promedio en UF de las unidades comercializadas, como podemos ver en la Figura 15 y 16, antes del estallido social, el mercado había alcanzado un valor promedio en torno a las 4 mil UF, y durante la crisis social registra una caída en torno a -2%, explicada casi en su totalidad por el descenso de -8,9% en el precio promedio de casas, producto de las contracciones en casas de 2 (-5,9%) y 4 (-9,2%) dormitorios. Por su parte, el mercado de departamentos registró una caída de 0,4% mensual, y donde el descenso de -2,6% de unidades de 3D fue amortiguada por crecimientos en precios de 4,4% y 1,2% en departamentos de 1D y 2D, respectivamente.

Figura 15: Evolución del precio promedio mensual de venta de vivienda para casas y departamentos. Enero 2018-octubre 2019



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 16: Evolución del precio promedio mensual de venta de vivienda para casas y departamentos por tipología. Enero 2018-octubre 2019



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Tabla 5: Variaciones respecto promedios mensuales previo al estallido social en UF promedio de unidades comercializadas.

Variaciones porcentuales respecto período previo al estallido social. Precio promedio en UF			
	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento
Departamentos	0,4%	-8,7%	-1,2%
1D	4,4%	-4,2%	-1,5%
2D	1,2%	-5,7%	0,7%
3D	-2,6%	-10,2%	3,7%
Casas	-8,6%	-2,7%	22,3%
2D	-5,9%	1,1%	-1,6%
3D	0,0%	6,0%	26,4%
4D	-9,2%	-10,6%	8,6%
Mercado	-2%	-7%	5%

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Durante la pandemia, observamos movimientos contrarios a lo visto durante la crisis social. El mercado de departamentos evidencia una importante contracción de -8,7%, que alcanzó a todos los tipos de tipología, siendo más relevante la caída de -10,2% en unidades de 3D, seguida de descensos de -5,7% y de -4,2% en departamentos de 2D y 1D, respectivamente. Si bien, el descenso promedio en unidades de 1D es menor, si se ve mayor estabilidad en su caída desde mediados del período de la crisis social, mientras que unidades de 2D y 3D muestran mayor varianza, aunque con un marcado sesgo a la baja. En casas, por su parte, vemos un descenso de -2,7%, motivado completamente por la caída de -10,6% en casas de 4D, dado que casas de 3D comenzaron a mostrar precios cada vez mayores, promediando un aumento de 6%.

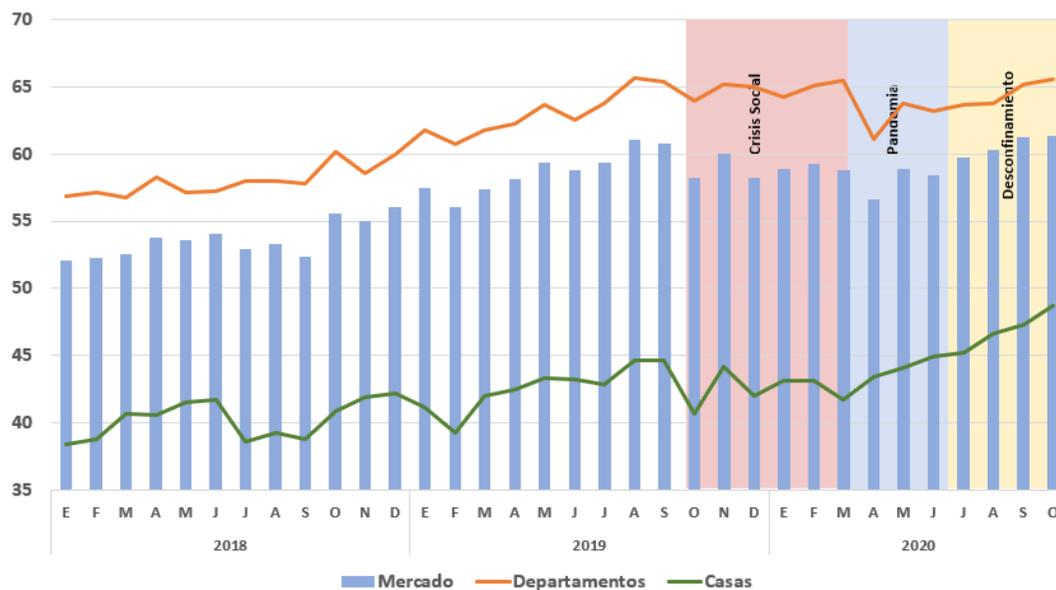
A partir del desconfinamiento, en el mercado de departamentos observamos una recuperación de precios, con aumentos respecto del nivel previo a la crisis social en unidades de 2D y 3D, mientras que unidades de 1D no logran recuperar el terreno perdido durante la crisis, y registraron un descenso promedio de -1,5%, lo que empujó a una caída general promedio en el mercado de departamentos de -1,2% respecto al nivel previo al estallido. El mercado de casas por su parte muestra una muy importante alza (22,3%) empujado principalmente por el aumento en casas de 3D (26,4%) y de 4D (8,6%), profundizando la tendencia observada desde el comienzo de la pandemia.

