

Erwin Schnaidt
 erwin.schnaidt@diariollanquihue.cl

Informe del mercado inmobiliario local arroja signos de estabilización

SEGUNDO TRIMESTRE. Informe de Actividad Inmobiliaria Tinsa-USS analizó la actualidad en Puerto Varas, Puerto Montt y Osorno. Entre ellas, la capital regional muestra los mejores resultados.

La estabilización del mercado inmobiliario de Puerto Montt, Puerto Varas y Osorno, reveló un informe que presentó ayer la Universidad de San Sebastián (USS) sede de la Patagonia.

El decano de la Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Diseño de esa casa de estudios superiores, Drago Vodanovic, afirmó que ese documento da cuenta del mantenimiento tanto en la oferta como en las ventas de viviendas nuevas (departamentos y casas), conforme a las cifras obtenidas durante el segundo trimestre de 2024.

El informe de actividad inmobiliaria, que desarrolló la USS con la empresa Tinsa, expuso que entre los meses de abril, mayo y junio pasados, se contabilizó 93 proyectos en oferta, afianzándose en el rango de 80 a 100, lo que se condice "con una baja en los proyectos nuevos y asimismo un ajuste de mercado con miras a no generar una sobreoferta de viviendas nuevas", se expone.

De ese total, 47 corresponden a Puerto Montt; y, 23 tanto para Osorno y Puerto Varas.

Mientras que el stock ofertado en el segundo trimestre de este año, anotó un retroceso de un 6,4% respecto al periodo anterior (3.662), con 3.426 unidades, de las cuales 1.747 son de Puerto Montt; 1.105 de Osorno y 574 de Puerto Varas.

En cuanto a las ventas, también se concentran en la capital regional, con 222, un 12,71% del stock. En Osorno registraron 120 (10,86%) y otras 50 (8,71%) en Puerto Varas, lo que sumó 392 unidades (11,4%), con una caída de -0,5% respecto al periodo anterior (390). Pero, la mayor baja fue la de Osorno con -9% (13) en relación al trimestre anterior.

El ritmo de ventas se sitúa entre 0,7 a 1,5 por día, con lo que el informe concluye que los meses para agotar el stock durante ambos trimestres es mayor en Puerto Varas (21,3), lo que explica porque "una buena parte de las viviendas

ofertadas tienen como fin ser una segunda residencia".

Para el caso de Puerto Montt, esa estimación es de 14,3 meses y, para Osorno, de 17,2 meses.

Al revisar la superficie media de departamentos, los más amplios están en Puerto Varas, con 77,8 m²; los de Osorno y Puerto Montt son de 57,4 y 59,7 m², respectivamente.

Los precios más altos medidos en UF/m² también aparecen en Puerto Varas, en torno a 90; en cuanto a Osorno y Puerto Montt, se acercan a las 60 UF el metro cuadrado.

ESTANCAMIENTO

Respecto de esta estabilización, Vodanovic opinó que "puede ser positivo desde una perspectiva de que no estamos entrando en una crisis, o profundizando en alguna crisis, porque sabemos que el desarrollo inmobiliario ha estado complicado en el último tiempo. Pero, también nos habla que no hay una mejora. Estamos en un estado de cierto estancamiento, que vale la pena revisar".

Respecto del comportamiento del mercado en esas tres ciudades, expuso que Puerto Montt "se lleva la mayor cantidad de oferta y también la venta de viviendas".

Sobre el caso de Puerto Varas, donde se habló en algún momento de un "boom inmobiliario", Vodanovic dijo que notaron "una diferencia en la oferta, que se ve condicionada



DRAGO VODANOVIC SE ENCARGÓ DE PRESENTAR AYER EL INFORME DE LA UNIVERSIDAD SAN SEBASTIÁN Y TINSA.

por la oferta de la segunda vivienda, que condiciona (al alza) los precios; las características y cantidades de esta oferta; y también la venta", que se manifiesta más lenta, "obviamente, condicionada por los precios y por el tipo de vivienda que se ofrece. No es una vivienda muy popular, que se acceda fácilmente como vivienda social o de menor valor".

Sobre la capital regional, expuso que "es donde hay mayor oferta, más proyectos y más unidades de vivienda. Ha experimentado una estabilización completa de sus ventas, que no es negativa, pero tampoco muestra una mejora".

Sobre Osorno, opinó que su situación es similar a la de Puerto Montt, donde "se vende aproximadamente la mitad de lo que se vende acá".

EN BLANCO Y VERDE

El académico investigador Carlos Aguirre, de la Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Diseño, sostuvo que tras analizar el estudio aparecen tres aspectos de interés, como el menor valor del metro cuadrado en Puerto Varas, "que responde a un cambio desde vivienda que se ofertaba terminada, a una vivienda que se oferta en blanco o en verde".

vienda que se oferta en blanco o en verde".

También mencionó la variación entre los ingresos familiares y los de la vivienda, indicador que destacó por primera vez se calcula a nivel regional y comunal y que establece cuántos sueldos se requiere para acceder a una vivienda nueva. "En abril, Puerto Varas estaba al nivel de Palo Alto, en California. Pero la buena noticia es que va a la moderación".

Advertió que en Puerto Varas se está llegando al más alto nivel y que "ahora vamos a empezar a tener un proceso de asequibilidad, asociado principalmente a los créditos". Agregó que hay un cambio en el tipo de vivienda en venta. "Ya no se está vendiendo con entrega inmediata, sino que en blanco o en verde, lo que demuestra que hay demanda".

De las casas y departamentos disponibles en la "Ciudad de las rosas", un 62% (325) son proyectos en blanco (fase de plano), 36% (187) en verde (en construcción) y solo el 2% (12) son obras finalizadas.

VIVIENDA SOCIAL

Para Claudio Sepúlveda, presidente de la sede Puerto Montt

de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), este informe dio cuenta del momento del negocio inmobiliario.

Hizo mención al tiempo promedio para la venta, que en Puerto Montt es de 1,5 unidades al mes. Expuso para un proyecto de 100 viviendas, con un 30% vendido, las 70 restantes podrán venderse en 4 años. "¡Eso es horrible!", exclamó.

El líder gremial observó que los indicadores "van todos a la baja" y que "es obvio" que baje el stock ofertado, ya que no hay proyectos nuevos.

Ese, agregó, es el efecto a corto plazo; pero que en la proyección del tiempo vislumbra pocas posibilidades para otro desarrollo. "Si vendes el proyecto en 4 años. Así, no hay renovación, no vas a invertir nuevamente, no vas a generar empleo ni actividad económica".

Precisó que ese panorama no se advierte en los proyectos del sector público, con subsidio del Estado. "Es el lado privado el que está complicado".

Sepúlveda aseguró que el sector construcción "se está sosteniendo exclusivamente por la vivienda social. Pero, se ven pocos edificios del sector privado en construcción".

Reporte trimestral

● El Informe de actividad inmobiliaria Tinsa-USS "busca posicionar una discusión sobre políticas públicas, en el entorno inmobiliario de vivienda en el país", expuso Vodanovic, quien agregó que se realiza en diferentes regiones. Admitió que esperan tener reportes trimestrales para "mostrar avances y cómo se va desarrollando el entorno inmobiliario de nuestra región y provincia. La idea es hacer una discusión en base a datos, a informaciones. Por eso hay un trabajo que se hace con nuestros investigadores".