



# ACTIVIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL GRAN SANTIAGO

DICIEMBRE 2014 | NÚMERO 12



**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 223 763 300, Fax 225 805 101  
www.cchc.cl

Prohibida la reproducción total o parcial  
del contenido de este informe

<b>04</b>	<b>Fundamentos del sector</b>
<b>06</b>	<b>Resultados de diciembre 2014</b>
07	Unidades vendidas
13	Oferta y meses para agotar oferta
16	Proyectos en desarrollo
	- Composición del estado de proyectos
	- Inicio de obras
	- Distribución de proyectos que no han iniciado construcción desde diciembre 2011
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
<b>24</b>	<b>Resultados del cuarto trimestre de 2014</b>
<b>37</b>	<b>Permisos de edificación de obras nuevas (de más de 2.000 m<sup>2</sup>) aprobados en la Región Metropolitana durante noviembre de 2014</b>
<b>38</b>	<b>Anexo: Definiciones de precio y superficie</b>

# CONTENIDO

# FUNDAMENTOS DEL SECTOR

Durante el cuarto trimestre del año los principales fundamentos del sector mantuvieron una dinámica negativa, en línea con lo observado durante todo el año. Por el lado financiero, la tasa de interés promedio para créditos hipotecarios aumentó levemente con respecto al trimestre previo, aunque se mantiene en mínimos históricos de diez años. Las colocaciones de vivienda exhiben una expansión anual de 16% en monto y de 5% en número de operaciones, mientras que los indicadores de riesgo del segmento hipotecario continúan ubi-

cados en niveles mínimos de cinco años. La nota negativa sigue siendo el acceso al crédito hipotecario, que sufrió mayor grado de restricción entre octubre y diciembre, de acuerdo a la Encuesta de Crédito Bancario. Esto se debió, principalmente, al mayor riesgo asociado a los clientes.

En el mercado laboral, si bien la tasa de desempleo de la Región Metropolitana se redujo durante el cuarto trimestre, la creación de empleo sigue siendo muy débil y está concentrada exclusivamente

en las categorías de "Cuenta propia" y "Personal de servicio". Junto a ello, las remuneraciones reales siguen creciendo más lentamente: 1,5% en noviembre.

Respecto a la confianza de los consumidores, el índice IPEC-Adimark se ubicó en zona negativa por séptimo mes consecutivo en diciembre, a pesar de la mejora observada en el último mes del año debido a factores estacionales. Los subcomponentes de situación actual, tanto personal como del país,

siguen en terreno pesimista, al igual que las expectativas de más largo plazo.

Por el lado de la oferta, la confianza empresarial cumplió nueve meses consecutivos en zona negativa. El sector construcción es el que presenta un nivel de confianza más pesimista, situación que se repite por decimonoveno mes consecutivo. Los empresarios todavía acusan 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 aumentos de los índices de remuneraciones y costo de mano de obra del sector.

En resumen, en el último tramo del año los fundamentos del sector mantuvieron la tendencia negativa observada durante el año, lo cual ha supuesto un freno a la demanda por vivienda. Otros factores, como la discusión de la reforma tributaria y el desarrollo de la política de subsidios, tuvieron también influencia en la evolución de la demanda durante el año. Para el nuevo año se espera una lenta recuperación en los indicadores económicos y en las expectativas, tanto de consumidores como de empresarios. Esto, unido a un acceso al crédito todavía restrictivo, provocará que la demanda por vivienda siga debilitándose en 2015.

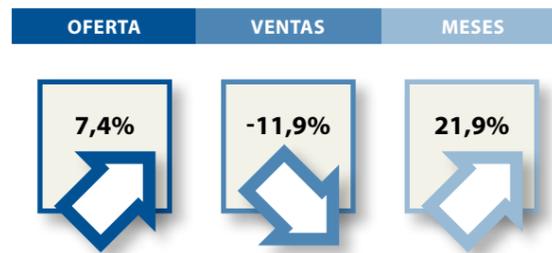


# RESULTADOS DE DICIEMBRE 2014

En diciembre la comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago registró un descenso anual de 11,9%. No obstante, en el margen la serie desestacionalizada una leve recuperación al aumentar 2,8% frente al mes previo. De esta manera, durante el cuarto trimestre la venta de viviendas disminuyó 10,9% en comparación con el mismo periodo de 2013.

