



TENDENCIAS [ACTUALIDAD]

El sur es el nuevo refugio del inversionista a distancia

El auge de la digitalización y rentabilidades superiores a las de Santiago consolidan una tendencia donde el comprador privilegia los datos de mercado y la baja vacancia al comprar propiedades.

C. M. C.

La brecha entre los retornos que ofrece Santiago y aquellos que se pueden obtener en ciudades del sur del país está transformando la forma en que se invierte en el mercado inmobiliario chileno.

En efecto, la demanda por departamentos se ha comenzado a trasladar desde la capital hacia urbes como Concepción, Temuco, Puerto Montt y Osorno, impulsada por una mezcla de mayor rentabilidad y avances en digitalización. Estas ciudades no solo presentan precios más asequibles, sino que además cuentan con factores estructurales que favorecen la inversión, como dinamismo económico, acceso a empleo, infraestructura consolidada y presencia de universidades.

“Son ciudades que tienen buenas oportunidades laborales y una alta demanda por arriendos, lo que las vuelve muy atractivas para invertir”, explica Agustín Aguilera,



Ciudades como Concepción y Puerto Montt están acaparando las decisiones de inversión.

ra, fundador de Nuco Consulting.

SIN FRONTERAS

A ello se suma que la digitalización de los procesos inmobiliarios, que se aceleró durante la pandemia, hoy está consolidada. “Esta transformación ha alcanzado un grado de madurez que genera mucha confianza en los inversionistas, que además son cada vez más infor-

mados y conectados”, afirma Enrique Loeser, gerente comercial de Inmobiliaria Altas Cumbres.

Según detalla, herramientas como reuniones virtuales, recorridos *online* y firma electrónica han permitido cerrar operaciones incluso con clientes extranjeros, sin necesidad de visitar físicamente los proyectos.

En paralelo, la profesionalización de los servicios inmobiliarios en el sur ha faci-

litado la gestión remota de las inversiones. “Hoy el inversionista no tiene que hacer prácticamente nada de manera presencial. La recepción del departamento, la colocación y la administración del arriendo se pueden delegar completamente”, sostiene Aguilera.

Este nuevo perfil de comprador toma decisiones basadas en indicadores concretos más que en percepciones. “Solo les interesa anali-

zar datos como la demanda de arriendo, el valor del metro cuadrado y el *cap rate* (tasa de rendimiento)”, agrega Agustín Aguilera, destacando que muchos adquieren propiedades en ciudades que ni siquiera conocen.

En este contexto, Puerto Montt se posiciona como uno de los polos más dinámicos, impulsado por la industria acuícola, que sostiene una demanda habitacional constante. La baja oferta de arriendos refuerza este escenario. Mientras en Santiago Centro existen 9,8 avisos por cada mil habitantes, en la capital de la Región de Los Lagos la cifra baja a 1,4. “Esto asegura una vacancia mínima y retornos que hoy son casi imposibles de encontrar en la capital”, afirma Aguilera.

El dinamismo también ha sido impulsado por condiciones de financiamiento más flexibles. “Hemos visto un gran interés en proyectos bien ubicados y con precios bajo las 4.000 UF, que se arriendan rápidamente”, señala Loeser.