

DF

DIARIO FINANCIERO®
EDICIÓN
ESPECIAL

TENDENCIAS

INMOBILIARIAS

Los factores que marcarán a la industria en el segundo semestre

PÁG. 32

Las estrategias de las inmobiliarias para impulsar las ventas

PÁG. 36

La nueva ola de inversionistas en regiones

PÁG. 38



MENOS RESTRICCIÓN DE FINANCIAMIENTO Y NUEVOS PROYECTOS: LOS TEMAS CLAVE PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

Si bien la industria inmobiliaria fue una de las más golpeadas luego de la pandemia y el estallido social, el sector sigue buscando la fórmula para avanzar en el camino de la recuperación, fomentando la venta y el desarrollo de nuevos proyectos.

Según el Informe del Sector Inmobiliario en el Gran Santiago, elaborado por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas exhibió en marzo de este año un aumento de 18% respecto de marzo de 2022, pero con un ritmo de comercialización que sigue siendo más lento que los promedios históricos.

“En estos momentos estamos viendo un quiebre en la tendencia, con mejora en ventas y aumento de las cotizaciones por vivienda, tanto para vivir como para invertir”, explica Ana María del Río, gerente comercial de Siena Inmobiliaria, quien atribuye esto a un escenario que se configura con más certezas, donde el nuevo proceso constituyente ha logrado establecer un clima de tranquilidad ante los consensos alcanzados por el Comité de Expertos.

“Esto puede ser un factor clave que comience a dinamizar al sector inmobiliario, hoy muy golpeado por la incertidumbre. Una economía más estable puede aumentar el interés de compra por parte de inversionistas y usuarios finales”, asegura Sergio Correa, geren-

Tras meses sin lograr mejoras en las ventas, los expertos proyectan que el nuevo ambiente constitucional, una inflación más controlada y la baja en las tasas para créditos hipotecarios deberían influir en una reactivación del mercado.

POR ANDREA CAMPILAY

te inmobiliario de Colliers.

Los expertos señalan que la industria aún se mueve con cautela principalmente en materia de nuevas inversiones. Pero, a pesar de esto, proyectan un segundo semestre marcado por menores restricciones a las líneas de financiamiento, un aumento de las ventas y, por lo tanto, un mayor ingreso de proyectos nuevos.

“Para este año esperamos terminar el ejercicio con ventas de viviendas nuevas cercanas a 45 mil unidades, donde cerca de 24 mil se gestarán en la Región Metropolitana y las otras 21 mil en el resto del territorio nacional”, detalla Fabián García, director general de Tinsa, haciendo énfasis en que la mantención del ritmo de ventas dependerá de las políticas monetarias que ayuden a frenar la inflación.

Crisis de las constructoras

En los últimos tres años, las empresas constructoras vienen atravesando una especie de “tormenta perfecta”, dada la vertiginosa caída de las

ventas, el alza de costos de los materiales, la extensión de plazos y restricción de créditos. Y la situación parece no amainar, con nuevas firmas que han solicitado su quiebra este año, a pesar de la esperada reactivación de ventas que se proyecta para el segundo semestre. “Lamentablemente estimamos que los procesos de quiebra pueden seguir”, adelanta Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers.

Además, los expertos anticipan que será una tarea difícil regresar a los niveles prepandemia. Sin embargo, dicen que se pueden tomar medidas para acercarse al antiguo escenario: “La banca debe flexibilizar las condiciones crediticias tanto para empresas como para personas naturales y la autoridad debe tomarse en serio la planificación urbana, permitiendo una densificación equilibrada, sobre todo en torno a los ejes estructurantes”, complementa Correa.

Asimismo, el nuevo escenario con el aumento de precio de las viviendas ha llevado a que muchos se inclinen por la opción de arrendar, mermando la demanda por nuevos proyectos inmobiliarios. “Se puede notar que el factor seguridad ha tenido

un fuerte impacto en la toma de decisiones de los arrendatarios, donde las comunas y sectores que se han visto más afectados por este tema han presentado mayor vacancia y, por lo tanto, mayor baja en los precios”, explica Luis Ignacio Montalva, gerente de Asset & Property Management de MQ Servicios Inmobiliarios.