En resumen, respecto al promedio en UF de lo comercializado, el mercado exhibe precios 5% mayores a los niveles observados previo al estallido social, alza empujada completamente por el aumento en el valor promedio de casas, mientras que departamentos muestran una contracción de -1,2%.

La evolución de la UF/m² sin embargo, muestra una mayor estabilidad en el mercado de departamentos. Como podemos ver en la Figura 17, desde agosto de 2019 que estos se mantienen estables en torno a 65 UF/m², para descender en marzo, y desde ahí comenzar una lenta recuperación, alcanzando en nivel previo al estallido en septiembre, y mostrando un leve aumento en el margen durante octubre. Como podemos ver en la Figura 18, el descenso de precios estuvo impulsado principalmente por unidades de 1D, precios que venían experimentando una fuerte escalada previo a la crisis y que tocan su máximo histórico durante la crisis social, mientras que

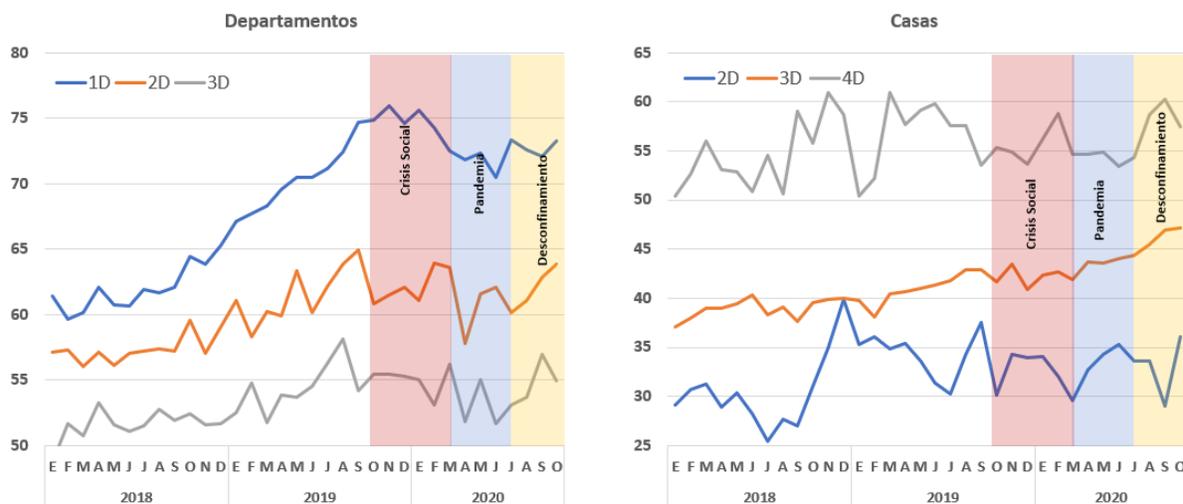
unidades de 2D y 3D mostraron estabilidad dentro de su varianza. Así, el mercado de departamentos experimento una leve contracción de -0,9% durante la pandemia, para mostrar un aumento de 3,5% respecto al promedio 2019 previo crisis social, mostrando una recuperación en su dinámica previa.

Figura 17: Evolución de la UF/m2 de venta de vivienda para casas y departamentos. Enero 2018-octubre 2019



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Figura 18: Evolución del precio UF/m2 de venta de vivienda para casas y departamentos. Enero 2018-octubre 2019



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Tabla 6: Variaciones respecto promedios mensuales previo al estallido social en UF/m2 promedio de unidades comercializadas.

