



# Inversionistas “remotos” trasladan la demanda de departamentos al sur de Chile

**El auge de la digitalización y las altas rentabilidades que ofrecen algunas ciudades en comparación a Santiago, consolidan una tendencia donde el comprador privilegia datos como demanda y valores de arriendo por sobre la cercanía física con su inversión.**

Una transformación silenciosa está redefiniendo la inversión inmobiliaria, que en los últimos años está moviendo la demanda de departamentos hacia el sur del país. El fenómeno ha sido impulsado por la brecha de rentabilidad entre la Región Metropolitana y algunas ciudades, “como Concepción, Temuco, Puerto Montt y Osorno, que son comunas que tienen buenas oportunidades de empleo, infraestructura, universidades, entre otros factores, que generan una alta demanda por arriendos de departamentos”, explica Agustín Aguilera, fundador de Nuco Consulting, empresa dedicada a la asesoría inmobiliaria de inversión, especializada en el mercado inmobiliario del sur de Chile.

El segundo factor que ha favorecido esta tendencia es la digitalización de las ventas inmobiliarias. “Esta transformación, que se inició durante la pandemia, actualmente ha alcanzado un grado de madurez que genera mucha confianza en los inversionistas, que además es un segmento cada vez más informado y conectado”, señala Enrique

Loeser Prieto, gerente Comercial de Inmobiliaria Altas Cumbres, quien comenta que gracias a la implementación de reuniones online, video tours de los proyectos y firma digital, han vendido departamentos a inversionistas no solo de Santiago, también del extranjero, que confían plenamente en la gestión remota, desplazando la antigua necesidad de “tocar” la inversión.

Una de las ventajas de la zona sur es la profesionalización de los servicios orientados a que la inversión a distancia sea lo más pasiva posible. “Esto quiere decir que el inversionista no tiene que hacer prácticamente nada de manera presencial para disfrutar de su inversión. Por ejemplo, la recepción del departamento, la colocación y la administración del arriendo se puede delegar a un corredor local perfectamente”, asegura Aguilera.

Según ambos ejecutivos, los inversionistas a distancia están adquiriendo propiedades en ciudades que, en ocasiones, ni siquiera han visitado físicamente. “Sólo les interesa ver datos, como la demanda de arriendo, el valor del me-



tro cuadrado y el cap rate, que es la tasa de rendimiento esperada de una propiedad inmobiliaria en función de sus ingresos actuales”, explica Aguilera.

El ejecutivo de Inmobiliaria Altas Cumbres dice que efectivamente la mayoría de los inversionistas a distancia llegan al sur buscando mercados que ofrezcan una mejor rentabilidad de la que hoy están entregando los departamentos en Santiago, apostando principalmente por departamentos de 2 dormitorios en centros urbanos consolidados, que concentran una actividad económica importante. Como ejemplo, destaca el protagonismo que tiene Puerto Montt como polo de inversión, impulsado por la presencia una de las industrias exportadoras más

importantes del país, que es la acuícola.

Según datos de la industria, mientras en Santiago Centro existen 9,8 avisos de arriendo por cada 1.000 habitantes, en la capital de la Región de Los Lagos esta cifra cae drásticamente a solo 1,4. “Esta bajísima oferta, sumada a una demanda estructural sostenida por la industria salmonera, asegura una vacancia mínima, mayor estabilidad en los flujos de arriendo y retornos que hoy son ‘casi imposibles’ de encontrar en la capital”, explica el fundador de Nuco Consulting.

La tendencia también se ha visto favorecida por la flexibilidad de compra que están ofreciendo las inmobiliarias y el subsidio a la tasa de interés, que ha impulsado la inversión el segmento de de-

partamentos con entrega inmediata. “Efectivamente, hemos visto un gran interés de los inversionistas por proyectos como Altavista en Puerto Montt, que están bien ubicados y tiene unidades bajo las 4.000 UF. Vemos que estos departamentos se arriendan rápidamente por profesionales senior o familias jóvenes que se trasladan a la zona”.

En un mercado donde los costos de construcción y los precios siguen al alza, el ejecutivo de Inmobiliaria Altas Cumbres considera que aprovechar el subsidio a la tasa es una buena estrategia para asegurar el precio de un departamento con entrega inmediata, en una zona de alta demanda habitacional, que además permite obtener un retorno de inmediato la inversión.