

Situación de la vivienda en Chile

Principales drivers que dificultan el acceso a la vivienda
y una mirada al mercado inmobiliario en RM

Javier Hurtado · Gerencia de Estudios · Octubre 2021

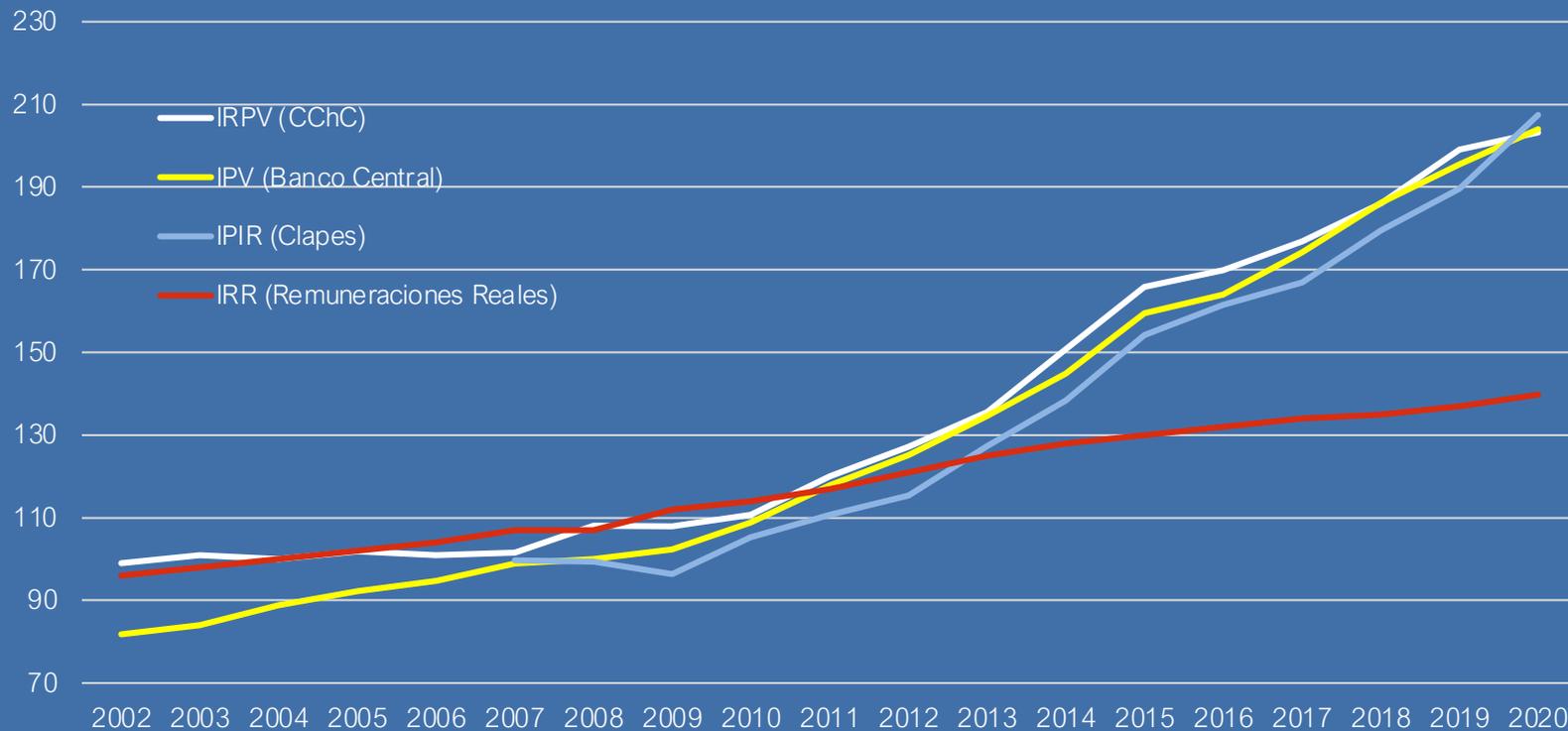
En los últimos 50 años, la población de Chile se ha duplicado, convirtiéndose en un país eminentemente urbano

(+) **95%** de población en Chile

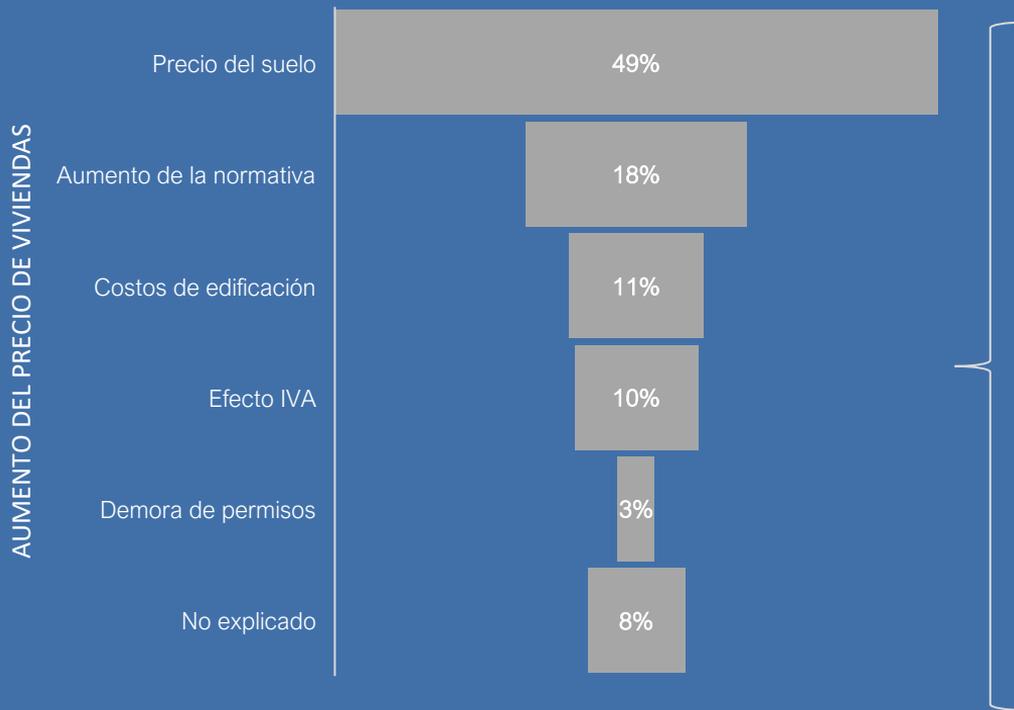
90% de los hogares en Chile viven
en centros urbanos

(+) **249%** unidades de vivienda demandadas

Durante la última década se aprecia una importante alza de los precios de viviendas, la cual, tendencialmente se desacopla del ingreso de las familias. El mercado inmobiliario es un mercado altamente desconcentrado, con un gran número de actores y sin barreras de entrada: Precios son el resultado del encuentro de la demanda con la oferta.



