

# ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS Y MÁS OPORTUNIDADES: LO QUE VIENE PARA LA RENTA RESIDENCIAL

Un año desafiante le esperaba al mercado de renta residencial al inicio de 2023, y lo ha sido, pero en los últimos meses las señales de recuperación también han sido claras. El más reciente reporte que BDO dedicó a este segmento indica que durante el tercer trimestre la ocupación régimen promedio aumentó un 0,8% respecto al segundo trimestre, llegando a 94,2%, y que, por otro lado, el canon promedio disminuyó 1,1%, mientras que el valor promedio total presentó una leve baja de un 0,3%, con un ticket de 11,03 UF por cada unidad de renta residencial.

“Los indicadores del tercer trimestre demuestran que la industria comienza a recuperarse, pues se observa una alta absorción de unidades y una estabilización en su ticket luego de cinco trimestres de baja.

Esto evidencia que el mercado multifamily continúa presentándose como una oportunidad para los usuarios frente a las condiciones actuales del mercado, lo que sin duda aumentará la actual demanda que existe en la renta residencial”, dice José Ignacio Carter, gerente de Real Estate de la firma.

Según ese reporte, la mayor concentración de unidades multifamily se mantiene en la comuna de Santiago. Después están Estación Central y San Miguel. Carter señala que uno de los principales factores que lo explican es la densidad y

**El mercado ha registrado positivas cifras, ha crecido y los indicadores son estables, en un año con presiones inflacionarias, lo que a juicio de los expertos demuestra su resiliencia y fortaleza para el próximo ejercicio.**

POR AIRAM FERNÁNDEZ

normativas de cada comuna, en un escenario donde el promedio de unidades por torre destinada a la renta residencial es de 231 departamentos. Otro factor que impulsa la ubicación de estos edificios, añade, es su cercanía al Metro.

Según datos de BDO, a la fecha han ingresado un total de 18 edificios y 4.894 unidades, y se espera el ingreso de al menos 10 edificios para este cuarto trimestre.

Juan Pablo Amenábar, gerente del área de Multifamily y HTL de Colliers, coincide en que 2023 ha sido un año de consoli-

dación para un segmento que ha tenido nuevos activos que han iniciado operación, con el desafío de colocación y tarifas que eso conlleva.

Aún quedan edificios en construcción próximos a entrega, dice Luis Ignacio Montalva, gerente de Asset y Property Management de MQ, quien acota que la competencia directa entre unidades nuevas y antiguas generó un ajuste de precios de unidades con alta desocupación. “La mayoría de las unidades nuevas o semi-nuevas mantuvieron sus precios o incluso en algunos casos subieron, por lo tanto, el tiempo de desocupación aumentó considerablemente. Esto obligó a las unidades nuevas a ajustar los cánones finales o bien entregar promociones para

competir con unidades más baratas”, explica.

## Tendencias 2024

Con todo, Amenábar lo proyecta como un mercado que seguirá siendo “sano” desde el punto de vista de los indicadores financieros. “La tendencia continúa a que sean activos cada vez mejor y más eficientes, lo que incide directamente en la calidad de vida de sus arrendatarios”, acota, sobre un mercado que durante los últimos tres años ha registrado, según sus reportes, un crecimiento anualizado compuesto de 34% en la cantidad de unidades, lo que demuestra su fortaleza al día de hoy.

Nicolás Herrera, head of Real Estate Research de Toctoc, espera que en 2024 la oferta

disponible se mantenga entre las 11 y 12 mil unidades y que los precios comiencen a estabilizarse. “Esto debiese ocurrir cuando la inflación entre al rango meta del Banco Central, en torno al 3%”, señala.

