Arismendi
PROPIEDADES

REPORTE ARISMENDI PROPIEDADES

2026

REPORTE
ARISMENDI PROPIEDADES

Mes: octubre 2026
Sector: Puerta Sur - Puerto Montt
Tipología: Casas y departamentos
Condición: *Usadas*
Tipo de mercado: Compradores

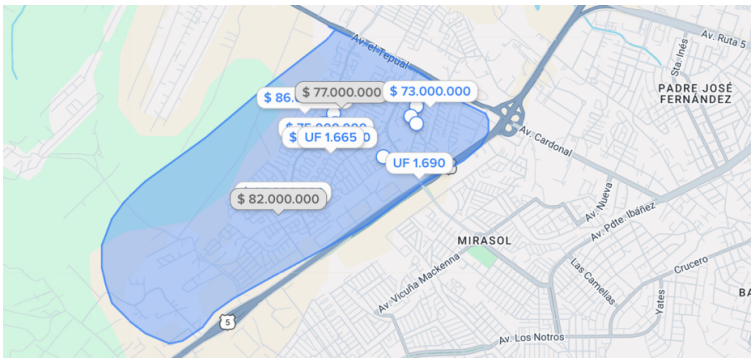
1. Resumen general de Puerto Montt

El mercado inmobiliario en **casas usadas** en Puerto Montt se destaca por haber alcanzado este mes **651** casas publicadas, menos que en octubre 2025, cuando se alcanzó una oferta de **747**.

Con respecto a los **departamentos usados**, este mes hubo en promedio **299** publicados, más que los **292** del mismo mes el año anterior.

En total, este mes hubo publicadas **950*** propiedades, sin contar las casas y departamentos nuevos en proyecto.

2. Análisis del mercado en Puerta Sur - Puerto Montt



En cuanto al área **Puerta Sur** se presenta el siguiente escenario:

	Casas	Deptos.
Total propiedades publicadas este mes	18	4
Promedio propiedades vendidas al mes**	3	2
Meses de inventario***	6	2
Cantidad propiedades publicadas entre 50M y 99M	14	4
Cantidad propiedades publicadas entre 100M y 199M	4	0
Cantidad propiedades publicadas entre 200M y 299M	0	0
Cantidad propiedades publicadas entre 300M y 399M	0	0
Cantidad propiedades publicadas entre 400M y 499M	0	0

Durante **octubre** se identificaron 18 casas y 4 departamentos usados, publicados en el en este sector. En promedio, se venden 3 casas y 2 departamentos al mes, lo que da como resultado un inventario aproximado de 6 meses para las casas y 2 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 6 meses para vender todas las casas actualmente disponibles y 2 meses para vender todos los departamentos. Este indicador sitúa **Puerta Sur** en un mercado **equilibrado**, 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 $50 y $99 millones, con 14 propiedades. En los departamentos, la mayor concentración se encuentra entre $50 y $99 millones, con 4 unidades.

Este escenario implica que los propietarios no solo compiten con inmuebles de características similares, sino también con una cantidad discreta 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 todo mercado con altos niveles de inventario, como en el caso de las casas, 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 **6 meses** no significa que una casa deba tardar **6 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.*