Arismendi
PROPIEDADES

REPORTE ARISMENDI PROPIEDADES

2026

REPORTE
ARISMENDI PROPIEDADES

Mes: septiembre 2026
Sector: Centro de 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 **607** casas publicadas, menos que en septiembre 2025, cuando se alcanzó una oferta de **786**.

Con respecto a los **departamentos usados**, este mes hubo en promedio **289** publicados, más que los **280** del mismo mes el año anterior.

En total, este mes hubo publicadas **896*** propiedades, sin contar las casas y departamentos nuevos en proyecto.

2. Análisis del mercado en el Centro de Puerto Montt



En cuanto al área céntrica se presenta el siguiente escenario:

	Casas	**Deptos.**
Total propiedades publicadas este mes	24	67
Promedio propiedades vendidas al mes**	1	2
Meses de inventario***	24	33
Cantidad propiedades publicadas entre 50M y 99M	1	9
Cantidad propiedades publicadas entre 100M y 199M	3	**50**
Cantidad propiedades publicadas entre 200M y 299M	**9**	16
Cantidad propiedades publicadas entre 300M y 399M	5	1
Cantidad propiedades publicadas entre 400M y 499M	6	0

Durante septiembre se identificaron 24 casas y 67 departamentos usados, publicados en el centro. En promedio, se venden 1 casas y 2 departamentos al mes, lo que da como resultado un inventario aproximado de 24 meses para las casas y 33 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 24 meses para vender todas las casas actualmente disponibles y 33 meses para vender todos los departamentos. Este indicador sitúa al centro de la ciudad 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 $200 y $299 millones, con 9 propiedades, seguida por 6 casas entre $400 y $499 millones. En los departamentos, la mayor concentración se encuentra entre $100 y $199 millones, con 50 unidades, y entre $200 y $299 millones, con 16 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 33 meses no significa que una casa deba tardar 33 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.*