En tanto, Daniel Neiman, gerente general de Puntablanca Grupo Inmobiliario, proyecta una estabilización en los valores de arriendo hacia mitad de año, lo que permitirá avanzar a mejores cap rates, y añade que las restricciones de créditos hipotecarios, altas tasas de interés, dificultad para juntar el pie y la pérdida de liquidez de los hogares seguirán afectando la compra de viviendas y favoreciendo la demanda para arrendar, por lo que los multifamily seguirán siendo buena opción para inversionistas.

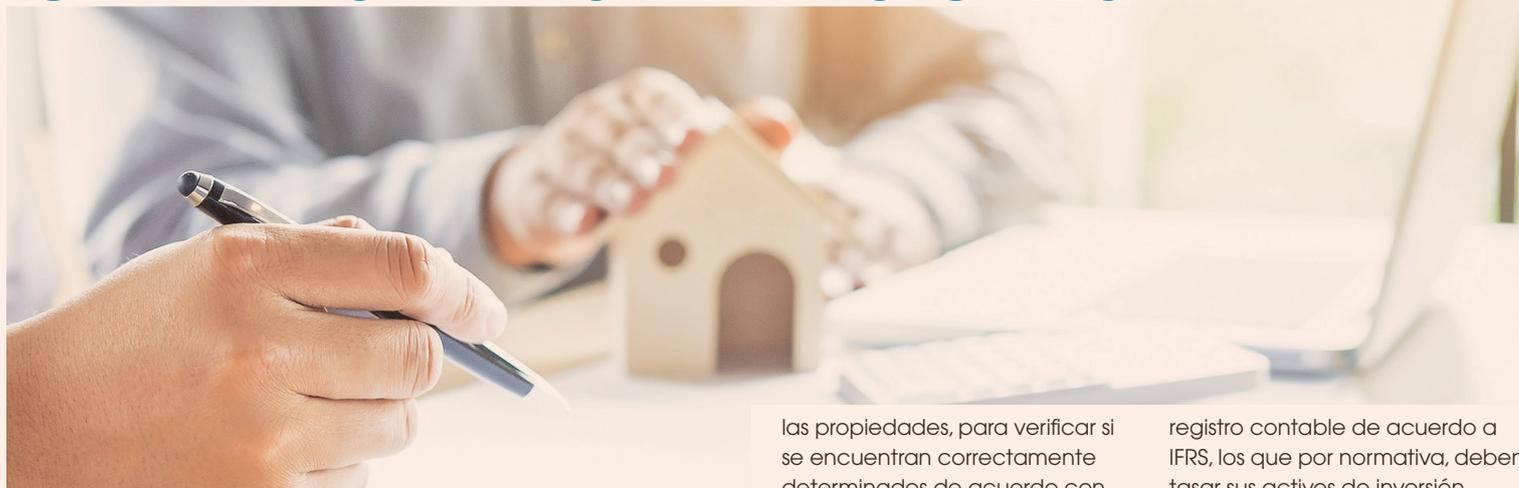


# EL ROL DE LA CONSULTORÍA INMOBILIARIA PARA DAR CERTEZAS A LAS INVERSIONES

Comprar un activo inmobiliario es un proceso complejo, sobre todo para quienes no dominan el mercado. Por eso, existen servicios especializados en entregar información específica y justificada a quienes están en ese camino, con el fin de ayudarlos a tomar mejores decisiones.

Ese es el rol que cumplen las consultorías inmobiliarias, una labor cuyo ámbito de acción es muy amplio y va desde el apoyo a la banca en la constitución de garantías reales, pasando por la ayuda a inversionistas en la toma de decisiones, peritajes judiciales, hasta estimaciones de valor razonable para registro contable bajo Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), explica Eduardo Kurth, socio fundador de Kurth Consultores.

Un servicio de este tipo permite, por ejemplo, maximizar el valor de los activos inmobiliarios "al determinar el precio de venta adecuado, la optimización de la gestión de una propiedad de inversión o la preparación de un informe de



Estudiar el mercado para tomar decisiones es clave en cualquier ámbito, incluyendo los negocios inmobiliarios. Una buena gestión de los asesores en este rubro permite, por ejemplo, maximizar el valor de los activos y reducir los riesgos en estas transacciones.