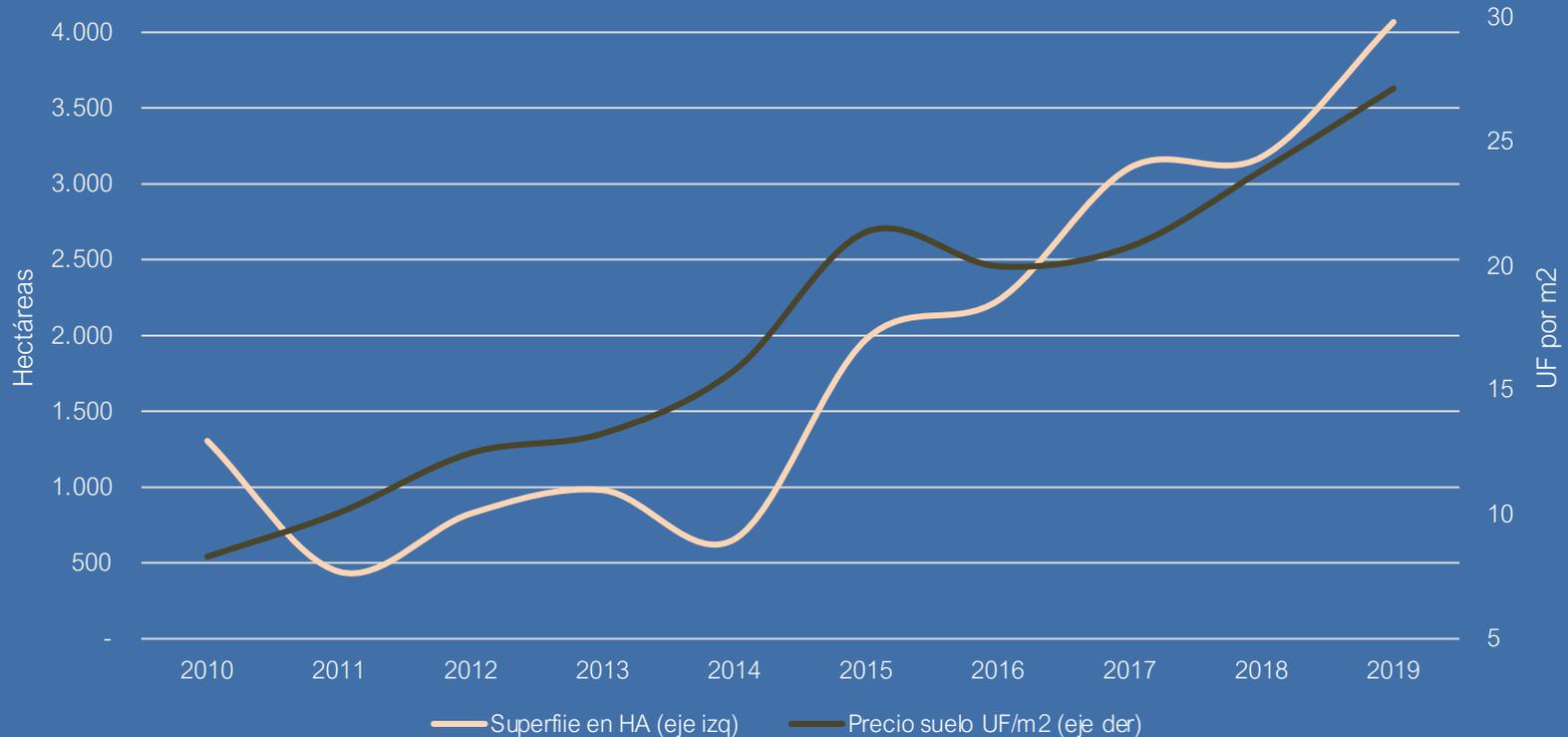
Distintos factores influyen de manera importante en la explicación del aumento del precio de las viviendas.



Aumento de precio de suelo explica cerca de la mitad del aumento en el precio de vivienda.

Por otro lado, Costos de Edificación (11%), el IVA a la vivienda (10%) y aumentos de exigencias normativas (18%) explican cerca del 40%

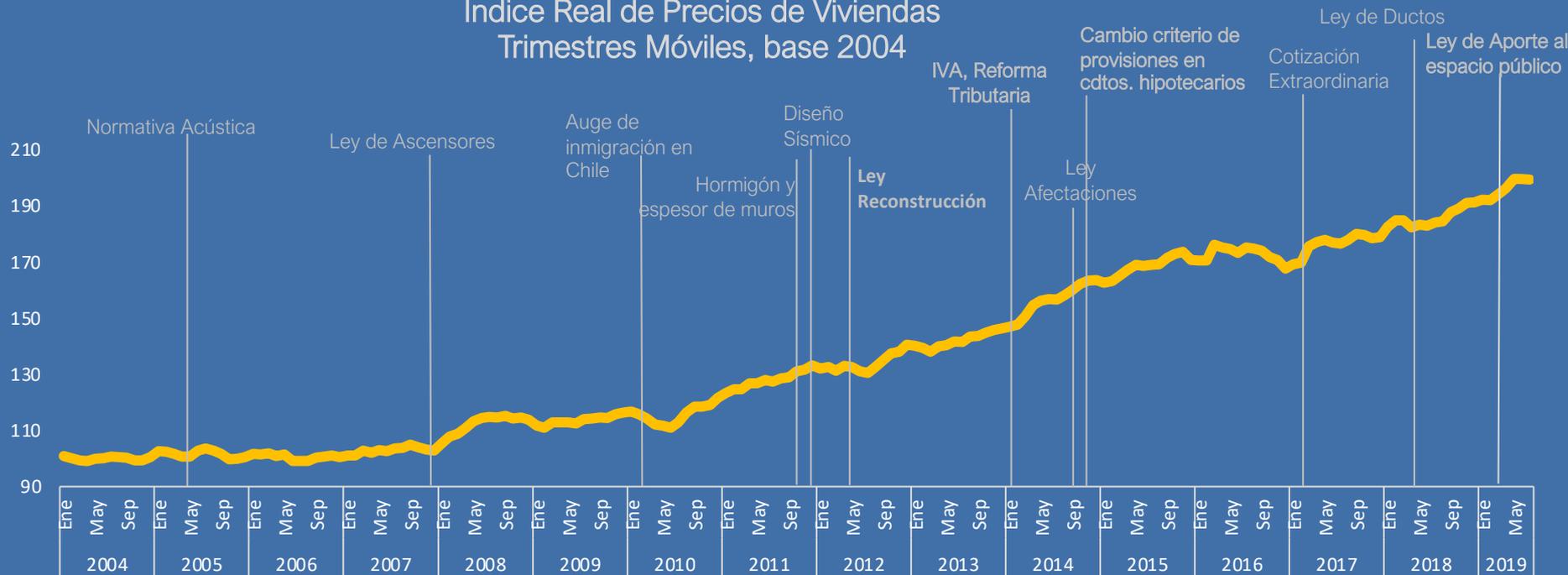
En los últimos 10 años, 25 comunas de la RM han experimentado 50 postergaciones de permisos de edificación. Lo anterior, afecta el precio de los terrenos. Es así que al observar el precio del suelo transado, este se ha triplicado, en promedio en el gran Santiago en los últimos 10 años; aumento que tiene alta correlación con la superficie congelada.



Fuente: CChC en base a informes Trivelli.

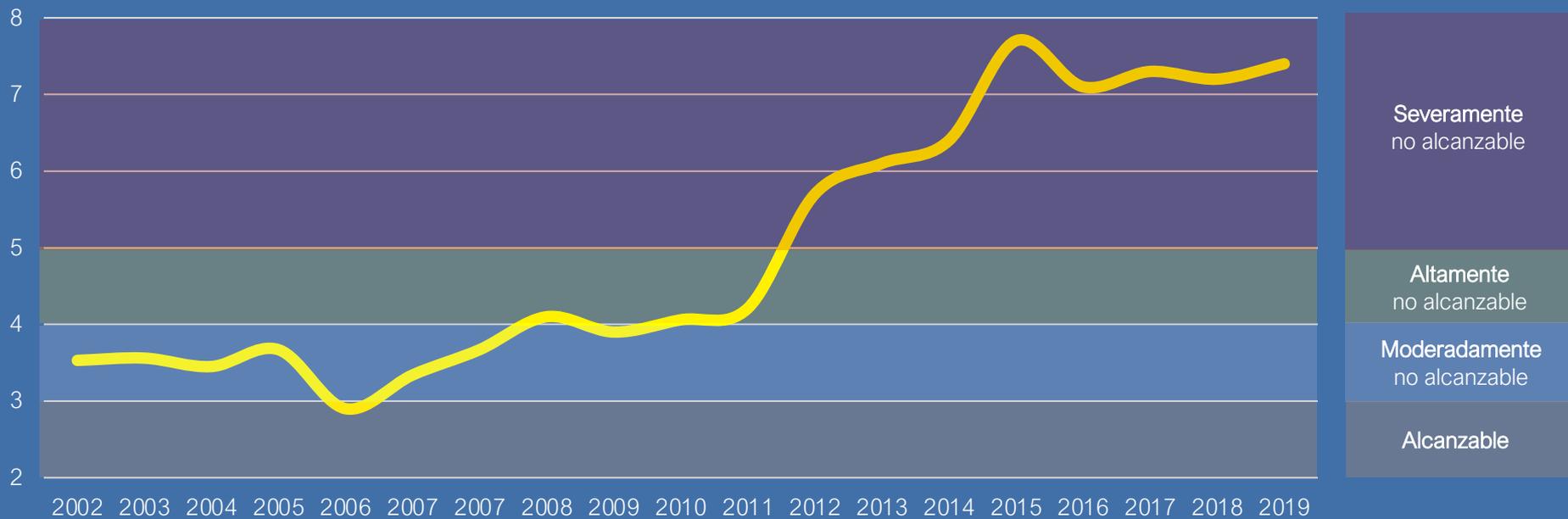
La entrada en vigencia de una serie de normativas relacionadas a la construcción y otros hitos han afectado al precio final de las viviendas.