Variaciones porcentuales respecto período previo al estallido social. Precio promedio UF/m2			
	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento
Departamentos	2,7%	-1,9%	2,8%
1D	5,0%	-1,3%	3,0%
2D	2,0%	-1,9%	2,8%
3D	0,2%	-3,3%	2,4%
Casas	3,3%	1,5%	12,2%
2D	5,0%	1,3%	3,0%
3D	2,0%	1,9%	13,8%
4D	0,2%	-3,3%	2,4%
Mercado	2,3%	-1,5%	4,1%

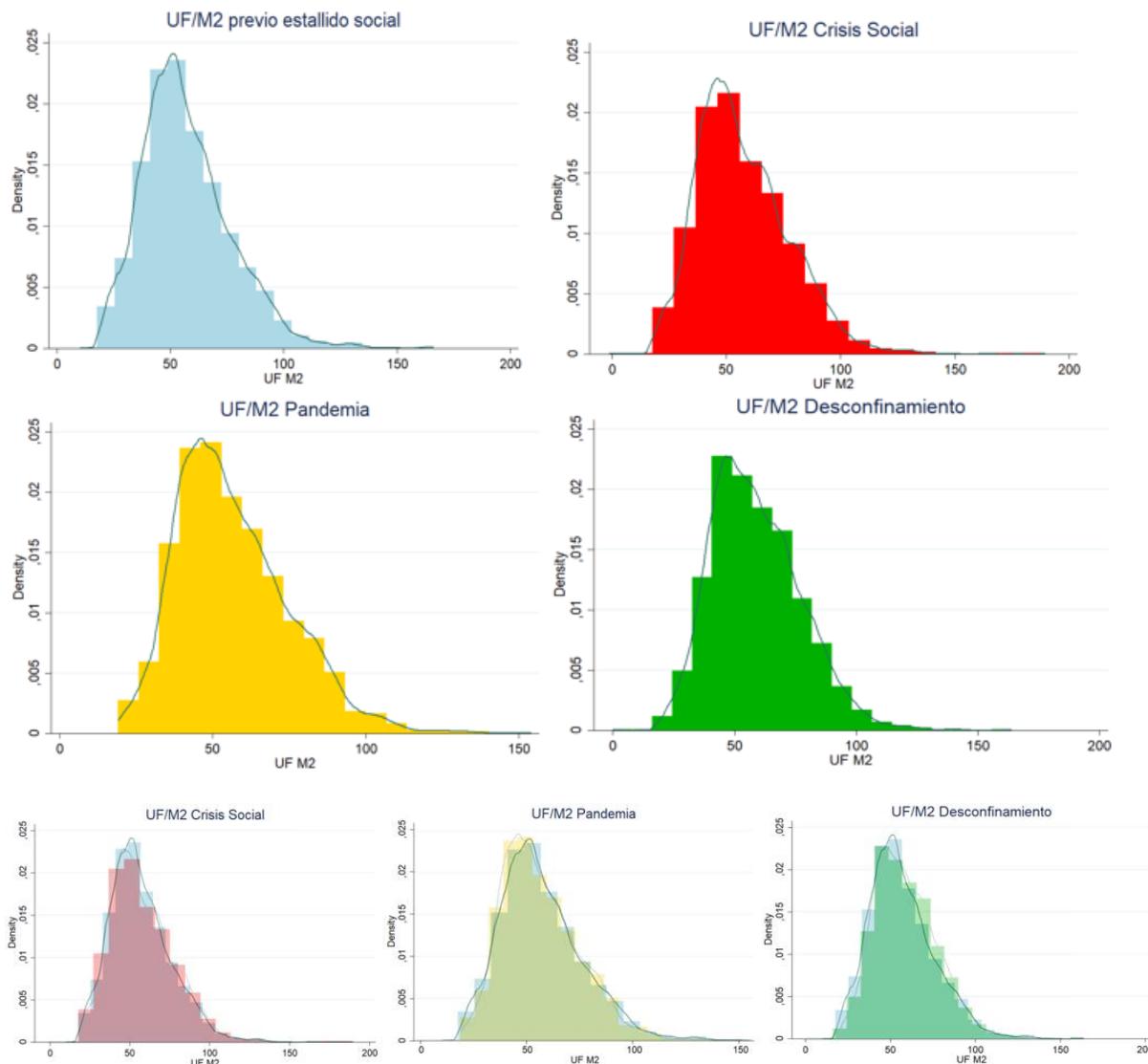
Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

