

Fecha: 21-04-2024
 Medio: El Austral de Osorno
 Supl.: El Austral de Osorno
 Tipo: Noticia general
 Título: Puerto Montt: el negocio inmobiliario denota caída en las ventas de casas y departamentos

Pág.: 7
 Cm2: 406,9
 VPE: \$ 354.036

Tiraje: 4.500
 Lectoría: 13.500
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Puerto Montt: el negocio inmobiliario denota caída en las ventas de casas y departamentos

ECONOMÍA. El presidente de la Cámara Chilena de la Construcción reconoció que existe una “débil demanda”, mientras que la gerente de una empresa especializada lo evidencia con el alto stock disponible en la capital regional.

Erwin Schnaidt
 erwin.schnaidt@diariollanquihue.cl

Un deterioro en las ventas de viviendas nuevas y de departamentos, advirtió Claudio Sepúlveda, presidente de la sede Puerto Montt de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC).

El líder gremial reconoció que la venta de departamentos sigue cayendo y que no advierten un repunte significativo en cuanto a casas. “En términos generales, estamos enfrentando una demanda por viviendas que se mantiene muy débil desde la última parte de 2021”, especificó el dirigente.

Sepúlveda hizo notar que tampoco aprecian un cambio favorable de las actuales condiciones que permitan impulsar un alza en las ventas “a excepción de ofertas puntuales de inmobiliarias”.

ESTUDIO

Sus comentarios coinciden respecto de un estudio que hizo BMI Servicios Inmobiliarios sobre el mercado habitacional nuevo en altura, considerando las 27 principales comunas del país (sin incluir la Región Metropolitana ni la de Valparaíso) entre los años 2021 a 2023, el que dio cuenta que la venta de departamentos nuevos se ha ajustado a la baja en todas las



EL ESTUDIO DE BMI SOSTIENE QUE SE HA ESTANCADO EL MERCADO INMOBILIARIO DE LOS DEPARTAMENTOS.

regiones del país.

Tal condición es más evidente en la zona austral que, para el estudio, incluyó a Temuco, Pucón, Villarrica, Valdivia, Osorno, Puerto Varas, Puerto Montt y Punta Arenas. Para esa amplia zona, la caída fue de 3.741 unidades, al pasar de 6.394 a 2.652 viviendas transadas; es decir, un 59% menos.

Para el caso de viviendas nuevas, la situación —según ese análisis— es distinta, ya que habría atisbos de recuperación con un crecimiento de 16% en las ventas, pasando de 1.408 en 2022 a 1.635 unidades en 2023.

Sergio Novoa, gerente general de BMI Servicios Inmobiliarios, opinó que ello podría ser una señal positiva para la industria. “Si bien aún es pronto

para proyectar una recuperación del sector, se comienza a ver ciertas señales que nos podrían indicar un panorama más positivo para fines de 2024 e inicios de 2025”, sostuvo.

El análisis de esa empresa representa que en el caso de las casas, la superficie útil promedio para esas ocho comunas, es de 84,05 m², el valor del metro cuadrado es de 55,93 UF; y, el precio promedio llega a las 4.995 UF.

El estudio dio cuenta que el año pasado el valor de esas casas era de 4.716 UF, con un alza de un 6%; y, en el tercer trimestre de 2021, llegaba a las 4.297 UF, con +16,2% en relación al último precio de 2023.

La oferta de casas ha crecido en dos años. Mientras en

2021 había 3.465 unidades (tercer trimestre) en esa macrozona, a fines de 2023 se pasó a 4.008 (+17,23%). Las ventas del año pasado cerraron con 693, lo que fue mayor en un 79,07% a las 387 de 2022 y en un 25,5% a las 552 de 2021.

MENOR PRECIO

Mientras que en los departamentos, el promedio de superficie útil es de 60,65 m², el precio del metro cuadrado lo estimaron en 72,24 UF; y, el precio promedio de cada unidad está en las 4.585 UF, menos que las 4.968 UF del tercer trimestre de 2022 y que las 4.819 UF del mismo período de 2021.

Las ventas, según BMI, fueron sólo 830 en ese trimestre, lejos de las 1.016 (+18,3%) de

2022 y de las 1.850 (-55,1%) de 2021.

En materia de oferta de departamentos, hubo un retroceso de -6,92% entre los 17.070 de 2023 y los 18.340 de 2022. Es menor el impacto (-1,43%) al comparar con el tercer trimestre de 2021, cuando estaban en oferta 17.319 departamentos en la zona sur austral.

COMPARACIÓN

Vivian Pinilla, gerente de Inmobisur, difiere de los resultados de ese estudio. “La cifra es engañadora, ya que depende con qué te estás comparando”, dijo antes de su análisis.

La ex presidenta de la CChC de Puerto Montt sostuvo que la realidad local da cuenta que “las ventas de ambos tipos de propiedades han disminuido. Eso se ve en los altos niveles de stock disponible y en los meses que deben pasar para agotar ese stock”.

La ingeniero compartió que las causas de este menor movimiento inmobiliario se deben a “las restricciones del mercado financiero, las altas tasas de interés y la inestabilidad laboral”, todo lo cual “ha perjudicado mucho el mercado inmobiliario”.

Pinilla resumió que “estamos con niveles de venta muy bajos, con tendencia a la baja en precios tanto de venta co-

mo de arriendo”.

MÚLTIPLES FACTORES

Para el timonel de la construcción, este detrimento inmobiliario tiene su origen en una multiplicidad de factores.

Así es como mencionó las restrictivas condiciones para optar a créditos hipotecarios y el debilitamiento general del mercado, “que comenzó con la emergencia sanitaria (covid), la que provocó el aumento de los materiales de construcción, y fue acrecentada por las restricciones de la banca, como es el alza de tasas de interés, el incremento significativo de la UF y reducción de los plazos de los créditos hipotecarios”.

El presidente de la CChC de Puerto Montt expuso que a la caída de la demanda, se suma el aumento en los tiempos de venta, lo que deriva en la generación de un mayor stock.

También apuntó al retraso que genera “la permisología y tramitología, que afecta el costo del desarrollo inmobiliario y genera incertidumbre en los inversionistas”, expuso.

Especificó que las empresas constructoras han paralizado la inversión inmobiliaria “debido a que las tasas de interés para (solicitudes de) créditos comerciales, se multiplicaron por tres entre 2021 y 2023”.