Índice Real de Precios de Viviendas Trimestres Móviles, base 2004

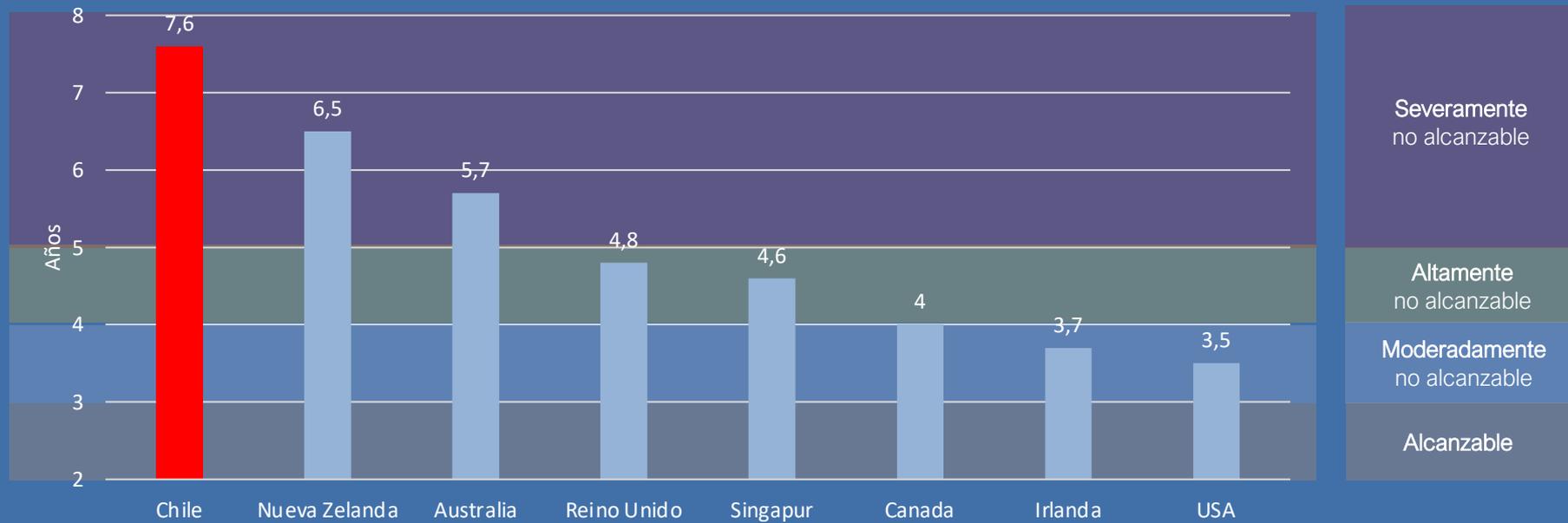


Todas las señales antes descritas, derivan en una realidad preocupante, la cual da paso a un deterioro significativo del indicador de precio-ingreso (PIR), evidenciando la dificultad que enfrentan las familias chilenas para acceder a una vivienda.

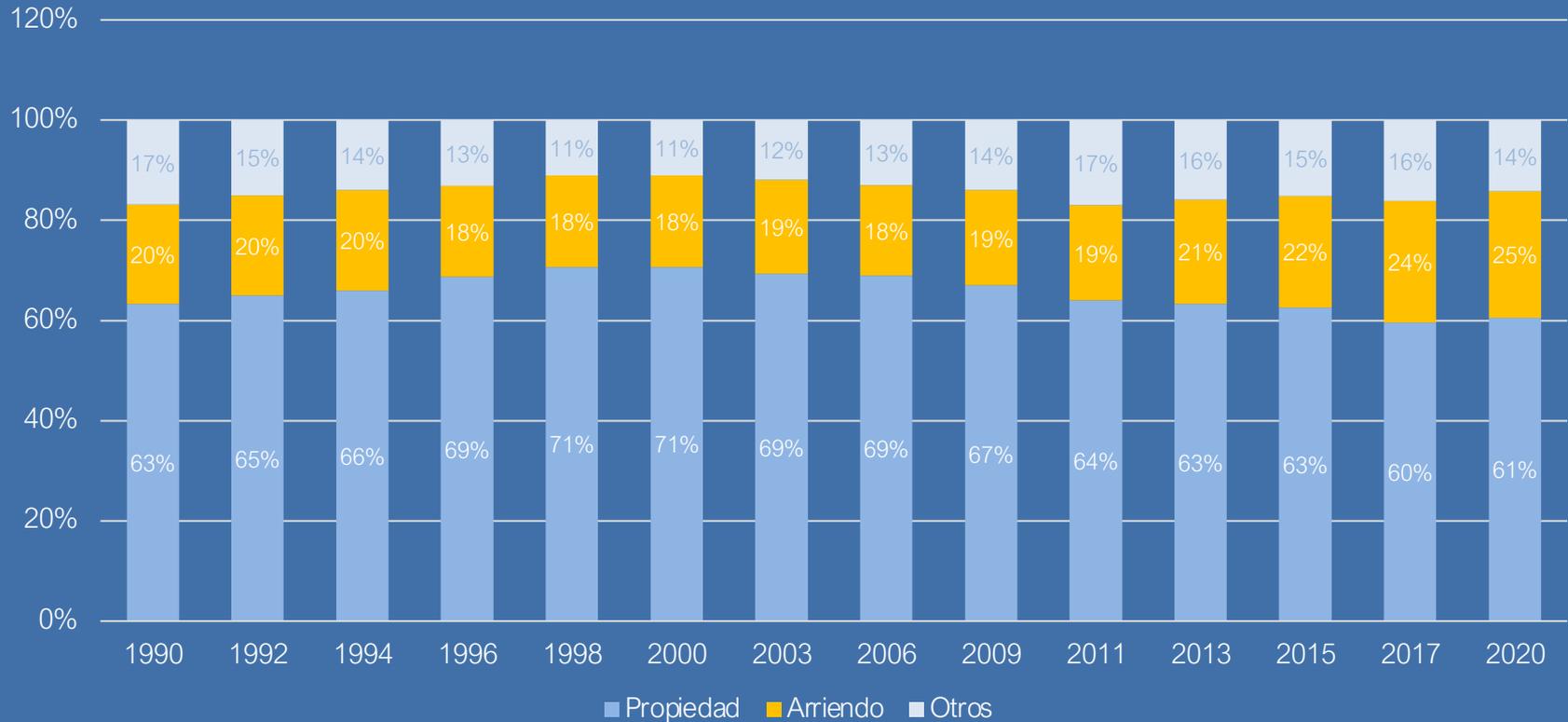
Evolución PIR Gran Santiago



¿El índice de acceso a la vivienda de Chile es alto o bajo? Chile obtiene un índice de 7,6 por lo que se ubica entre los países donde la vivienda es severamente no alcanzable.



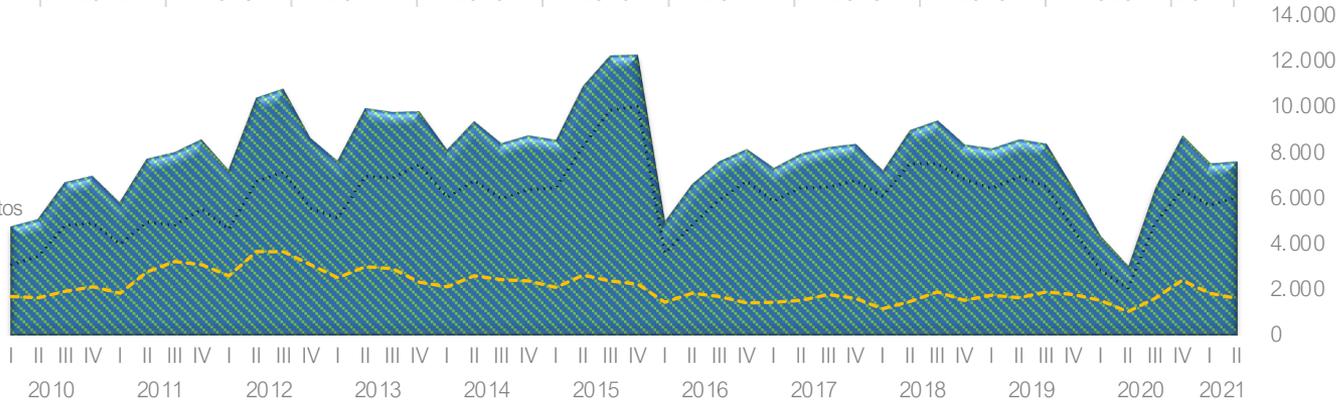
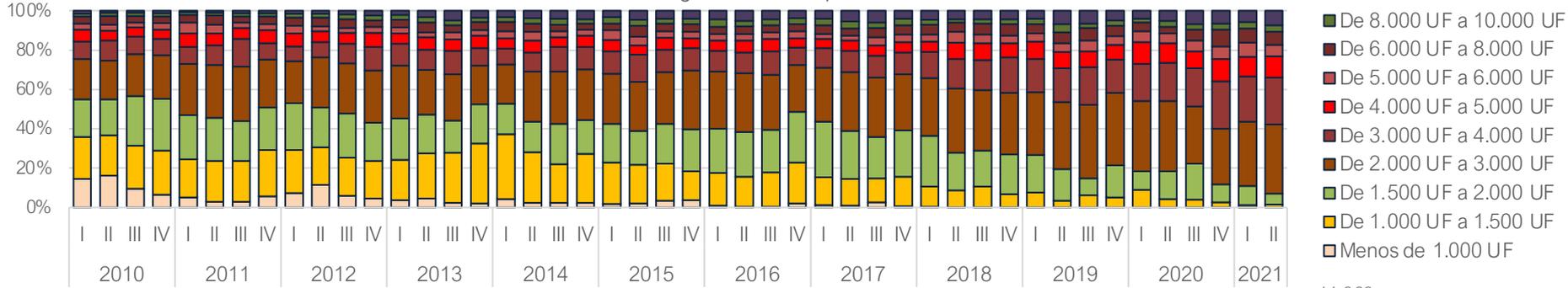
Al considerar la evolución en la tenencia de vivienda, se aprecia una caída del porcentaje de hogares propietarios de más de 10 puntos porcentuales los últimos 20 años...