POR CLAUDIA MARÍN

tasación", afirma Cecilia Fajardo, gerente de Valoración y Consultoría de Transsa Consultores Inmobiliarios. También pueden mejorar la toma de decisiones y reducir los riesgos asociados a este tipo de transacciones.

## La oferta

Existen distintos tipos de servicios en este tema. Uno de ellos es la asesoría en tributación inmobiliaria, detalla Fajardo, "donde un equipo de expertos elabora revisión de los avalúos fiscales de

las propiedades, para verificar si se encuentran correctamente determinados de acuerdo con la normativa legal y técnica vigente". Otras tienen foco en la tasación y valoración de activos, las que radican en brindar a los interesados una visión precisa, plenamente justificada y razonable del valor de las propiedades.

Estas consultorías se enfocan en empresas de diversos rubros, compañías de seguros, fondos de inversión, inmobiliarias, operadores de renta, instituciones públicas y privadas, ministerios y personas naturales, dice la ejecutiva de Transsa, mientras Kurth suma a estudios legales y sociedades "que requieren valoraciones para

registro contable de acuerdo a IFRS, los que por normativa, deben tasar sus activos de inversión recurrentemente o bien realizar pruebas de deterioro".

El experto advierte, sin embargo, que en el último tiempo ha habido una baja en la demanda de estos servicios, "debido a que la industria inmobiliaria está sujeta tanto al crecimiento país como a las tasas de interés, por lo que efectivamente hubo una baja en su dinamismo". Las expectativas en la recuperación están puestas en medidas para bajar las tasas a partir del próximo año y también en "una eventual disminución de ruido en el mercado local".

## Real Estate

### Advisory BDO en Chile

En el **dinámico mundo de los bienes raíces**, una valuación precisa de activos inmobiliarios desempeña un **papel crucial**.

Ya sea para fines de venta, compra, refinanciamiento, inversión o IFRS, contar con una valuación precisa es esencial.

BDO representa una propuesta integral de servicios de tasación de activos inmobiliarios, diseñada para satisfacer las necesidades de particulares, empresas y organizaciones en busca de información precisa y confiable sobre el valor de sus propiedades.

Nuestro equipo se tomará el tiempo necesario para conocerle **a usted y a su negocio inmobiliario**. Le ofreceremos **soluciones personalizadas**, centradas en los aspectos comerciales y técnicamente competentes, como cliente activo en uno de los sectores más grandes e importantes del mundo.

## Servicios

### Valuaciones para IFRS

- Determinación Valor Justo
- Tasaciones inmobiliarias
- Identificación de valor asegurable (costo de reposición a nuevo)
- Revisión de tasaciones realizadas por terceros
- Propiedades de Inversión
- Asset Retirement Obligation (ARO), estimación de provisiones por desmantelamiento y retiro
- Valuación de Muebles Maquinas y Equipos - Inventarios
- Vidas Útiles, Componentes y Valores Residuales

### Estudios Multifamily

- Plataforma Multifamily marketrends.cl
- Análisis Retail vs Multifamily
- Renta Orgánica e Inorgánica

### Estudios de potencial inmobiliario: "Mayor y Mejor Uso"

- Análisis de cabida
- Indicadores de mercado
- Factibilidad comercial
- Valor justo

### Transacción de Activos y Licitaciones

- Desarrollo y Asesoramiento en proceso de gestión de venta o búsqueda de socios estratégicos
- Financiamiento de proyectos inmobiliarios.

## DESCUBRE EL MERCADO DE RENTA RESIDENCIAL EN PROFUNDIDAD

Te invitamos a conocer nuestra nueva página web

[marketrends.cl](https://marketrends.cl)

## Contacto:



**JOSÉ CARTER**  
Gerente Real Estate  
jcarter@bdo.cl



**EMILIO VENEGAS**  
Socio Líder advisory  
evenegas@bdo.cl



¡No esperes más y contáctanos a través de nuestra página web y redes sociales!

