

**E**n 2018, Juan Pablo de la Fuente, ingeniero comercial de 37 años, tomó una decisión con certeza. Su experiencia de nueve años como ejecutivo inmobiliario le dio la seguridad para adquirir su primera propiedad de inversión. La idea de tener un ingreso extra a largo plazo lo convenció de apostar por La Cisterna, comuna que colinda con San Miguel, cotizada por los arrendatarios -le dijeron- por su alto nivel de conectividad y acceso a servicios.

Él, nacido en Las Condes, no conocía el lugar. "En ese momento no se hablaba mucho de La Cisterna como una zona de inversión, era muy nuevo. Yo antes conocía la comuna por Palestino, el equipo de fútbol. Nunca la pisé, nunca la conocí. Antes de comprar fui a ver el sector y de una vuelta por el barrio. Era super piola, tenía buenos proyectos, gran proyección", recuerda.

A través de una empresa de intermediación inmobiliaria, De la Fuente escogió el proyecto que se encontraba en construcción en la calle Santa Corina. En un principio adquirió dos unidades. Sin embargo, el golpe económico de la pandemia lo empujó a mantener solo una. Con créditos hipotecarios entregó un pie de casi \$ 10 millones para el departamento de 2.300 UF: es decir, alrededor de \$ 91 millones de pesos. En ese entonces, asegura, en el barrio primaban las casas de primera planta y patios amplios. "Creo que éramos uno de los primeros, los otros edificios se contaban con la mano", dice.

"Me dijeron que era un sector que iba a tener arrendatarios de inmediato, que estaba creciendo la zona, que ahí el arriendo era de alrededor de \$ 350.000 -recuerda-. Me hablaron maravillas de la comuna".

A seis años de la primera promesa de compra, en abril de 2025, el edificio de 20 pisos estaba terminado. El departamento de 36 metros cuadrados y un dormitorio salía al mercado con otros cientos de unidades que se habían construido después del confinamiento. Con un dividendo mensual de \$ 450.000, encontrar quien lo alquilara era un requisito ineludible para el plan de inversión de De la Fuente, quien pensó que encontraría arrendatario en una semana.

Sin embargo, sus expectativas se enfrentaron a un barrio que había multiplicado su oferta. Su departamento salió al mercado junto con otro proyecto de ocho pisos en la misma calle y era vecino de otra obra en construcción. Desde la consultora Toc Toc detallan que ese sector, el de la Estación de Metro Lo Ovalle, es una de las zonas de Santiago que tiene "alta presencia de oferta de venta que permite evaluar muchas opciones al momento de invertir". Sólo esa zona, agregan, cuenta con 5.658 unidades hormigón en stock para arriendo. Es decir, 5.658 propiedades compradas como inversión en un perímetro de un kilómetro a la redonda de Lo Ovalle.

Esta oferta la ve día a día Alejandra San Martín, corredora de propiedades desde hace siete años, que precisa que la zona poniente de Lo Ovalle se encuentra con una mayor oferta de edificios. Sobre todo en el perímetro de las calles Carval, Briones

Pág.: 26  
 Cm2: 755,8  
 VPE: \$ 7.519.183

Tiraje: 78.224  
 Lectoría: 253.149  
 Favorabilidad:  No Definida

# El barrio que no encuentra arrendatarios

A un kilómetro a la redonda de Metro Lo Ovalle hay 5.658 departamentos de inversión: es la consecuencia de un boom inmobiliario que comenzó en 2017. El problema es que hoy muchas de esas viviendas no encuentran arrendatarios y eso termina presionando a quienes invirtieron ahí. Como dice una corredora, La Cisterna se convirtió en un problema.

Por **Shelmy Carval y Catalina Aliste**



"Esas personas terminan endeudadas, no tienen una vivienda propia y venden su departamento a un precio más barato del que ellos lo compraron".

**Alejandro González,  
investigador del Departamento  
de Geografía de la Universidad  
Alberto Hurtado.**

Luco y Santa Corina, a 10 minutos a pie de la Estación Lo Ovalle.

Lo mismo relata el conserje de uno de los edificios en Santa Corina, quien señala que cerca de 50 departamentos se encuentran ocupados, la mayoría por arrendatarios. Los demás continúan buscando quién los alquile o un comprador inversionista. En ese número de vacantes se encuentra De la Fuente: "Estoy en un sector que está lleno de edificios, departamentos vacíos. Diría que mi edificio tiene casi un 30% de vacancia. Por lo tanto, la oferta es demasiado grande. Estoy compitiendo con departamentos que están arriendo a mitad de precio. Vecinos míos que están arriendando a 150 lucas los primeros dos meses solo para tenerlo ocupado".

## El problema de La Cisterna

En la esquina de Santa Corina hay un te-

rreno cercado con paneles de una inmobiliaria. Ahí, probablemente, en unos años se erguirá otro edificio. Javier Castillo, ingeniero comercial que dicta clases de administración en un colegio de La Cisterna, cuenta que hace seis años en ese terreno estaba el liceo Lincoln College, en el que se graduó de cuarto medio.