*¿Como ha evolucionado la dinámica del mercado inmobiliario los últimos años?
en la ciudad de Santiago*

La demanda por viviendas nuevas se concentra de manera creciente en segmentos de valor intermedio (70% corresponde a valores entre 2.000 a 5.000 UF), a diferencia de años anteriores donde la mayor porción de ventas correspondía a unidades de hasta 2.000 UF. En el margen, evidenciando un claro repunte, la venta de viviendas en Santiago aumenta 149% en comparación con el segundo trimestre de 2020.

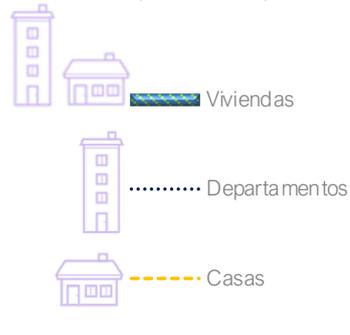
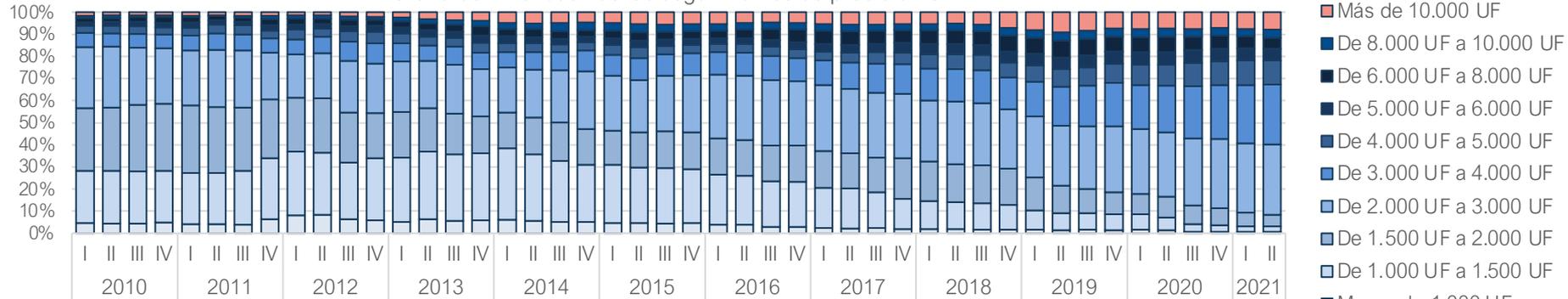
Venta de viviendas nuevas según tramos de precio en UF



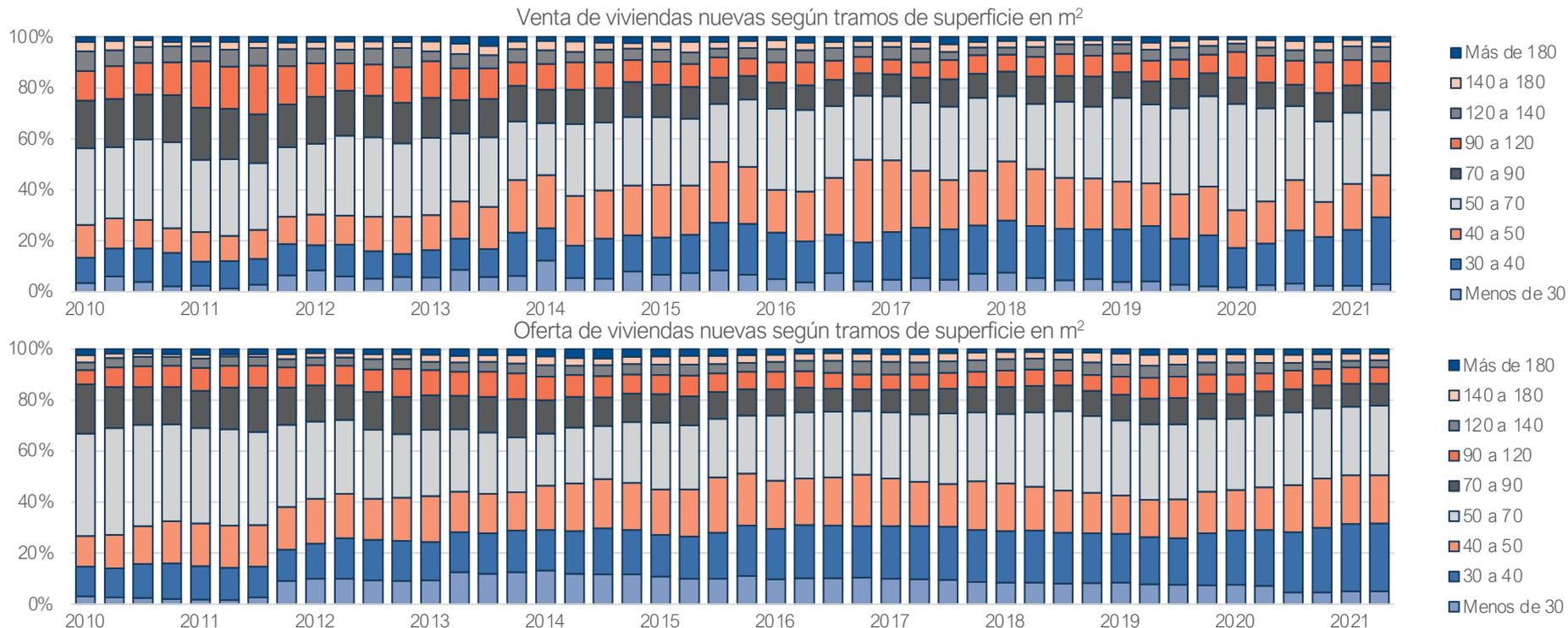
Fuente: CChC.

Por su parte, en la oferta se aprecia un significativo cambio en la composición a partir de 2015, donde desciende de manera notoria la disponibilidad de viviendas de menos de 2.000 UF por unidades de mayor valor. En lo más reciente, durante el segundo trimestre la oferta de viviendas registra un incremento de 12% respecto de 2020, siendo la participación de departamentos la más significativa (con 92% del total, 4 puntos porcentuales más que en 2020).

Oferta de viviendas nuevas según tramos de precio en UF

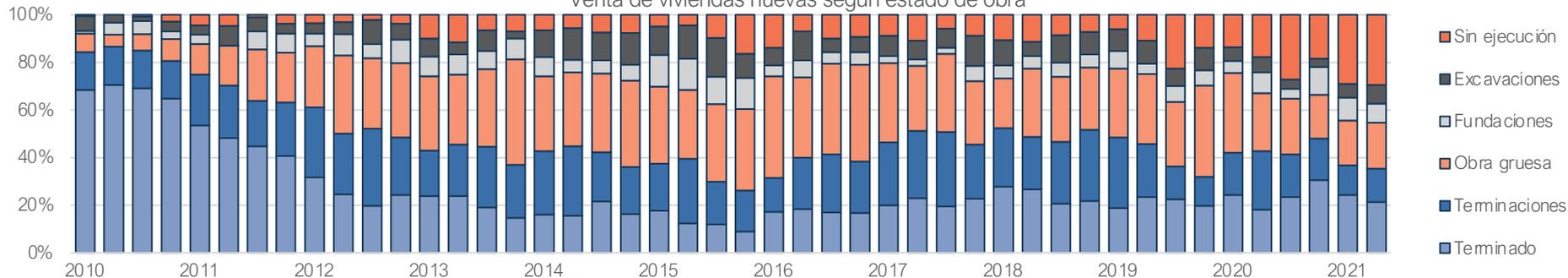


Según metraje la evolución ha sido inversa, pues ganan importancia las unidades de menor superficie. En 2021 46% de la demanda corresponde a metrajes inferiores a 50 m², mientras que 36% a superficies en el rango 50 a 90 m². Igual tendencia se observa en la oferta, la cual exhibe una clara evolución hacia productos de menor superficie. Este hecho se fundamenta, en gran medida, en la creciente presencia de inversionistas en el mercado, quienes priorizan unidades de tamaño reducido.

