

MI METRO CUADRADO:

Un cambio en el comportamiento de uso de segundas viviendas es lo que se ha vivido en este mercado debido a la pandemia. De hecho, según cifras de BMI Servicios Inmobiliarios, el uso de estas propiedades por parte de sus dueños ha aumentado en el último tiempo, sin embargo, este tiende a no superar actualmente los 55 días al año.

Carolina Ortiz, subgerente comercial de BMI Servicios Inmobiliarios, comenta que con la pandemia se incrementó el uso de este tipo de propiedades dada la flexibilidad que entregó el teletrabajo. “Los dueños pasaron de usar la propiedad 37 días en el año (período precovid) a 55 días (durante la crisis sanitaria). En la actualidad, hay un grupo importante de personas —sobre todo mayores de 50 años que no tienen hijos en edad escolar— que se mantienen en 55 días de permanencia, aunque otro grupo ha tendido a disminuir, que son quienes tienen hijos en edad escolar. De todas formas, en ningún caso se llega a cifras de ocupación de dueños prepandemia”, dice.

Y es que gracias a los nuevos contextos laborales en el segmento que accede a este tipo de propiedades y a quienes están interesados en su arriendo, se ha hecho cada vez más habitual la figura de no ir presencialmente viernes o lunes a las oficinas, y así aprovechar el traslado principalmente hacia el litoral central, a poca distancia a Santiago y que se convierte en un atractivo para el concepto de “home office” tan común en estos tiempos, comentan los expertos.

“Vemos que quienes más aplican esta fórmula son las parejas sin hijos en edad escolar, ya que los colegios han vuelto a la presencialidad en un 100% y eso provoca menos flexibilidad para este tipo de movimientos”, agrega Carolina Ortiz.

RENTABILIDAD en tiempos muertos puede llegar al 60%

Adicional al período de vacaciones, durante este año existen 18 feriados y nueve fines de semana largo, fechas que —a juicio de los expertos— representan una atractiva oportunidad para aumentar la ocupación de las segundas viviendas y, por ende, la rentabilidad de dichos activos, pudiendo así dar uso al 85% del tiempo en que se encuentran deshabitadas o en tiempos muertos estas propiedades.

De hecho, las viviendas en oferta de arriendo diario a lo largo del año rentan hasta 60% más que las que se limitan solamente a ser alquiladas en temporadas altas, es decir, períodos de vacaciones y fines de semana largo, de acuerdo a un ejercicio realizado por BMI.

En los registros de HOM —plataforma digital que trabaja a través de BMI en este segmento— por ejemplo, en las casas de tres dormitorios y dos baños de Zapallar la ocupación pasó de 66% en febrero del año pasado a un 25% en marzo, siendo el registro más bajo el mes de mayo, con solo el 18% de la

DUEÑOS DE SEGUNDAS VIVIENDAS tienden a usar no más de 55 días al año sus propiedades

Pese a la baja ocupación que presentan estos inmuebles respecto del calendario anual, la cantidad de días ha aumentado respecto del período prepandemia, donde la utilización de estos espacios promediaba 37 días al año. El teletrabajo y el mayor interés por escapadas fuera de los feriados calendarios han sido los principales impulsores de este mayor movimiento. **DIEGO AGUIRRE**



Por grupo etario, la demanda que más ha aumentado por este tipo de viviendas corresponde a las personas mayores de 50 años y que ya no tienen hijos en edad escolar, lo cual les permite moverse más libremente gracias al trabajo remoto.

Las segundas viviendas en oferta de arriendo diario a lo largo del año pueden rentar hasta 60% más que aquellas que se limitan solamente a ser alquiladas en temporadas altas, es decir, períodos de vacaciones y fines de semana largo, de acuerdo a BMI. Entre los inmuebles más demandados destacan aquellos ubicados en la zona de Maitencillo-Zapallar.

oferta arrendada. En términos de precio, también se registran caídas. En febrero el ingreso mensual promedio fue de \$4.349.958 para este mercado, mientras que al mes siguiente cayó a \$3.658.226 y en mayo la cifra quedó en \$2.550.229.

“Muchas son propiedades que no tienen una administración profesional. Con una estrategia de precios y de visibilidad online, además de un plan de mantención y coordinación alineado, las propiedades pueden rentar hasta 60% más que si solo se arrenda-

ran en temporada alta”, agregan desde la consultora inmobiliaria.

A juicio de los expertos, la clave pasa por lograr una estrategia de precios flexible, que permita movimiento en términos de número de noches —aunque nunca menos de dos— y descuentos asociados. “Un error común, por ejemplo, es publicar la propiedad y mantener los mismos valores siempre. Para generar interés se debe estar atento a los cierres de negocio de la zona, que a veces puede definirse por \$5 mil. El arriendo es muy elástico y lo ideal es

hacer un levantamiento diario de los valores publicados”, detalla Ortiz.

No obstante, un punto a tener en cuenta es el que presenta Ignacio del Río, fundador y CEO de Legria, quien comenta que los desafíos se presentan cuando un propietario quiere arrendar y usar la segunda vivienda. “El desgaste de la propiedad es alto con arrendatarios que no tienen compromiso con la propiedad. Por ende, genera bastante trabajo gestionar los arriendos y no permite tener la casa al estándar que el dueño quisiera”, dice.

VENTA FRACCIONADA se alzan como opción

Una de las modalidades que está tomando fuerza en el sector inmobiliario es la venta fraccionada de viviendas. Se trata de la adquisición de una parte

de una segunda casa o departamento al precio que corresponda, con el fin de hacer uso completo de esta durante un período determinado.

Estas se encuentran conformadas por un número específico de copropietarios, donde cada uno decide cuántas partes del inmueble comprar y por estas se les otorga un número de semanas para ocuparla durante un año.

Carlo D’agostino, presidente de PropTech Chile, explica que hoy las startups del rubro inmobiliario están impulsando un nuevo modelo para adquirir propiedades que es la compra fraccionada, donde varios interesados comparten la unidad habitacional a una fracción de su costo y en donde la tecnología posibilita una administración centralizada de esta misma.

Una posibilidad que profundiza Javier Ribera, gerente de Desarrollo de MQ Servicios Inmobiliarios, quien comenta que bajo este modelo los dueños no se preocupan de mantener o administrar la casa, y los gastos se prorratan entre varios. Además, la compra de cada fracción es real porque la casa genera ganancias según la plusvalía.

“Esta forma de adquirir una vivienda es bastante interesante para el mercado inmobiliario, principalmente para aquellas personas que podrían invertir en un inmueble ubicado en un lugar de descanso y recreación, a un precio accesible y con la garantía de tener una propiedad bien mantenida, por un período importante al año y sin mayores preocupaciones”, explica Ribera.

Al pagar por lo que usas, comentan los expertos, no se tiene la sensación de obligación de ir todo el tiempo, versus el hecho de comprar la vivienda completa. Asimismo, al invertir solo en una fracción, se abre la posibilidad de tener más de una segunda vivienda, diversificando la inversión, o pudiendo acceder a una propiedad con prestaciones que de otra manera estarían fuera de presupuesto.

“Al mismo tiempo, repartir los gastos reduce ese ítem a un 20% del gasto de arrendar la misma propiedad, lo que permite que con el mismo presupuesto dicho dueño pueda ir varias veces más en el año”, finaliza Ignacio del Río.