

Zoom a las cabañas premium en Chile: Matanzas es el mercado más desarrollado

Este segmento del alojamiento ha ido ganando terreno como una alternativa a la hotelería tradicional. Los ingresos anuales por este tipo de cabañas superan los \$14 millones, según un análisis realizado por la empresa Outscape.

PAULINA ORTEGA

Las cabañas premium en el país se han posicionado como una categoría intermedia entre la hotelería de lujo y el turismo rural para quienes buscan alojamiento, ganando terreno como alternativa a la hotelería tradicional. Así lo confirma Outscape, uno de los operadores en el segmento, perteneciente a Hom Group, especializados en la renta corta.

La firma realizó un análisis del mercado a partir de los datos de AirDNA, herramienta global especializada en arriendos de corta estadía. “Queríamos entender cómo se comporta este segmento que ha crecido mucho, pero del cual no existe información consolidada. Las cabañas representan una parte significativa de la oferta turística en Chile, pero no tienen visibilidad en los informes tradicionales del sector”, señaló Francisco Tagle, CEO de Outscape.

El levantamiento de información se concentró en las 500 unidades con mejor rendimiento económico publicadas en Airbnb, fuera de la capital del país, con capacidad máxima de seis personas y operados comercialmente por anfitriones con más de dos unidades. Los ingresos anuales por este tipo de cabañas superan los \$14 millones.

El análisis muestra que Matanzas, en la Región de O'Higgins en la comuna de Navidad, es el mercado más desarrollado dentro de las cabañas premium. Esta localidad concentra 59 de las propiedades dentro del top 500.

“Matanzas ha dejado de ser un destino emergente para consolidarse como uno de los puntos con mejor desempeño en arriendos vacacionales. Con ingresos promedio por unidad superiores a los \$20 millones anuales y tarifas diarias sobre los \$112.000, el balneario se ha posicionado entre los destinos más rentables. A esto se suma una oferta de alto estándar, que atrae a un público dispuesto a pagar más por calidad, exclusividad y naturaleza”, destacó Tagle.

Otros destinos que destacaron en el mercado de cabañas premium fueron San Pedro de Atacama con 57 unidades, un ingreso promedio de \$22 millones anuales, y una tarifa por día que supera los \$88 mil. Esta es una de las localidades de mayor ocupación, alcanzando un 75,4%, a diferencia de Matanzas, que ape-

nas alcanza un 54,3%.

Pichilemu le sigue en el tamaño del mercado, con 46 cabañas con un precio por noche de casi \$125 mil, generando ingresos promedio por cada una de \$21,3 millones. Aquí también la ocupación no supera el 60%, consolidando una media de 54,1%.

Isla de Pascua cuenta con 37 cabañas en este segmento, con una tarifa promedio cercana a los \$95 mil, con lo que en promedio recaudan \$21,1 millones anuales. Después de San Pedro de Atacama, esta es la segunda zona con mayor ocupación en el mercado con un 73%.

El ranking de las localidades con mayor participación en el mercado lo completan San José de Maipo con 27, Pucón con 21 y Puerto Natales con 20.

El sondeo de Outscape también muestra

cuales son las localidades que recaudan más al año con el desempeño el arriendo de cabañas premium, entre las cuales se encuentran Villarrica con \$28,2 millones (con sólo dos propiedades), Pelluhue con \$27,3 millones (con dos unidades), Chile Chico con \$27,2 millones (con tres unidades) y Puerto Montt con \$27,1 millones (sólo una cabaña premium).

Casa Blanca, entre las localidades con más de diez cabañas en funcionamiento, es la que tiene la recaudación anual más alta, con \$26,6 millones por unidad. El promedio de tarifa diaria es de \$143.858 entre las 14 propiedades en el mercado. Su ocupación es de 63%.

“Destinos como San Pedro de Atacama, Isla de Pascua y Puerto Varas destacan por combinar altos niveles de ingresos anuales –superiores a los \$21 millones en promedio por

unidad– con tasas de ocupación por sobre el 66%. Este cruce de variables revela zonas con una demanda sostenida y una propuesta de valor consolidada en el segmento premium de la renta vacacional”, indicó el CEO de Outscape.

Tagle también abordó un fenómeno poco explorado: la consolidación de un segmento turístico descentralizado, de alta rentabilidad, pero con escasa presencia en los reportes de industria: “A diferencia del rubro hotelero tradicional, estos refugios operan sin grandes marcas detrás, lo que ha dificultado su visibilización”.

“Esto nos permite identificar dónde están realmente los polos de desarrollo en el alojamiento de corta estadía fuera del circuito hotelero clásico”, concluyó Francisco Tagle, CEO de Outscape. ●

