

ACTIVIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL GRAN SANTIAGO

DICIEMBRE 2013 | NÚMERO 8



**PUBLICACIÓN
CÁMARA CHILENA DE LA
CONSTRUCCIÓN A.G.
GERENCIA DE ESTUDIOS**

GERENTE DE ESTUDIOS

Sr. Javier Hurtado

COORDINADORA ECONÓMICA

Sra. Marcela Ruiz-Tagle

EDITOR Y ANALISTA ECONÓMICO

Sr. Fco. Javier Lozano

ANALISTA ESTADÍSTICO

Sr. Orlando Robles

APOYO ADMINISTRATIVO

Sra. Marietta Carozzi

CONSULTAS Y SUGERENCIAS

orobles@cchc.cl

OFICINAS GENERALES

Marchant Pereira 10, Piso 3, Providencia
Fono 23763300, Fax 25805101
www.cchc.cl

Prohibida la reproducción total o parcial
del contenido de este informe

04	Fundamentos del sector
06	Resultados de diciembre 2013
07	Unidades vendidas
13	Oferta y meses para agotar oferta
16	Proyectos en desarrollo <ul style="list-style-type: none">- Composición del estado de proyectos- Inicio de obras- Distribución de proyectos que no han iniciado construcción desde enero 2010
20	Índice de precios
21	Distribución de ventas según valor
22	Distribución de ventas según tamaño
22	Distribución de ventas según estado de obra
23	Distribución de ventas por comuna
24	Resultados del cuarto trimestre de 2013
36	Permisos de edificación de obras nuevas (de más de 2.000 m²) aprobados en la Región Metropolitana durante noviembre de 2013

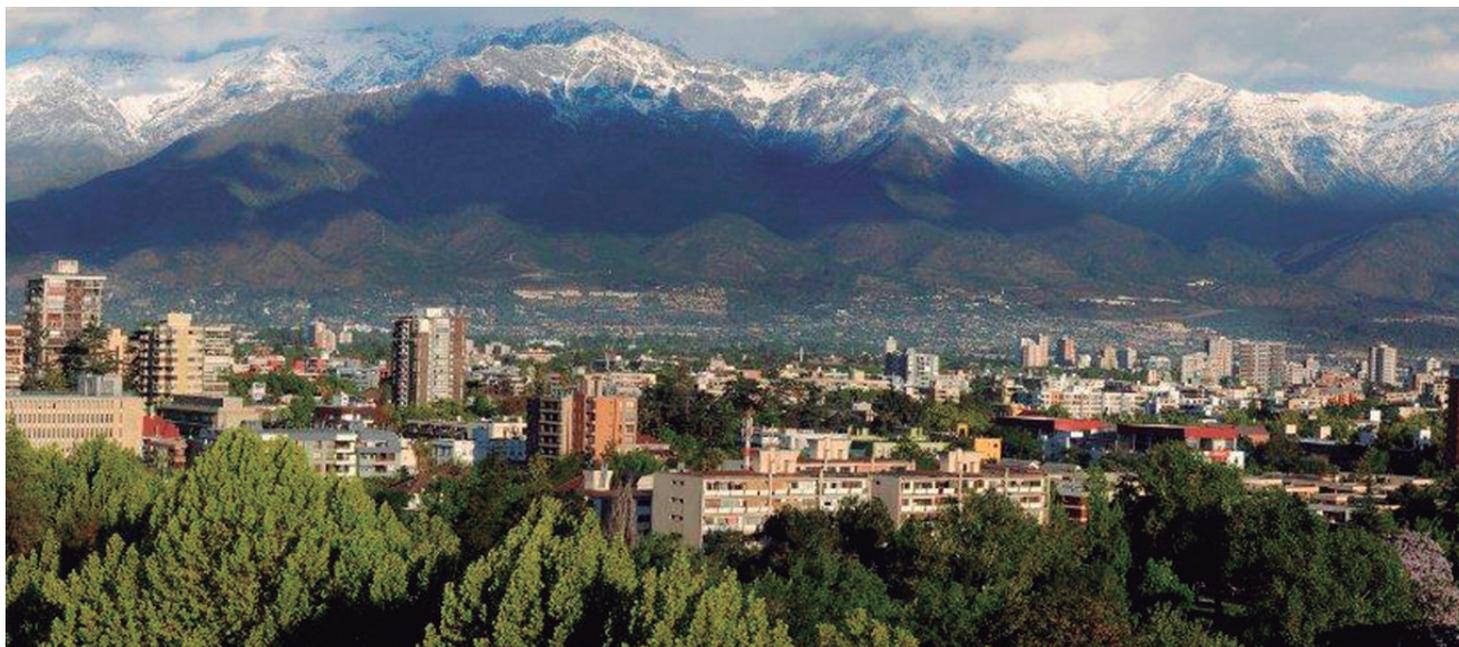
CONTENIDO

FUNDAMENTOS DEL SECTOR

Durante el último cuarto del año los principales fundamentos del sector continuaron mostrando una evolución positiva. Por el lado financiero, las tasas de interés del segmento hipotecario se mantuvieron inferiores a su promedio histórico, situación que se ha repetido en los últimos tres años. Las colocaciones de vivienda siguen exhibiendo una expansión anual en torno a 12%, mientras que los indicadores de riesgo del segmento hipotecario continúan ubicados en niveles mínimos de tres años. Adicionalmente, la Encuesta sobre Créditos

Bancarios del Banco Central reveló que el acceso al crédito hipotecario no sufrió restricciones durante el cuarto trimestre. No obstante, la demanda por financiamiento para vivienda mostró cierta debilidad en el periodo analizado, lo cual fue atribuido al deterioro en las condiciones de ingreso y empleo de los clientes.

En el mercado laboral la situación fue favorable durante todo el año. La tasa de desempleo en la Región Metropolitana alcanzó a 5,5% en noviembre,



de acuerdo a las cifras entregada por el INE. Además, la creación de empleo sigue concentrada en la categoría de asalariados. Junto a ello, las remuneraciones registraron alzas de entre 3% y 4% anual en términos reales durante todo el año.

Respecto a la confianza de los consumidores, el índice IPEC-Adimark sigue en zona de optimismo, situación que se repite por 19 meses consecutivos. Cabe destacar que durante el último cuarto del año el indicador logró revertir la tendencia bajista observada durante todo el año, lo cual se explica por

la mejora en los componentes de corto plazo sobre la situación económica del país.

Por el lado de la oferta, la confianza empresarial continúa su ajuste a la baja, ubicándose en zona neutral durante el cuarto trimestre. Este ajuste fue más significativo en el sector construcción, que se mantiene en zona negativa desde junio. Los empresarios siguen acusando un entorno más restrictivo, con peores perspectivas de actividad sectorial y demanda; además con mayores presiones por el lado de los costos, lo cual se ve reflejado en los fuertes aumentos de los índices de remuneraciones y costo de mano de obra del sector.

En resumen, durante el cuarto trimestre del año los fundamentos del sector evolucionaron de manera positiva, sosteniendo la todavía fuerte demanda por vivienda. No obstante, la desaceleración de la actividad económica, especialmente en el componente de demanda interna, junto con la caída en la confianza empresarial anticipan un escenario más contractivo por el lado de la inversión, lo cual finalmente afectaría a la demanda por vivienda en caso de deteriorarse los indicadores de empleo e ingreso durante el próximo año.

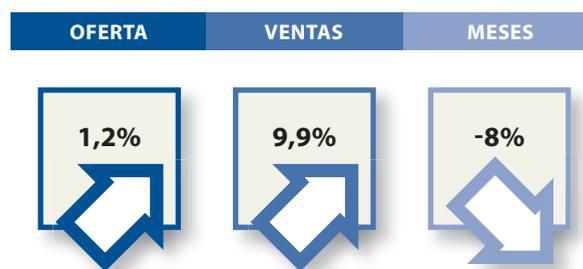


RESULTADOS DE DICIEMBRE 2013

En diciembre la comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago registró un aumento de 9,9% con respecto a doce meses atrás. Además, en el margen la serie desestacionalizada mostró un avance de 14,6%. De esta manera, durante el cuarto trimestre del año la venta de viviendas aumentó 13,4%, superando las 9.800 transacciones.

La oferta de viviendas registró en diciembre una expansión anual de 1,2%, mientras que disminuyó 0,7% en comparación con el mes previo. Las viviendas disponibles para venta acumulan así ocho meses consecutivos de avance, lo que se explica por una base de comparación menos exigente a finales de 2012. De esta manera, en diciembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago se ubicó en 38.955 unidades, por debajo de su nivel de equilibrio de largo plazo (estimado en 41.000 viviendas).

Como consecuencia de lo anterior, la velocidad de ventas exhibió descensos de 8% en doce meses y de 13,3% en comparación con el mes previo. De esta manera, los meses necesarios para agotar la oferta se situaron en 12,7, esto es 1,1 menos que en 2012, debido a que la expansión de la demanda fue superior a la de la oferta.



DICIEMBRE 2013			
Periodo	Oferta	Ventas	Meses*
Diciembre 2012	38.502	2.792	13,8
Diciembre 2013	38.955	3.069	12,7
Mercado	Oferta	Ventas	Meses*
Departamentos	30.579	2.380	12,8
Casas	8.376	689	12,2
Total	38.955	3.069	12,7

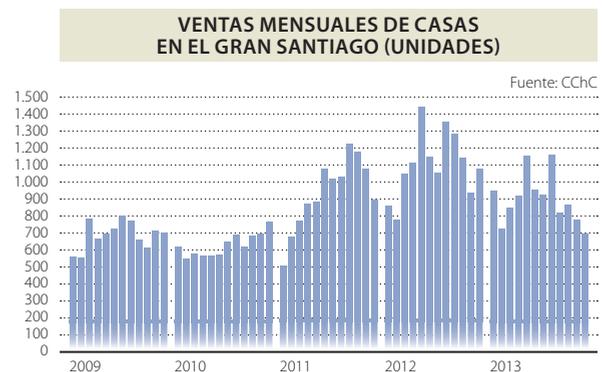
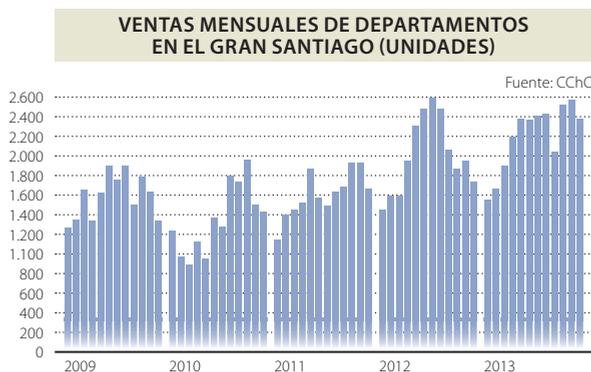
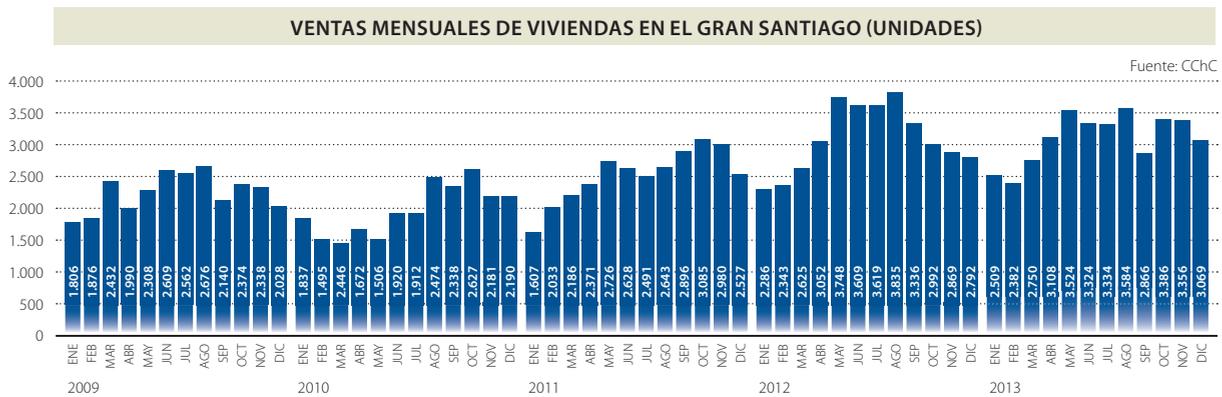
*Meses necesarios para agotar la oferta actual Fuente CChC

UNIDADES VENDIDAS

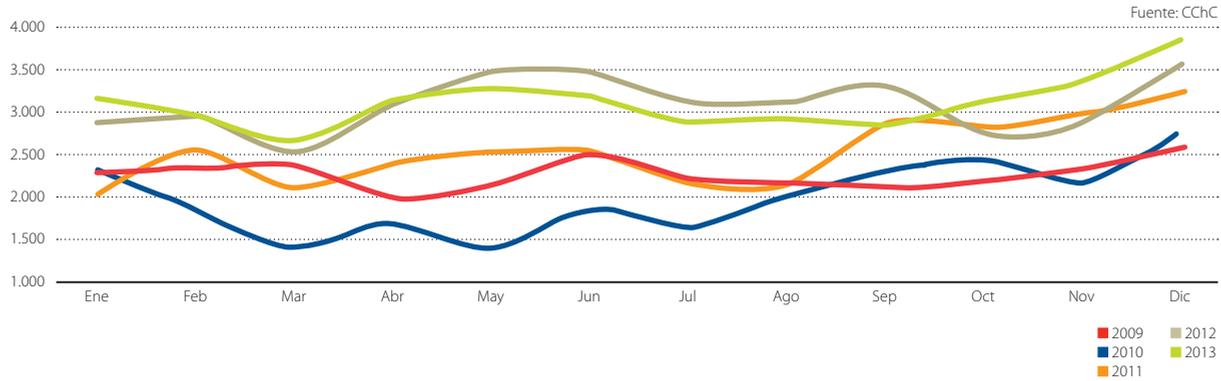
Los resultados de diciembre fueron positivos para el sector en términos de comercialización de viviendas, en parte debido a una base de comparación en 2012 menos exigente. La demanda no se vio afectada de manera significativa por la estacionalidad propia de los últimos meses del año, de manera que las ventas superaron las 3.000 unidades, registrando un aumento de 9,9% en comparación con un año atrás.

De esta manera, durante el cuarto trimestre del año las ventas se situaron por sobre las 9.800 unidades, lo cual representa un avance de 13,4% con respecto al mismo trimestre de 2012.

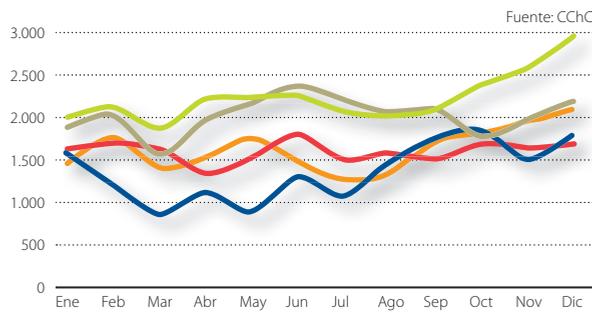
La comercialización de departamentos registró una expansión anual de 37,4%, superando las 2.300 unidades vendidas. En el margen se observó un aumento de 14,1% respecto del mes previo. Por el contrario, en el mercado de casas las ventas mostraron una contracción anual de 35%, a pesar de repuntar 16,2% con respecto al mes anterior.