Desafíos para la reactivación

Para Gleisner, uno de los factores a considerar en el camino de la reactivación es que “una persona con el mismo ingreso que el año 2019 podía comprar 50 m² de vivienda, hoy solo puede comprar de 25 a 30 m². Esta brecha solo se puede superar lentamente y afecta fuerte a los proyectos inmobiliarios futuros”.

Actualmente, cifras de la CChC indican que la venta de departamentos muestra un avance de 32%, mientras que la venta de casas continúa teniendo significativos rezagos. En este escenario, uno de los desafíos será generar proyectos que permitan mantenerse en el mediano y largo plazo. “Los factores que permitirían aumentar la oferta son reglas más claras para el otorgamiento de permisos de edificación y recepción, mayor apoyo de la banca y crecimiento económico”, concluye Gonzalo Sanhueza, gerente general de Inmobiliaria y Constructora Prado Verde.

18%

AUMENTÓ LA VENTA DE VIVIENDAS EN MARZO DE ESTE AÑO, SEGÚN LA CCHC.

A 78,6 UF/M²

LLEGÓ EL PRECIO PROMEDIO DEL MERCADO DE DEPARTAMENTOS EN LA RM EN 2022, TRAS SUBIR UN 3%, SEGÚN DATOS DE COLLIERS.



SI LA IDEA ESTÁ EN TU CABEZA. NO LE DES MÁS VUELTAS.

Porque cuando tu cabeza, corazón y guata te dicen que sí, es por algo.



EL RESPALDO
ES ÚNICO

Somos parte de **Empresas Corovessa**,
el grupo inmobiliario más
grande del país.



PRODUCTO
ATRATIVO

Nuestros proyectos cuentan con
una espacialidad y un interiorismo
codiciado por arrendatarios.



ASESORÍA
EXPERTA

Contamos con una asesoría
experta que te acompaña
en todo tu proceso de compra.

CONOCE MÁS



Pilares.cl/inversionistas

INVIERTE EN UN

pilares

DESAFIAMOS LOS M2

INVERTIR EN PROPIEDADES: ¿CONVIENE HACERLO HOY?

El alza de tasas, la disminución de las ventas y la creciente demanda de arriendos siguen configurando buenas oportunidades de inversión inmobiliaria. Las bodegas también son buena alternativa, ante la consolidación del comercio electrónico. POR AIRAM FERNÁNDEZ

Aunque el escenario inmobiliario sigue siendo complejo en el país, hay ventanas de inversión abiertas, unas con mejor vista que otras. Según los expertos, las opciones más convenientes del mercado hoy están en departamentos con entrega inmediata, proyectos multifamily y bodegas, y no deben ser desaprovechadas por aquellas personas que estén pensando en adquirir una propiedad y tengan la capacidad de hacerlo.

Natalia Cornejo, gerente de operaciones de Propital, observa un cambio de tendencia en el mercado y, por lo tanto, una oportunidad importante. "Venimos de un momento donde las tasas hipotecarias estaban súper altas y por lo tanto las inmobiliarias comenzaron a dar buenas ofertas y descuentos para paliar esa alza de tasas. Hoy ya se ve la reversión", comenta la especialista, a propósito de que durante mayo las tasas llegaron a 4,16%, su menor nivel desde enero del año pasado. "Estamos en un escenario donde los precios todavía están convenientes y hay facilidades de pago de pie porque las ventas no se han reactivado lo suficiente, pero las tasas están más económicas", añade. En ese contexto, dice que comprar con entrega inmediata sería una estrategia

más que acertada.

Una lectura similar tiene Claudia Zapata, gerente comercial de Paz Corp, quien observa "ofertas interesantes" en la industria en unidades de entrega inmediata.

