



REPORTE ARISMENDI PROPIEDADES

2 0 2 6

Mes: Julio 2026
Sector: Valle Volcanes
Tipología: Casas y departamentos
Condición: Usadas
Tipo de mercado: Compradores

1. Resumen general de Puerto Montt

El mercado inmobiliario en casas usadas en Puerto Montt se destaca por haber alcanzado este mes **672** casas publicadas, menos que en julio 2025 cuando se alcanzó una oferta de **806**.

Con respecto a los departamentos, este mes hubo en promedio **265** publicados, más que los **241** del mismo mes el año anterior. En total, este mes hubo publicadas **937*** propiedades, sin contar las casas y departamentos nuevos en proyecto.

2. Análisis del mercado en Valle Volcanes

En cuanto a Valle Volcanes se presenta el siguiente escenario:

	Casas	Deptos.
Total propiedades publicadas este mes	87	46
Promedio propiedades vendidas al mes**	6	4
Meses de inventario***	14	11
Cantidad propiedades publicadas entre 50M y 99M	0	21
Cantidad propiedades publicadas entre 100M y 199M	52	25
Cantidad propiedades publicadas entre 200M y 299M	29	0
Cantidad propiedades publicadas entre 300M y 399M	6	0
Cantidad propiedades publicadas entre 400M y 499M	0	0

Durante julio se identificaron 87 casas y 46 departamentos usados publicados en venta en Valle Volcanes. En promedio, se venden 6 casas y 4 departamentos al mes, lo que da como resultado un inventario aproximado de 14 meses para las casas y 11 meses para los departamentos.

En términos prácticos, esto significa que, si no ingresaran nuevas propiedades al mercado y el ritmo de ventas se mantuviera igual, se necesitarían alrededor de 14 meses para vender todas las casas actualmente disponibles y 11 meses para vender todos los departamentos. Este indicador sitúa a Valle Volcanes en un mercado de compradores, donde la oferta supera a la demanda y los compradores cuentan con una mayor variedad de alternativas para comparar antes de tomar una decisión.

Respecto a la distribución por rangos de precio, se observa que la mayor oferta de casas se concentra entre \$100 y \$199 millones, con 52 propiedades, seguida por 29 casas entre \$200 y \$299 millones. En los departamentos, la mayor concentración se encuentra entre \$50 y \$99 millones, con 21 unidades, y entre \$100 y \$199 millones, con 25 unidades.

Este escenario implica que los propietarios no solo compiten con inmuebles de características similares, sino también con una cantidad importante de alternativas dentro del mismo rango de precio. Por ello, una estrategia de venta basada únicamente en “esperar al comprador indicado” suele ser insuficiente. En un mercado con altos niveles de inventario, el precio competitivo, una presentación profesional y un plan de difusión efectivo son factores decisivos para destacar frente a la competencia.

Conclusión de Arismendi Propiedades

Un inventario de 14 meses no significa que una casa deba tardar 14 meses en venderse. Significa que existe una alta competencia entre vendedores. Las propiedades que logran posicionarse con un precio competitivo y una estrategia de comercialización profesional suelen captar la mayor atención durante sus primeras semanas en el mercado, mientras que aquellas que parten con un precio superior al que los compradores están dispuestos a pagar tienden a acumular tiempo de publicación y perder competitividad.

**Datos recogidos de Portal Inmobiliario.*

*** Datos conseguidos de transacciones en el SII.*

****Son los meses que se necesitaría para liquidar todas las propiedades en ese sector.*