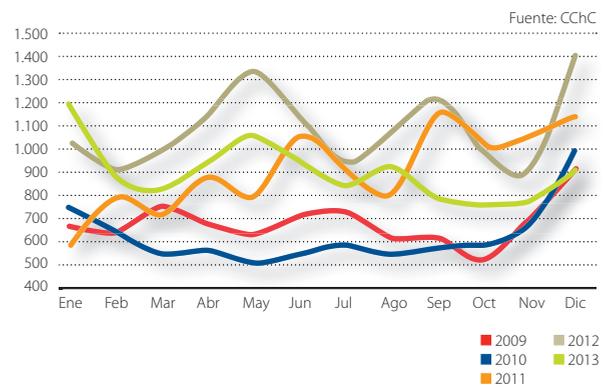
VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)

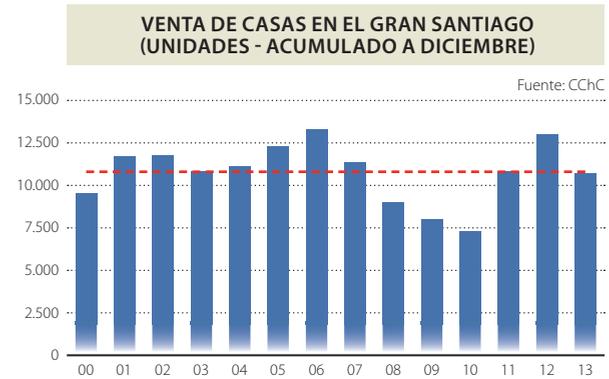
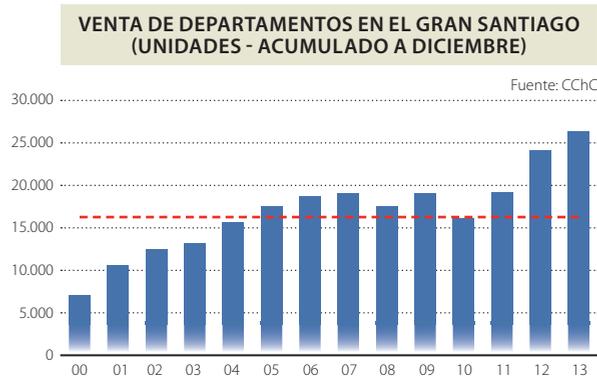
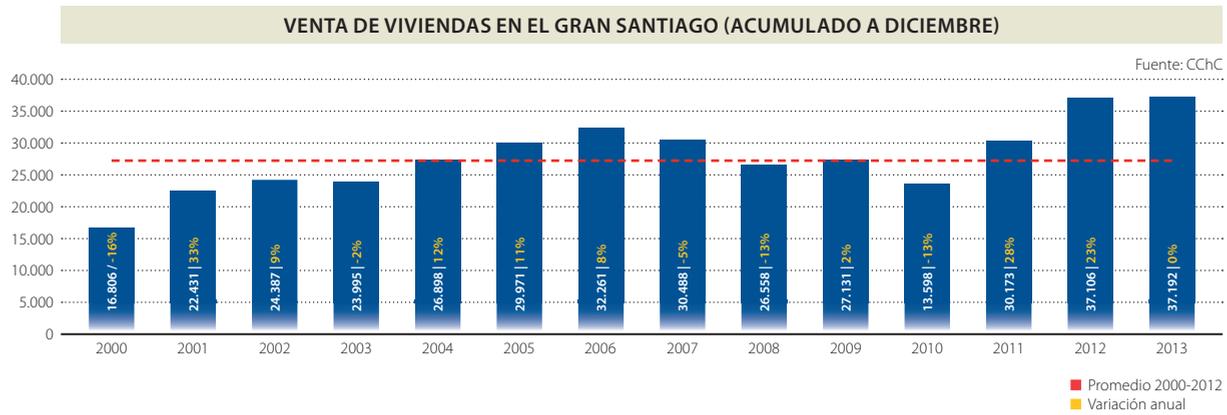


VENTAS MENSUALES DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



La serie de ventas mensuales desestacionalizada muestra que durante el último cuarto del año la comercialización de viviendas superó las cifras registradas en el año anterior. Según tipo de vivienda, el comportamiento fue disímil: en departamentos la cifra de ventas se alejó significativamente del registro de 2012, mientras que la comercialización de casas exhibió durante todo el año un significativo rezago en comparación con las cifras del año previo.

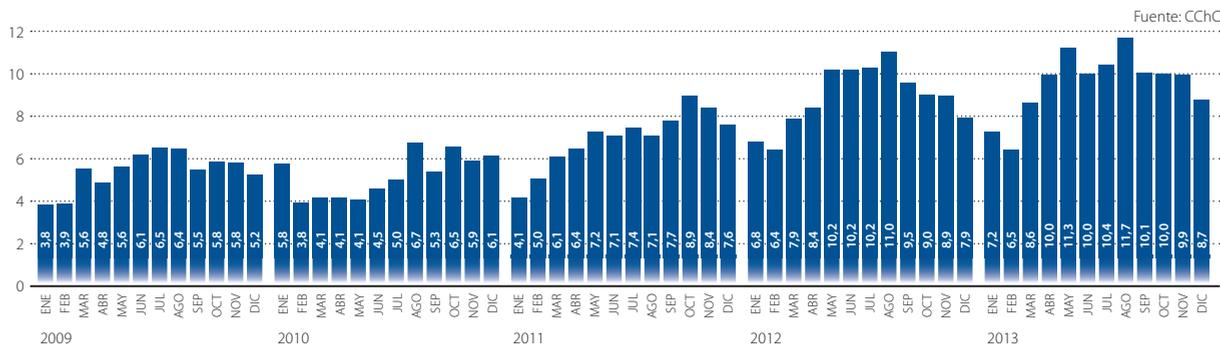
De acuerdo a nuestras estimaciones, la comercialización de viviendas durante el primer trimestre de 2014 alcanzaría a 8.000 unidades, lo que supondría un promedio de 2.600 unidades vendidas en los próximos tres meses.



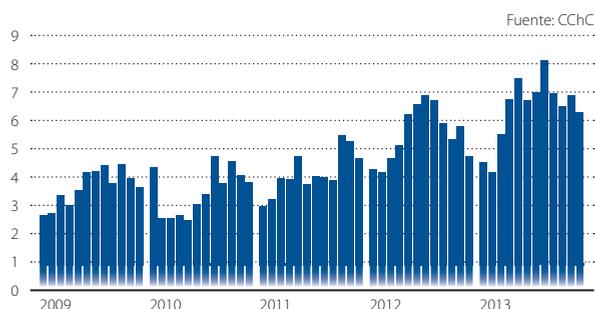
En términos acumulados, la venta de viviendas entre enero y diciembre es 0,2% superior a la cifra de 2012 y 37% mayor que el promedio histórico desde 2000. De esta manera, 2013 se mantiene igualado con 2012 en términos de comercialización de viviendas, superando ampliamente los registros de los doce años anteriores.

Por tipo de vivienda, la venta de departamentos acumulada a diciembre es 9,8% mayor que en 2012 y 63% superior al promedio desde 2000 a la fecha. Por su parte, la comercialización de casas presenta ventas acumuladas 17,4% inferiores a las de 2012 y 1% por debajo del promedio desde 2000 a la fecha.

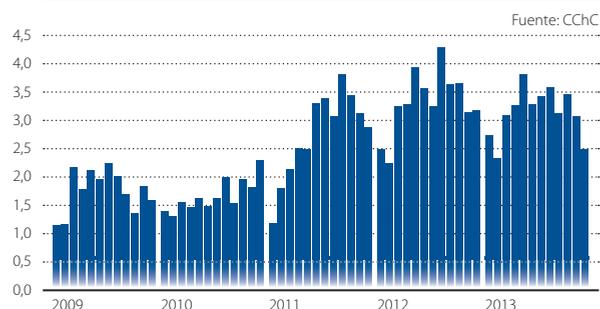
VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (MILLONES DE UF)



VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF)



VENTAS MENSUALES DE CASAS (MILLONES DE UF)



El valor de las ventas registró un aumento anual de 10,3%, en línea con el incremento en unidades vendidas (9,9%). Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos presentó un avance de 31,6% en doce meses (inferior al 37,4% de avance en unidades). Por su parte, el mercado de casas mostró un retroceso de 21,6% en el valor de ventas, a pesar de comercializar 35% menos casas.

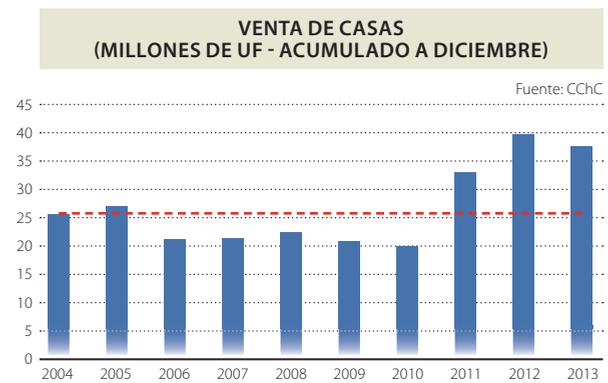
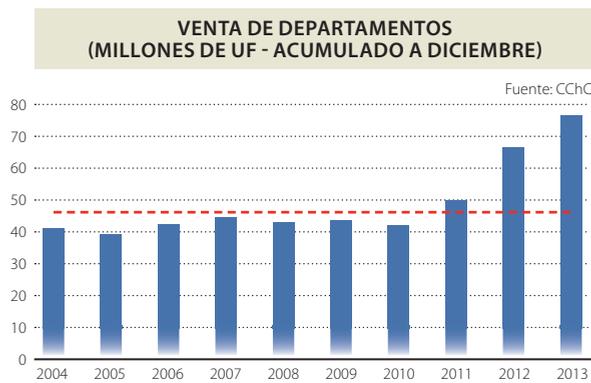
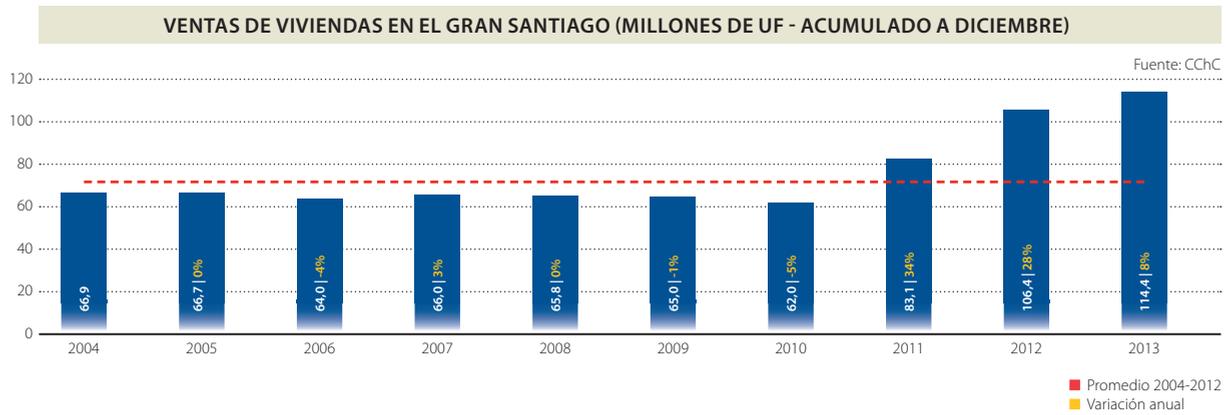
El valor de las ventas alcanzó a 8,7 millones de UF en diciembre, cifra inferior a la registrada en los meses previos. De esta manera, durante el cuarto trimestre se superaron los 28 millones de UF, lo cual supone un aumento de 10,7% con respecto a 2012.

El valor acumulado en la venta de viviendas entre enero y diciembre fue 7,6% mayor que en 2012 y 59% superior al promedio de los últimos ocho años. El avance es superior en el mercado de departamentos (15,4% anual y 67% con respecto al promedio) en comparación con casas (-5,5% anual y 46% en relación al promedio).

VENTAS EN MILLONES DE UF

Periodo	Deptos.	Casas	Total
Diciembre 2012	4,8	3,2	7,9
Diciembre 2013	6,2	2,5	8,7
Variación anual	31,6%	-21,6%	10,3%

Fuente: CChC



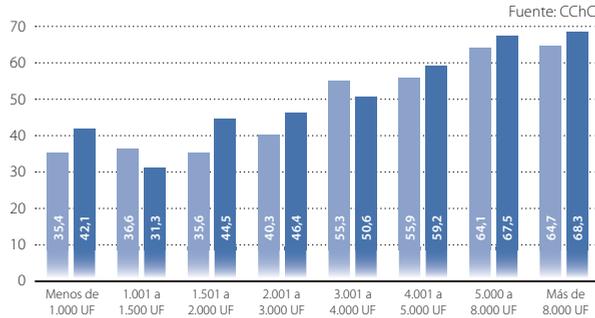
A diferencia con las unidades vendidas, las cuales mostraban un nivel idéntico al del año anterior, la comercialización de viviendas medida en valor (millones de UF) muestra que 2013 registró el mejor resultado de los últimos diez años.

La mediana del precio de venta de los departamentos alcanzó a 43,7 UF por metro cuadrado en diciembre, lo cual es 10,3% superior al nivel observado un año atrás. Por su parte, el precio de las casas se ubicó en 31,2 UF/m², 12,7% más que un año atrás.

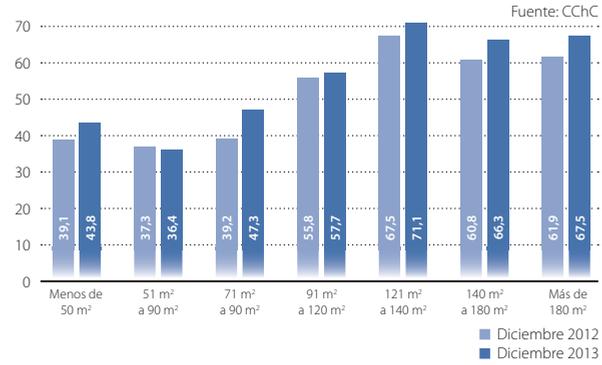
PRECIOS UF/M ² DE VENTA		
Periodo	Deptos.	Casas
Diciembre 2012	39,6	27,7
Diciembre 2013	43,7	31,2
Variación anual	10,3%	12,7%

Fuente CChC

PRECIO UF/M² DE VENTA DE DEPARTAMENTOS (POR TRAMOS DE PRECIO EN UF)



PRECIO UF/M² DE VENTA DE DEPARTAMENTOS (POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)



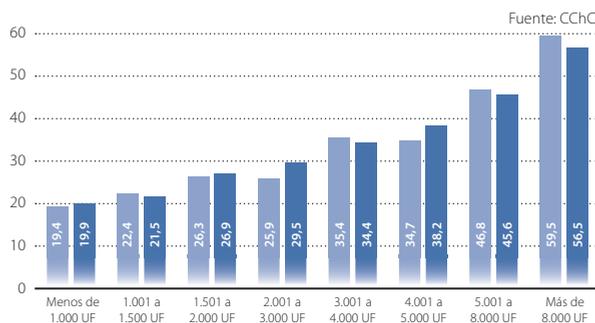
Con respecto al precio de venta de los departamentos, los incrementos más significativos se dieron en tramos de precio inferiores e intermedios. Así, los segmentos “Menos de 1.000 UF”, “1.500 a 2.000 UF” y “2.000 a 3.000 UF” registraron alzas anuales de entre 15% y 25%. Entre las unidades de más de 4.000 UF el incremento fue de entre 5% y 6%.

En el mercado de casas los resultados fueron mixtos. Por un lado, los tramos “2.000 a 3.000 UF” y “4.000 a 5.000 UF” registraron las mayores alzas (14% y 10% respectivamente). En los tramos de menor valor se observó un alza de precios de entre 2% y 3%. El resto de tramos exhibió caídas en sus precios de venta.

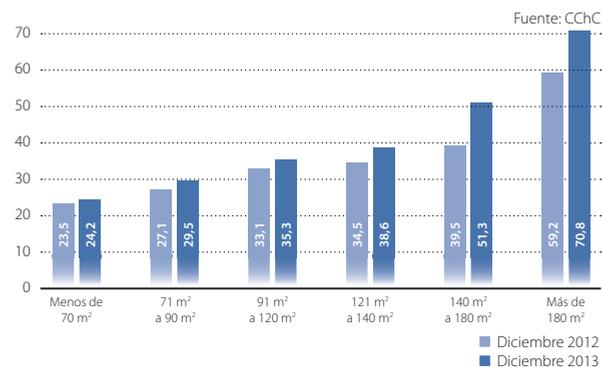
Según superficie, únicamente el tramo “50 a 90 m²” registró menor precio que el año anterior. El resto de tramos vio aumentar su precio de venta, lo cual fue más notorio entre las unidades de menor tamaño (“Menos de 50 m²” y “70 a 90 m²”), que anotaron alzas de 12% y 21% respectivamente. Entre los tramos superiores destacó el avance de 9% anual observado en las unidades de más de 140 metros cuadrados.