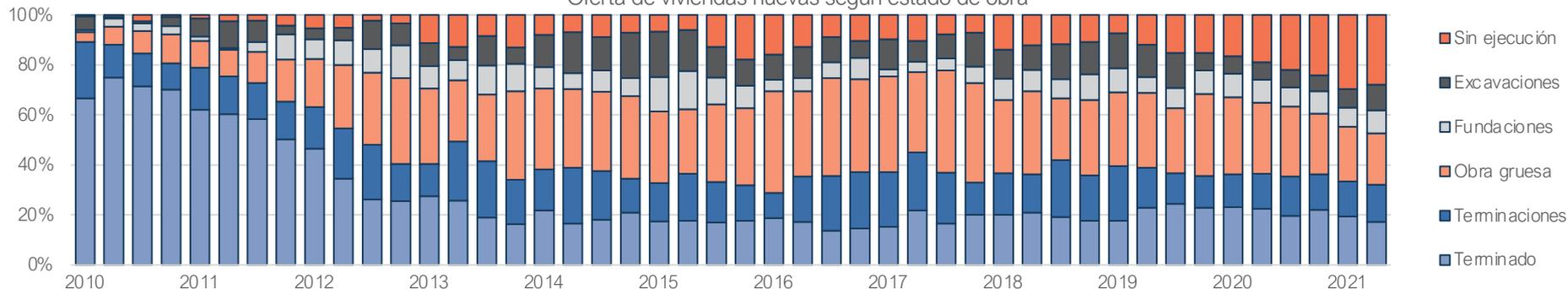


Respecto del estado de obra de viviendas nuevas, en la última década se evidencia un significativo incremento en las fechas de entrega. Tanto producto en verde como en blanco han adquirido mayor importancia relativa en la demanda, alcanzando a 49% y 30% respectivamente en 2021. Mismo efecto se observa en la oferta, la cual cambió de manera significativa desde 2013 otorgando mayor peso relativo al producto en verde. En lo más reciente, gana importancia el producto en blanco y etapas iniciales de obra, debido en gran medida a la paralización de la actividad constructora durante los períodos de cuarentena.

Venta de viviendas nuevas según estado de obra



Oferta de viviendas nuevas según estado de obra



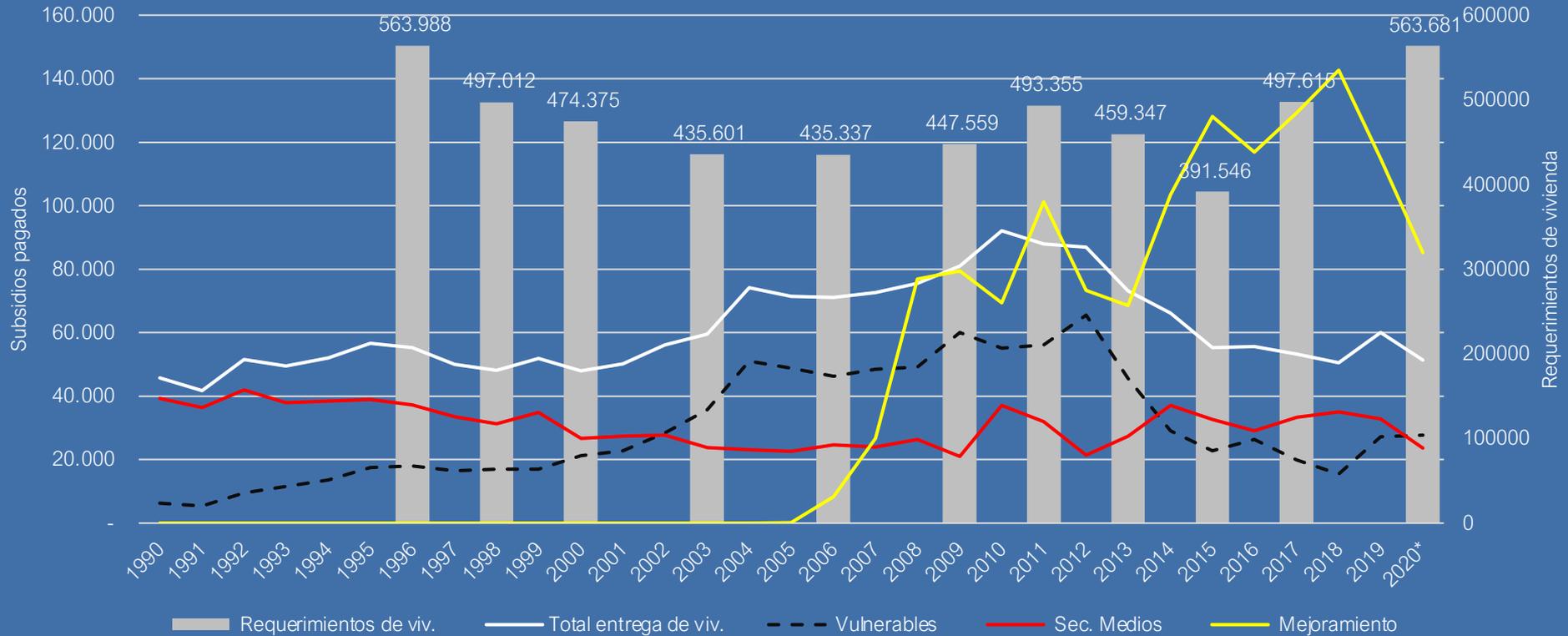
Finalmente, en el dato más reciente a julio de 2021, el precio de las viviendas registró una variación anual de 11,4%, siendo esta la sexta variación anual relevante en el último año, explicado principalmente por el precio de departamentos, el cual aumentó 9,9%, desacelerado su ritmo de crecimiento respecto del mes precedente y el precio de casas, donde se observa un aumento de 14,4%, su cuarta variación relevante en el último año.

Índice Real de Precios de Viviendas (IRPV)
variaciones anuales (%)



¿qué ha pasado con los subsidios?

La vivienda social no ha crecido a la misma velocidad que los requerimientos habitacionales, en efecto, se observa una disminución en la efectividad de la Política Habitacional, sobre todo en aquellos sectores de mayor vulnerabilidad.



NOTA: Cifras de déficit habitacional histórico corresponden a estimaciones del MINVU. | Año 2020, se realiza una estimación de familias con requerimientos habitacionales.

Distintos indicadores en el ultimo tiempo nos hablan de que la vivienda se ha vuelto menos asequible.

(+) **13%** crecimiento del del déficit habitacional entre 2015 y 2017

739 mil requerimientos habitacionales

35% aumento de familias allegadas con hacinamiento
Entre 2015 y 2017 (426 mil familias allegadas)

(+) **81** mil familias entre 2020 y 2021
habitan en campamentos a los largo del país

tomando como base los últimos datos oficiales de CASEN 2017

(+) **198** mil familias allegadas en RM

Todo grupo familiar secundario que vive en condiciones de allegamiento y que adicionalmente presenta algún nivel de hacinamiento medio o crítico, cuyas condiciones son contabilizadas como un requerimiento habitacional.

Teniendo en consideración que lo anterior es una parte del problema:

30 mil viviendas
irrecuperables (2017)

+

7 mil personas
situación de calle (2021)

+

19 mil hogares
en campamento (2021)