El aumento de las tasas de interés, la inflación y las mayores restricciones hipotecarias han impulsado la demanda de los arriendos, y a ojos de Ariel Benzaquen, country manager de Cushman & Wakefield Chile, se trata de un escenario que ha otorgado una relevancia inusual al desarrollo de edificios multifamily, una tendencia que ya se está consolidando incluso en la zona oriente de la capital.

En el caso de las bodegas, el experto añade que la industria logística ha mantenido una prolongada vacancia cercana a cero y valores de arriendo al alza, lo que también hace que sean un refugio ante las volatilidades del mercado.

"Construir para arrendar se ha convertido en lo más conveniente", dice Benzaquen, una señal que los inversionistas no deben perder de vista.

Los más demandados

Además de la renta residencial, el auge del comercio

Las zonas que ofrecen mayor rentabilidad

Las comunas que tradicionalmente han entregado mayor rentabilidad como inversión inmobiliaria son las que tienen una amplia oferta de servicios y buena conectividad, especialmente aquellas que disponen de líneas de Metro. "Esto se traduce en una mayor demanda por arriendos en comunas como Santiago Centro, Ñuñoa, La Florida, Estación Central, Independencia y Macul, la que últimamente atrae un fuerte interés por la construcción de la futura Línea 8 del Metro", dice Claudia Zapata, gerente comercial de Paz Corp. Ariel Benzaquen, country manager de Cushman & Wakefield Chile, añade a la comuna de San Miguel como uno de los sectores que, junto a los demás, destacan por la baja vacancia y altos precios de arriendos respecto a los de venta, junto a precios de suelos más convenientes.

Cristián Martínez, CEO de Crece Inmobiliario, observa un aumento en la demanda por propiedades del sector oriente de la Región Metropolitana, especialmente por potenciales compradores "que están evaluando cómo sigue el escenario político, económico y social para embarcarse en una compra". Fuera de Santiago, también ve interés en Concepción.

En el mercado industrial, Benzaquen dice que las comunas más rentables siguen siendo Quilicura y Pudahuel.

electrónico ha posicionado a las bodegas entre los productos más demandados, señala Ariel Benzaquen: desde las mini hasta espacios logísticos. "Existen distintas escalas de activos asociadas a cada tipo de inversionista. Por

ejemplo, en ambos casos, tanto industrial como residencial, nos encontramos con un inversionista hormiga y a gran escala, con fondos de inversiones", acota.

Natalia Cornejo sostiene que en el rubro, los departamentos están

entre los favoritos de los inversionistas: "Hay mayor oferta en comparación a las casas, que también tienen un precio más alto y apuntan a un público que, en general, tiene un mejor perfil".

Desde Inmobiliaria Paz, Claudia Zapata observa que el 60% de la demanda actual corresponde a departamentos ya terminados o prontos a entregarse, de superficies menores a 50 m², es decir, unidades de uno y dos dormitorios. "Esto responde, principalmente, a que estas tipologías de menor metraje ofrecen mejor rentabilidad, ya que tienen una mayor demanda por arriendo, considerando la nueva conformación de hogares unipersonales o de solo dos personas", detalla.

Zapata añade que hoy, estos departamentos son adquiridos por distintos perfiles de inversionistas: jóvenes profesionales que están iniciando la construcción de un patrimonio, e inversionistas tradicionales que ven en la inversión inmobiliaria una alternativa segura y rentable en el tiempo.

En ambos casos, Cornejo dice que en la demanda influyen las facilidades para pagar el pie, más que el valor. "El hecho de poder pagar el pie en varias cuotas tiene mayor relevancia hoy para un inversionista", destaca, sobre otra señal que está clara en la industria.



PUBLIRREPORTAJE

NUEVO PROYECTO DE INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA PRADO VERDE:

Edificio Las Verbenas, todo lo que necesitas para vivir está aquí

En etapa de recepción final y pronto a estar disponible para Entrega inmediata, Edificio Las Verbenas destaca por su arquitectura y finas terminaciones. En una ubicación estratégica en la comuna de Las Condes, está a solo pasos de la futura estación de Metro Línea 7 en avenida Kennedy con Padre Hurtado, cercano a colegios, universidades y Mall Alto Las Condes, con rápido acceso a las autopistas y servicios de alto nivel en su entorno, atributos que favorecen la tranquilidad, las vistas y la vida de barrio.