[bdo.cl](https://bdo.cl) | [bdoglobal.com](https://bdoglobal.com)



**BDO**

## PUBLIRREPORTAJE



## Transsa: ¿Cómo mejorar la rentabilidad de tus activos inmobiliarios?

Con más de 35 años de experiencia brindando soluciones en consultoría inmobiliaria, Transsa apoya a empresas en realizar un correcto análisis de la situación de sus activos. Para dicho propósito, cuenta con un sólido equipo que entrega los más altos estándares de servicio.

En un mercado en constante cambio, es clave el asesoramiento de expertos y un equipo humano que puedan respaldar tus decisiones. Transsa, con más de 35 años de experiencia en tasaciones y consultoría inmobiliaria, apoya a empresas en realizar un correcto análisis de la situación de sus activos.

Una forma es verificar si los avalúos fiscales de las propiedades se encuentran correctamente determinados de acuerdo con la normativa legal y técnica vigente. Transsa cuenta con un área de asesoría tributaria que ha logrado obtener una tasa de éxito de hasta el 80% en las solicitudes presentadas ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Por otro lado, Transsa lleva más de 10 años elaborando tasaciones IFRS enfocadas en actualizar el valor del patrimonio inmobiliario en los estados financieros. Este tipo de tasaciones se puede realizar para cualquier activo inmobiliario: agrícola, comercial, industrial, productivo, entre otros.

Finalmente, otra forma de rentabilizar los



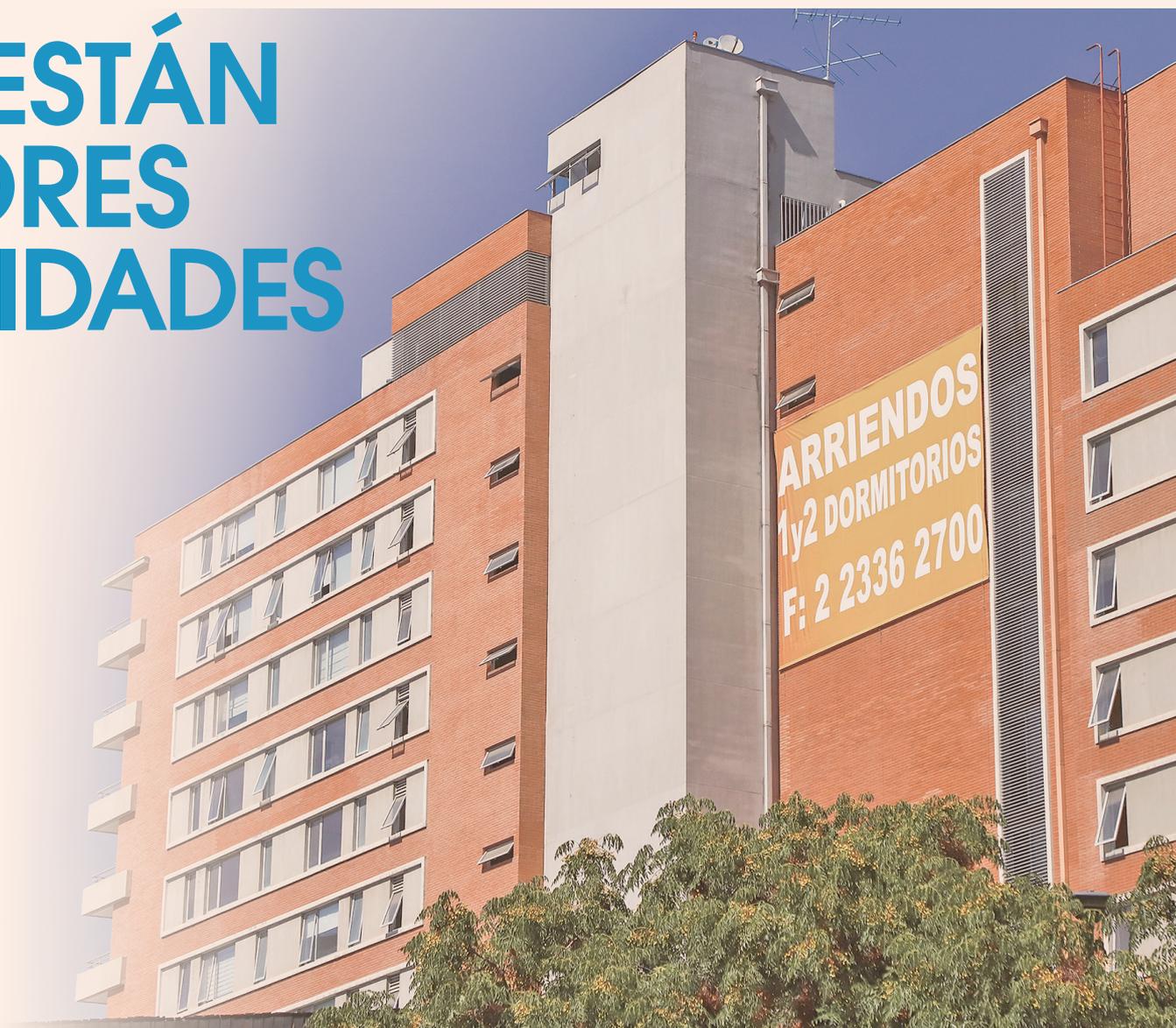
activos es evaluar si se le está dando el mayor y mejor uso, para esto Transsa tiene un área de estudios especializada en realizar análisis del mercado inmobiliario plasmando la oferta y demanda real de un mercado específico.