El mercado de casas por su parte, durante la crisis social muestra un crecimiento de 3,3% en UF/m2, dada principalmente la dinámica mostrada en casas de 3D. Durante la pandemia, comienza la escalada de precios de casas de 3D, con un aumento de 1,9% de este segmento, mientras que casas de 2D crecen 1,3% y casas de 4D descienden -3,3%, movimiento dentro de su varianza. A partir del desconfinamiento que los precios de UF/m2 aumentan en el segmento de casas de 3D, promediando 13,8% y empujando un aumento de 12,2% en el valor UF/m2 de casas. Como vimos en la sección de evolución de venta, esto está acompañado de aumentos de metros cuadrados, principalmente asociados a casas de 3D3B, por lo que se puede hablar de, tanto aumento de UF/m2 como de preferencia por unidades más grandes, lo que puede ser consecuencia de aumento de demanda de este tipo de producto, debido a hogares en busca de mayor espacio producto de la pandemia. Es particularmente relevante que el comienzo de este quiebre de tendencia parte exactamente con el comienzo de la fase más dura de la crisis sanitaria (abril) y se ha ido profundizando con el avanzar de los meses.

A pesar de los movimientos de precios descritos en los promedios mensuales, tanto en UF como UF/m2, la observación general es que el mercado no ha experimentado movimientos de precios significativos respecto al período previo a la crisis social, en cuanto a la masa completa de las unidades que se transan en el Gran Santiago, y es coherente con la estabilidad que hemos hecho mención al comienzo de esta sección. Como podemos observar en la Figura 19, las distribuciones de UF/m2 de las unidades transadas en cada periodo son muy similares, y el efecto de casas de 3D solo se puede observar en el gráfico correspondiente al desconfinamiento en torno a las 75UF/m2, mientras que el resto del mercado sigue una distribución prácticamente idéntica a previo al estallido (panel inferior Figura 19).

En conclusión, el mercado inmobiliario mostró una caída de precios respecto al nivel previo a la crisis social de -1,5% solo durante los meses más difíciles de la pandemia, y durante el periodo desde inicio del desconfinamiento, ha mostrado un crecimiento de 4,1%, motivado principalmente por el aumento de precios en casas, mostrando una distribución altamente similar a lo observado en el periodo previo a la crisis social.

Figura 19: Distribución de precios UF/m2 en cada período.



Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

Finalmente, al observar el mercado de departamentos por comuna (Tabla 7), vemos que la crisis social no afectó la dinámica al alza de precios en la mayoría de las comunas del Gran Santiago, y donde se registraron las mayores caídas en Pudahuel, Conchalí y San Joaquín. Por su parte, la pandemia afecta de mayor medida a Puente Alto, y en menor medida a San Joaquín, Cerrillos, y Pudahuel, mientras se ve aumentos positivos en precio en comunas periféricas y peri centrales, en general con mercados menos desarrollados como son Renca, Quilicura, Lampa y San Bernardo. El periodo de desconfiamento ha significado un impulso importante en la UF/m² de varias comunas periféricas y peri centrales, con aumentos sobre 10%, explicados sobre todo por un aumento de oferta de mayor valor en la mayoría de esas comunas, mientras que Puente Alto, Las Condes, Lo Barnechea, Huechuraba, Peñalolén muestran descensos importantes. En el caso de Puente Alto, esta ha sido la comuna más afectada por la pandemia a nivel nacional en cuanto a casos, mientras que el mercado del cono oriente registra mayor presión, producto por un parte de niveles de oferta en entrega inmediata más altos que el promedio de otras comunas, y por otro, caídas importantes de la demanda.

