

La brecha entre el precio de las propiedades y los ingresos de las personas es mucho mayor

Estudio muestra que cuesta más comprar casa en Puerto Varas que en Santiago

Una familia de esa ciudad requiere 16 años de ingresos íntegros para pagar un crédito, mientras que en la Región Metropolitana la cifra alcanza 9,9 años.

Precios de las propiedades nuevas en Puerto Varas*

| | Stock disponible | Unidades vendidas | Precio promedio (UF) | Superficie promedio (m ²) | Precio del m ² (UF) |
|---------------|------------------|-------------------|----------------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| Casas | 240 | 28 | 4.710 | 72,9 | 64,8 |
| Departamentos | 65 | 8 | 5.582 | 74,4 | 72,4 |
| Total | 305 | 36 | 4.896 | 73,2 | 66,5 |

*Datos del primer trimestre de 2024.

Fuente: Informe Inmobiliario USS-Tinsa.

BANYELIZ MUÑOZ

El último informe inmobiliario USS-Tinsa dio cuenta respecto a las brechas que existen entre los precios de las viviendas y los ingresos familiares en Región de Los Lagos, donde Puerto Varas encabeza la lista de las ciudades menos accesibles. El estudio consideró la totalidad de oferta vigente a la fecha y los últimos datos de la Encuesta Casen, que establecen que el ingreso familiar promedio en la zona es de \$831.759 mensuales (22,7UF/mes).

“Lo que se buscó medir es el GAP (brecha) entre el poder adquisitivo de los hogares y el valor de una vivienda. Si el hogar destinara todos sus ingresos solo a pagar el valor total de la vivienda y no gastara un peso en otra cosa, se demoraría unos 16 años. También se evidenció que se requiere ahorrar el 100% del ingreso durante más de cuatro años para juntar el pie en la mayoría de los proyectos”, explica Fabián García, director general de la consultora Tinsa, que diseñó el instrumento en conjunto con académicos de la Universidad San Sebastián.

La principal conclusión de su estudio es que el valor efectivo de la propiedad (medido en pesos) se ha ido distanciando respecto a los ingresos de las personas.

“Lo que tenemos que pagar en pesos por la vivienda se ha incrementado más que los ingresos de los hogares. Si comparamos los sueldos de la gente de la zona y los contrastamos con la oferta inmobiliaria nueva, nos vamos a dar cuenta de que la distancia es mucha”, plantea.

Carlos Aguirre, doctor en gestión urbana, investigador de la Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Diseño y editor del Informe de Actividad Inmobiliaria USS-Tinsa, compara este valor con lo que ocurre en otras regiones del país al hacer el mismo ejercicio.

“En la Región Metropolitana la cantidad de años de ingresos para pagar una propiedad es bastante menos, 9,9 años; mientras que se requieren más de dos años de ahorro



La oferta de nuevas propiedades en Puerto Varas no está pensada para la gente de la comuna, está dirigida a un segmento de altos ingresos.

para juntar el pie de la propiedad”, afirma.

¿Los sueldos en Puerto Varas son altos o bajos respecto al resto del país?

“Tienen pequeñas diferencias con Concepción (cuyo promedio es de \$830.739) u otras regiones del sur. Pero obviamente son menores que la Región Metropolitana (donde los ingresos familiares promedian \$1.399.863) y que las regiones mineras del norte, como Antofagasta (\$1.192.604)”.

Otro segmento

García destaca que la brecha tiene que ver con el alto precio de las propiedades nuevas en Puerto Varas.

“El mercado de Puerto Varas no opera para la gente de la comuna, sino que tiene una fracción importante de segunda vivienda. Últimamente ha sido objeto de migraciones, principalmente de las personas del sector oriente de Santiago, y el mercado está apuntado más hacia ese segmento. El consumidor objetivo de la comuna no está en Puerto Varas, sino que en sectores de altos ingresos”,

revela.

¿Cómo lo hacen los mismos residentes de la zona?

“Puerto Varas y Puerto Montt están muy próximas (a 21 kilómetros de distancia). Las personas que no tienen los ingresos para adquirir una vivienda en esa ciudad lo más probable es que adquieran en Puerto Montt, donde los precios son más bajos”.

Una mirada similar tiene Aguirre: “La oferta inmobiliaria no está alineada con la gente que vive ahí, está destinada a personas que buscan propiedades para la renta inmobiliaria o se están dejando las áreas metropolitanas. No hay una oferta para las personas que habitan en la misma zona”.

Rodrigo Sepúlveda, asesor inmobiliario de la zona, ha observado lo mismo.

“La mayoría de mis clientes son de la Región Metropolitana. Pero ninguno las adquiere como primera vivienda”, cuenta.

El mercado

Fabián García detalla que el producto tipo que se vende en Puerto

Varas son viviendas de 100 metros cuadrados o más.

“Son departamentos de tres dormitorios con dos baños. No es algo pensado para núcleos chicos. Hay oferta de departamentos de un dormitorio, pero es muy pequeña. En su mayoría cuentan con amenidades (piscinas, parques) muy apuntadas a la segunda vivienda. Son proyectos de un estándar alto”.

¿Cómo andan las ventas?

“Han bajado en el último año. Durante la pandemia se vendían más de 100 unidades en el trimestre, hoy estamos en el orden de las 50”.

¿Quiénes viven en la comuna?

“Durante la pandemia mucha gente se trasladó hasta la zona y se quedó. La venta aumentó mucho en 2020 y en el 2021, producto de que la gente no quería estar en edificios ni toparse con los vecinos en los ascensores. Pero también hay una fracción importante de personas que vive en Puerto Varas, pero que trabaja en Puerto Montt. La mayoría en el sector maderero y acuícola. Y esa es una masa súper importante”.