



Sondeo reveló alta demanda por departamentos

Concepción: crece interés por viviendas pequeñas y disminuye venta de casas

Se observa una tendencia marcada hacia la adquisición de unidades en el rango que va entre las 2.000 y 3.000 UF, ubicadas cerca del centro urbano. Mercado inmobiliario local continúa en recuperación.

Por Diana Aros Aros
 diana.aros@diariosur.cl

Un nuevo Informe de Actividad Inmobiliaria analizó el mercado de viviendas del Gran Concepción, enfatizando en los datos de la comuna penquista. El reporte, elaborado por la Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Diseño de la Universidad San Sebastián (USS) y la empresa de valoración y consultoría inmobiliaria Tinsa, reveló una mejora en la venta inmobiliaria en la zona, mientras que el stock de viviendas ha mostrado fluctuaciones con una tendencia de estancamiento en los últimos trimestres. Así, se registraron 6.574 unidades disponibles, con una mayor concentración en departamentos (5.592) en comparación a la oferta de casas que representan sólo 982 unidades del total.

Las ventas de viviendas en Concepción están concentradas principalmente en el rango de 2.000-3.000 UF, con 61,7% de participación y representando 531 de las viviendas ofertadas. Lo anterior, según evidenció el estudio, muestra una inclinación hacia opciones que más accesibles para la clase media, puesto que los compradores buscarían un equilibrio entre ubicación, tamaño y precio.

Asimismo, el sondeo detalló que existe una demanda crecien-

41%
 de las ventas de viviendas en la zona corresponden a Concepción, con modelos tipo estudio o un dormitorio.

18
 unidades por mes ha sido el ritmo de venta en el último trimestre en el Gran Concepción, con una disminución del 10%.

6.574
 unidades disponibles registró el Gran Concepción en el último trimestre, según el informe Tinsa-USS.

te por viviendas más pequeñas, identificando un aumento en la construcción de viviendas de menor tamaño, particularmente departamentos de uno o dos dormitorios debido a la demanda de jóvenes profesionales y personas que buscan su primera vivienda.

CONECTIVIDAD Y SERVICIOS

Paola Figueroa, directora de ventas de Tinsa, explicó que "la principal fuerza que existe para esta demanda en el centro de la ciudad tiene que ver con la presencia de universidades y todos los servicios que se generan a su alrededor, como salud, alimentación y transporte. Además, en este perímetro se concentra una gran demanda laboral".

La ejecutiva detalló que, de las ventas totales, el 41% corresponde a Concepción, donde la tendencia es la adquisición de departamentos tipo estudio o de un dormitorio y un baño, concluyendo que "se trata de un perfil más universitario o familias jóvenes, privilegiando la ubicación y cercanía a sus actividades diarias".

A su vez, manifestó que existe una oportunidad de expansión en sectores como San Pedro de la Paz. No obstante, esta área enfrenta desafíos de infraestructura y saturación de la ruta 160, por ejemplo, lo que podría limitar el desarrollo inmobiliario.

"Los datos muestran un avance significativo de la verticalización, es decir, la vida en edificios en el mercado inmobiliario en esta área metropolitana de Concepción. Dicho fenómeno puede deberse a mayores precios en los suelos en todo el sistema, lo que deja fuera de mercado de las cla-



La oferta de departamentos registró 5.592 unidades en el Gran Concepción en el último trimestre.

• Expansión territorial

El sondeo dio cuenta de la oportunidad de expansión que tendría San Pedro de la Paz para el mercado inmobiliario. La mala conectividad sería la principal limitación.

ses medias los extrarradios, y que, en otras ciudades, responde a una lógica de contra urbanización propia de zonas de alta congestión en las vías estructurantes", indicó Carlos Aguirre, investigador de la USS.

VENTAS POR PROYECTO

A lo anterior, se suma que actualmente el mercado inmobiliario local se encuentra en un período de recuperación en el cual destaca la venta de departamentos, pero con una notoria disminución en las ventas de casas en algunas comunas. En la misma lí-

nea, el informe precisó que el ritmo de venta por proyecto en el Gran Concepción ha disminuido un 10% respecto al trimestre anterior, situándose en 18 unidades vendidas por mes, con una absorción del stock en torno al 15%.

En concreto, el mercado de departamentos tuvo una velocidad de venta por proyecto de 2,2 unidades por mes, disminuyendo un 4,4% en relación al trimestre anterior. En el mercado de casas, la velocidad de venta por proyecto alcanza las 0,7 unidades por mes, disminuyendo un 36,4% en relación al trimestre anterior.