“La principal motivación para lanzar este proyecto fue la experiencia de más de una década construyendo en el eje Padre Hurtado y Apoquindo. De hecho, es nuestro sexto proyecto en esa zona, lo que nos permite conocer las exigencias de los clientes, apuntando siempre a superarlas con detalles que marcan diferencia”, afirma Gonzalo Sanhueza, gerente general de Inmobiliaria y Constructora Prado Verde, empresa de reconocido prestigio en el rubro de la construcción y el mundo inmobiliario, formada por un equipo de profesionales del más alto nivel que son especialistas en su área.

Las Verbenas es un edificio con un entorno que asegura un estándar y calidad de vida

superior en Las Condes, con espacios de alto nivel arquitectónico y de diseño. “El sello distintivo de este proyecto es su arquitectura y finas terminaciones; la selección de materiales es una de las etapas más importante para Prado Verde, y su gran calidad se puede corroborar visitando los pilotos que se encuentran en el proyecto”, destaca el ejecutivo.

En una ubicación estratégica en Las Condes, Edificio Las Verbenas se encuentra a solo pasos de la futura estación de Metro Línea 7 que estará en Kennedy con Padre Hurtado, cercano a colegios, universidades y Mall Alto Las Condes, con rápido acceso a las autopistas y a los principales centros de negocios del sector oriente de la capital y a

todos los servicios básicos necesarios para un buen vivir.

Diseño, Seguridad, Calidad y Valor son los sellos distintivos de Inmobiliaria y Constructora Prado Verde, atributos que se reflejan fielmente en este nuevo proyecto.

Gonzalo Sanhueza complementa: “En Prado Verde creemos que el diseño y la calidad son fundamentales para entregar un departamento que no solamente satisfaga a nuestros clientes, sino que supere sus expectativas. Por ello no solo nos esforzamos en diseñar excelentes departamentos, porque además somos muy meticulosos en la selección de los materiales. Los invitamos a conocer los pilotos y corroborar estos atributos”.



Las Verbenas, confort y calidad de vida

- Edificio de 8 pisos
- 1 y 2 Dormitorios
- Cocina, comedor y estar diseñados para una mayor armonía y funcionalidad
- Elegante hall de acceso enchapado en piedra
- 2 ascensores de última generación
- Control de acceso y circuito de seguridad contra incendios
- Luz natural y distribución inteligente

Las Verbenas 8591 / Sector residencial en Las Condes
www.pradoverde.cl/proyecto/edificio-las-verbenas/
www.pradoverde.cl



LAS CONDES · VISITA PILOTO ÉXITO DE VENTAS

1 DORM.
 DESDE **UF 5.290***
 (Depto. n° 203)

2 DORM.
 DESDE **UF 6.990***
 (Depto. n° 205)

SÓLO POR JUNIO
DSCTO 15%
DEPTO CON PATIO



CONOCE EDIFICIO LAS VERBENAS Y TODOS SUS BENEFICIOS

TE APOYAMOS CON EL **10%** DEL PIE

GARANTÍA DE CESANTÍA

PAGA EL PIE HASTA EN **12** CUOTAS

¡ENTREGA INMEDIATA!

- 1 y 2 Dormitorios · Departamentos 1^{er} piso con jardín privado.
- Deptos. Dúplex con quincho privado en piso 7.

📍 LAS VERBENAS 8591 📞 9 9479 3730 - 9 5008 5385 🌐 www.lasverbenas.cl 📧 ventas@pradoverde.cl

Las fotografías, imágenes y textos en este mailing no constituyen necesariamente una representación exacta de la realidad, ya que fueron diseñados con fines ilustrativos. Esto en virtud de la ley N° 19.472. (*) Precios sujetos a disponibilidad. Bases de promoción ante notario Andres Felipe Rieutord Alvarado. Fecha de ingreso de publicación 29 / Mayo / 2023.



