



FOTOS: CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN ARAUCANÍA.



Eduardo Henríquez Ormeño
eduardo.henriquez@australtemuco.cl

El rubro de la construcción ha entrado en un nuevo ciclo postpandemia en el Gran Temuco. Todo indica que el surgimiento de centros comerciales y/o strip center's es una realidad en desarrollo motivada por la demanda de los propios usuarios, como una forma de mitigar la vialidad, de equipar a los macrosectores y de dar respuesta a la expansión de grandes cadenas, todo ello empujada por la banca.

Así lo creen los directivos del capítulo Araucanía de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), para quienes se trata de un ciclo constructivo que parte en la postpandemia y que requerirá del criterio de los socios para no llegar a un desajuste entre la oferta y la demanda, como ya ocurrió en el Gran Santiago.

Con proyectos en curso y en carpeta, este nicho se concentra hoy día, especialmente, en barrios del sector Poniente, Labranza y Fundo El Carmen, donde, por ejemplo, existe una obra que considera una tienda ancla y 34 locales para una primera etapa, en la intersección de Simón Bolívar con Martín Lutero, y mencionan la futura

Ciclo constructivo tiende al desarrollo de **centros comerciales en Temuco**

Si bien el desarrollo inmobiliario se ha visto afectado en los últimos dos años, para el capítulo Araucanía de la Cámara Chilena de la Construcción este sigue siendo el principal motor de la industria. Sin embargo, los directivos locales reconocen el surgimiento de otros proyectos, particularmente, centros comerciales o strip center's que representan un nuevo ciclo y negocio para el sector; obras que se concentran especialmente en el sector Poniente, Fundo El Carmen y Labranza dentro del Gran Temuco.

construcción de una filial de supermercados El Trébol en Fundo El Carmen, obra que tiene asociado un strip center.

Sin un catastro detallado para compartir, los ejecutivos regionales de la Cámara reparan en el hecho de que se trata de un "ciclo dinámico interesante" que responde a un fenómeno que se explica al mirar el comportamiento del comercio en el pasado dentro de la reali-

dad país.

Así lo cree el presidente de la CChC Araucanía, Lorenzo Dubois Herrera, quien recalca que si bien en los últimos dos años el desarrollo inmobiliario se ha visto un poco afectado producto que el alza de la vivienda se desacopla de la realidad de los salarios, este aún sigue siendo el factor que empuja a la industria.

"Hoy, se ha dado la tenden-

cia que ha aparecido un nuevo formato de centros comerciales. En los años 80 estábamos acostumbrados a ir al negocio del barrio para hacer compras puntuales, mientras que al llegar a los 90 la experiencia fue concentrar los servicios en el formato de centros comerciales y los primeros mall, donde gran parte de los negocios chicos fueron siendo absorbidos. Ahora, durante la pandemia,

por resguardo sanitario, la población prefirió evitar las concentraciones y eso hizo que comenzara un nuevo ciclo tendiente a privilegiar los servicios en los respectivos barrios. Entonces, nuevamente, el comercio se desagrega, lo que no significa que pierda fuerza un mall, pero aparece con nueva fuerza un brazo adicional representado por estos strip center's", detalla.



(viene de la página anterior)



GONZALO ARRIGORRIAGA Y LORENZO DUBOIS HERRERA.

Respecto a lo que motiva y permite este tipo de desarrollos, Dubois argumenta que lo primero es la necesidad de los usuarios de resolver sus necesidades de consumo en su propio sector, situación empujada por las complejidades viales, de allí que se privilegie un servicio cercano, de calidad y fácil acceso. "Otro factor que incide aquí es el hecho que muchas personas han decidido emprender un negocio y el hecho de generar esta oferta por parte de los desarrolladores inmobiliarios permite mayores opciones de infraestructura y ubicación, sin tanto riesgo y con mejores condiciones de seguridad", comenta.

El presidente del Comité Inmobiliario de la CChC Araucanía, Gonzalo Arrigorriaga, agrega que en este ciclo hay dos líneas que van articulando el modelo de negocio.

"Si bien baja un poco la demanda habitacional, las inmobiliarias empiezan a pensar el desarrollo de sus proyectos y aunque es más difícil conseguir el financiamiento, se abre esta necesidad de contar con un microcomercio, que además, como dice Lorenzo, colabora con el desarrollo de emprendedores; pero no deja de ser un ciclo, una tendencia temporal".

El desarrollo de este tipo de construcciones, comenta Dubois, tiene precedentes recientes en el Gran Santiago. "Hace un par de años empezaron a aparecer los *stip center's*, que se fueron levantando en terrenos bien ubicados que podían haber estado sin movimiento

inmobiliariamente hablando por 5 ó 10 años. El fenómeno se da, pero como todo en la vida requería buscar un equilibrio, porque llega un momento en que se produce una sobreoferta. Entonces, dentro de la Región, debemos observar dicha experiencia y poner cuidado para no incurrir en la misma dinámica, y no sobrecolmar la oferta".