(+) 198 mil familias allegadas

*¿qué grupos de familias se reconocen?
en la ciudad de Santiago*

reconocemos a lo menos tres grupos de familias allegadas según sus ingresos

84 mil familias
de ingresos bajos

13% del total de
familias de ingresos bajos

2.1 pers./hogar
tamaño promedio de las familias

\$311 mil
mediana ingreso familiar

\$3 mil mínimo · \$500 mil máximo

104 mil familias
de ingresos medios

8% del total de
familias de ingresos medios

3.0 pers./hogar
tamaño promedio de las familias

\$788 mil
mediana ingreso familiar

\$507 mil mínimo · \$1.8 mill. máximo

10 mil familias
de ingresos altos

3% del total de
familias de ingresos altos

2.8 pers./hogar
tamaño promedio de las familias

\$2.3 millones
mediana ingreso familiar

\$1.9 mill. mínimo · \$7.5 mill. máximo

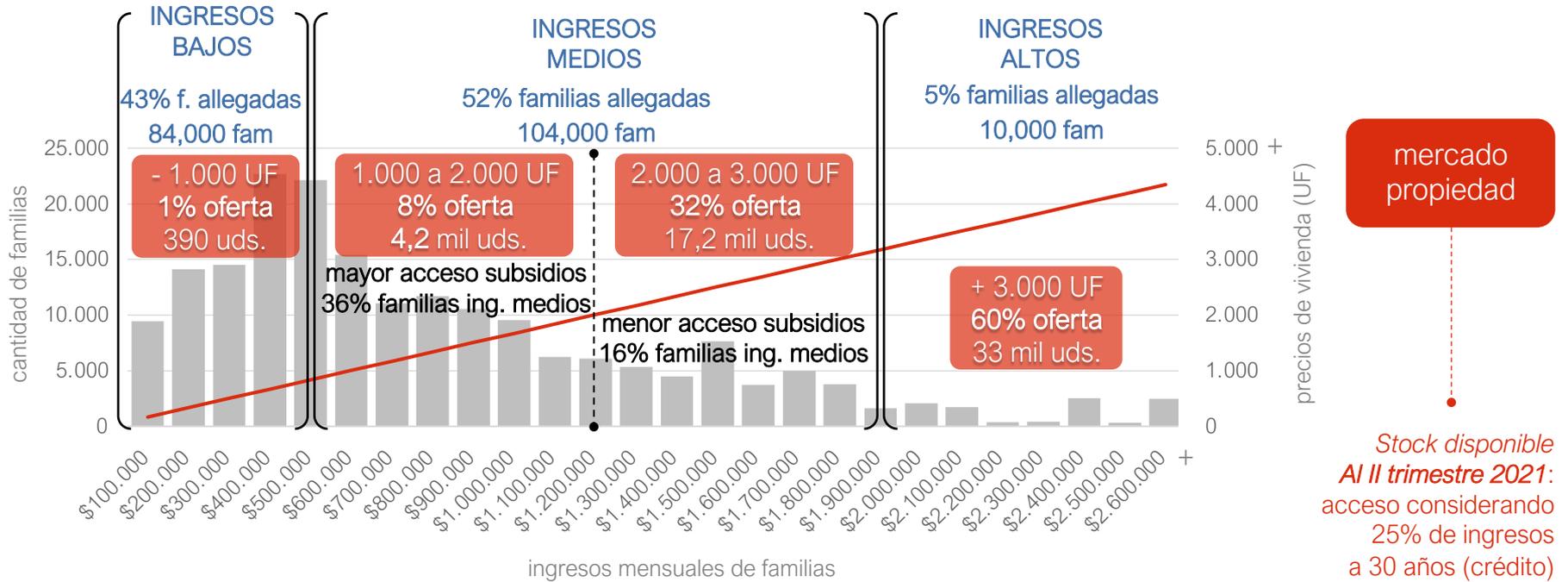
84 mil familias
de ingresos bajos

104 mil familias
de ingresos medios

10 mil familias
de ingresos altos

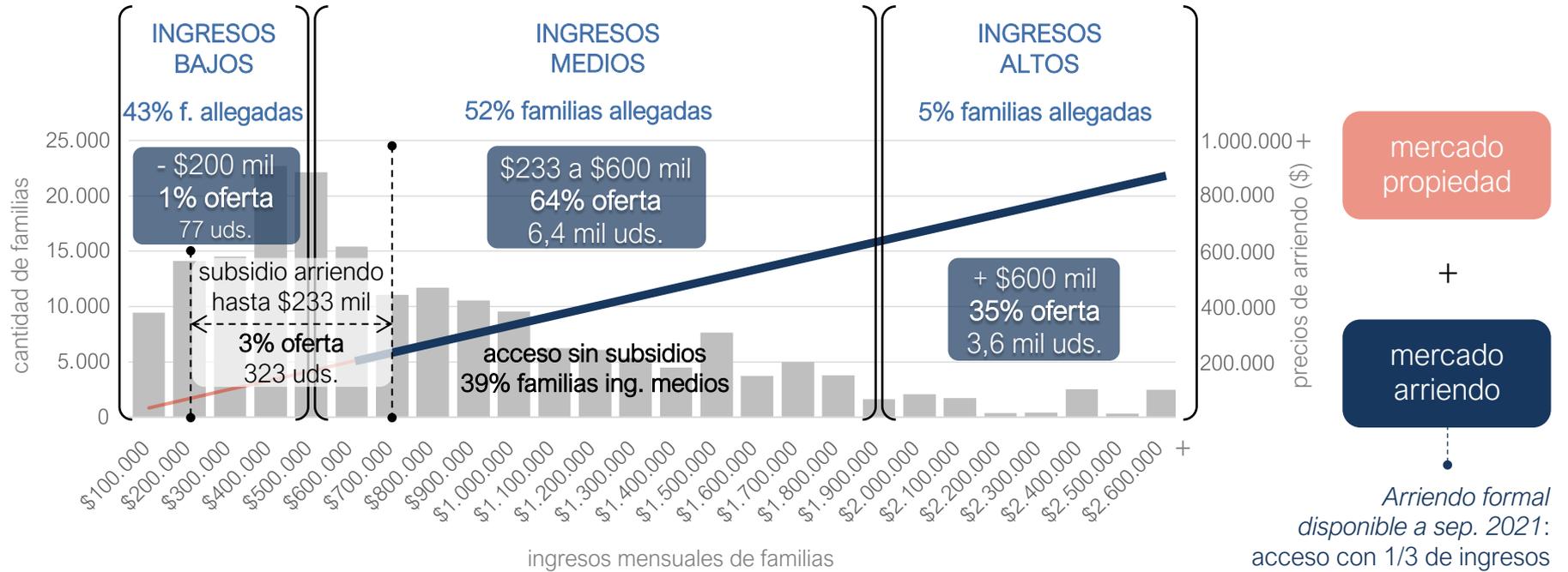
*¿a qué viviendas acceden según sus ingresos?
en la ciudad de Santiago*

familias allegadas según ingresos y oferta de viviendas



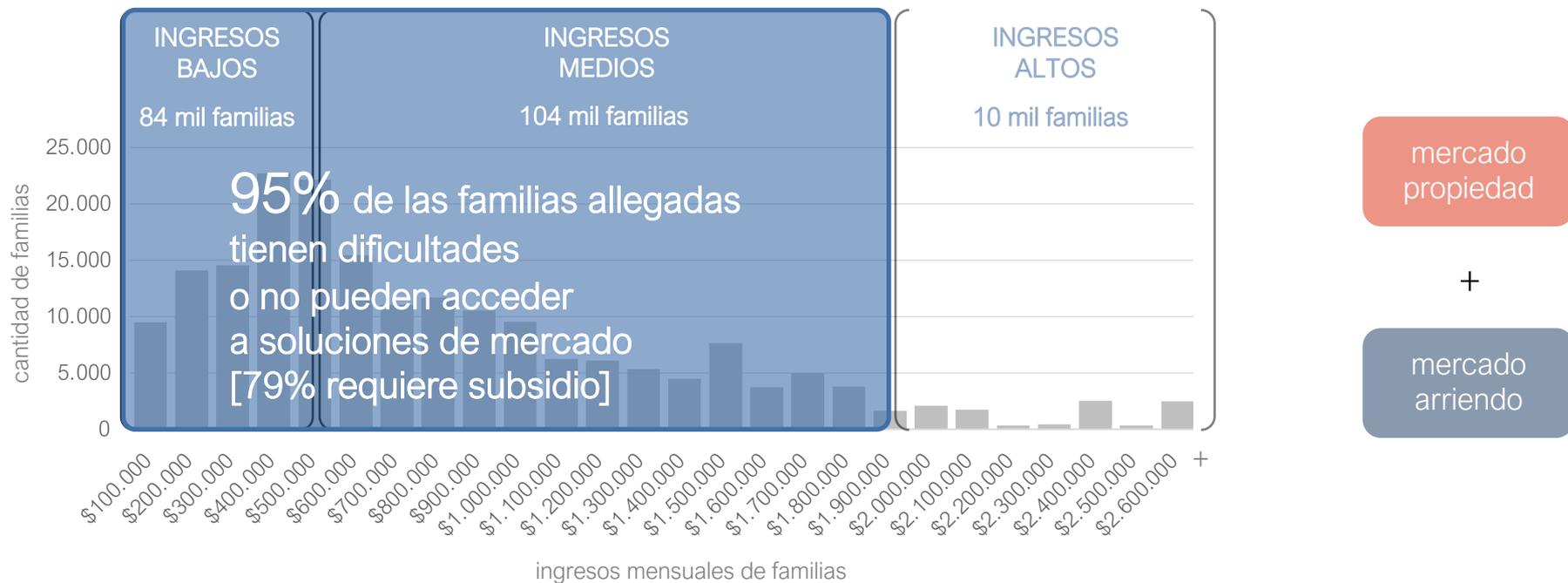
La oferta de vivienda en propiedad no es suficiente para responder a la demanda de familias de menos ingresos, siendo especialmente crítico para las de ingresos bajos, que solo pueden acceder a un 1% de la oferta total.

familias allegadas según ingresos y oferta de viviendas



Si bien la oferta de arriendo formal brinda una mayor cantidad de acceso a las familias allegadas de ingresos medios (por su menor exigencia en renta), la cantidad ofertada es aún baja considerando la cantidad de requerimientos.

familias allegadas según ingresos y oferta de viviendas



¿a qué soluciones pueden acceder las familias de ingresos bajos y medios?