Si estás buscando un asesoramiento integral para tus inversiones inmobiliarias, conoce más del equipo de expertos visitando el sitio web [www.transsa.com](https://www.transsa.com)

# ¿DÓNDE ESTÁN LAS MEJORES OPORTUNIDADES DE RENTA PARA EL 2024?

Los activos inmobiliarios se han vuelto atractivos para los inversionistas principalmente en comunas de la Región Metropolitana cercanas a líneas de Metro y servicios, a las que se suma el creciente interés por las capitales regionales.

POR ANDREA CAMPILAY



JULIO CASTRO



## Estudios Inmobiliarios & Asesorías Financieras

#1 LatAm – Best Adviser/Consultant for Research

Contáctate con nosotros  
[www.colliers.com](http://www.colliers.com)



A pesar de las dificultades del contexto económico, el mercado de renta residencial sigue siendo una buena oportunidad de inversión al asegurar buenos niveles de rentabilidad en el largo plazo. Un hecho que se evidencia en los bajos niveles de vacancia registrados en el tercer trimestre de este año en la Región Metropolitana (RM), donde, según un informe de Tinsa, esta alcanzó un 4,1%, siendo la más baja registrada de lo que va del año.

A pesar de ello, las expectativas del mercado son conservadoras. "Hoy la proyección es que no se espera un aumento del valor de los arriendos debido a la situación inflacionaria. Dado esto, se ve difícil que las rentabilidades puedan aumentar, no obstante se observa que en algunos sectores, principalmente del barrio oriente, sí se darán alzas en los arriendos", asegura Juan Pablo Amenábar, gerente del área de Multifamily y HTL de Colliers.

En este contexto, y considerando las dificultades para acceder a opciones de financiamiento, Ana

María del Río, gerenta comercial de Siena Inmobiliaria, explica que se recomienda invertir "en sectores estratégicos que capturen buena demanda, cercanos a estaciones de Metro, que cuenten con una buena oferta de comercio y servicios, como sucede en la comuna de La Florida, o departamentos ubicados cerca de los trazados de próximas líneas, como ocurre en Macul con la futura Línea 8".

