

Fecha: 14-03-2026
Medio: El Diario de Atacama
Supl.: El Diario de Atacama
Tipo: Noticia general
Título: Corredores concuerdan que hay más arriendos que ventas de propiedades

Pág.: 2
Cm2: 538,8
VPE: \$ 600.227

Tiraje: 2.200
Lectoría: 6.600
Favorabilidad: ☐ No Definida



Corredores concuerdan que hay más arriendos que ventas de propiedades

EN ATACAMA. Expertos vaticinan mejoras en las tasas, pero conflicto en Irán podría generar problemas.

Rodrigo Silva Illanes
cronica@diariodeatacama.cl

El primer departamento o la casa propia es el anhelo de cualquier familia o trabajador que se ha esforzado y quiere la comodidad que siempre ha querido. No obstante, así como hay más sueldos en el norte en paralelo arrendar o comprar una vivienda es más caro.

¿Cuáles serán las dificultades y el contexto del mundo, en Chile y en Atacama?

VISIÓN DE LOS CORREDORES DE PROPIEDADES

Aseagal Propiedades es una empresa familiar que lleva más de 25 años ofreciendo viviendas y ser un corredor de arriendos en Copiapó.

Javier Lavín, encargado de la Oficina de Aseagal Propiedades, señaló respecto a las ventas y arriendos en la capital regional que "en este último periodo del año se ha visto regular los precios, con una mejor cantidad de movimiento en el mes de marzo si lo comparamos a enero y febrero. En años anteriores, donde hubo un real boom de la minería, hubo un repunte, por lo que esperamos que esto cambie con un nuevo boom minero. Directa o indirectamente el tema inmobiliario y la venta de propiedades está vinculada en Atacama con la reactivación de la actividad minera. Como hay trabajo y esperan estar uno a cinco años, por lo general el cliente habitualmente busca arriendos".

Asimismo, Lavín afirmó que en arriendos "hay una mayor demanda en la clase media, con valores entre los \$500.000 a \$800.000, sobre todo lo que es casa. Como la gente viene por trabajo, las familias prefieren una casa naturalmente y no un departamento".

Gabriela Wittwer, corredora



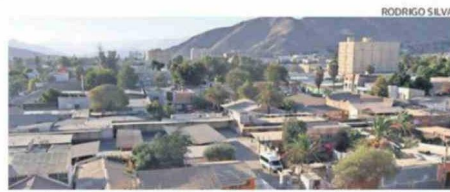
CORREDORES DE ATACAMA SEÑALAN QUE LA INVERSIÓN MINERA Y EL AUMENTO DE PROYECTOS BENEFICIAN LA VENTA Y ARRIENDOS EN LA REGIÓN.

"Hay una mayor demanda en la clase media, con valores entre los \$500.000 a \$800.000, sobre todo lo que es casa. Como la gente viene por trabajo, las familias prefieren una casa naturalmente y no un departamento"

Javier Lavín
encargado Aseagal Propiedades

de propiedades Wittwer, enfatizó que el tema de los arriendos y ventas en Copiapó y la región no ha repuntado porque hay poco proyecto de inversión minera. Además, sostiene que los bancos se complican con las tasas.

"Mis ventas han bajado debido a que han subido las tasas de interés y los bancos han endurecido sus créditos. Como es difícil



MAL COMPORTAMIENTO FINANCIERO COMPLICHA TENER CRÉDITOS CON BANCOS.

la compra por lo comentado anteriormente, aumenta la demanda de los arriendos y eso sube los precios de los arriendos".

En cuanto al factor inversión, Wittwer sostiene que ha disminuido, dando énfasis que todavía no estamos en un "boom minero" y estamos lejos de volver a estarlo.

Finalmente, Daniela Vega Escobar, una corredora de propiedades y encargada de captación y marketing en varias regiones del norte, sostuvo, al igual que Wittwer, que "el banco dificulta los créditos, por lo que la

gente lo que más tiene a mano son los arriendos. Esto ocurre porque el cliente es identificado por un mal comportamiento anterior con tarjetas en comercio, por ejemplo, por lo cual el banco no se arriesga y no puede esa persona sacar un pie".

Respecto al tema de pedir un aval o no, Vega indicó que "en mi caso lo hacemos cuando tienen que complementar renta o no tiene mucha antigüedad laboral la persona".

EXPERTOS SOBRE LAS TASAS
Sobre al contexto de las tasas

"Se espera que este año las tasas fluctúen entre un 3,5% a un 4,5%. Esto refuerza la idea de que estamos en un momento mucho más favorable para comprar, a diferencia de años anteriores"

Robinson Sáez
Académico U. Andrés Bello.

en Chile, José Miguel Simian, académico y experto inmobiliario de la Universidad de los Andes, sostuvo que "la coyuntura está bien desde mediados de 2025, impulsada principalmente por el subsidio a la tasa para unidades bajo las 4.000 UF. Las promesas netas crecieron un 11% en la Región Metropolitana y llegaron a casi 26.000 unidades, el nivel más alto de los últimos años".

Asimismo el experto agregó como proyección que "el desempeño del año 2026 dependerá de lo que ocurra con el subsidio a la tasa. El compromiso era alcanzar 50.000 unidades, pero se terminarán en los próximos dos o tres meses".

A su turno, Robinson Sáez, académico de Ingeniería Comercial de la Universidad Andrés Bello, comentó al respecto que "para el año 2026 se espera un alza entre un 18% y 19% en la venta de viviendas en comparación a 2025. Sin embargo, en el mercado de arriendo puede ser un poco más compleja la captura de datos, por cuanto depende mucho de la ubicación geográfica de la propiedad. Se espera que este año las tasas fluctúen entre un 3,5% a un 4,5%. Esto refuerza la idea de que estamos en un momento mucho más favorable para comprar, a diferencia de años anteriores".

Por su parte, Cristián Martínez, fundador de Crece Inmobiliario, pone una alarma sobre los conflictos internacionales. "La escalada del conflicto en Medio Oriente, no es una noticia más, se configura como un verdadero terremoto económico y cuyas esquivas están llegando directamente a nuestras carteras de inversión y, más específicamente, al mercado inmobiliario que tanto nos ocupa. Si hablamos del mercado inmobiliario chileno, podemos vaticinar alzas en los combustibles, aumento de la inflación, fortalecimiento del dólar y, por supuesto, un impacto directo en nuestro sector". Dice que el resultado de esto es "dividendos más caros para quienes ya tienen créditos y condiciones más restrictivas para quienes buscan postular a ellos". Así el Banco Central incluso podría subir la tasa de interés para controlar la inflación.