¿a qué soluciones pueden acceder las familias allegadas de ingresos bajos y medios?

84 mil familias
de ingresos bajos

104 mil familias
de ingresos medios

Subsidios
DS49

Subsidios
Sec. Medios
y de Arriendo

+ Mercado
(30% familias ingresos medios)

*¿a qué tipo
de vivienda acceden?*

*¿a cuántas
viviendas acceden?*

¿a qué soluciones pueden acceder las familias allegadas de ingresos bajos y medios?

84 mil familias
de ingresos bajos

104 mil familias
de ingresos medios

2 a 3 dorm.
tienen las viviendas entregadas

1 o más dorm.
tienen las viviendas entregadas

*¿a qué tipo
de vivienda acceden?*

60% hogares
unipersonales o uniparentales

26% hogares
unipersonales o uniparentales

*¿a cuántas
viviendas acceden?*

¿a qué soluciones pueden acceder las familias allegadas de ingresos bajos y medios?

84 mil familias
de ingresos bajos

104 mil familias
de ingresos medios

2 a 3 dorm.
tienen las viviendas entregadas

1 o más dorm.
tienen las viviendas entregadas

*¿a qué tipo
de vivienda acceden?*

Considerando los últimos 5 años

2.7 mil
subsídios pagados prom. / año

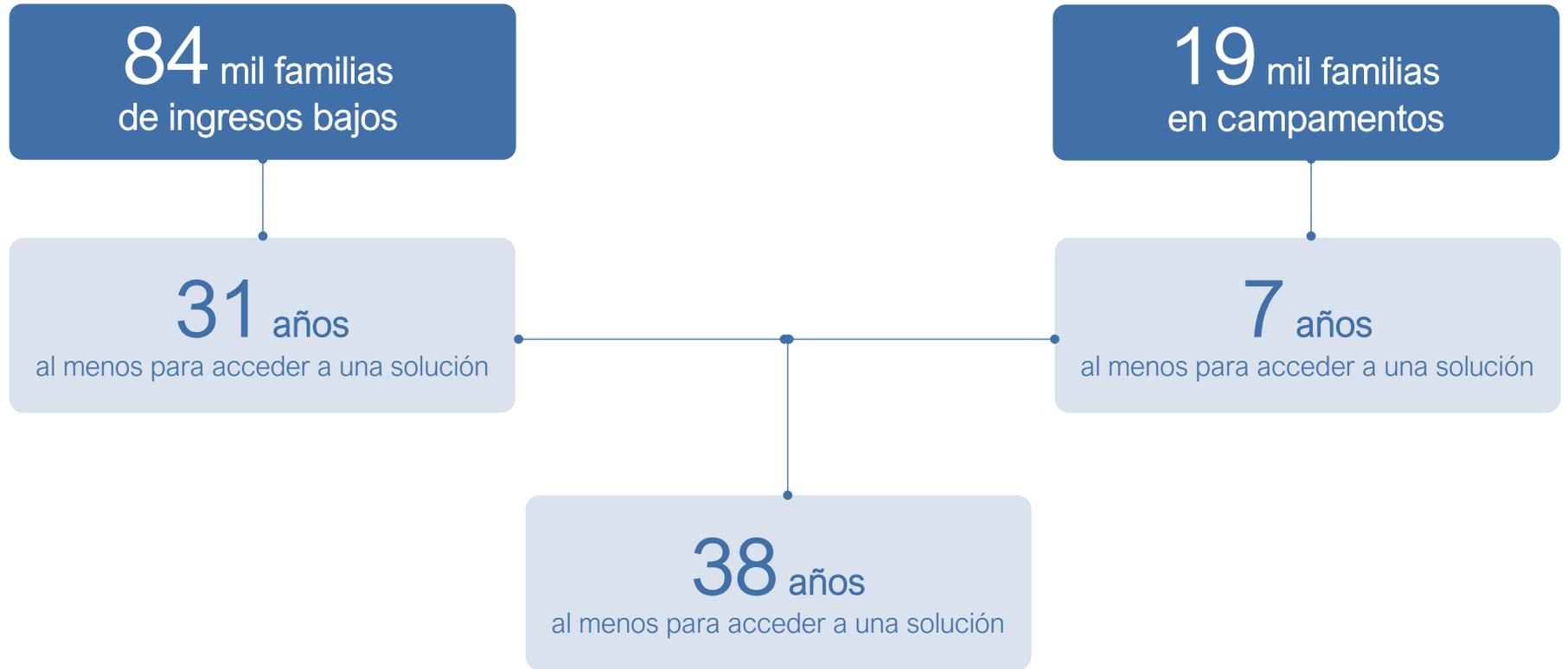
6.2 mil
subsídios pagados prom. / año

*¿a cuántas
viviendas acceden?*

¿a qué soluciones pueden acceder las familias allegadas de ingresos bajos y medios?



¿a qué soluciones pueden acceder las familias allegadas de ingresos bajos y medios?



Algunas consideraciones económicas-financieras para el mercado inmobiliario

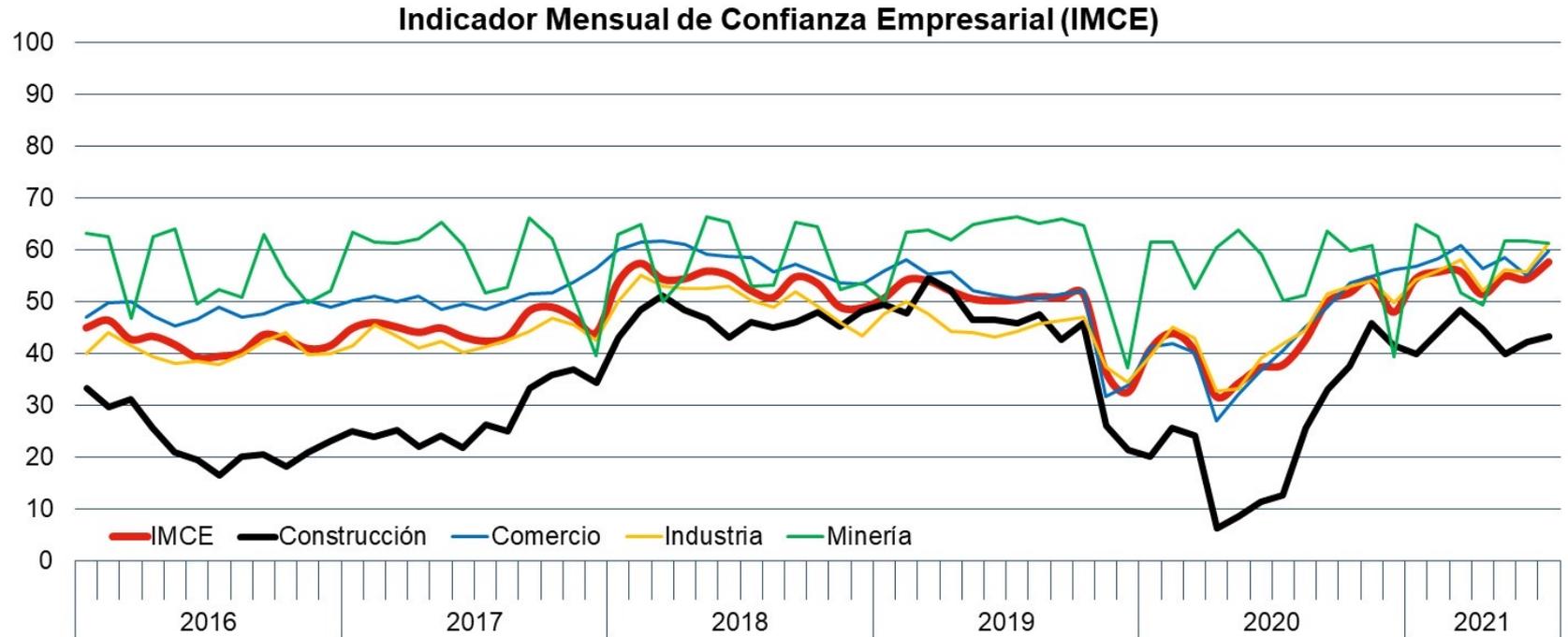
Eliminación del CEEC:

A nivel nacional se estima que en un año normal, en términos promedio se venden cerca de **126 mil viviendas** (suma total de filas A, B, C y D), lo que implicaría que el Crédito Especial para Empresas Constructoras (CEEC) aplica para el **92% del mercado de viviendas en todo el país**, o en otras palabras, eliminar este beneficio tributario, afectaría sin duda a una gran porción de familias que pretenden acceder a una solución habitacional, pues el precio de las viviendas automáticamente se incrementaría en cerca de 12%.