Prado Verde
 CONSTRUCTORA INMOBILIARIA

QUÉ ESTÁ HACIENDO LA INDUSTRIA PARA ATRAER NUEVOS COMPRADORES

Financiamiento e innovación son los puntos claves que las inmobiliarias están adoptando en sus estrategias para motivar a las personas a obtener su vivienda propia en el complejo escenario económico actual. POR PAULINA SANTIBÁÑEZ T.

En la actualidad, la industria inmobiliaria se encuentra en un escenario cambiante y sensible respecto a la demanda y la variación de los precios. Esto desde finales de 2021, con el deterioro del acceso a financiamientos, dice Daniel Serey, Chief Research Officer de Toctoc.

“Actualmente experimentamos el período más largo de contracción de venta inmobiliaria de la última década”, explica, sobre un contexto que está impulsando una serie de medidas por parte de la industria y las autoridades para acercar la opción de adquirir una propiedad a las personas.

Y, aunque podría esperarse una baja en los precios de las viviendas, esta proyección, a ojos de Luis Cavieres, gerente de inversiones Mutual de Seguros de Chile, sigue siendo difícil, ya que los precios aún no experimentan caídas sustanciales y, además, las tasas de financiamiento siguen elevadas en comparación a años anteriores, factor que está complicando a las inmobiliarias para atraer nuevos compradores.

Con este panorama, la industria se la ha arreglado para crear e innovar en diversas estrategias para captar clientes, o incorporar nuevos segmentos de compradores como los inversionistas, señala

Visibilizar la garantía estatal para acceder al 10% del pie de un activo, facilitar el pago del pie en cuotas o entregar tasas preferenciales en ciertos proyectos son algunas de las estrategias que deben tener el mayor foco, según los expertos.

Verónica Díaz, doctora en sistemas de ingeniería y académica de la Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI).

Asimismo, Luis Ignacio Montalva, gerente de Asset & Property Management de MQ Servicios Inmobiliarios, cuenta que algunos compradores están migrando a otras opciones del mercado, como el arriendo y el modelo multifamily, lo que se ha convertido en un incentivo para que el sector disminuya las exigencias de compras y refocalice sus estrategias de ventas.

Captando nuevos clientes

Antes de la contracción del mercado inmobiliario y los conflictos de financiamiento, la industria utilizaba diversas estrategias para captar nuevos clientes, como “ofrecer incentivos como bodegas gratuitas en la venta de departamentos”, dice Verónica Díaz. Sin embargo, para el panorama y los precios actuales, esto ya no es suficiente.

Por ello, Rodrigo Andrade, co-founder de Moov Media Group, subraya que hoy una

de las principales estrategias que las inmobiliarias deberán comunicar y visibilizar es la garantía estatal para acceder al 10% del pie de un activo inmobiliario. “Como este beneficio es transversal, las inmobiliarias que tengan un mejor fit entre sus segmentos de clientes y los proyectos que apliquen a las condiciones (por ejemplo, de menos de UF 4.500), tendrán una ventaja versus el resto”, explica.

Por otra parte, para Daniel Serey, la fórmula que más se está utilizando actualmente es la de “facilitar el pago de pie en cuotas”. Esto, según el ejecutivo de Toctoc, permite que los hogares puedan paliar el hecho de tener que contar con el 20% de ahorro del precio de la propiedad.

Otra técnica, según Luis Cavieres, es la entrega de tasas preferenciales en ciertos proyectos en que tengan alianzas con instituciones financieras, a lo que Luis Ignacio Montalva añade la entrega de “descuentos en las primeras mensualidades de hasta un 100% y una variedad de facilidades”.

Para Felipe López, gerente inmobiliario de Inmobiliaria Pilares, el éxito de estas estrategias estará marcado por la adaptación al cambio de la

industria y por saber leer a sus clientes, donde la adopción de tecnología está jugando un rol clave.

