

Mercado inmobiliario: Región lideró venta de viviendas semestrales en la macrozona norte

CIUDAD. Según informe de Tinsa, la venta de departamentos entre Arica y Coquimbo fue mayor durante el primer semestre de este año. Barrio Brasil y Avenida Argentina son los sectores más demandados por familias e inversores.

Macarena Saavedra Ledezma
 cronica@mercurioantofagasta.cl

Durante el primer semestre de este año, la Región de Antofagasta exhibió una leve recuperación del mercado inmobiliario y particularmente en departamentos. Según el informe de coyuntura inmobiliaria elaborado por la consultora Tinsa by Accumin, en los primeros seis meses del 2025 en la región se registró la venta de 650 unidades, lo que equivale a un 28,6% de participación del total de ventas del mercado de la zona norte.

Según el estudio, durante el primer semestre, entre la Región de Arica y Parinacota y la Región de Coquimbo, se vendieron 2.276 viviendas nuevas, lo cual representa una disminución del -14,1% en relación con el semestre anterior y de un 12,7% menos con respecto al primer semestre de 2024. De este total, el 25% corresponde a casas con 568 unidades y un 75% a departamentos con 1.708 unidades.

En ese escenario, destacó Antofagasta como la región con mayor venta de viviendas (casas y departamentos) debido a que se comercializaron 780 unidades, mostrando una recuperación de 3,6% en las ventas respecto al mismo período del año anterior.

AUMENTO DE LAS VENTAS

De acuerdo con el estudio, el fenómeno, se debe principalmente al alza de las ventas de casas,

“Este repunte se concentró en el tramo de precios entre 3.000 UF y 5.000 UF, que representó el 55% de las transacciones, destacando el sector de Costa Laguna”.

Rocío Cáceres
 Head of Studies de Tinsa

que aumentaron 66,7% con relación al mismo período de 2024, pasando de 78 a 130 unidades vendidas. Así lo explicó Rocío Cáceres, Head of Studies de Tinsa by Accumin.

“Este repunte se concentró en el tramo de precios entre 3.000 UF y 5.000 UF, que representó el 55% de las transacciones, destacando el sector de Costa Laguna como el principal foco de demanda, especialmente por viviendas de 3 dormitorios, de las cuales un 82% se encuentran en blanco”, señaló.

Mientras que, en términos de oferta de departamentos, Antofagasta también lideró con una participación del 25,6% del stock regional, equivalente a 2.426 unidades disponibles, aunque esto representa una caída del 17,8% en comparación con el semestre anterior, lo que evidencia una disminución en la disponibilidad de unidades nuevas.

Interés inmobiliario que, según la consultora Rocío Cáceres,



EL SECTOR DE COSTA LAGUNA CONCENTRA MAYOR VENTA DE UNIDADES.

se explica por el perfil de demanda compuesto por inversionistas y parejas jóvenes, quienes tienen una “alta preferencia por unidades de 1 y 2 dormitorios, ubicadas en sectores céntricos como Avenida Argentina, Brasil y el centro de la ciudad, debido a su buena conectividad y localización estratégica”.

Respecto al stock disponible, el 45,6% se concentra en el rango de precios entre 2.000 y 4.000 UF, lo que indica que Antofagasta continuará liderando la oferta del mercado de departamentos.

Respecto al ingreso de nue-

vos desarrollos, Antofagasta, junto a Coquimbo, encabezó la actividad con el ingreso de cuatro nuevos proyectos, alcanzando un total de 64 proyectos activos en venta. Sin embargo, esto refleja una contracción del 42,9% respecto al segundo semestre de 2024.

Ante las cifras, Jorge Maturana Hurtado, presidente de la Cámara Chilena de la Construcción de Antofagasta (CChC), reconoció que según los datos que maneja la entidad, durante el primer trimestre de este año se ha observado un aumento del “11,3% en la venta de unidades a

nivel general, en comparación al mismo período del año 2024”.

En cuanto a las proyecciones, desde la CChC apuntaron a “ver algún efecto en las ventas tras la aprobación del subsidio a la tasa hipotecaria que le va a permitir a las personas acceder una solución habitacional, y de paso ayudará a que el sector de la construcción se reactive y genere nuevos empleos”.

BALANCE POSITIVO

En esa línea, desde la inmobiliaria Re Max, María Jesús Ode declaró que la mayor concentración de ventas ocurrió el primer tri-

mestre con dos tipos de compradores, inversores y las familias.

“Se divide entre lo que es inversión, que es hasta los 3 mil, 3.200 UF y después el ticket promedio va de los 4.000 a los 6.500 UF’s aproximadamente”, dijo.

A diferencia del catastro de Tinsa, desde ReMax manifestaron que las ventas de viviendas de interés familiar están condensadas en el sector sur de la comuna.

“Los departamentos son de dos a tres dormitorios y la mayor condensación es del centro. Desde la Clínica Antofagasta hasta Llacolén”, concluyó.