	Promedio 2010-2019	Dato 2020	% bajo el promedio
Viv. sec. vulnerables	36.307	27.706	-24%
Viv. sec. medios	31.798	23.714	-25%
A Total viv. con subsidios	68.105	51.420	-24%
B Total <2200 UF sin sub.	21.285	8.136	-62%
C viv. entre 2000 - 4500 UF	26.384	28.199	7%
D viv. > 4500 UF	10.586	11.957	13%
Total de viviendas	126.360	99.712	-21%
	92%	88%	

CONFIANZA EMPRESARIAL:

Confianza en el sector empresarial se mantiene en positivo, motivado principalmente por la minería y los rubros industrial y comercial. Sector Construcción sigue siendo el más pesimista.



SE RELAJA LA RESTRICCIÓN BANCARIA:

Para segmento hipotecario: oferta de crédito menos restrictiva pero demanda más débil desde que comenzó el año. Para crédito comercial (inmobiliarias y constructoras) se mantienen restricciones y demanda más débil.

Figura 1: Cambio en la Oferta de Crédito (1)
(porcentaje del total de respuestas)

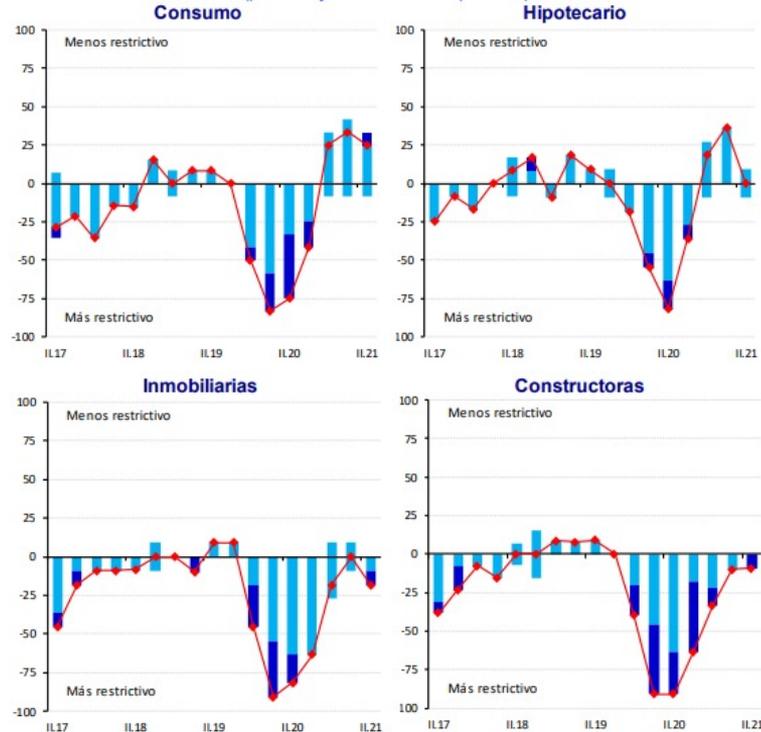
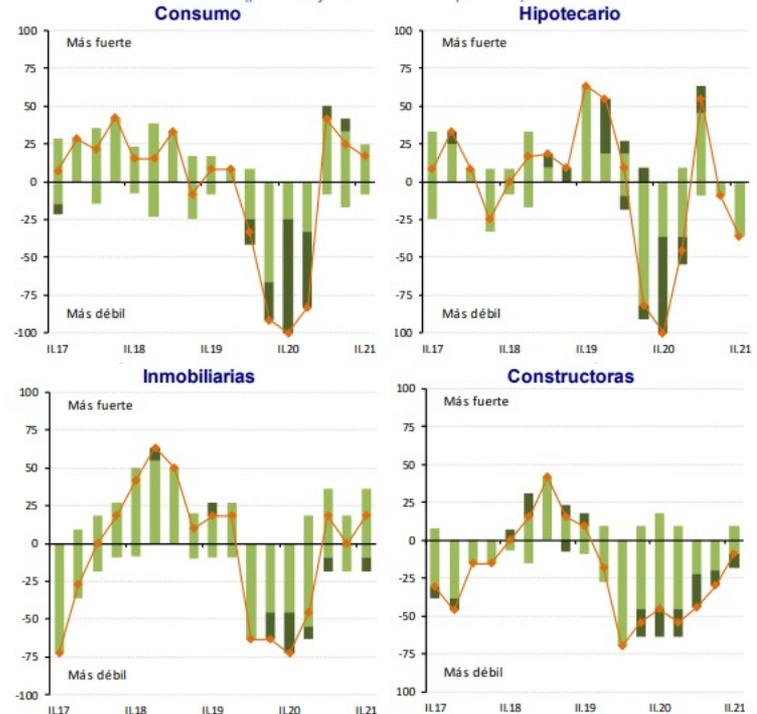


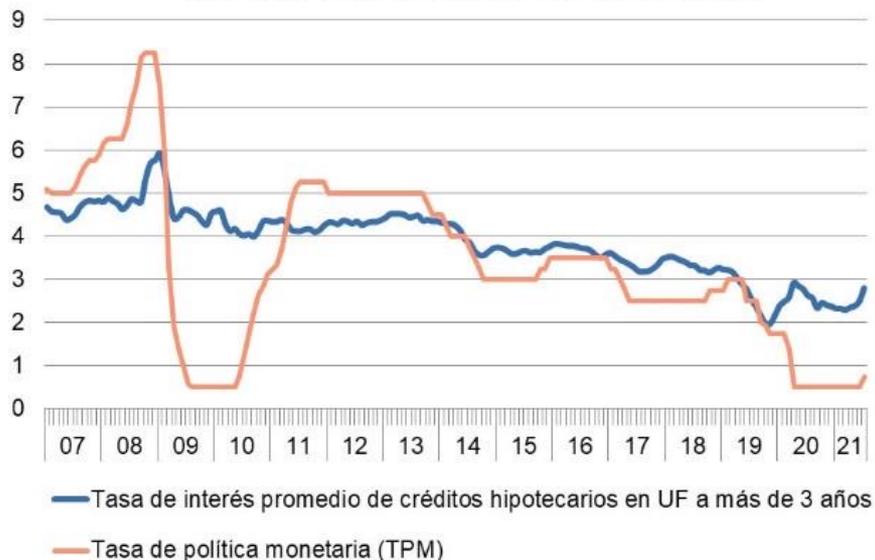
Figura 2: Cambio en la Demanda de Crédito (1)
(porcentaje del total de respuestas)



CONDICIONES FINANCIERAS ATRACTIVAS:

Las tasas de interés repuntaron significativamente tras el incremento de la tasa de referencia por parte de la autoridad monetaria, lo que podría en el corto y mediano plazo incrementar el problema de acceso a la vivienda, principalmente por acceso a financiamiento. Por su parte, las colocaciones hipotecarias se reactivaron en el último trimestre de 2020, tras un fuerte rezago a causa de la pandemia en el primer semestre.

COSTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA
Tasas en UF a más de 3 años. Cifras en porcentaje



Fuente: Banco Central

FLUJO MENSUAL DE COLOCACIONES HIPOTECARIAS
Miles de Millones de \$



Fuente: Banco Central

PROYECCIONES DE VENTA:

Esperamos una recuperación moderada en 2021 (31%, rango 16% a 50%), que dependerá de la evolución de la pandemia.



Fuente: CChC.

Fuente: CChC.

En conclusión...

1

Brecha insostenible entre demanda y oferta habitacional.

Generar nuevos mecanismos de financiamiento para las personas que necesitan una vivienda y ampliar las soluciones habitacionales para acortar la brecha de acceso a la vivienda.

2

Renovación de instrumentos públicos que brindan soluciones habitacionales

Optimizar la política habitacional adaptándola a las necesidades de los distintos tipos de personas y familias que conforman el déficit habitacional...

...Poner en marcha una potente política de arriendo social, como, por ejemplo, proyectos de arriendo protegido.

3

Concentración de problemas habitacionales con falta de oportunidades urbanas.

Planificar integralmente desarrollos de viviendas y crecimiento de la ciudad, acortando inequidades urbanas, logrando quitar presión al escaso “mercado de buen suelo”.

4

Recuperación del mercado inmobiliario

Se observa una notoria recuperación en la demanda a lo que la oferta responde en el mismo sentido; sin embargo, se debe tener en consideración temas como la eliminación del SEEC o el alza de la tasa de interés, como factores que pueden ralentizar este mejoramiento.

Situación de la vivienda en Chile

Principales drivers que dificultan el acceso a la vivienda
y una mirada al mercado inmobiliario en RM

Javier Hurtado · Gerencia de Estudios · Octubre 2021