

LOCAL



Expertos advierten fatiga estructural:

Mercado inmobiliario de Puerto Varas entra en fase de recesión y Puerto Montt escala a una sobreoferta crítica

El mercado inmobiliario en el eje Puerto Montt-Puerto Varas ha ingresado en una fase de "fatiga estructural", empujado a ambas ciudades a escenarios divergentes pero igualmente complejos. Según el Informe Inmobiliario elaborado por la Universidad San Sebastián (USS) y Tinsa by Accumin, este desacople se debe a una combinación de altos precios, demanda debilitada y una brecha creciente entre el valor de la vivienda y la capacidad de pago de los hogares.

Según datos correspondientes al segundo trimestre de 2025, se observa un aumento sostenido del inventario en la zona sur, que

alcanzó niveles históricos de 8.775 unidades (+5,4% trimestral), frente a una caída drástica en el ritmo de ventas, que hoy se sitúa en un promedio de sólo 1,3 unidades mensuales por proyecto.

En Puerto Montt los meses para agotar stock subieron 12,9%, alcanzando un promedio 23,7 meses. "Observamos un mercado que sigue construyendo a pesar de que la demanda ya no se absorbe al mismo ritmo, empujando la macrozona hacia una sobreoferta crítica, con riesgo inminente de recesión técnica", sostiene Carlos Aguirre, editor del informe y académico de Arquitectura USS, advirtiendo que el ritmo de venta de

1,3 unidades al mes es insuficiente para absorber el ingreso de nuevos proyectos.

Por su parte, Puerto Varas presenta una situación aún más compleja, con un mercado virtualmente detenido en volumen, con 25,1 meses para agotar stock y nulo ingreso de nuevos proyectos, lo que sitúa a este mercado en una fase de recesión consolidada.

Este estancamiento se manifiesta en el indicador Price Income Ratio (PIR), que mide cuántos años de sueldo íntegro necesita una familia para pagar una vivienda, que en ambas ciudades es "severamente inalcanzable". En Puerto Montt, el PIR subió de 8,24 años a 9,43. En

Puerto Varas, el PIR alcanzó un máximo histórico de 18,10 años.

Fabián García, director general de Tinsa by Accumin, destaca que esta realidad ha dejado a los programas estatales como el único soporte del sistema, que permiten reducir el PIR de a 6,52 años en Puerto Montt, acercando la vivienda a la frontera de viabilidad para la clase media. De hecho, el segmento más dinámico en ventas se ubica en el mercado de viviendas bajo las 4.000 UF. "Esto demuestra que la política pública no debe entenderse ya como un 'complemento' social, sino como la condición de posibilidad del mercado; sin ella, el acceso es inexistente para más del 75% de los

LOCAL

hogares de la zona”, añade García. Loreto Lyon, decana de la Facultad de Arquitectura, Arte y Diseño de la Universidad San Sebastián, advierte que este escenario exige repensar los modelos de desarrollo habitacional: “Los resultados muestran que no basta con aumentar la oferta; necesitamos avanzar hacia estrategias de desarrollo urbano más equilibradas, que articulen vivienda, infraestructura, movilidad y acceso a servicios”.

Características de la oferta

En ambas ciudades predomina la oferta en proyectos de altura. En Puerto Montt se evidencia concentración masiva de stock en el centro consolidado y el eje costero este. Mientras que el centro aglutina la mayor cantidad de unidades (densidad), los valores unitarios más altos se desplazan hacia el borde costero oriental. La superficie media de los departamentos se ha ajustado a la baja para mitigar el impacto del precio final, favoreciendo tipologías como el 2D-2B y 3D-1B en tramos de UF 2.000-3.000.

El mercado de Puerto Varas se comporta como un enclave de nicho.



El más reciente Informe Inmobiliario USS-Tinsa revela un severo desacople entre los precios y la capacidad de pago en la Región de Los Lagos. En Puerto Montt, una familia media necesita destinar el 100% de sus ingresos durante 9 años para comprar una vivienda. En Puerto Varas, este esfuerzo se duplica a 18 años.

A pesar de tener un número menor de proyectos, la oferta se dispersa en zonas de alto valor paisajístico con valores unitarios promedio considerablemente superiores a los de la capital regional. Se observa

una especialización en tipologías de alto estándar (4D-4B) dirigidas a un segmento de inversión, lo que profundiza la expulsión de la población residente hacia nodos periféricos menos equipados.

Para Aguirre, la solución no es coyuntural, sino estratégica: “El mercado ha superado el umbral de equilibrio saludable, situado históricamente en 12 meses, y hoy exige a los desarrolladores congelar el lanzamiento de nuevos proyectos que no tengan una preventa consolidada o migrar hacia modelos institucionales”. Para el caso de Puerto Varas, el académico recomienda una pivotación estratégica hacia proyectos con subsidios de integración social (DS19) y políticas de arriendo protegido para mitigar la segregación territorial.

Sobre el Informe Inmobiliario USS-Tinsa: Este informe es resultado de un acuerdo colaborativo entre la Universidad San Sebastián (USS) y Tinsa by Accumin. Su objetivo es analizar la actividad inmobiliaria, identificar tendencias de mercado, evaluar la asequibilidad de la vivienda, obtener proyecciones precisas y aportar datos objetivos al mercado. Esta colaboración busca mitigar riesgos, facilitar la toma de decisiones y contribuir a la generación de políticas públicas en el sector inmobiliario.