Verónica Díaz coincide y destaca, por ejemplo, la estrategia de implementar plataformas digitales y aplicaciones móviles para explorar propiedades en 3D, junto a su información detallada: “Es fundamental diferenciarse y destacar mediante la oferta de propuestas de valor únicas”.

Lo que viene

Para Daniel Serey, sin duda el principal desafío de la industria es desmitificar algunas ideas que se han establecido, como por ejemplo, respecto a las tasas hipotecarias porque, aunque están más altas que en otros años, “en términos históricos aún seguimos con tasas relativamente bajas y a plazos más largos”.

En este sentido, será fundamental que los clientes vean que la inversión en un inmueble sigue siendo un activo seguro en el largo plazo, dice Cavieres, quien visualiza que para el segundo semestre habrá cifras de crecimiento e inflación más estables, por lo que una propiedad seguirá siendo una buena alternativa de inversión.

“Hoy, vemos un buen camino hacia la recuperación con tasas más atractivas”, concluye López.

PUBLIRREPORTAJE

PROYECTO CON ENTREGA INMEDIATA DE INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA PROVIDENCIA:

Condominio Villarrica, una atractiva opción para vivir la belleza y tranquilidad del sur de Chile

Fundada en Temuco y con presencia desde Chillán hasta Osorno, Inmobiliaria y Constructora Providencia desarrolla proyectos residenciales de alta calidad, ubicados estratégicamente en los centros de las ciudades. En ese contexto, destaca su proyecto Condominio Villarrica, en esta hermosa ciudad de la Región de La Araucanía que va en franco crecimiento, lo cual lo convierte en una alternativa ideal para vivir e invertir.

La historia de Inmobiliaria y Constructora Providencia se remonta 20 años atrás, cuando nació como empresa constructora. Con el tiempo, empezó a incursionar en el negocio inmobiliario y se consolidó como referente en el sector. Su enfoque principal es la edificación en altura, orientados a clientes inversionistas, con ubicaciones estratégicas en cada ciudad.

Con más del 80% de sus proyectos situados en los centros urbanos, Inmobiliaria y Constructora Providencia destaca también por ofrecer a sus clientes la cercanía a servicios y una excelente conectividad. Desde estudios hasta departamentos de tres dormitorios, sus edificios residenciales brindan amplias opciones para satisfacer las necesidades de

los inversionistas en el sur de Chile. "Tenemos presencia en Chillán, Los Ángeles, Temuco, Villarrica, Osorno, también tuvimos presencia en Valdivia y hemos desarrollado más de 20 proyectos", señala Claudio Cataldo, gerente inmobiliario de Inmobiliaria y Constructora Providencia.

El ejecutivo agrega que "la gente está buscando tranquilidad, salir de Santiago, y el sur de Chile ofrece distintas alternativas. Ejemplo de ello es la zona de Villarrica, donde hay un hermoso paisaje y entorno, además representa una buena posibilidad de inversión. La comuna de Villarrica está con un crecimiento importante; por ejemplo, pronto se va a inaugurar el Hospital de Villarrica, donde trabajarán alrede-



dor de cinco mil personas, lo que da muestras de ser una región con mucha proyección".

En ese marco, uno de los proyectos insignia de la empresa es el Condominio Nueva Villarrica. Ubicado en esta hermosa ciudad de la Región de La Araucanía, este proyecto se encuentra disponible para Entrega Inmediata, a pasos del lago Villarrica y del Hospital, ofreciendo una combinación ideal entre ubicación estratégica, calidad de construcción y potencial de crecimiento.

El proyecto cuenta con modelos de departamentos entre 2 y 3 dormitorios que van de los 55,2 m² hasta 88,2 m². Todos los modelos incluyen terrazas espaciales pensadas para disfrutar de gratos momentos en compañía de

los que más quieres. A esto se suman los espacios recreativos: áreas verdes, piscina, sala multiuso con quincho y gimnasio equipado para compartir con tu familia y amigos.

