



EL CENTRO DE CHILLÁN SE ESTA VOLVIENDO UN ÁREA CON LOCALES VACÍOS DEBIDO A UNA SERIE DE DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LOS EMPRENDEDORES. LA INSEGURIDAD TAMBIÉN INFLUIRÍA EN LA SITUACIÓN.

Arriendo de locales comerciales ha experimentado una caída del 30%

CHILLÁN. *Los altos costos de arriendo y las dificultades para instalar un negocio han provocado un aumento en los locales vacíos. Corredores advierten que los valores han bajado hasta un 40%.*

XXXXXXXXXXXXX
 ciudades@mercuriovalpo.cl

Cada vez es más común ver en el centro de Chillán letreros de “se arrienda” en locales comerciales que no logran encontrar ocupantes.

Uno de los principales factores es el alto costo de los arriendos, lo que dificulta la instalación y sostenibilidad de nuevos negocios. De acuerdo con agentes inmobiliarios, la disminución en los valores ha sido significativa, llegando a un 30% o 40%, pero sigue sin ser suficiente para revertir la crisis.

“Los arriendos han bajado entre un 30% y un 40%, y aun así, hay una gran cantidad de locales desocupados. En la calle Constitu-

ción, entre 5 de abril y Arauco, los valores oscilan entre los 6 y 8 millones de pesos. Desde Constitución hasta Arturo Prat, hay al menos seis locales vacíos debido a los altos costos”, explicó Gastón Sepúlveda, corredor independiente de S&S Propiedades.

Sepúlveda también señaló que la situación es notoria en el Paseo Arauco, donde al menos ocho locales permanecen en arriendo sin éxito.

ALTOS COSTOS Y BARRERAS

Uno de los principales obstáculos para quienes desean instalarse en el centro de Chillán es el costo total de inversión inicial. “Existen locales de 500 metros cuadrados cuyos dueños no están

dispuestos a reducir el precio de arriendo, que ronda los 8 millones de pesos. A esto se suma la comisión, la adecuación del espacio y la implementación del negocio, lo que fácilmente puede requerir una inversión mínima de 80 millones de pesos. Además, hay que considerar los primeros tres meses críticos, donde el locatario no recibe ingresos”, explicó Sepúlveda.

Por esta razón, muchos emprendedores han optado por trasladarse a otros sectores de la ciudad, donde los valores son más accesibles.

María Graciela Fuentes, de MGF Propiedades, confirmó esta tendencia y destacó que la baja en la demanda de arriendos en el centro es evidente. “Hoy, los negocios

que aún se atreven a arrendar en el casco comercial son los más valientes. Un emprendedor puede intentarlo durante cinco o seis meses, pero si no funciona, cierra con una enorme pérdida. Esto se hizo muy evidente en 2024”, comentó.

Fuentes agregó que, además del alto costo, otro factor que desmotiva a los emprendedores son las exigencias para obtener patentes comerciales y los extensos plazos para comenzar a operar. “Antes, recuperar la inversión de un negocio tomaba cinco años. Hoy, ese modelo cambió por completo. En muchas ciudades hay cientos de locales vacíos, lo que demuestra que esta crisis se veía venir”, afirmó.

NEGOCIOS QUE RESISTEN

En este complejo panorama, algunos rubros han logrado mantenerse, mientras que otros han desaparecido rápidamente. “Las farmacias y los servicios de salud son los que mejor resisten. En cambio, las tiendas y boutiques abren por un tiempo y luego cierran. Los restaurantes también han tenido que ajustar sus horarios por la inseguridad; muchos cierran entre las 18:00 y 19:00 horas, lo que impacta en la actividad económica”, explicó Fuentes.

SALAS Y CESANTÍA

Desde la Cámara de Comercio de Chillán reconocen que existe una alta demanda de locales comerciales, pero advierten que algunos sectores

han sido distorsionados por la llegada de salas de juegos, las cuales pagan arriendos muy elevados. “Las salas de juegos han alterado el valor de los arriendos en el centro de la ciudad, ya que pagan cifras muy altas. Esto perjudica a quienes buscan instalar un negocio formal”, señaló Alejandro Lama, presidente de la Cámara de Comercio de Chillán. El dirigente agregó que algunas áreas, como el Paseo Arauco, han sido afectadas por el tránsito vehicular suspendido, lo que ha provocado un deterioro comercial. “Los negocios que no funcionan terminan cerrando. Los arriendos siguen con una oferta elevada, hay mucha cesantía y gran parte del comercio es informal”, concluyó. ☞