En el Gran Temuco, explica Gonzalo Arrigorriaga, lo que han hecho los desarrolladores es identificar los sectores para este tipo de servicios sobre la base de la densidad poblacional y el flujo.

Otro factor que clave para este ciclo, acota el presidente de la cámara, es el de la expansión que están experimentando grandes cadenas, a lo que se suma la banca, que se ha mostrado llana a explorar este tipo de financiamientos y de buena manera.

"Creemos que en estos momentos este tipo de desarrollos genera una suerte de win win o ganar ganar, donde los beneficiados son la población residente de los sectores escogidos para las iniciativas y los desarrolladores inmobiliarios", acota el dirigente.

PROYECCIONES

En cuanto a las proyecciones para el gremio en el año 2025, el presidente de la Cámara Chilena de la Construcción Araucanía, declara que existe podría ser un año de recuperación y nuevo impulso.

"Para nosotros hubo un peak en 2021 y 2022. Después,



EL DESARROLLO INMOBILIARIO AÚN ES EL EJE CENTRAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.



LA CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN ARAUCANÍA TIENE ALTAS EXPECTATIVAS PARA 2025.



el 2023 y 2024 la tendencia fue a la baja. Y ahora, el año 2025, creemos que debiese estabilizarse y debiéramos recuperar un ritmo de crecimiento nuevamente; esto a través de la inversión pública, en cuando a la infraestructura vial. Es importante que dicha inversión cobre protagonismo".

En tanto, como el tema habitacional que se divide en privado y público, acota Dubois, "observamos que el sector público está firme y, probablemente, exprese un crecimiento en este sentido mediante los

distintos decretos sociales que hay. Mientras que el sector privado, si bien se está viendo más afectado, tiene esperanzas al considerar las noticias positivas, porque en febrero fue ingresado un proyecto de ley que busca bajar la tasa de interés del crédito hipotecario en un punto porcentual".

¿Qué significa esto? el dirigente explica que hoy tenemos un promedio de 4,4% en la tasa de interés, lo que considera una tasa razonable, y el proyecto de ley, "que ojalá salga entre abril o mayo, haría que la tasa

baje a un promedio de 3,4%, mediante a un incentivo directo del Estado para subsidiar la tasa en 0,6% base y el otro 0,4%, a través de una garantía estatal, lo que va a permitir que se concentre esa rebaja. Esto significa que muchas personas que hoy no alcanzan este crédito podrán hacerlo".

En otras palabras, comenta el ejecutivo, este eventual escenario permitirá dar movilidad para la industria, sobre todo, a la inmobiliaria privada.

"Es una buena señal la que impulsa este gobierno. Y espe-

Desarrollo

● "El desarrollo inmobiliario es el que más aporta a la industria de la construcción. Si bien se ve un poco afectado en este período producto que el alza de la vivienda se desacopló de la realidad de los salarios, igual sigue siendo la niña bonita o el factor que empuja a la industria", comenta Lorenzo Dubois Herrera, presidente regional de la CChC.

ramos se lleve a cabo", acota, porque dicha condiciones darían un nuevo impulso y significaría comenzar a salir un período de contracción.

Gonzalo Arrigorriaga, por su parte, se muestra más cauto y advierte que habrá que insistir en la generación de otros instrumentos para mover al sector. "Igualmente, creo que es necesario seguir presionando para que se sigan haciendo cosas, porque si bien como industria hemos sido resistentes a las alzas, a las condiciones restrictivas de la banca o otros factores adversos, debemos seguir proponiendo otro tipo de estrategias o soluciones para que bajen las restricciones bancarias, ya que la demanda habitacional sigue creciendo y las proyecciones al año 2030 son de 3 millones".

Para ambos directivos, en esta nueva etapa y observando el comportamiento de las nuevas generaciones frente a la opción inmobiliaria, es necesario educar financieramente a las personas. "Es una tarea que debemos hacer entre todos. Antes se veía la vivienda como una adquisición para vivir toda la vida. Hoy, la gente joven tiene menos apego y dice no necesitar la vivienda. Sin embargo, esta se convierte en un instrumento de inversión, de fácil acceso y frente al cual no existe otro instrumento que se le iguale, donde el usuario pone solo el 20% y el banco financia el 80% restante".

Entre el ciclo constructivo que permite hoy el desarrollo de centros comerciales, el surgimiento de propuestas legales que podrían afirmar al sector y emana la necesidad de educar a la población en materia de inversión inmobiliaria, bajo este panorama Temuco y la Región siguen creciendo de cara a un 2025 que genera expectativas para el sector. **CS**