Tabla 7: Variaciones porcentuales respecto valores UF/m² promedio 2019, previo a la crisis social.
Mercado de departamentos

	Variaciones Porcentuales UF/m ² respecto 2019		
	Crisis Social	Pandemia	Desconfiamento
Renca	15%	19%	26%
Pudahuel	-8%	-2%	25%
Cerrillos	1%	-2%	20%
Recoleta	7%	7%	15%
Independencia	5%	2%	14%
Quilicura	4%	18%	13%
Lampa	18%	24%	11%
La Florida	4%	6%	11%
San Bernardo	8%	16%	10%
Santiago	5%	7%	8%
La Reina	-1%	0%	8%
Conchalí	-7%	5%	7%
San Miguel	5%	9%	7%
La Cisterna	7%	3%	7%
Macul	7%	6%	6%
Quinta Normal	10%	8%	4%
Ñuñoa	4%	3%	4%
Maipú	0%	9%	3%
Estación Central	1%	2%	3%
Vitacura	5%	5%	1%
Providencia	2%	2%	0%
Peñalolén	3%	-1%	-1%
Las Condes	0%	1%	-1%
Lo Barnechea	0%	4%	-2%
Huechuraba	-1%	0%	-4%
San Joaquín	-5%	-5%	-4%
Puente Alto	2%	-11%	-7%

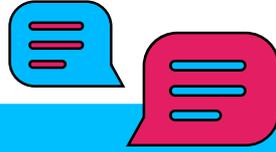
Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

**Tabla 8: Variaciones porcentuales respecto valores UF/m2 promedio 2019, previo a la crisis social.
Mercado de departamentos**

	Variaciones Porcentuales UF/m2 respecto 2019		
	Crisis Social	Pandemia	Desconfinamiento
Maipú	9%	13%	21%
Lampa	7%	14%	17%
San Bernardo	4%	11%	14%
Padre Hurtado	16%	13%	13%
Huechuraba	8%	8%	13%
Buín	1%	4%	9%
Cerrillos	7%	18%	7%
Colina	-7%	-4%	7%
Las Condes	1%	14%	6%
Puente Alto	2%	2%	6%
Quilicura	0%	3%	5%
Pudahuel	7%	10%	4%
La Florida	3%	1%	4%
Melipilla	0%	1%	2%
Vitacura	-1%	1%	1%
Peñaflor	-4%	-3%	1%
Peñalolén	3%	5%	0%
La Reina	-9%	-14%	-1%
Macul	1%	1%	-1%
Lo Barnechea	4%	5%	-2%

Fuente: Infoinmobiliario.cl de TOCTOC.com

El mercado de casas por su parte, mostro mayor resiliencia durante la crisis social en la mayoría de las comunas, salvo Colina y La Reina, y con aumentos importantes en Padre Hurtado, Maipú y Lampa. Durante la pandemia se refuerza crecimiento de precios en las comunas anteriores y se Suma Cerrillos, San Bernardo y Pudahuel. Por su parte la Reina y Colina muestran caídas, aunque en menor medida. Luego del desconfinamiento, solo las comunas de La Reina, Macul y Lo Barnechea muestran disminuciones en su precio UF/m2 respecto de los niveles exhibidos previo a la crisis social de octubre. Por su parte, Maipú, Lampa, San Bernardo y Padre Hurtado muestran crecimientos significativos, explicados por el aumento de la UF/m2 en el mercado de casas de 3D.



El mercado inmobiliario en el Gran Santiago ha mostrado una amplia resiliencia a la crisis vivida en el último tiempo. Si bien experimentó en los meses más duros de la pandemia niveles de contracción no visto en más de 30 años, los niveles de venta observados en un contexto de cuarentena total, y la posterior recuperación a partir del inicio del desconfinamiento muestran un mercado dinámico, y representan un gran éxito para la industria, que hizo frente a una de las peores crisis económicas y sociales vividas en las últimas décadas.

En particular, el ritmo de venta observado en los últimos meses responde a una serie de factores virtuosos que han incentivado la demanda. Por un lado, la profundización y diversificación de los canales de venta, con amplia presencia de herramientas digitales, han impreso un renovado dinamismo. Por otro lado, la combinación de las tasas hipotecarias cerca de sus mínimos históricos, menores restricciones al acceso a financiamiento, el retiro del 10% de la AFP y mayores facilidades entregadas por parte de la oferta para el pago del pie, han significado un impulso muy importante para la compra de vivienda por parte de muchos hogares.





Área de estudios
TOCTOC.com

CONTACTO

www.tococ.com
estudios@tococ.com

Alcántara 200
Oficina 501 - Las Condes
Santiago - Chile



Búscanos como **tococcom**