Inmobiliaria y Constructora Providencia se enorgullece de su compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente. Su equipo de profesionales brinda asesoramiento integral durante todo el proceso de venta, ayudando a los inversionistas a tomar decisiones informadas. Además, ofrece un servicio de postventa eficiente y oportuno, asegurándose de que cada cliente tenga una experiencia satisfactoria.

Para obtener más información, visita www.iprovidencia.cl

Vive la **tranquilidad** que te ofrece *Villarrica*

CONDominio
NUEVA
VILLARRICA

2 • 3 DORMS
ENTREGA INMEDIATA

📍 COLO COLO 770, VILLARRICA

CONOCE TODOS NUESTROS PROYECTOS

WWW.IPROVIDENCIA.CL

PROVIDENCIA
INMOBILIARIA & CONSTRUCTORA

CONTÁCTANOS AL  +56 9 5179 4122



LA NUEVA OLA DE INVERSIONISTAS EN REGIONES

La importante cantidad de personas que decidió emigrar de Santiago tras el estallido social y la pandemia dio un impulso a la inversión inmobiliaria en regiones, cuyas ciudades ofrecen mejores precios y rentabilidades que los que se encuentran hoy en la capital.

POR FRANCISCA ORELLANA

Poco a poco, la inversión en bienes raíces se está diversificando, abriendo paso a una nueva ola de inversionistas interesados en adquirir departamentos para renta fuera de Santiago.

De hecho, la oferta de nuevos proyectos de departamentos crece más en regiones distintas a la Metropolitana. El reciente Informe Nacional Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción, arrojó que al primer trimestre de 2023 había una oferta de 77.396 departamentos nuevos en la zona central del país -que contempla las regiones de Valparaíso, Metropolitana, O'Higgins y Maule-, lo que implicó un crecimiento de 5% en relación al mismo período de 2022, y sin variación respecto al trimestre anterior. Sin embargo, los nuevos proyectos en la zona sur, incluidas las regiones del Biobío, Ñuble, La Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes, llegaron a 15.837, implicando un incremento de 30% en un año, y un 12% en relación al trimestre anterior.

"A nivel país, percibimos que los desarrolladores están volviendo a buscar opciones de crecimiento e inversión, y dentro de esto, ha

tomado mucha fuerza el interés por invertir en regiones", destaca Fernando Brain, jefe comercial de la Región del Biobío de Colliers, destacando un fuerte desarrollo de proyectos inmobiliarios residenciales y de multifamily.

Paola Figueroa, directora comercial de Tinsa, destaca que desde el estallido social hasta hoy, muchas personas han considerado buscar lugares para vivir en otras zonas del país, un gatillante para un fenómeno migratorio que, "de paso, llamó la atención de muchos inversionistas que apostaron por satisfacer esta nueva demanda".

Figueroa explica que los inversionistas optan por ciudades consolidadas o con proyecciones de crecimiento, con una buena infraestructura, comercio, diversos servicios, seguridad y una buena

conectividad, características que son las que busca la gente al emigrar de Santiago.

Las razones

Para Enrique Loeser, gerente comercial de Inmobiliaria Altas Cumbres, el fenómeno del teletrabajo, junto a las mejores condiciones de vida y la posibilidad de encontrar vivienda a un mejor precio y con más metros cuadrados (m²) que ofrecen las regiones, generaron "una demanda que muchos inversionistas hormiga, también en un contexto crediticio algo complejo para comprar, aprovecharon para atender a la creciente demanda de habitantes".

También está el factor de la rentabilidad. Fernando Slebe, gerente de Planificación Financiera e Inversiones en Patrimore, acota

Las ciudades más atractivas para invertir

Concepción, Puerto Varas, Talca, Villarrica, Puerto Montt, entre otras, están dentro de las ciudades más atractivas para invertir hoy. Reinaldo Gleisner, de Colliers, dice que Puerto Varas tiene una imagen de ciudad amigable y que tiene todo cerca, mientras que Talca "es una ciudad que ha tenido demanda por viviendas, y está a mitad de camino entre dos grandes urbes: Santiago y Concepción".