De sus 32 años, 25 de ellos los ha vivido en la casa azul que tiene un aspecto de otro tiempo. El encargado de Vivienda de la comuna, Alexander López, señala que en esas cuadras había principalmente casas en terrenos de 300 metros cuadrados, donde vivían familias desde hace varias generaciones, con una vivienda principal o, incluso, tres viviendas por domicilio. Los precios de los terrenos varían por ciertos sectores, pero están entre las 16 y las 20 UF por metro cuadrado.

Con un patio grande y techos bajos que contrastan con la altura de los edificios ubicados en el perímetro de Briones Luco y Carval, los padres de Castillo compraron su casa cuando él tenía seis años. Al igual que el colegio, otros de sus vecinos vinieron a las inmobiliarias que comenzaron a llegar en los 2000, pero que no tuvieron una gran explosión hasta 2017, un año después de que en San Miguel se modificara el plan regulador comunal, que redujo la altura de las edificaciones: máximo 10 pisos en algunas zonas y hasta cinco pisos en ubicaciones específicas, para proteger los barrios residenciales de plantas bajas.

Nicolás Herrera, gerente general de Inciti -plataforma de análisis inmobiliario-, explica que el crecimiento en la zona "tiene que ver con la restricción del instrumento de planificación de San Miguel. Cuando se

generaron restricciones, lo que ocurrió, en términos generales, es que el mercado empezó a buscar alternativas. Ahí La Cisterna se posicionó como un buena opción para los grupos medios y emergentes".

Herrera profundiza que en 2017, un año después de la regulación en San Miguel, la oferta de departamentos disponibles no superaba las 400 unidades y las inmobiliarias RVC y Aconcagua fueron las primeras en construir en ese sector.

Y añade: "Las inmobiliarias empezaron a ver esta comuna, principalmente Lo Ovalle, como una zona atractiva. Pasamos de casi 400 al final del 2017 a un poco más de 800 en 2018. Es decir, se duplicó la oferta disponible y empezaron a aparecer algunas otras inmobiliarias importantes, como Pilares, Ingavec, Santolaya y algunas otras chiquítas que explotan ese volumen significativo".

Ante la llegada masiva de construcciones, la administración del alcalde independiente Joel Olmos, en 2022, aprobó un cambio al plan regulador, que permite hasta cinco pisos en zonas de la Gran Avenida, que está cubierta con grandes edificios. Además, está en proceso de licitación una actualización completa a la normativa, que contempla regulaciones para otros barrios de la comuna.

La alta demanda en San Miguel tuvo un efecto derrame de inversionistas y arrendados en la zona de Metro Lo Ovalle. La misma expectativa tenía De la Fuente: "Si la

► Edificios en calle Santa Corina, La Cisterna



gente quiere vivir en San Miguel, que es lo central y ya no hay espacio, por normativa no se puede seguir construyendo, vámounos al rebase, que es La Cisterna, porque queda al lado de San Miguel, en una comuna similar, con áreas verdes, buena conectividad y con gran potencial comercial". Pero ya son casi cuatro meses desde que el anuncio fue publicado en los portales inmobiliarios. Primero a \$ 330.00 y ahora a \$ 310.000. Unos seis interesados se contactaron con su agente sin concretar el arriendo, la mayoría extranjeros que no cuentan con la documentación necesaria.

"Con dos hijos, hoy día pagando educación, salud, pagando todo, no tengo para pagar ese dividendo. Como no tengo arrendatario, tengo que inventar las lucas, pedir prestado, usar créditos de consumo. Me estoy ahogando en una pobre inversión. Yo trabajé nueve años en esto. Yo hoy día te podría decir que no volvería a invertir", dice tajante De la Fuente.

Los correderos de propiedades también ven una oferta que excede la demanda. Si antes los departamentos se ocupaban en 15 días, ahora el mínimo son dos meses, aseguran.

Marcela Arce, que se desempeña en el rubro inmobiliario desde hace 10 años, está a cargo de promocionar la inversión de De la Fuente, junto a las viviendas de otros clientes en la comuna. Explica que "es un departamento que tiene 38 metros cuadrados, no es menor el tamaño. Normalmente, el tamaño de un departamento con un dormitorio, cuando no tienen terrazas, va de los 28 metros cuadrados a los 32 m. Este tiene 38, es tremendo. Pero ni por 300 mil lo puedo arrendar".

Eso la ha llevado a reevaluar tomar unidades en esa comuna.

"El tema en La Cisterna, en Lo Ovalle, es súper competitivo, porque llegó un minuto en que, lamentablemente, el mercado llevó al cliente, en este caso dueños, a igualar los precios de San Miguel. Y no es San Miguel, es la continuación. Por ende, los precios se

estaban igualando mucho sin tener las mismas características. Para mí, La Cisterna es un problema, evito tomar departamentos ahí. Es un problema, en el sentido de que cuesta arrendar y vender", relata.

