Arismendi
PROPIEDADES

REPORTE ARISMENDI PROPIEDADES

2026

REPORTE
ARISMENDI PROPIEDADES

Mes: agosto 2026
Sector: Jardín Austral
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 **647** casas publicadas, menos que en agosto de 2025 cuando se alcanzó una oferta de **783**.

Con respecto a los departamentos, este mes hubo en promedio **284** publicados. Más que los **261** del mismo mes del año anterior. En total, este mes hubo publicadas **931*** propiedades usadas, sin contar las casas y departamentos nuevos en proyecto.

2. Análisis del mercado en Jardín Austral

En cuanto a Jardín Austral se presenta el siguiente escenario:

	Casas	Deptos.
Total propiedades publicadas este mes	63	36
Promedio propiedades vendidas al mes**	6	6
Meses de inventario***	13	11
Cantidad propiedades publicadas entre 50M y 99M	0	4
Cantidad propiedades publicadas entre 100M y 199M	34	31
Cantidad propiedades publicadas entre 200M y 299M	19	1
Cantidad propiedades publicadas entre 300M y 399M	10	0
Cantidad propiedades publicadas entre 400M y 499M	0	0

El comportamiento de la oferta y la demanda en el sector Jardín Austral refleja un mercado con sobreoferta de inventario y velocidad de absorción baja, donde la estrategia de precio (*pricing*) y diferenciación es crucial para cerrar ventas.

1. Dinámica de Absorción y Meses de Inventario

- **Sobrestock activo:** Actualmente existen 99 propiedades publicadas en total (63 casas y 36 departamentos).
- **Baja tasa de cierre:** Se venden en promedio solo 6 casas y 6 departamentos al mes, lo que representa una tasa de absorción mensual de apenas un 9.5% para casas y un 16.6% para departamentos.
- **Meses de inventario críticos:** Al ritmo actual de ventas, tomaría **13 meses agotar el stock de casas** y **11 meses el de departamentos**, asumiendo que no ingrese ninguna propiedad nueva al mercado. Esto sitúa a Jardín Austral claramente en un **mercado de compradores**, donde estos tienen amplio margen de negociación.

2. Concentración de Oferta por Rangos de Precio

- **El tramo más competitivo ($100M - $199M):** Es el corazón de la oferta en el sector, agrupando el **86% de los departamentos** (31 de 36) y el **54% de las casas** (34 de 63). Aquí se libra la mayor competencia por la atención de los compradores.
- **Casas de segmento medio-alto ($200M - $399M):** Concentran 29 de las 63 casas publicadas (46% de la oferta de casas). Dada la lentitud general de absorción del sector, estas propiedades requieren un posicionamiento publicitario muy fino para no quedar estancadas.
- **Departamentos de entrada ($50M - $99M):** Existe un stock reducido (solo 4 unidades), lo que sugiere que es un segmento de rápida rotación o con poca disponibilidad de desarrollo en ese rango.
- **Techo de mercado ($400M+):** Actualmente no hay oferta publicada en este rango, marcando un límite claro de valorización para la zona.

3. Conclusiones y Recomendaciones Estratégicas para la Captación

- **El peligro del sobreprecio:** Con más de un año de inventario acumulado, una propiedad fuera de precio de mercado corre un riesgo altísimo de pasar meses invisible en los portales.

Si 9 de cada 10 casas no se venden al mes en Jardín Austral, confiar en una metodología profesional de *Pricing* y marketing enfocado NO es opcional, es la única forma de quedar dentro del 9.5% que sí cierra la operación.

**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.*