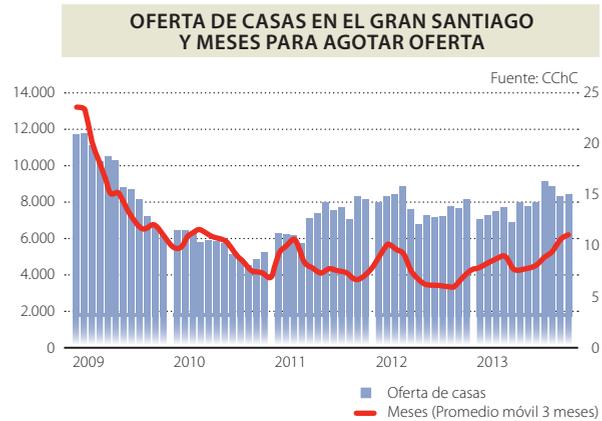
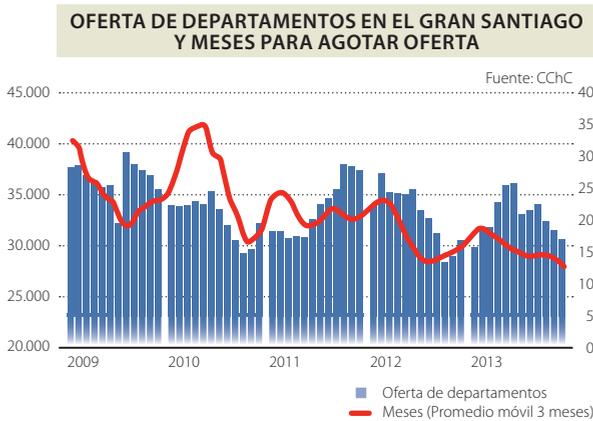
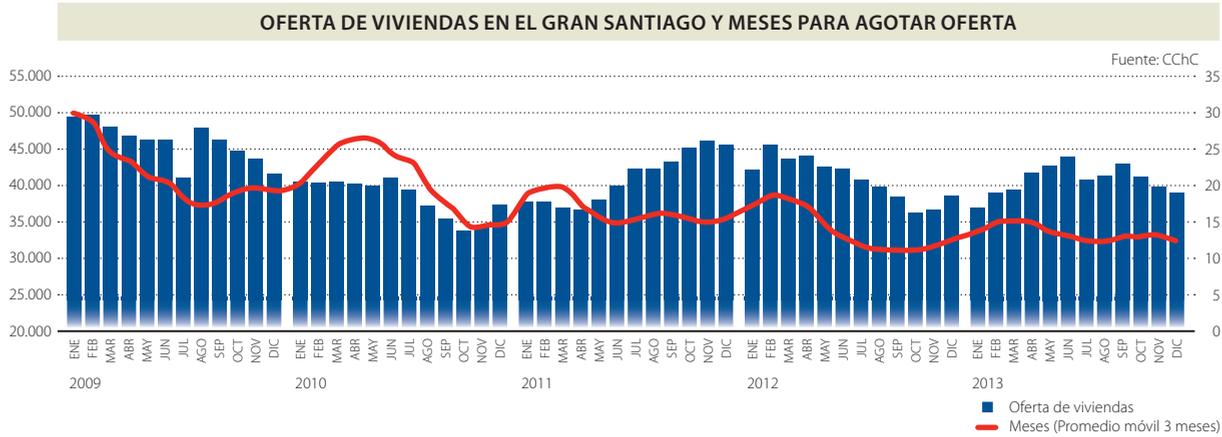
Según tramos de superficie, todos los segmentos considerados tuvieron alzas en sus precios de venta. Entre estas, destacan las de los tramos “140 a 180 m²” (30%) y “Más de 180 m²” (20%).

PRECIO UF/M² DE VENTA DE CASAS (POR TRAMOS DE PRECIO EN UF)



PRECIO UF/M² DE VENTA DE CASAS (POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)





OFERTA Y MESES PARA AGOTAR OFERTA

En diciembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago registró un aumento de 1,2% en términos anuales. Esto estuvo motivado, principalmente, por el mayor nivel de unidades disponibles para venta de casas (3,7%), junto con el avance observado en departamentos (0,5%). En comparación con el mes anterior, la oferta de viviendas desestacionalizada registró un retroceso de 0,7%.

De esta forma, las viviendas disponibles en el Gran Santiago se ubicaron próximas a 39.000 unidades, de las cuales 79% son departamentos y 21% casas.

La velocidad de venta en el Gran Santiago se ubicó en 12,7 meses para agotar la oferta en diciembre. En el mercado de departamentos esta cifra se situó en 12,8 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 12,2 meses.

Con respecto a doce meses atrás, los meses para agotar la oferta disminuyeron 8%. En el caso de los departamentos, el indicador registró una caída de 27%, mientras que para las casas se observó un aumento de 60%. Con respecto al mes anterior, la serie desestacionalizada de la velocidad de venta anotó un aumento de 13,3%.

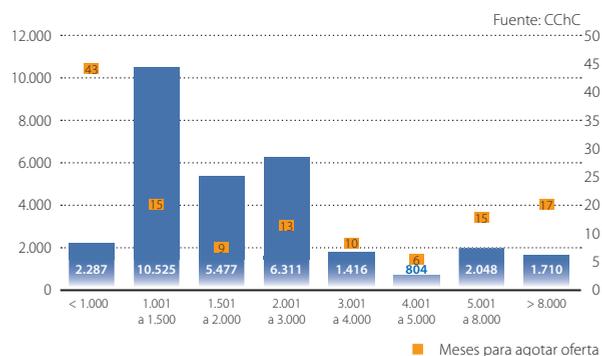
Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que el 73% en el Gran Santiago se concentra en el rango 1.001-3.000 UF. Destaca una mayor participación de los tramos de mayor valor (más de 5.000 UF), que pasaron del 7,2% al 12,3%. Por tramos de superficie, se observa que más de la mitad de la oferta (55,1%) corresponde a superficies inferiores a 50 m², cifra inferior en dos puntos a la de doce meses atrás.

En el mercado de casas se observa que el 48,5% de la oferta está concentrada en el rango 1.001-3.000 UF, tres puntos porcentuales menos que en 2012. Destaca mayor participación de tramos superiores,

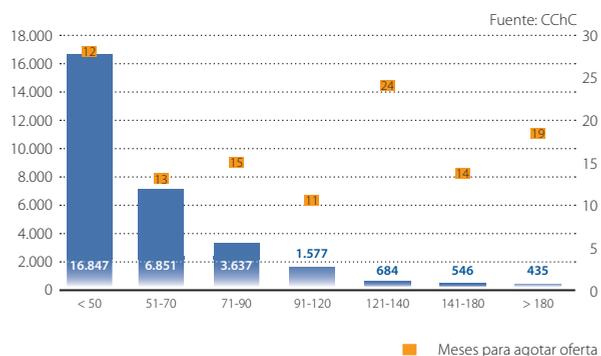
que ganaron en conjunto casi diez puntos de participación en el último año. Por tramos de superficie, se observa que el 43,5% de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m², esto es un punto menos que doce meses atrás. Los segmentos de mayor tamaño fueron los que más aumentaron su participación en el último año, ganando siete puntos porcentuales en conjunto.

Respecto a la distribución de la oferta por comunas, en el mercado de departamentos la mayor concentración se encuentra en Santiago Centro (27,9%), seguido por las macrozonas de Ñuñoa (14%) y Estación Central (10,7%). Los avances más significativos

OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE PRECIO EN UF)



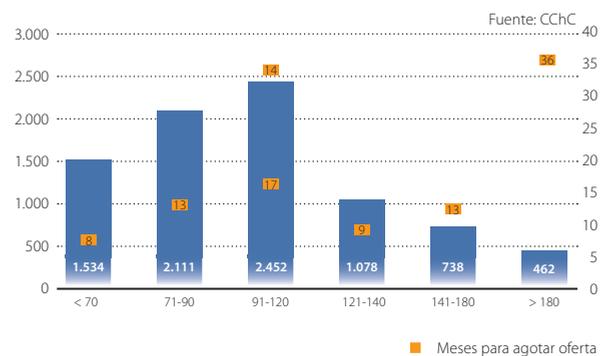
OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²)



OFERTA DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE PRECIO EN UF)



OFERTA DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²)



MERCADO DE DEPARTAMENTOS						
Comuna	Diciembre 2013		Diciembre 2012		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Ñuñoa/Providencia/La Reina	4.292	8	5.680	21	5.642	28
Las Condes	2.606	21	1.858	15	1.962	15
Lo Barnechea	443	14	613	19	414	17
Vitacura	759	22	497	18	599	21
Macul	1.259	18	1.476	31	1.716	37
Santiago Centro	8.525	13	11.418	13	11.615	20
San Miguel	2.120	13	1.943	23	1.697	25
La Cisterna/San Bernardo/Puente Alto	1.511	7	1.019	19	1.316	31
Independencia/Huechuraba/Quilicura/Lampa	2.879	16	1.332	24	2.084	24
Recoleta	697	138	503	21	988	28
La Florida/San Joaquín/Peñalolén	2.218	13	1.709	21	2.411	26
Estación Central/Q. Normal/Maipú/Cerrillos/Pudahuel	3.269	16	2.379	31	3.367	24

Fuente CChC

en doce meses se observaron en las macrozonas de Independencia y Estación Central, las cuales ganaron cinco y tres puntos de participación respectivamente. Por su parte, la contracción más importante se registró en Santiago Centro, que perdió nueve puntos porcentuales en un año.

En el mercado de casas, la oferta disponible se concentra principalmente en las macrozonas de Colina (17,1%), Maipú (17%) y Lampa (16,7%). Respecto a los avances en doce meses, destacan Colina y Puente Alto que ganaron 6 y 5 puntos de participación. Por el contrario, las agrupaciones de Peñalolén y Lampa redujeron su participación.

MERCADO DE CASAS						
Comuna	Diciembre 2013		Diciembre 2012		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Peñalolén/La Florida	439	8	964	9	655	9
Puente Alto	1.242	10	823	5	1.098	8
Padre Hurtado/Peñaflor/Talagante	397	9	480	8	377	9
Maipú/Pudahuel/Cerrillos	1.423	24	1.070	6	1.289	9
Lampa/Quilicura/Renca	1.396	9	1.741	9	1.551	11
Lo Barnechea/Las Condes	234	23	127	5	276	10
Huechuraba	661	17	834	16	542	17
Colina	1.433	16	895	11	696	11
San Bernardo/Buín	1.152	10	1.142	6	1.013	23

Fuente CChC

PROYECTOS EN DESARROLLO

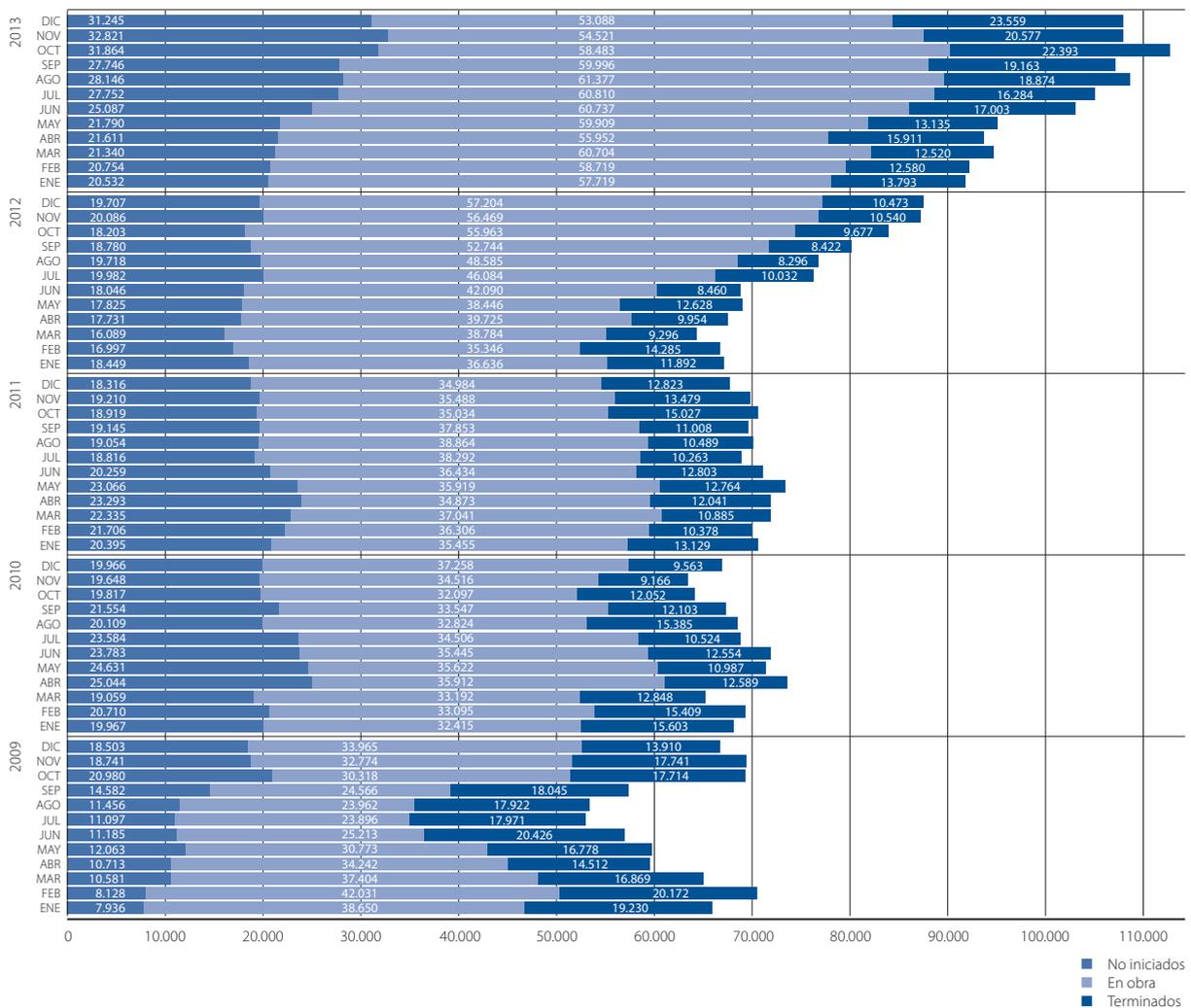
Composición del estado de proyectos

El número de viviendas en desarrollo registró un aumento de 23,5% respecto a doce meses atrás. Esta variación estuvo explicada por los avances en proyectos terminados (95,2%) y no iniciados (58,5%), mientras que los proyectos en obra disminuyeron 7,2%.

En términos porcentuales, las viviendas en obra alcanzaron en diciembre su participación más reducida del año, representando el 49% de las unidades en desarrollo. Esto supone 16 puntos menos que el año anterior. Por su parte, las viviendas no iniciadas mantuvieron una participación próxima a 30%, mientras que las terminadas alcanzaron al 22%, diez puntos más que doce meses atrás.

PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)

Fuente: CChC con información de Collect



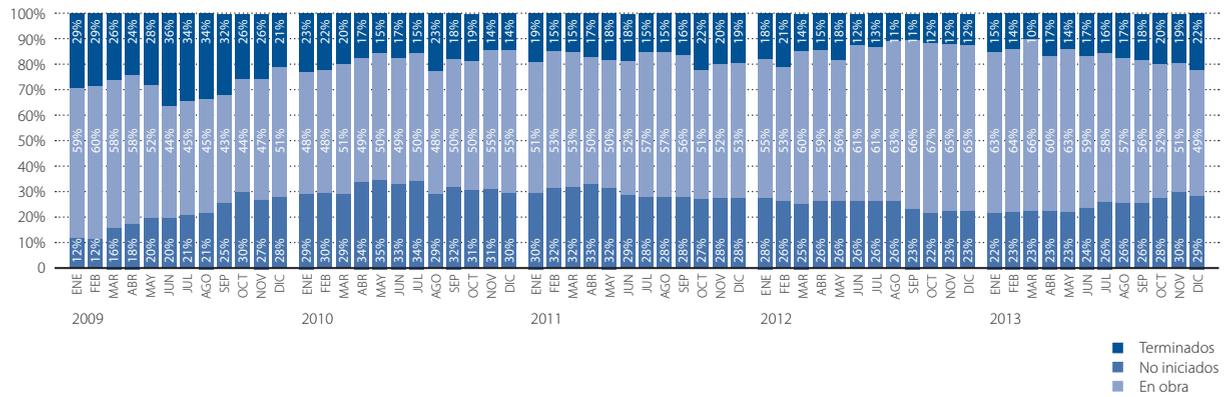
PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)

Fuente: CChC con información de Collect



PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)

Fuente: CChC con información de Collect

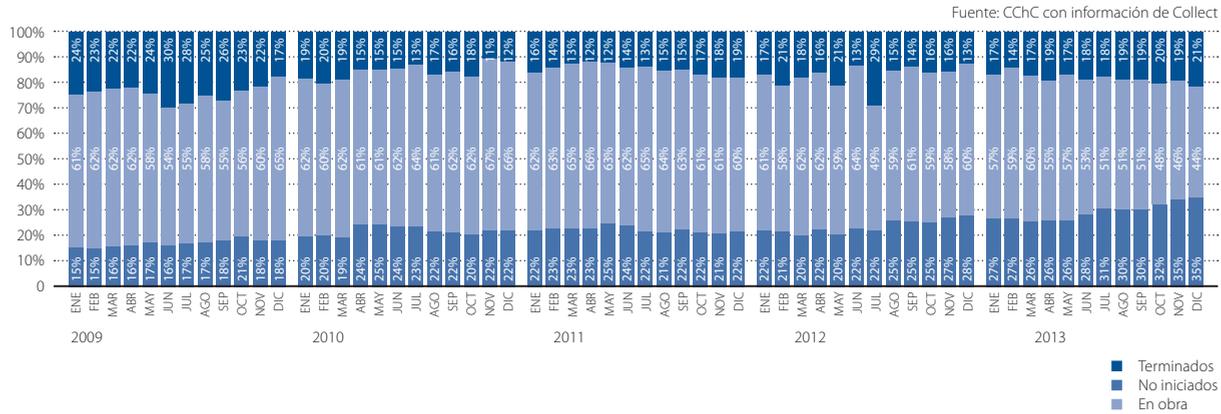


PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)

Fuente: CChC con información de Collect



PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)



El número de proyectos en desarrollo superó las 1.000 unidades por séptimo mes consecutivo, registrando un aumento de 30% en doce meses. Tanto los proyectos no iniciados como los terminados registraron variaciones positivas, de 65% y 115% respectivamente. Por el contrario, los proyectos en estado de obra se redujeron en 5% con respecto a un año atrás.

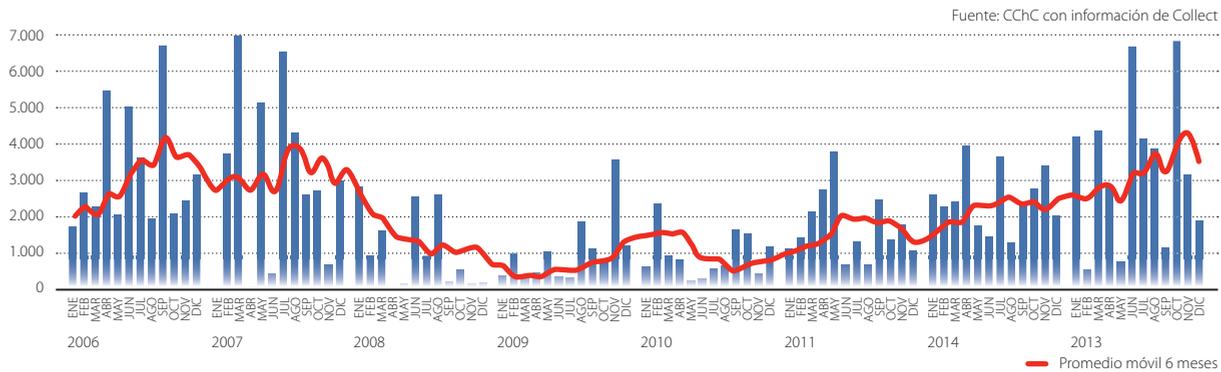
En términos porcentuales, 44% de los proyectos se encuentran en obra, 16 puntos porcentuales menos que un año atrás. Los proyectos no iniciados incrementaron su participación hasta 35%. Por otro lado, proyectos terminados mantuvieron una participa-

ción superior a 20% en los últimos meses, ganando ocho puntos en un año.

Inicio de obras

En diciembre el inicio de viviendas en el Gran Santiago registró una contracción anual de 5,7%, mientras que el promedio móvil en seis meses aumentó en 37% en el mismo intervalo. Por tipo de vivienda, predominaron los departamentos (60% de las unidades iniciadas) frente a las casas (40%). Los inicios de departamentos se concentraron en Ñuñoa y Santiago, mientras que los inicios de casas predominaron en Maipú, Lampa y San Bernardo.

INICIOS DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO



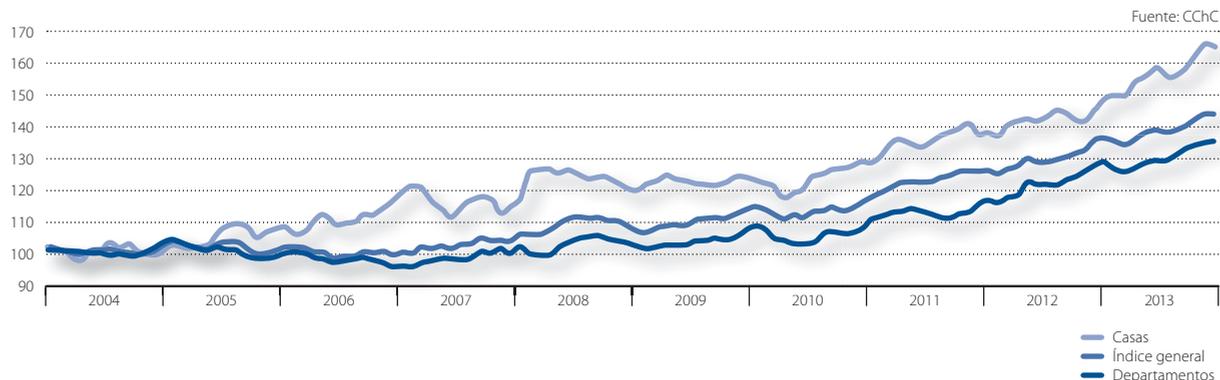
**Distribución de proyectos que no han iniciado
construcción desde enero 2010**



Proyectos	Cerrillos	Colina	Estación Central	Huechuraba	Independencia	La Cisterna	La Florida	La Reina	Lampa	Las Condes	Lo Barnechea	Macul	Maipú	Ñuñoa	Peñalolén	Providencia	Pudahuel	Puente Alto	Quilicura	Quinta Normal	Renca	San Bernardo	San Joaquín	San Miguel	Santiago	Vitacura	Total
Casas	2	13	-	2	-	2	10	2	3	6	-	4	-	10	-	4	22	2	-	-	7	-	-	-	3	92	
Departamentos	18	1	2	1	1	2	10	1	-	29	5	5	3	23	2	28	3	8	-	2	7	1	3	8	27	17	207

Fuente CChC con información de Collect

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (TRIMESTRES MÓVILES). BASE 2004=100



ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV)¹

En el trimestre móvil octubre-diciembre, el índice real de precios de viviendas (IRPV) aumentó 0,1% con respecto al periodo anterior. En términos anuales, el alza de precios alcanzó a 5,5%, lo que representa la tasa de variación más reducida del año. El alza de los precios de las casas (12,7% anual) fue superior a la de departamentos (5,1% anual). De esta manera, desde agosto de 2013 el precio de las casas ha registrado una variación significativamente mayor a la de los departamentos.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV) EN EL GRAN SANTIAGO				
Trimestre móvil octubre-diciembre de 2013. Base 2004=100				
Vivienda	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Departamentos	135,0	0,4%	5,0%	5,1%
Casas	165,2	-0,3%	12,1%	12,7%
Índice general	144,1	0,1%	5,4%	5,5%

Fuente: CChC

Los precios para las casas han aumentado 65,2% desde 2004. Los departamentos, por su parte, se han encarecido 35% desde igual fecha.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS (IRPD) EN EL GRAN SANTIAGO				
Trimestre móvil octubre-diciembre de 2013. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Santiago Centro	145,1	2,7%	13,6%	14,4%
Nor poniente	122,3	1,8%	-4,0%	-4,2%
Nor oriente	140,7	0,0%	6,4%	6,5%
Sur	120,0	1,1%	-1,7%	-1,8%
Índice departamentos	135,0	0,4%	5,0%	5,1%

Fuente: CChC

En el mercado de departamentos, Santiago Centro y la zona Nor-oriente registraron los mayores aumentos en el margen. En términos anuales, únicamente Santiago Centro y el sector Oriente exhiben

¹ El detalle de la metodología de cálculo de los índices se encuentra en el documento "Índice de precios de viviendas nuevas para el Gran Santiago" Idrovo, B. y Lennon, J., Documento de Trabajo N°65, CChC (http://www.cchc.cl/wp-content/uploads/2011/04/DT-N°-65_Indice-precios-hedonicos.pdf).

alzas de precio, aunque estas se desaceleraron en el último mes. Por el contrario, las zonas Nor-poniente y Sur mantienen tasas de variación negativas en sus índices precio, situación que se repite desde septiembre.

En el mercado de casas, únicamente la zona Nor-poniente aumentó sus precios con respecto al período anterior, mientras que la zona Nor-oriente registró un descenso de 2,9% en el margen. En términos anuales, todas las zonas desaceleraron el alza de sus precios en diciembre, aunque mantienen tasas de variación superiores a las registradas en el promedio de los últimos meses.

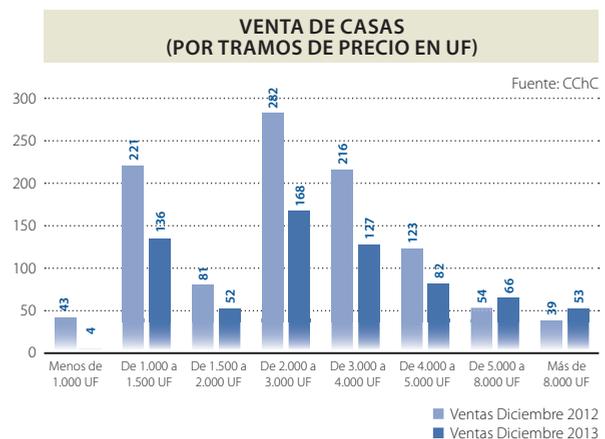
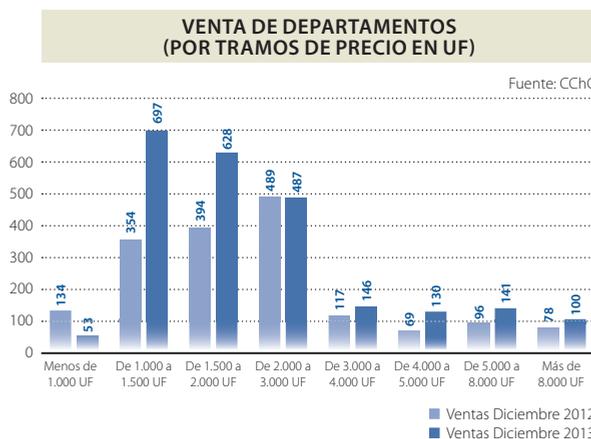
ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE CASAS (IRPC) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil octubre-diciembre de 2013. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Nor poniente	164,3	1,0%	7,4%	7,5%
Nor oriente	178,7	-2,9%	23,4%	24,9%
Sur	160,2	0,0%	12,0%	12,6%
Índice casas	165,2	-0,3%	12,1%	12,7%

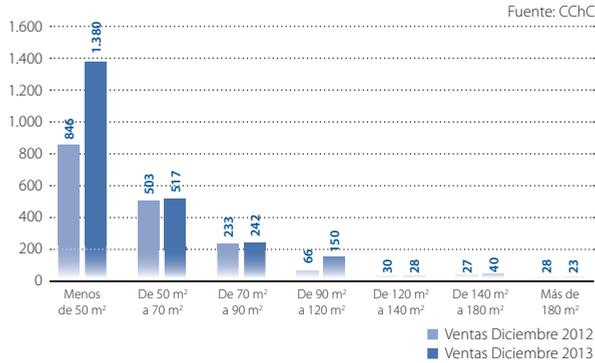
Fuente: CChC

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN VALOR

La venta de departamentos registró notables expansiones en los tramos de precio inferiores y superiores. Así, el incremento de las ventas en los tramos "1.000 a 1.500 UF" y "1.500 a 2.000 UF" alcanzó a 97% y 59% respectivamente. Por su parte, los departamentos de valor superior a 4.000 UF registraron aumentos de ventas de entre 27% y 89%. Por el contrario, la venta de unidades de menos de 1.000 UF exhibió un retroceso de 61% en comparación con el año anterior.

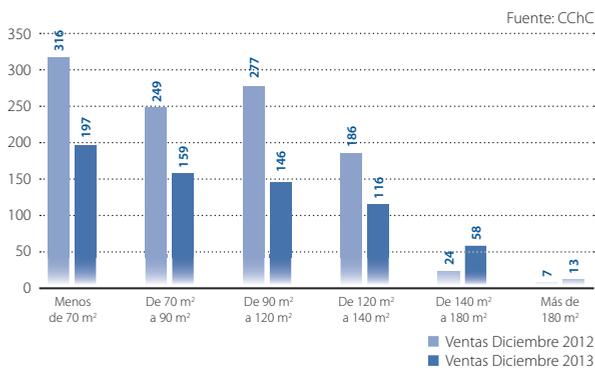
En el mercado de casas, únicamente se observó mayor nivel de ventas en los tramos superiores de precio. Así, las casas de entre 5.000 y 8.000 UF así como las de más de 8.000 UF registraron avances de 22% y 35% respectivamente. Por el contrario, tramos inferiores e intermedios (hasta 4.000 UF) exhibieron importantes caídas en sus ventas (entre 36% y 90%).



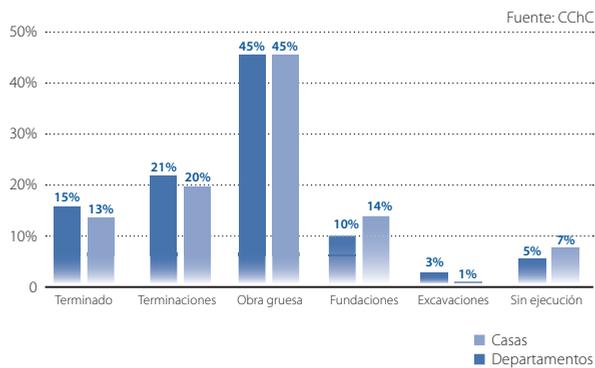
**VENTA DE DEPARTAMENTOS
(POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)**

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN TAMAÑO

Según superficie, en el mercado de departamentos se observaron importantes avances en tramos inferiores e intermedios. Así, las unidades de tamaño inferior a 50 m² registraron aumentos en sus ventas 63%, mientras que los departamentos de entre 90 y 120 m² incrementaron su comercialización en 127%.

En el mercado de casas, los avances se concentraron en los tramos superiores: "140 a 180 m²" y "Más de 180 m²", que registraron variaciones de 145% y 72% respectivamente. Por el contrario, las unidades de superficie inferior a 120 m² exhibieron importantes disminuciones, de entre 36% y 47%.

**VENTA DE CASAS
(POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)**

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN ESTADO DE OBRA

La venta de viviendas según estado de obra mostró en diciembre una evolución similar en los mercados de departamentos y casas, destacando en ambos casos mayor participación de las unidades en obra en las ventas totales. En departamentos, solo 15% de las unidades vendidas correspondió a producto terminado, mientras que 80% fueron unidades en construcción y el 5% restante sin ejecución.

**VENTA DE VIVIENDAS
(POR ESTADO DE OBRA)**


En el mercado de casas, las unidades terminadas representaron 13% del total de ventas, mientras que la venta de unidades en construcción concentró hasta 80% de la demanda y el restante 7% correspondió a unidades sin ejecución.

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR COMUNA

La participación relativa de la comuna de Santiago Centro en la venta de departamentos disminuyó 21 puntos con respecto al año anterior, concentrando poco más de un cuarto de la demanda. Las agrupaciones de La Cisterna, Ñuñoa e Independencia registraron el mayor avance en participación, ganando entre 4 y 6 puntos porcentuales. Por el contrario, junto con Santiago, Las Condes y Recoleta vieron

disminuir su participación relativa en la demanda por departamentos del último año.