La asesora inmobiliaria también señala otro caso similar: "Tengo un cliente que tiene un departamento un poco alejado del cuadrante de Santa Corina, pero en el mismo sector de Lo Ovalle, y lleva cinco meses sin arrendarlo. Yo le comenté que teníamos la opción de seguir con el arriendo y mantener la propiedad y, por otro lado, podemos liquidarlo. Me dije sin pensarlo: 'líquidemos', porque ya no quiere tener nada acá. Tiene dos habitaciones, 45 metros cuadrados, costaba \$ 100 millones y lo estamos vendiendo a \$ 90 millones. Se lo estamos vendiendo a una persona que es su primera propiedad, tiene más metraje de lo que hoy día ofrece el mercado. O sea, es todo al revés. Estamos vendiendo más económico y más metraje".

Alejandro González, investigador del Departamento de Geografía de la Universidad Alberto Hurtado, detalla que estos casos van en aumento y en su mayoría son familias que, al no poder acceder a la vivienda propia mediante un sistema hipotecario, compran una vivienda de menor condición a la que ellos vivirán para obtener más ingresos.

González precisa que este grupo de inver-

sionistas compra con la "promesa" de que los departamentos subirán de valor para posteriormente venderlos y adquirir una vivienda propia en otro lugar. Aunque en muchos casos ocurre lo contrario y se encarecen financieramente.

"Esas personas terminan endeudadas, no tienen una vivienda propia y venden su departamento a un precio más barato del que ellos lo compraron. Además, generan que los valores de arriendo bajen en zonas que están saturadas y se produce esta espiral de compra y venta", concluye.

En paralelo al aumento de los proyectos de inversión, un informe de la Cámara Chilena de la Construcción expuso que se necesitan alrededor de 980 mil nuevas viviendas para cubrir el déficit habitacional del país. Pese a que el Gran Santiago ha disminuido la falta de viviendas, según la CChC, sigue representando un 42% del déficit a nivel nacional.

Santiago Truffa, del Centro de Estudios Inmobiliarios de la Universidad de los Andes, explica que "muchas veces existe un desfase entre las decisiones de cuándo construir y cuándo se terminan vendiendo los proyectos. Lo que quiero decir con eso es que en Chile hubo una expansión super agresiva de la oferta inmobiliaria y también muchos proyectos para renta. Hasta antes de la pandemia, el sector inmobiliario estaba brillante, y eso también respondía a fundamentales de la demanda y del mercado laboral que lo explicaban. Estaban llegando un montón de inmigrantes que necesitaban arrendar, las tasas estaban bajas, por lo tanto, monetariamente a la gente le iba bien".

Para el académico, las personas que hicieron inversiones durante esa expansión "no veían el riesgo gigante que estaban corriendo, que esos departamentos se depre-

ciaban, y cuando la gente dejaba de arrendar, ya sea inmigrantes o personas que están emigrando, en el fondo se quedaban ahí con un montón de deudas. Es una situación cíclica, porque, de pronto, si es que tienes todos los departamentos uno cerca del otro, y a ese barrio le va mal, a ti te va a ir super mal".

#### Vender a pérdida

La Florida es otra comuna de Santiago que ha tenido un aumento exponencial, especialmente el eje de las estaciones de Metro Vicente Valdés, Bellavista de La Florida y Mirador. Sin embargo, Sebastián Donoso, subgerente de Nuevos Negocios de Houm, dice que la vacancia de arriendo en dicha comuna no supera los 15 días, debido a que es una zona cotizada por las personas debido a su ubicación cercana a centros comerciales, recintos de salud y bares. En cambio, La Cisterna todavía sigue creciendo.

Eso sí, desde Toc Toc profundizan que "la alta demanda por arriendos hace que la vacancia tienda a la baja en el mediano plazo. Más allá de una sobreoferta temporal, estas unidades vacantes debieran encontrar arrendatario luego de un periodo de ajuste".

Analís que comparte el investigador del Instituto Urbanos de la UC, Felipe Link, quien afirma que "las vacancias son bastante cíclicas, no es una cosa que responda a un fenómeno estructural. Al contrario, yo diría que la tendencia en los últimos años es al alza de la demanda de arriendo. Ahora, las vacancias puntuales en ciertas zonas, en ciertos barrios o en ciertos edificios existen, pero probablemente se van a revertir en el corto plazo".

En ese período de estabilización es que se encuentra De la Fuente, pero ya no puede seguir sosteniendo un departamento vacío por un cuarto mes consecutivo. Por eso decidió venderlo al mismo precio que lo adquirió, aunque eso signifique no recuperar su inversión. "Yo no tengo rentabilidad, cada día me endeudo más. Prefiero ponerlo en venta, aunque tenga que pagar impuestos".

El ingeniero espera vender el departamento a otro inversionista que, tal como él, pensó en la vivienda como un ingreso seguro a largo plazo. "Yo ya no puedo seguir manteniéndolo, pero debe haber otras personas que también quieran invertir ahí. Si todos los edificios de la cuadra tienen carteles de la gran oportunidad de inversión, ese es el público".