

## DF **Regiones**

POR CAMILA BEJARANO  
 CORRESPONSAL NORTE

La llegada del verano vuelve a tensionar el mercado de la segunda vivienda en Chile, en un escenario marcado por una oferta cada vez más limitada en primera línea de mar y lagos.

De acuerdo con un análisis de Tinsa by Accumín, solo 13,5% del stock de viviendas nuevas disponibles en los principales balnearios del país corresponde a proyectos ubicados directamente frente al borde costero. El resto se distribuye con 23,1% en la segunda línea, inmediatamente después de la franja costera, y 63,4% en el interior.

El estudio, que consideró las comunas de Arica, Iquique, Coquimbo, La Serena, Viña del Mar, Concón, Villarrica, Pucón y Puerto Varas, muestra que este nivel de escasez se traduce en fuertes brechas de precios. En promedio, el valor de compra de una vivienda en primera línea es 81,3% más alto que el de una unidad comparable ubicada dentro del radio urbano.

### Escasez en el mercado

Desde Tinsa explicaron que la diferencia responde a un cambio estructural en el mercado. "Estas propiedades ubicadas en primera línea son un bien cada vez más escaso, por lo tanto, captan el interés de un segmento con alto poder adquisitivo que busca tanto el disfrute vacacional como la rentabilización a través de arriendos temporales de alto estándar", señaló el analista inmobiliario de la consultora, Felipe Olavarria.

Según el mismo estudio, los arriendos de corto plazo en temporada alta para viviendas en primera línea pueden ser en promedio 457,9% más altos que los arriendos por períodos largos en unidades ubicadas dentro del radio urbano, lo que ha consolidado este producto como una alternativa de inversión

# Villarica es la comuna donde las viviendas en primera línea de playa ofrecen la mayor prima por ubicación e Iquique la más baja

**Solo 13,5% del stock de viviendas nuevas disponibles en los principales balnearios del país corresponde a proyectos frente al borde costero. En promedio, su valor es 81,3% mayor que el de una unidad comparable ubicada más al interior del radio urbano.**

COMUNA	PRECIO 1A LÍNEA (UF)	PRECIO SECTOR INTERIOR (UF)	DIFERENCIA (%)
VILLARICA	7.239	2.687	169
PUERTO VARAS	8.205	3.638	125,5
ARICA	6.215	2.686	123,7
COQUIMBO	5.331	4.498	113,4
VIÑA DEL MAR	9.482	5.303	93,6
PUCÓN	6.521	4.025	62
CONCÓN	10.656	6.662	60
LA SERENA	4.837	3.579	35,1
IQUIQUE	5.730	4.740	20,9

FUENTE: TNSA BY ACCUMIN

de alta rentabilidad.

A esto se suma que el 85% de la oferta de viviendas nuevas en primera línea corresponde a departamentos, lo que refuerza su carácter de producto inmobiliario orientado a la renta, más que a residir.

### Brechas por comuna

Las diferencias de precios se repiten a lo largo del país en diferentes magnitudes. En Villarrica, los precios de una vivienda en primera línea promedian UF 7.239. Aunque no son los más altos de la muestra, sí son los que ofrecen una mayor prima respecto de las viviendas que no están en la primera franja de playa, con un valor de UF 2.687, es decir, una diferencia de 169%.

Le sigue a corta distancia la comuna de Puerto Varas, donde las viviendas en la costanera promedian precios UF 8.205, 125,5% más que las UF 3.638 del resto de unidades comparables fuera del borde costero.

Por el contrario, Iquique es la comuna donde los inversionistas pagan la menor prima por un inmueble frente al mar, con un promedio de UF 5.730, solo 20,9% más que las UF 4.740 que pagan en otros sectores similares, pero sin playa.

También destaca por su bajo diferencial la comuna de La Serena, con una brecha de 35,1% entre los UF 4.837 de un inmueble en la playa y los UF 3.579 de uno más allá de la costanera.

Por su parte, Concón es la comuna que registra el precio promedio más alto para viviendas frente al borde costero, con UF 10.656, aunque esto es solo 60% más que las UF 6.662 de un inmueble hacia el interior.

### Cambio en perfil del comprador

Desde la industria inmobiliaria advierten que este escenario ha venido acompañado de un cambio en el perfil del comprador. El gerente comercial de Inmobiliaria Altas Cumbres, Enrique Loeser,

Prieto, explicó que "hemos observado que ha aparecido un perfil de inversionista más joven y agresivo que el tradicional, que apuesta por departamentos bien ubicados y equipados para destinarnos a arriendos largos de marzo a noviembre y por períodos cortos en verano".

El ejecutivo agregó que este modelo se ha consolidado especialmente en el sur del país, donde la demanda estacional es alta. "Hay otros clientes que viven casi todo el año en un departamento a orillas de lago y que en los meses de enero y febrero aprovechan de arrendarlo mientras están de vacaciones".

Pese al atractivo del segmento, desde las inmobiliarias descartan que exista un desplazamiento ma-

**"Estas propiedades ubicadas en primera línea son un bien cada vez más escaso, por lo tanto, captan el interés de un segmento con alto poder adquisitivo", explicaron desde Tnsa by Accumín.**

sivo de la inversión hacia proyectos turísticos. Loeser sostuvo que, debido a la escasez de suelo, "los departamentos en primera línea siguen siendo un producto exclusivo y de alto valor, por lo que no creemos que la inversión inmobiliaria en general se esté moviendo hacia este segmento".

Una mirada similar tiene el gerente inmobiliario de Inmobiliaria Norte Verde, José Ignacio Maturana, quien señaló que hoy el comprador de primera línea responde mayoritariamente al perfil de segunda vivienda, con un uso mixto entre vacaciones y arriendo en verano.

"Actualmente existe la posibilidad de comprarlos con una doble intención, que es utilizarlos para descansar en verano y cuando no están en uso, destinarnos al arriendo. Esto ha sido posible gracias al desarrollo y masificación de diversas plataformas que facilitan el arriendo de corto plazo".