En el mercado de casas, destacan los avances conseguidos en Colina, Lampa y Puente Alto, que ganaron entre 3 y 6 puntos de participación en un año. Por el contrario, las agrupaciones de Maipú y San Bernardo registraron descensos en su peso relativo, perdiendo 8 y 3 puntos participación, respectivamente, con respecto al mismo mes de 2012.

MERCADO DE DEPARTAMENTOS (RANKING DE VENTAS EN UNIDADES DICIEMBRE 2013)					
Diciembre 2012			Diciembre 2013		
Partic. en ventas	Mediana UF/M ²	Comuna	Partic. en ventas	Mediana UF/M ²	
49,2%	40,1	Santiago Centro	27,7%	47,7	
15,8%	50,8	Ñuñoa/Providencia/La Reina	21,4%	57,8	
3,1%	25,9	La Cisterna/San Bernardo/Puente Alto	9,2%	24,6	
4,5%	34,1	Estación Central/Quinta Normal/Maipú/Cerrillos/Pudahuel	8,7%	31,2	
3,1%	33,6	Independencia/Huechuraba/Quilicura/Lampa	7,6%	29,0	
4,8%	34,0	La Florida/San Joaquín/Peñalolén	7,4%	37,4	
4,9%	33,3	San Miguel	6,8%	37,2	
7,0%	61,2	Las Condes	5,2%	65,0	
2,8%	37,4	Macul	2,9%	41,3	
1,6%	62,4	Vitacura	1,5%	73,0	
1,8%	63,6	Lo Barnechea	1,4%	78,5	
1,4%	36,2	Recoleta	0,2%	46,8	

Fuente CChC

MERCADO DE CASAS (RANKING DE VENTAS EN UNIDADES DICIEMBRE 2013)					
Diciembre 2012			Diciembre 2013		
Partic. en ventas	Mediana UF/M ²	Comuna	Partic. en ventas	Mediana UF/M ²	
18,4%	25,3	Lampa/Quilicura/Renca	22,0%	22,7	
15,3%	27,3	Puente Alto	18,3%	30,0	
19,4%	22,2	San Bernardo/Buín	16,6%	29,4	
7,4%	35,4	Colina	13,0%	46,0	
16,7%	26,6	Maipú/Pudahuel/Cerrillos	8,6%	33,5	
9,7%	39,7	Peñalolén/La Florida	7,9%	50,6	
5,7%	27,5	Padre Hurtado/Peñaflor/Talagante	6,5%	25,1	
5,0%	33,0	Huechuraba	5,5%	33,9	
2,3%	60,3	Lo Barnechea/Las Condes/Vitacura	1,4%	80,8	

Fuente CChC

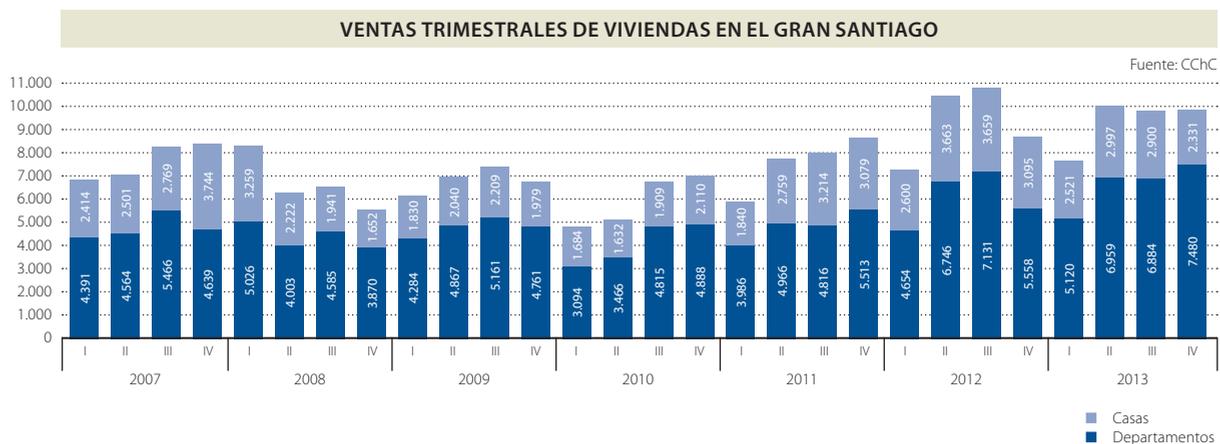
RESULTADOS CUARTO TRIMESTRE 2013

Durante el cuarto trimestre de 2013 la venta de viviendas registró un aumento de 13,4% en términos anuales. De esta manera, durante los meses de octubre, noviembre y diciembre se comercializaron 9.811 viviendas: 7.480 departamentos y 2.331 casas. La venta de departamentos durante el último cuarto del año exhibió un alza anual de 34,6%, mientras que la comercialización de casas se redujo 24,7%.

Por su parte, la oferta de viviendas en el Gran Santiago anotó un avance de 8% con respecto al mismo trimestre de 2012. Desagregado por tipo de vivienda, se observaron aumentos de 7,6% en departamentos y de 9,1% en casas.

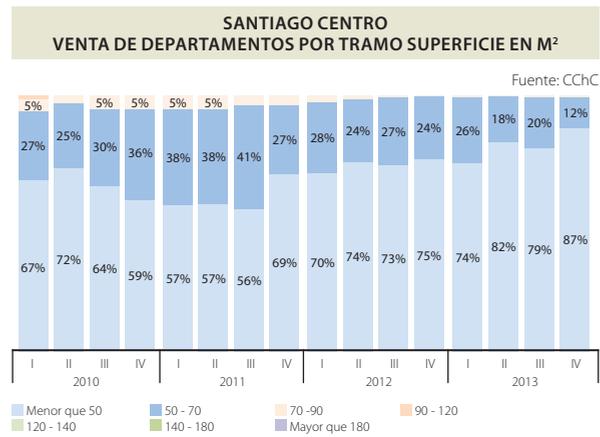
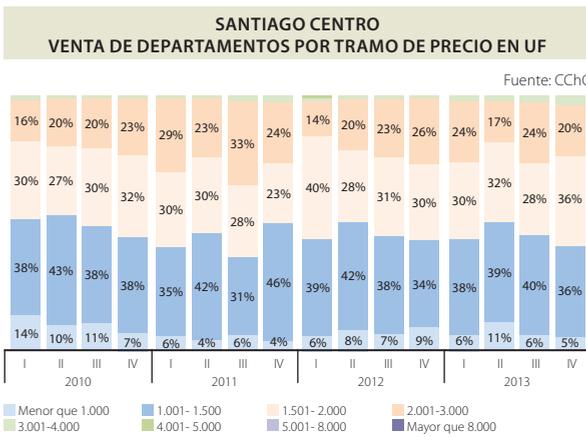
La velocidad de venta (medida como meses necesarios para agotar la oferta) promedió 12,2 meses durante el segundo trimestre del año: 12,6 para departamentos y 11 para casas. En el primer caso la velocidad de ventas mejoró con respecto a un año atrás, mientras que en el mercado de casas se deterioró.

A continuación se presentan estadísticas trimestrales para las comunas y agrupaciones del Gran Santiago.



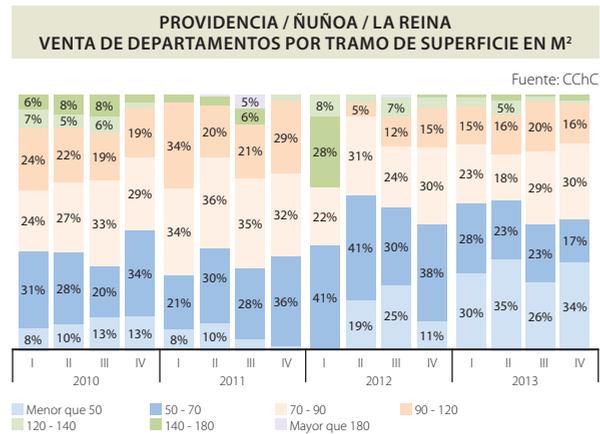
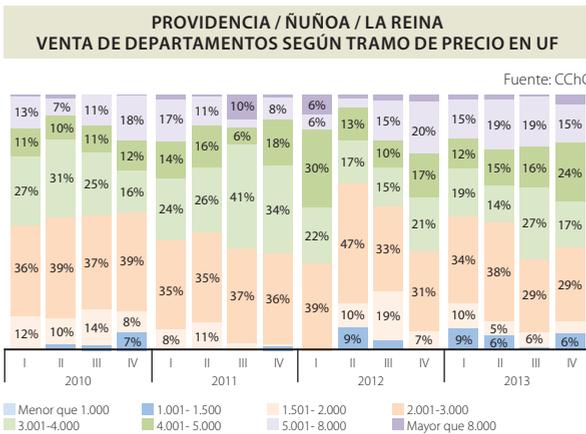
SANTIAGO – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	30,1%	33,8%	38,0%	39,2%	41,2%	37,4%	32,5%	35,0%	32,9%	42,0%	45,3%	47,8%	34,0%	32,3%	21,6%	27,5%
Participación en el stock (%)	32,9%	32,2%	33,8%	32,7%	32,6%	33,2%	34,6%	39,8%	39,7%	44,2%	40,0%	37,2%	30,9%	29,3%	27,2%	27,7%
Meses para agotar stock	39,3	30,2	19,5	16,5	19,0	17,3	24,3	23,8	27,7	16,9	12,1	12,3	16,8	14,0	18,6	12,9
Precio en UF/m ² de venta	33,7	35,3	34,4	34,4	34,5	35,1	36,0	37,5	36,2	37,5	36,7	38,3	39,8	39,7	42,4	44,4
Superficie en m ² de venta	46,2	42,4	46,1	48,0	48,6	47,7	48,0	44,9	45,1	43,0	43,7	42,4	42,2	39,0	39,3	37,9

Fuente: CChC



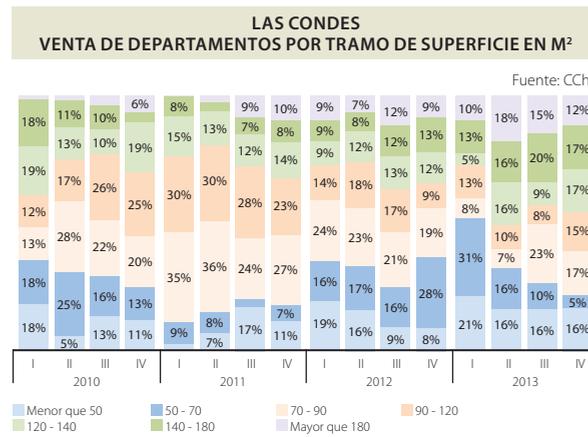
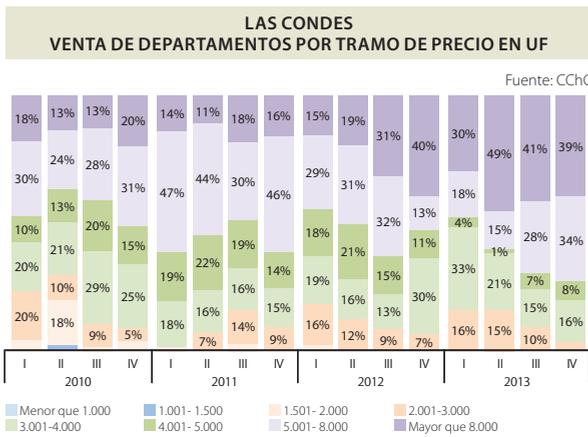
PROVIDENCIA / ÑUÑO A / LA REINA – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	19,8%	19,2%	16,0%	14,0%	10,7%	9,4%	7,3%	5,7%	6,8%	15,2%	15,8%	15,7%	20,0%	19,7%	20,5%	18,1%
Participación en el stock (%)	20,8%	19,2%	18,4%	18,6%	16,2%	17,1%	16,9%	14,7%	12,8%	11,9%	18,0%	18,9%	16,9%	17,1%	17,2%	15,1%
Meses para agotar stock	35,5	31,8	24,5	26,9	37,4	35,7	50,8	53,9	57,6	14,9	15,8	19,3	15,5	13,2	12,2	10,9
Precio en UF/m ² de venta	39,8	37,7	38,0	41,9	43,8	44,1	42,6	45,1	47,7	40,9	45,7	51,3	49,2	52,2	51,3	55,7
Superficie en m ² de venta	89,7	86,9	87,6	81,6	83,4	83,0	85,9	81,0	84,3	67,4	71,8	74,7	67,7	69,4	72,2	68,4

Fuente: CChC



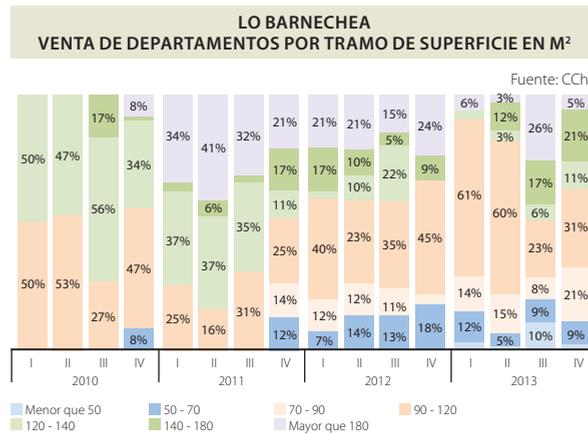
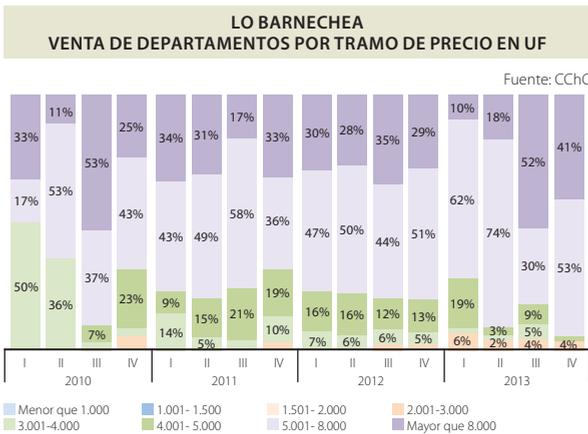
LAS CONDES – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	9,4%	8,5%	11,0%	8,7%	8,2%	10,0%	9,4%	10,2%	13,6%	9,3%	6,7%	8,1%	6,1%	7,1%	5,7%	5,0%
Participación en el stock (%)	4,7%	4,5%	5,1%	5,4%	5,4%	5,1%	5,3%	6,0%	6,5%	6,2%	6,1%	6,1%	7,1%	6,0%	6,8%	8,4%
Meses para agotar stock	17,6	16,9	10,2	11,7	15,7	10,1	13,4	12,0	11,8	10,5	12,5	12,1	21,3	13,1	18,5	21,4
Precio en UF/m ² de venta	53,0	48,2	54,4	55,4	57,2	53,7	52,2	56,2	57,3	61,3	62,9	62,2	62,8	63,7	65,7	67,7
Superficie en m ² de venta	106,1	100,7	90,2	103,4	100,7	98,3	106,5	108,9	98,9	100,1	116,5	109,8	100,7	128,4	119,0	115,3