Paola Figueroa, de Tinsa, señala que en cuanto a proyectos nuevos que llegaron a regiones durante 2022, la zona norte captó un total de 94 iniciativas, mientras que la zona sur tuvo 131. En Temuco, un 32% de las unidades ingresadas fueron de dos dormitorios y dos baños, tipología que en Puerto Montt concentró un 40% de las unidades que ingresaron, "lo que está dando cuenta del enorme interés de inversionistas por captar propiedades en estas ciudades". Daniel Serey, de Toctoc, acota que en Antofagasta y Coquimbo es posible encontrar departamentos con una rentabilidad estimada cercana al 6%, similar a las comunas más rentables de Santiago: "Viña del Mar y Concón registran rentabilidades de 5%, mientras que en Concepción las rentabilidades bordean en promedio 4,8%".

que "los precios de los activos y bienes raíces en regiones fuera de Santiago pueden ser bastante más bajos por m². Y por otro lado, se paga un arriendo por m² mucho más interesante que zonas emergentes de la Región Metropolitana. Esto puede brindar a los inversionistas la oportunidad de obtener una mayor rentabilidad en sus inversiones".

En ese contexto, Daniel Serey, Chief Research Officer de Toctoc, explica que ciertas ciudades tienen mejores retornos que la capital. "Antofagasta, Coquimbo, La Serena, Viña del Mar, Concón y Concepción son las comunas que han tenido un mayor impulso en la inversión. Las rentabilidades en general en estas comunas son un punto superior al promedio en el Gran Santiago (4,2%), pero depende mucho del caso a caso y el tipo de vivienda", señala.

Esta oleada de inversionistas que están explorando el mercado en otras ciudades también genera beneficios para esos lugares. "Atender una creciente demanda de clientes en regiones repercute en aspectos como el empleo, la mejora en servicios, comercio e infraestructura, por ejemplo", indica Figueroa.





**MI PLAN
MI DEPTO.**

Las mejores condiciones
para tu inversión, las tiene
Inmobiliaria Paz

Cuenta hoy con nosotros y tendrás:

- Asesoría desde el día 1
- Libertad financiera
- Cero preocupaciones
- Los mejores proyectos en zonas de alta plusvalía

Tu depto. de 1 dorm. en **entrega inmediata**

Stgo. Centro

UF 2.390*

Independencia

UF 1.990*

Est. Central

UF 1.800*



Escanea y hablemos
por whatsapp

www.paz.cl

*Consulta bases legales de la promoción en cualquiera de nuestras salas de venta, de lunes a viernes de 11:00 a 14:00 y de 15:00 a 19:30 hrs.
Direcciones de nuestras salas de venta disponibles en www.paz.cl

SANTA • MARIA

8700

VITACURA • LO CURRO

DEPTOS & DÚPLEX

160 a 208 m² ÚTILES

Disfruta esta vista

DESDE TU TERRAZA EN INVIERNO

EN JUNIO TE REGALAMOS CORTINAS PLEGABLES
DE CRISTAL PARA TU TERRAZA**

 Vista al Cerro Manquehue

 Condominio cerrado

 2 Departamentos por piso

 Conectividad a Costanera Norte

 **DESDE UF 16.400***
ENTREGA INMEDIATA
CONSULTA POR PLAZO FLEXIBLE PARA ESCRITURAR

Av. Santa Maria 8700, Vitacura

 +56 9 3917 0170



IWOOD.CL  #WoodMoments

 IWOOD
INMOBILIARIA

GRUPO
NAHMÍAS

 /inmobiliariawood
 @inmobiliariawood



*Precio corresponde a departamento Peumo 21. Las imágenes son referenciales.

**Los deptos. adheridos a la promoción de regalo de cortinas plegables de cristal son: M92 – P61 Y Q51