Por otra parte, según el informe de Tinsa, se espera un aumento en los valores promedios de comunas como San Joaquín, Providencia y La Cisterna, posicionándose como alternativas con buena ubicación y densidad para construir.

Saliendo de la RM, Enrique Loeser, gerente comercial de la Inmobiliaria Altas Cumbres, señala que han visto un importante dinamismo en el segmento de inversionistas en ciudades como Villarrica, Puerto Varas y Puerto Montt. "Quienes buscan generar estas oportunidades son hombres y mujeres entre 30 y 40 años de Santiago, quienes ven una posibilidad cierta de captar la demanda de cientos de familias

## Oportunidades a nivel regional

Una de las grandes tendencias del mercado inmobiliario en los últimos años es el interés de los inversionistas por adquirir propiedades en regiones, principalmente por sus bajos precios y buenas rentabilidades. Así, un estudio de BMI Servicios Inmobiliarios reveló que Copiapó, Antofagasta y Chillán ostentan las mayores rentabilidades en regiones, con un 6,88%, 5,99% y 5,92% anual, respectivamente, y considerando solo 11 meses de ocupación para ponderar los gastos administrativos asociados al arriendo. "Las capitales regionales han tenido un fuerte desarrollo urbano en la última década (...). Ello ha provocado que se transformen en un destino interesante para quienes quieren tener un proyecto de vida fuera de la capital, con un ritmo más tranquilo", afirma Sergio Novoa, gerente de estudios de BMI Servicios Inmobiliarios. En el caso de Copiapó, esto responde a los bajos precios de viviendas nuevas, los cuales comienzan en 2.704 UF, mientras en Antofagasta se vincula a la demanda de inmuebles por la actividad minera, con propiedades desde las 3.822 UF. De esta manera, quienes miran estos sectores con interés suelen ser "personas con una buena capacidad financiera y con conocimiento del mercado y de la rentabilidad que puede significar adquirir un bien raíz en una región, es decir, tienden a no ser inversionistas primerizos sino aquellos que buscan diversificar su cartera a través de ingresos pasivos", acota Novoa, haciendo énfasis en que no solamente se deben considerar los niveles de rentabilidad sino también la rotación proyectada, el equipamiento urbano del sector y si este puede o no generar plusvalía a largo plazo.

jóvenes que buscan arrendar por traslados a estas ciudades o profesionales senior que trabajan en distintas compañías y organismos", puntualiza.

### Tipologías

Cuando se trata de opciones de inversión concentradas en la RM, la tipología más demandada son los departamentos de 1 dormitorio y 1 baño y los departamentos tipo estudio, pues "los valores de compra son menores proporcionalmente hablando en comparación a los ticket de arriendo", explica Amenábar.

Sin embargo, existen ciertos matices dependiendo de la zona del país donde se busque invertir. "Por ejemplo, en la zona norte podemos ver que en proyectos nuevos de departamentos las preferencias por 2D-2B y 3D-2B son prácticamente iguales", sostiene Daniela Salazar, directora de Marketing de Tinsa, agregando que en el caso de la zona sur la tipología más ofertada y vendida es la de 2D-2B en proyectos de departamentos y 3D-2B en proyectos de casas.

## GRUPO DF

DF • DFLIVE • DFMS • EID • BAZARDF

Director: José Tomás Santa María / Subdirectora: Paula Vargas / Gerente Comercial: José Ignacio De la Cuadra / Editora: Claudia Marín / Director Creativo y Arte: Rodrigo Aguayo  
Coordinadora: Marcia Aguilar / Dirección Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / Impreso por COPESA IMPRESORES S.A., que sólo actúa como impresor.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

# PUNTABLANCA

## MULTIFAMILY

# LANZAMIENTO

## 4TO PROYECTO

### LA FLORIDA

# COHÔME

MIRADOR AZUL

[www.puntablanca.cl](http://www.puntablanca.cl)