Fuente: CChC



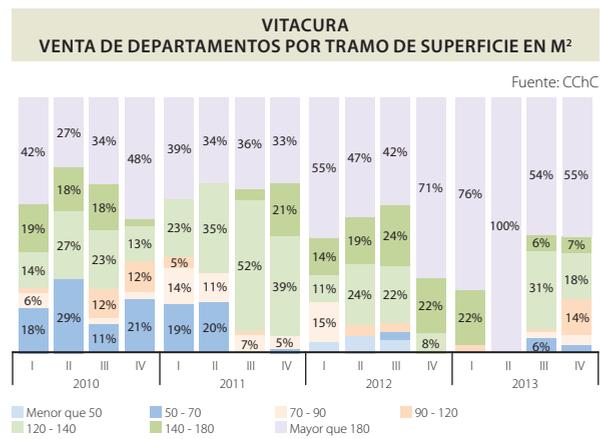
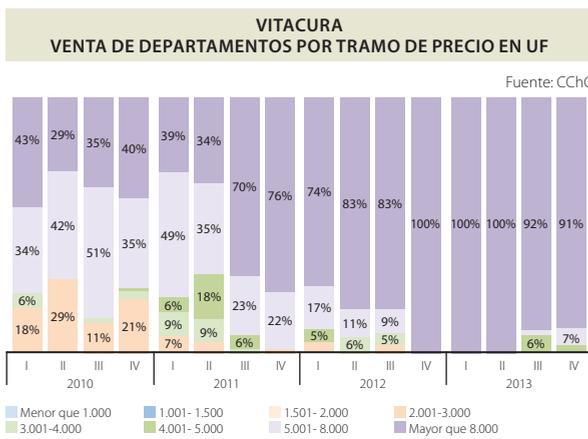
LO BARNECHEA – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	1,3%	0,9%	0,7%	1,3%	1,1%	0,8%	1,4%	4,1%	3,8%	2,4%	2,6%	1,6%	2,5%	2,7%	3,9%	1,5%
Participación en el stock (%)	0,9%	0,7%	0,6%	0,8%	1,0%	1,0%	1,0%	1,9%	2,1%	1,5%	1,3%	1,7%	1,6%	2,3%	2,0%	1,5%
Meses para agotar stock	23,6	24,8	18,7	12,2	24,3	22,8	15,0	10,4	12,3	10,4	7,1	17,0	13,1	13,8	8,6	12,8
Precio en UF/m ² de venta	47,7	52,1	57,4	48,7	42,6	45,4	44,4	53,2	52,7	56,6	60,3	62,6	56,9	60,2	78,2	76,0
Superficie en m ² de venta	133,4	141,6	161,6	141,2	153,0	155,8	140,2	116,2	112,6	128,6	124,0	127,4	105,1	113,0	139,8	118,2

Fuente: CChC



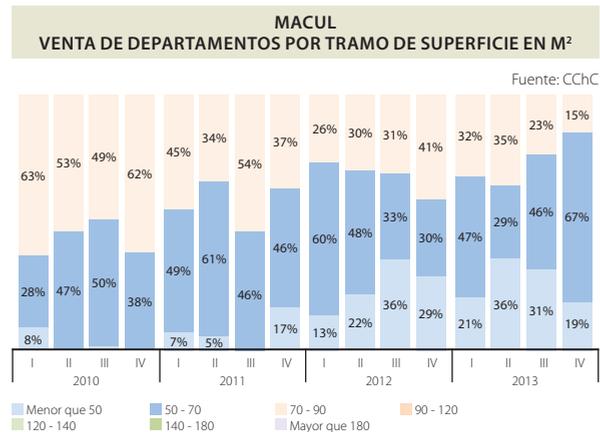
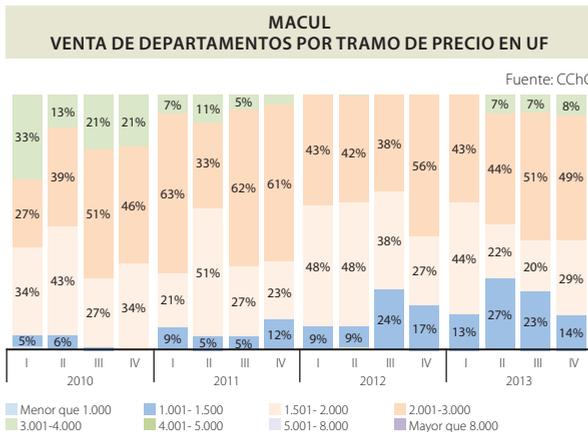
VITACURA – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	3,1%	2,2%	1,8%	3,2%	2,7%	1,9%	2,2%	1,8%	1,4%	1,9%	1,5%	1,5%	1,4%	1,5%	2,6%	1,4%
Participación en el stock (%)	2,1%	1,7%	1,5%	2,0%	2,4%	2,2%	2,1%	2,0%	1,8%	1,9%	1,6%	1,6%	1,3%	1,2%	1,7%	2,2%
Meses para agotar stock	23,6	24,8	18,7	12,2	24,3	22,8	23,6	26,2	32,7	16,0	16,5	20,6	19,5	18,8	9,7	19,5
Precio en UF/m ² de venta	53,9	52,3	55,4	55,5	57,2	58,5	60,0	61,2	65,0	59,5	59,5	62,4	69,3	80,0	71,7	76,9
Superficie en m ² de venta	200,0	212,3	242,4	211,9	229,5	233,7	195,7	177,5	207,9	184,6	202,1	244,8	224,7	290,7	197,7	183,5

Fuente: CChC



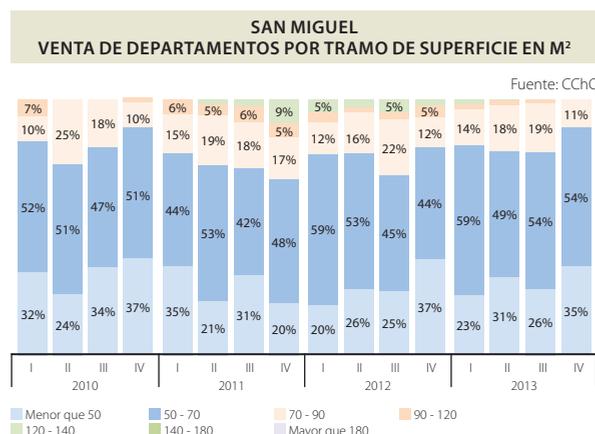
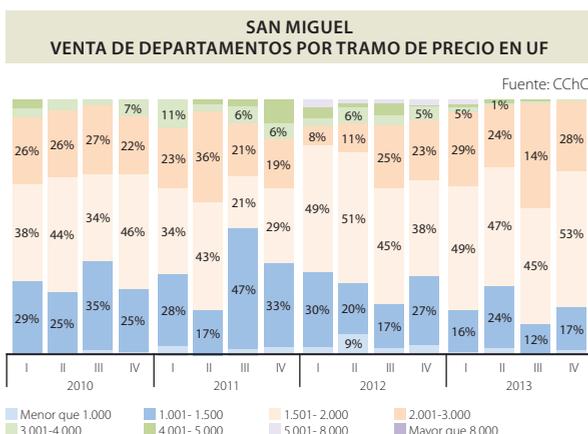
MACUL – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	2,4%	1,4%	2,6%	1,6%	3,0%	2,2%	3,2%	3,0%	3,5%	3,3%	5,6%	3,2%	3,9%	2,8%	4,7%	3,8%
Participación en el stock (%)	5,2%	5,4%	5,7%	4,9%	4,6%	4,3%	3,9%	4,6%	5,6%	5,7%	5,7%	5,2%	5,3%	4,4%	4,6%	4,2%
Meses para agotar stock	63,4	79,5	53,3	57,5	38,8	39,4	28,8	31,1	41,9	28,2	14,3	26,1	25,1	28,7	15,6	14,9
Precio en UF/m ² de venta	32,9	29,6	29,8	32,8	30,0	30,3	29,9	32,6	32,5	32,0	32,2	33,7	32,6	33,0	34,2	38,5
Superficie en m ² de venta	72,5	73,4	68,7	69,1	66,1	66,4	69,7	65,7	61,7	62,3	58,6	61,1	62,0	58,1	56,1	56,0

Fuente: CChC



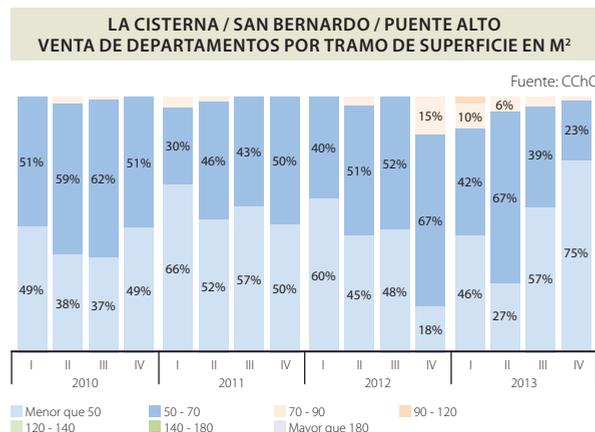
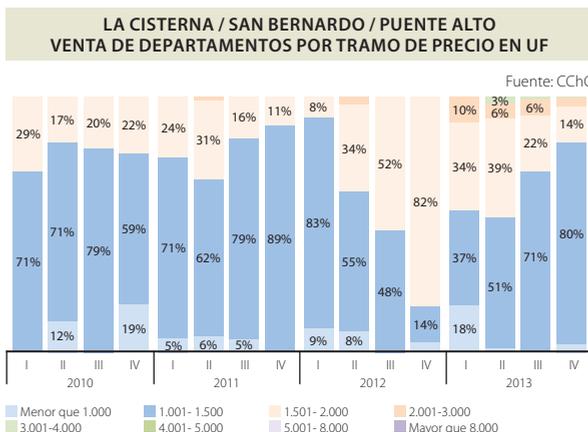
SAN MIGUEL - DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	2,3%	2,0%	1,8%	4,3%	6,8%	3,4%	8,2%	7,3%	5,0%	5,1%	5,9%	5,4%	6,8%	5,7%	4,7%	5,1%
Participación en el stock (%)	3,6%	3,3%	3,4%	3,5%	4,6%	5,9%	7,9%	7,0%	6,4%	6,9%	7,8%	6,9%	6,4%	4,1%	4,6%	5,3%
Meses para agotar stock	51,4	58,0	43,1	16,6	16,9	35,8	21,0	20,2	30,8	21,7	18,5	20,9	19,7	11,6	14,7	13,7
Precio en UF/m ² de venta	34,1	33,5	31,9	35,7	34,5	33,7	29,9	28,6	28,9	29,5	32,2	32,7	34,4	30,6	34,7	34,8
Superficie en m ² de venta	45,4	52,6	45,6	42,0	58,0	63,4	60,7	68,0	63,3	60,2	63,4	57,6	58,4	56,9	59,1	53,5

Fuente: CChC



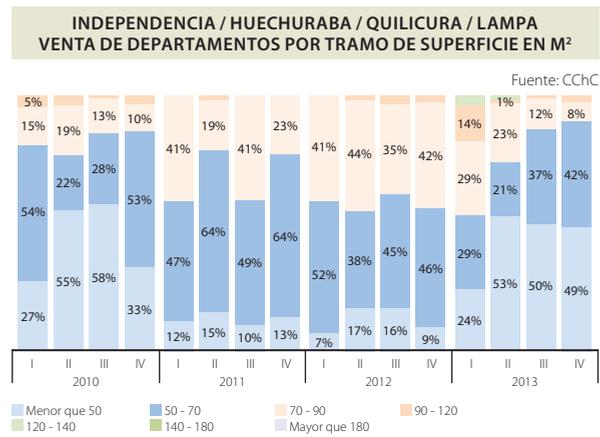
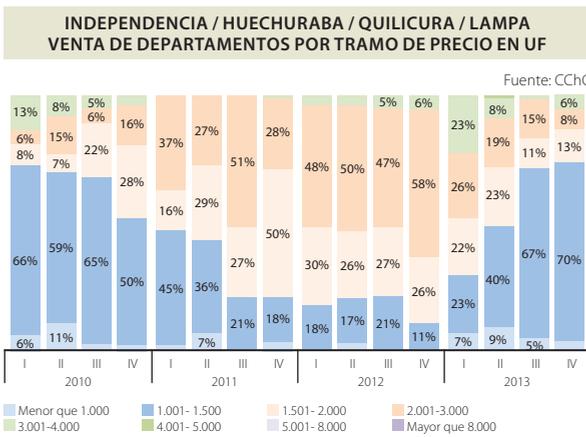
LA CISTERNA / SAN BERNARDO / PUENTE ALTO - DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	3,2%	3,0%	3,4%	2,8%	2,9%	3,2%	3,7%	2,8%	1,9%	1,8%	0,9%	1,8%	2,7%	3,1%	7,6%	10,2%
Participación en el stock (%)	3,8%	3,8%	3,6%	3,9%	3,7%	3,6%	3,0%	2,8%	3,0%	1,9%	2,1%	3,5%	5,5%	5,4%	5,8%	5,8%
Meses para agotar stock	47,6	39,0	29,9	27,6	34,6	23,8	20,5	22,3	36,6	21,6	34,7	42,2	36,5	29,3	11,5	7,2
Precio en UF/m ² de venta	24,3	22,6	23,5	23,2	24,4	24,5	23,7	23,8	25,1	25,0	25,3	27,0	25,9	28,1	25,6	25,2
Superficie en m ² de venta	53,8	54,0	57,0	55,1	52,9	53,9	52,0	52,2	49,5	55,4	55,7	63,1	55,7	55,1	52,8	49,8

Fuente: CChC



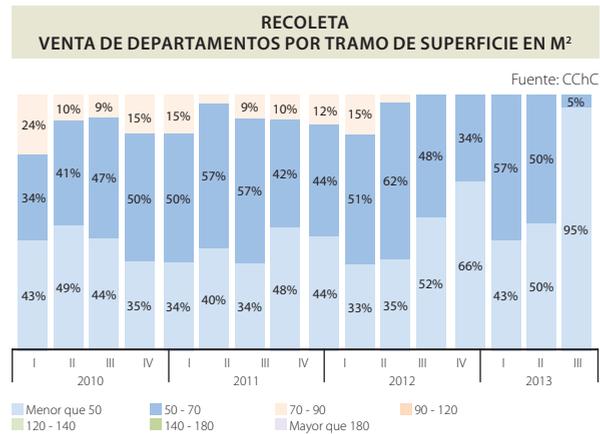
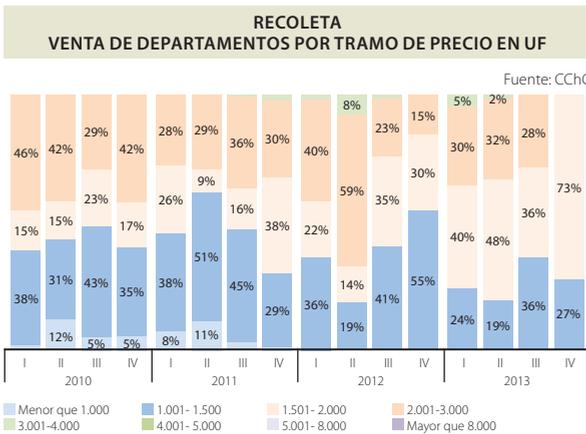
INDEPENDENCIA / HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	5,2%	4,4%	6,2%	8,3%	5,7%	8,3%	7,1%	6,7%	5,9%	3,6%	2,4%	3,4%	4,6%	3,8%	7,9%	9,8%
Participación en el stock (%)	6,8%	7,2%	7,5%	6,8%	6,1%	6,0%	5,5%	4,7%	4,9%	4,3%	3,6%	4,4%	5,6%	8,5%	8,4%	9,4%
Meses para agotar stock	40,0	44,9	24,8	15,6	25,9	14,5	26,2	15,0	19,1	20,5	20,2	20,9	23,2	34,2	15,7	12,5
Precio en UF/m ² de venta	27,6	30,6	28,9	28,0	26,7	26,7	29,8	29,1	29,8	31,4	32,3	32,8	32,4	33,3	30,2	27,9
Superficie en m ² de venta	54,2	49,6	50,8	54,4	56,2	54,3	56,4	52,1	55,1	66,6	66,0	68,2	68,0	53,8	50,0	49,9

Fuente: CChC



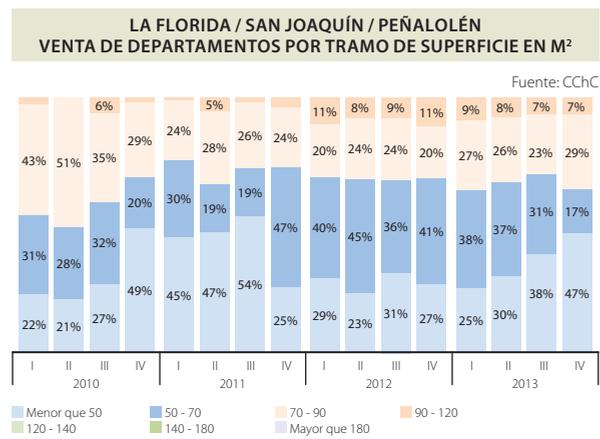
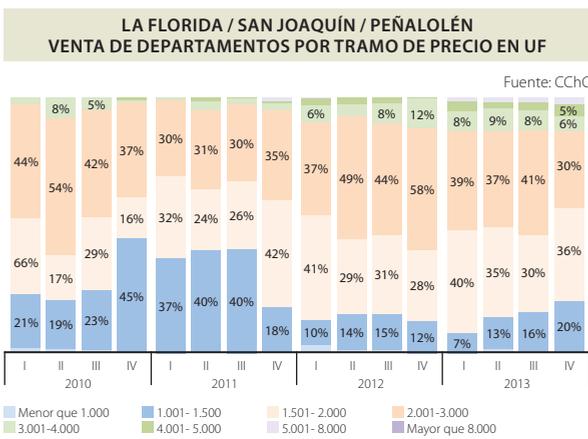
RECOLETA – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	2,4%	2,1%	3,4%	4,4%	2,8%	4,5%	5,9%	5,4%	4,3%	2,3%	0,9%	1,3%	3,2%	1,5%	0,8%	0,7%
Participación en el stock (%)	3,7%	4,1%	4,3%	3,7%	3,2%	3,0%	2,5%	2,5%	2,0%	1,6%	1,7%	1,7%	3,4%	2,4%	2,4%	2,3%
Meses para agotar stock	43,1	47,7	26,0	16,4	27,0	13,6	11,3	9,4	10,8	12,9	29,4	20,8	20,2	40,9	42,3	66,3
Precio en UF/m ² de venta	33,1	34,0	34,0	34,8	29,1	27,5	29,7	35,0	35,8	41,4	31,3	33,6	43,1	37,5	37,1	42,9
Superficie en m ² de venta	54,2	49,6	50,8	54,4	56,2	54,3	55,4	51,9	52,8	55,1	53,5	49,0	47,1	51,3	48,1	38,1

Fuente: CChC



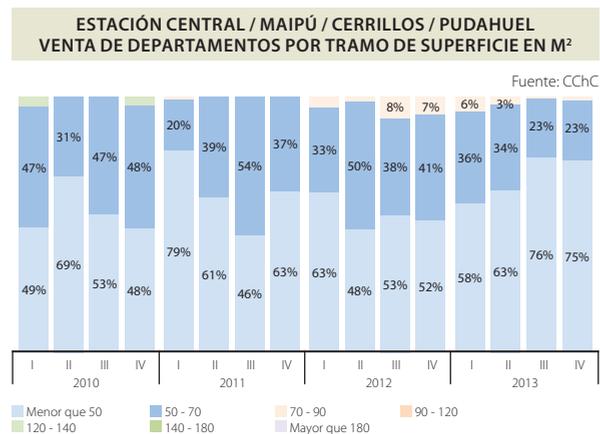
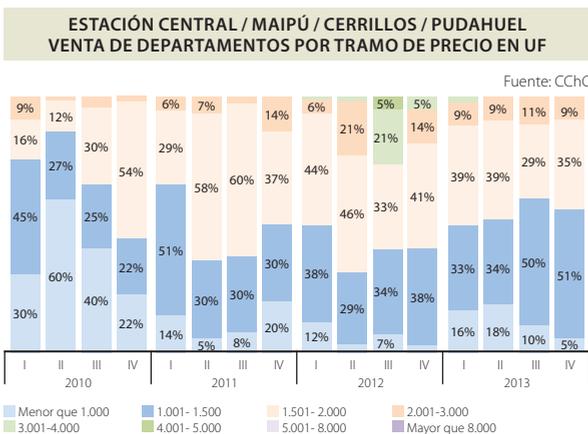
LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	5,9%	4,9%	4,7%	4,4%	5,8%	10,5%	14,4%	9,1%	10,6%	7,2%	7,5%	5,4%	9,3%	9,8%	9,0%	7,0%
Participación en el stock (%)	7,5%	8,0%	7,6%	7,7%	8,0%	7,7%	7,2%	6,4%	7,3%	4,6%	5,0%	5,4%	8,8%	11,1%	9,5%	7,3%
Meses para agotar stock	44,6	49,9	34,7	34,6	39,1	14,0	17,7	17,1	15,8	10,0	9,1	16,2	17,4	17,2	15,7	13,3
Precio en UF/m ² de venta	28,7	31,6	30,5	30,9	30,1	31,5	31,2	31,2	33,7	33,7	34,6	35,0	35,2	36,2	37,1	37,6
Superficie en m ² de venta	68,5	68,0	70,5	61,5	61,3	59,8	57,1	63,4	63,7	62,6	62,0	64,0	65,3	61,2	59,4	58,5

Fuente: CChC



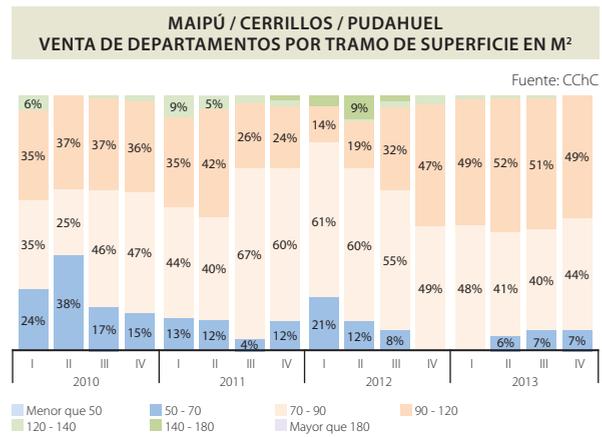
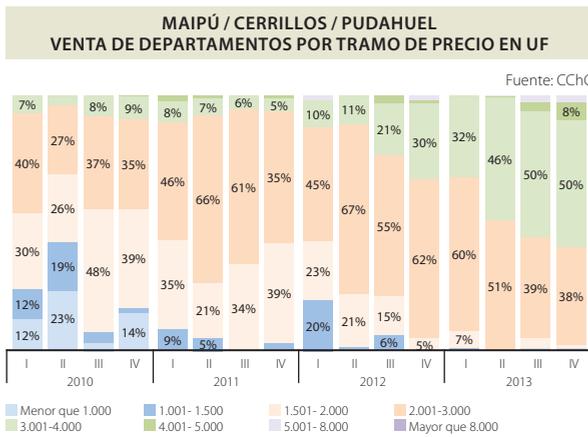
ESTACIÓN CENTRAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL – DEPARTAMENTOS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	14,8%	17,6%	10,5%	7,8%	9,0%	8,4%	4,7%	9,0%	10,3%	5,8%	4,8%	4,9%	5,5%	10,0%	10,9%	9,9%
Participación en el stock (%)	8,0%	9,9%	8,4%	10,0%	12,3%	10,9%	10,1%	7,5%	7,8%	9,3%	7,0%	7,4%	7,1%	8,2%	9,8%	10,8%
Meses para agotar stock	35,9	17,8	16,7	25,1	33,2	24,7	40,3	17,6	19,9	27,1	19,8	24,8	26,4	13,8	14,2	14,0
Precio en UF/m ² de venta	24,4	21,9	23,8	26,5	30,9	32,1	29,9	31,5	34,1	34,7	33,9	33,8	32,5	32,7	33,1	32,8
Superficie en m ² de venta	53,4	52,4	54,7	60,8	46,9	51,0	52,4	47,6	46,2	49,8	49,9	50,3	46,9	43,9	42,4	44,2

Fuente: CChC



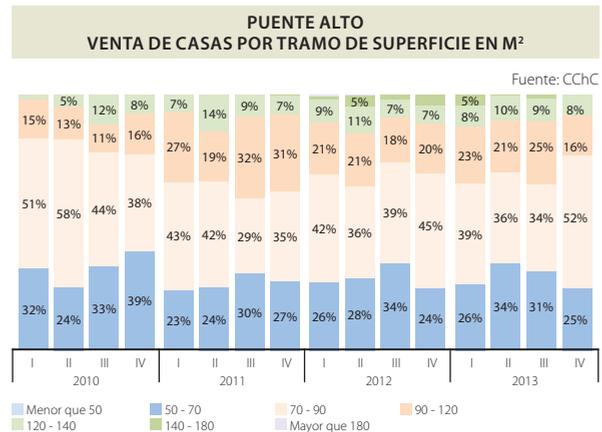
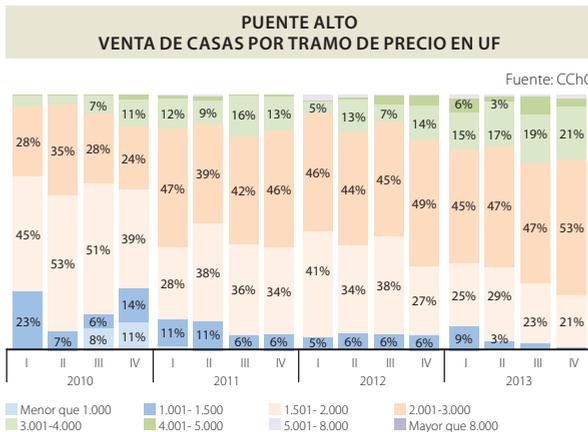
MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	22,9%	19,6%	23,8%	25,0%	21,8%	21,0%	17,0%	19,5%	19,9%	14,9%	15,2%	15,4%	15,6%	12,2%	10,9%	10,8%
Participación en el stock (%)	20,8%	17,4%	20,6%	19,1%	18,0%	19,9%	20,1%	23,2%	17,5%	7,9%	12,7%	15,1%	12,4%	10,4%	12,4%	16,5%
Meses para agotar stock	10,7	10,0	7,9	5,2	9,0	7,1	8,8	9,5	9,0	3,6	5,2	7,7	7,0	5,6	12,4	17,7
Precio en UF/m ² de venta	21,9	20,5	23,7	22,1	24,3	25,0	26,2	26,4	27,1	29,1	28,8	28,4	29,3	32,2	33,4	35,0
Superficie en m ² de venta	80,2	80,0	86,3	127,9	88,8	96,1	90,2	88,0	79,1	83,9	88,6	94,8	94,6	92,7	91,6	91,6

Fuente: CChC



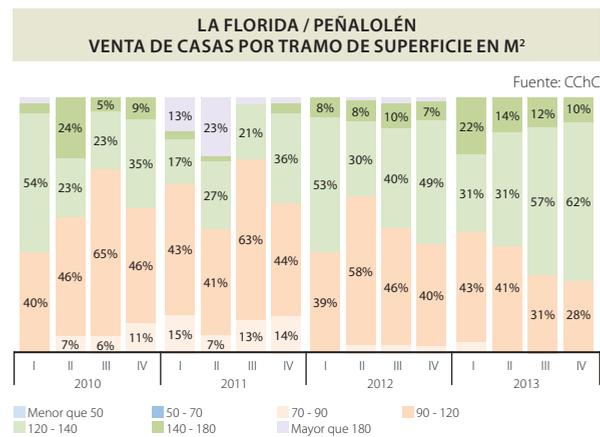
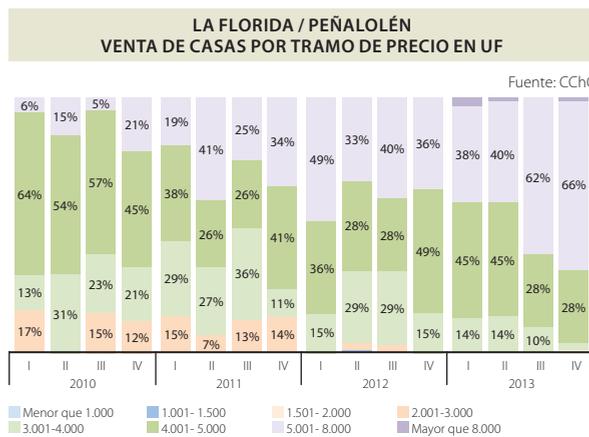
PUENTE ALTO – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	17,3%	22,4%	22,9%	26,0%	23,9%	25,4%	24,3%	20,6%	19,8%	16,3%	15,8%	18,2%	14,6%	15,1%	20,1%	18,9%
Participación en el stock (%)	16,8%	18,7%	19,6%	18,3%	21,1%	15,5%	11,5%	9,5%	9,6%	8,8%	8,0%	11,2%	10,9%	14,7%	16,8%	15,4%
Meses para agotar stock	11,3	9,9	7,3	4,9	9,6	4,5	3,4	3,5	4,9	3,5	3,1	4,7	6,6	7,4	7,4	9,1
Precio en UF/m ² de venta	23,5	23,6	23,5	24,3	26,2	24,1	26,0	26,1	25,1	25,9	26,4	26,8	27,1	28,6	29,5	29,8
Superficie en m ² de venta	80,0	82,5	376,3	214,0	84,3	87,9	88,3	87,7	88,7	90,3	84,5	88,4	88,4	83,6	85,3	83,4

Fuente: CChC



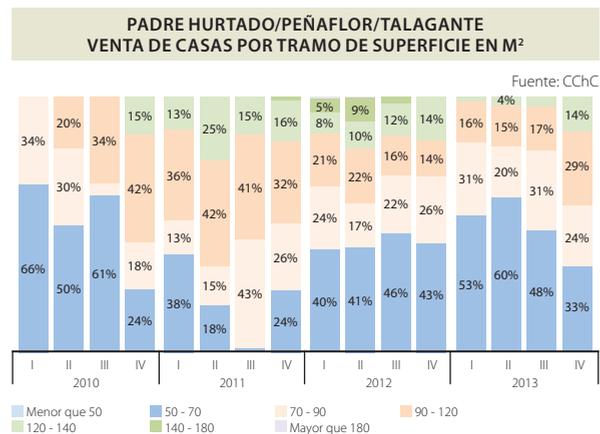
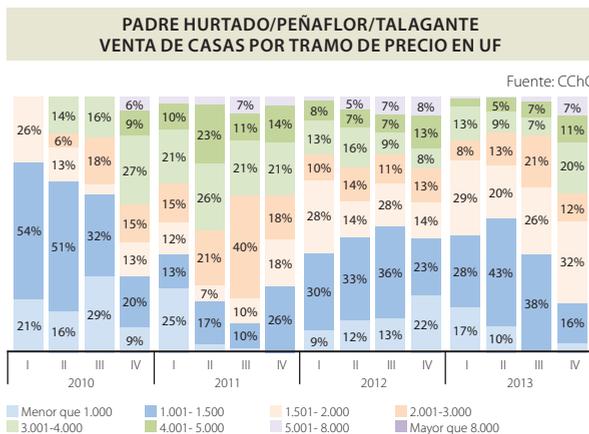
LA FLORIDA / PEÑALOLÉN - CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	13,9%	8,9%	10,2%	8,3%	9,8%	14,9%	25,4%	14,4%	11,1%	7,4%	9,9%	9,8%	10,0%	8,6%	5,2%	8,4%
Participación en el stock (%)	9,8%	8,5%	5,2%	6,1%	10,3%	16,3%	11,4%	6,4%	6,3%	8,1%	13,7%	11,7%	11,1%	9,5%	6,7%	5,5%
Meses para agotar stock	8,4	11,4	4,2	5,2	12,3	8,7	3,4	3,3	5,6	7,1	8,5	9,1	9,8	8,3	11,5	7,2
Precio en UF/m ² de venta	32,2	37,7	35,9	37,1	36,1	33,6	36,8	39,2	41,8	40,3	39,6	40,4	41,0	42,2	44,5	47,2
Superficie en m ² de venta	77,0	0,0	103,9	97,3	92,9	105,4	99,6	117,2	129,3	123,4	128,1	128,5	123,2	125,5	126,9	127,3

Fuente: CChC



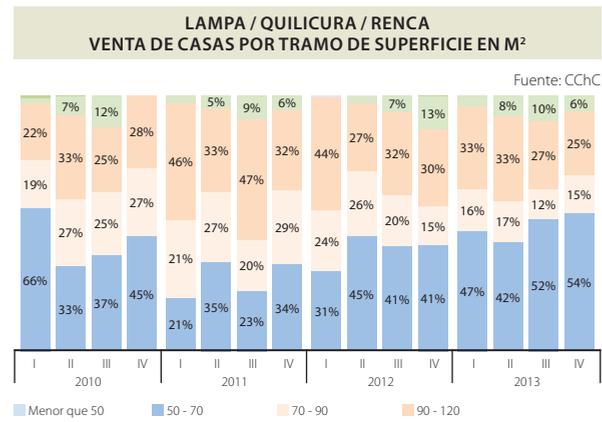
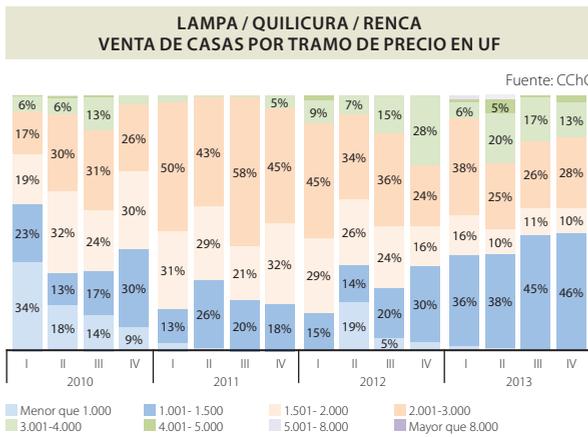
PADRE HURTADO / PEÑAFLOR / TALAGANTE - CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	3,7%	3,2%	3,9%	4,1%	3,5%	3,9%	3,5%	5,3%	7,0%	8,9%	5,8%	6,8%	9,1%	8,3%	5,9%	5,8%
Participación en el stock (%)	3,4%	2,8%	3,3%	3,1%	2,9%	3,7%	4,1%	6,3%	6,1%	9,4%	7,6%	6,8%	7,9%	7,7%	6,3%	5,0%
Meses para agotar stock	10,7	10,0	7,9	5,2	9,0	7,1	8,8	9,5	9,0	6,9	8,2	8,4	7,8	7,3	9,4	9,5
Precio en UF/m ² de venta	19,5	21,3	22,5	28,3	26,5	30,8	30,1	29,5	25,2	27,0	24,9	26,8	24,2	24,1	24,0	27,5
Superficie en m ² de venta	80,2	80,0	86,3	127,9	88,8	96,1	90,2	88,0	79,1	80,1	78,2	80,2	69,5	69,1	74,8	87,1

Fuente: CChC



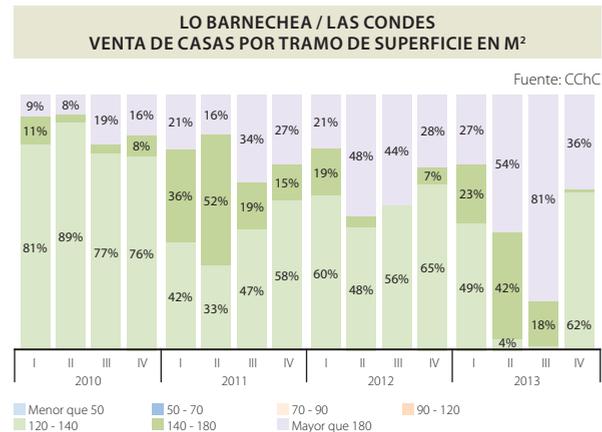
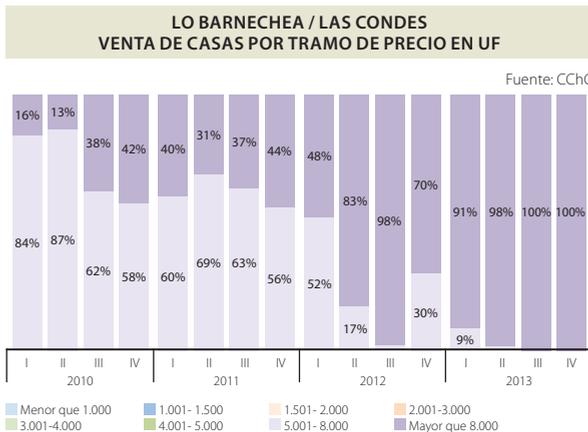
LAMPA / QUILICURA / RENCA – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	16,7%	21,7%	22,2%	17,0%	18,5%	16,2%	12,5%	17,1%	15,0%	20,3%	19,8%	20,3%	17,0%	17,6%	18,4%	17,2%
Participación en el stock (%)	22,4%	25,9%	23,8%	22,0%	17,5%	14,6%	18,1%	19,3%	18,3%	24,9%	24,1%	19,6%	17,3%	16,0%	17,7%	16,5%
Meses para agotar stock	15,3	12,9	9,9	9,1	10,0	6,7	10,6	9,1	12,9	8,2	7,6	7,5	10,1	7,4	8,4	10,9
Precio en UF/m ² de venta	20,4	22,5	23,2	22,1	21,8	22,7	22,2	24,3	25,5	22,8	25,4	25,9	24,7	26,4	24,6	24,1
Superficie en m ² de venta	92,6	84,1	83,9	74,3	92,3	85,4	91,2	85,7	75,3	76,9	81,5	84,0	76,5	80,6	76,8	74,4

Fuente: CChC



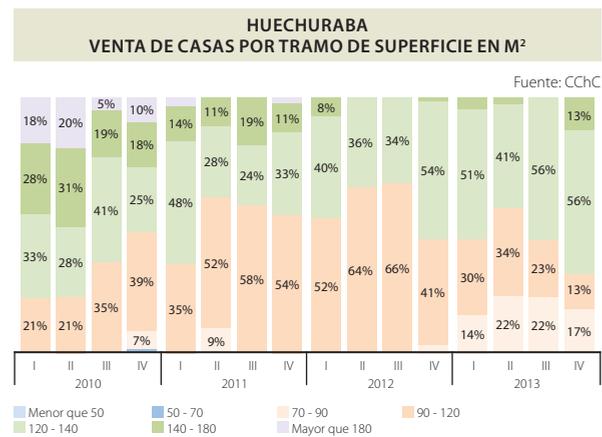
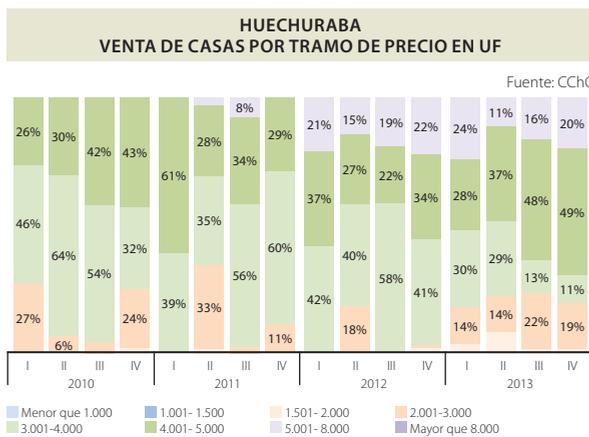
LO BARNECHEA / LAS CONDES – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	5,9%	7,5%	5,3%	5,7%	4,4%	4,2%	3,7%	3,6%	3,3%	1,6%	1,6%	2,5%	1,8%	1,8%	2,3%	4,4%
Participación en el stock (%)	4,3%	2,8%	1,3%	2,3%	4,4%	3,5%	2,1%	2,2%	1,5%	1,8%	1,9%	1,9%	2,0%	3,2%	3,3%	2,9%
Meses para agotar stock	10,3	5,4	3,0	3,2	11,0	7,7	4,3	7,5	3,4	6,9	7,6	5,8	9,8	15,0	16,5	11,5
Precio en UF/m ² de venta	43,9	49,0	47,9	50,1	53,6	54,8	51,5	56,6	57,1	59,6	61,4	60,2	60,8	63,1	68,4	79,1
Superficie en m ² de venta	150,8	144,3	151,6	152,6	111,5	164,8	179,7	180,7	167,9	202,9	197,9	176,5	175,8	228,2	220,1	193,8

Fuente: CChC



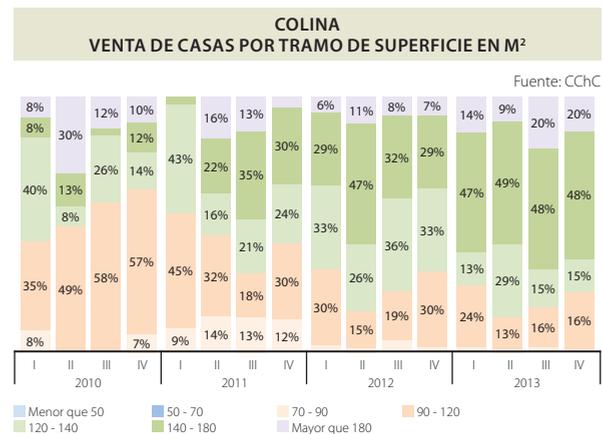
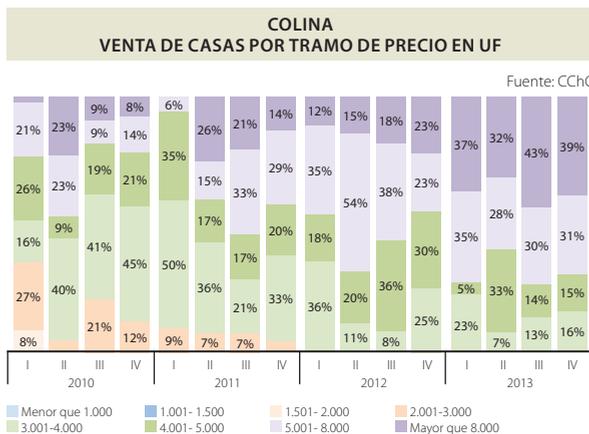
HUECHURABA – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	4,2%	3,7%	3,1%	5,4%	5,7%	6,3%	5,4%	4,1%	4,2%	2,7%	3,9%	5,3%	2,2%	4,6%	4,5%	4,4%
Participación en el stock (%)	4,9%	5,6%	4,5%	4,9%	5,4%	5,4%	8,9%	8,0%	10,1%	7,9%	7,0%	11,2%	9,1%	9,2%	7,9%	7,3%
Meses para agotar stock	13,5	16,3	16,9	6,2	10,9	6,8	12,0	15,2	26,9	19,5	11,4	16,3	43,8	16,7	15,4	18,4
Precio en UF/m ² de venta	25,5	27,7	31,5	30,1	33,0	28,5	31,7	31,5	32,4	32,9	33,7	34,6	35,5	34,4	35,4	33,9
Superficie en m ² de venta	149,8	147,4	128,6	128,4	105,6	118,9	124,0	122,8	123,4	115,6	120,0	121,9	119,3	113,3	117,2	121,3

Fuente: CChC



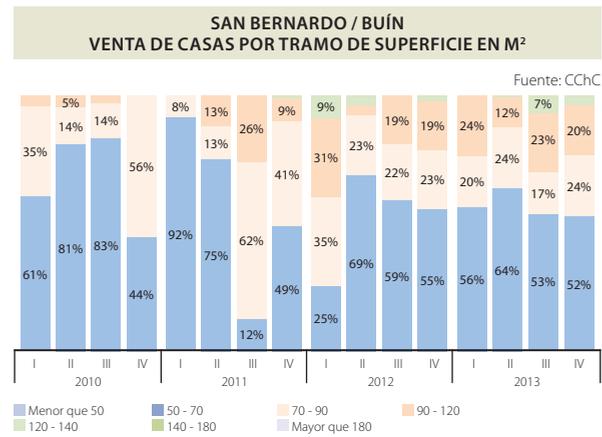
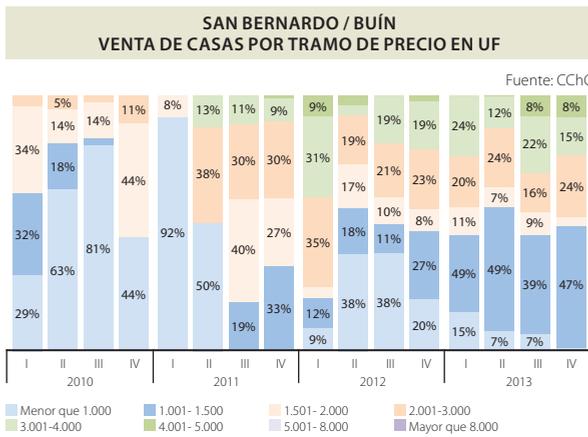
COLINA – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	6,1%	6,4%	5,2%	6,8%	6,7%	5,8%	4,6%	6,9%	10,7%	11,7%	10,5%	8,3%	11,7%	14,6%	12,8%	12,5%
Participación en el stock (%)	7,0%	7,1%	6,5%	7,4%	6,6%	5,1%	7,3%	7,2%	10,6%	9,4%	10,3%	11,9%	15,2%	12,4%	12,1%	16,3%
Meses para agotar stock	13,4	13,0	12,9	7,6	10,7	6,4	12,1	8,6	13,5	5,3	6,0	11,0	11,6	6,6	8,7	14,3
Precio en UF/m ² de venta	30,7	37,5	33,8	35,3	36,1	38,8	39,7	37,9	38,9	42,5	42,3	40,7	48,0	45,1	48,1	47,5
Superficie en m ² de venta	82,1	108,8	101,2	125,4	90,2	94,9	112,0	99,6	99,1	147,8	138,5	136,8	149,2	148,2	154,7	145,6

Fuente: CChC



SAN BERNARDO / BUÍN – CASAS																
	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	9,3%	6,6%	3,3%	1,9%	5,7%	2,3%	3,6%	8,5%	8,9%	16,2%	17,6%	13,3%	18,0%	15,2%	20,0%	17,7%
Participación en el stock (%)	10,6%	11,2%	15,2%	16,7%	13,8%	16,0%	16,5%	18,0%	19,9%	21,7%	14,7%	10,7%	14,0%	17,0%	16,8%	14,6%
Meses para agotar stock	14,3	23,7	48,8	52,3	33,8	26,8	38,0	16,5	22,7	10,7	5,7	6,3	7,1	9,5	7,6	9,1
Precio en UF/m ² de venta	20,7	18,7	18,1	20,2	18,1	25,2	26,1	27,5	29,9	23,4	24,4	26,7	25,9	25,1	26,9	26,7
Superficie en m ² de venta	65,5	57,6	55,1	65,4	52,3	43,8	81,0	71,6	84,8	65,4	68,0	71,0	69,0	65,3	73,8	72,0

Fuente: CChC



PERMISOS DE EDIFICACIÓN DE OBRAS NUEVAS

(DE MÁS DE 2.000 M²) APROBADOS EN LA REGIÓN METROPOLITANA DURANTE NOVIEMBRE DE 2013

Durante el mes de noviembre se aprobaron un total de 16 permisos de construcción de viviendas (de más de 2.000 m²) en la Región Metropolitana: 6 de casas y 10 de departamentos.

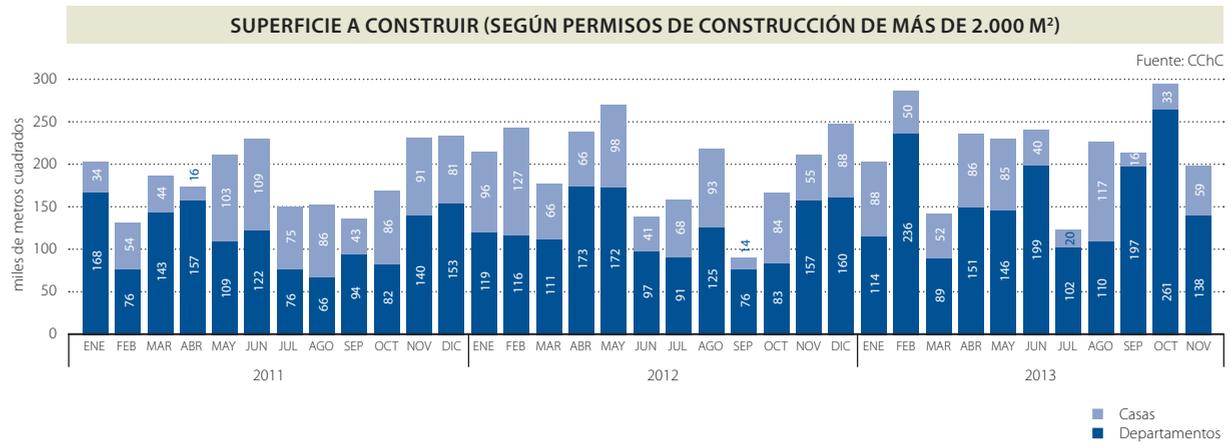
En departamentos, estos 10 permisos aprobados supusieron un total de 1.161 unidades y 138 mil metros cuadrados a construir en seis comunas de

la Región Metropolitana, entre las cuales destacan Quinta Normal y Las Condes.

En casas, los 6 permisos aprobados correspondieron a un total de 628 unidades y 58 mil metros cuadrados a construir en cinco comunas. La mayor concentración de permisos se observó en Peñaflor, Buín y Padre Hurtado.

NÚMERO DE VIVIENDAS A CONSTRUIR (SEGÚN PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN DE MÁS DE 2.000 M²)





Prohibida la reproducción total o parcial
del contenido de este informe