La oferta de viviendas registró su segundo incremento consecutivo, de 7,4% en términos anuales, mientras que aumentó 0,7% en comparación con el mes previo, debido al ingreso de nuevos proyectos. De esta manera, en diciembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago se ubicó en 41.849 unidades, en línea con su nivel de equilibrio de largo plazo (estimado en 41.000 viviendas).

Como consecuencia de lo anterior, la velocidad de ventas exhibió un aumento de 21,9% en doce meses, mientras que disminuyó 2,1% en comparación con el mes previo. De esta manera, los meses necesarios para agotar la oferta se situaron en 15,5, esto es 2,8 meses más que en 2013, debido al descenso de la demanda y el incremento de la oferta.



DICIEMBRE 2014			
Período	Oferta	Ventas	Meses*
Diciembre 2013	38.955	3.069	12,7
Diciembre 2014	41.849	2.705	15,5
Mercado	Oferta	Ventas	Meses*
Departamentos	35.116	2.019	17,4
Casas	6.733	686	9,8
Total	41.849	2.705	15,5

\*Meses necesarios para agotar la oferta actual Fuente CChC

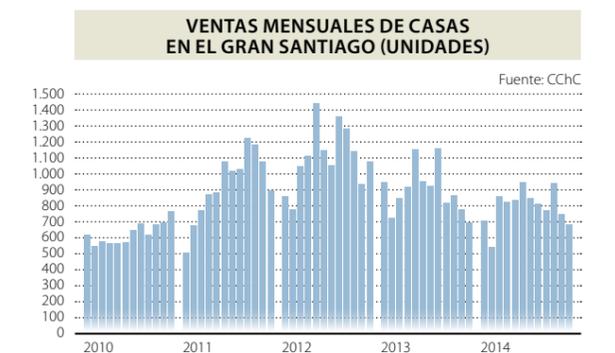
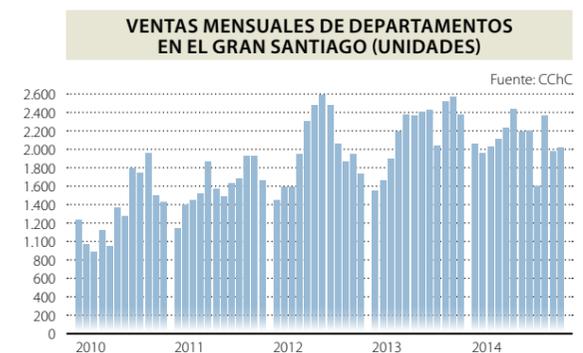
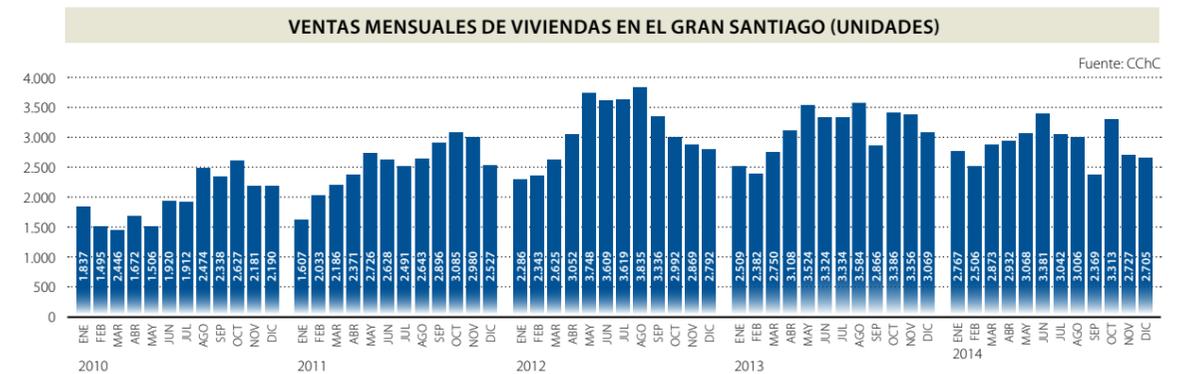
## UNIDADES VENDIDAS

Los resultados de diciembre fueron nuevamente negativos para el sector en términos de comercialización, lo cual es reflejo de una débil demanda por vivienda durante todo el año. El ritmo de ventas continúa siendo más lento que en meses anteriores, de manera que entre octubre y diciembre se alcanzó un promedio de 2.915 unidades comercializadas mensualmente.

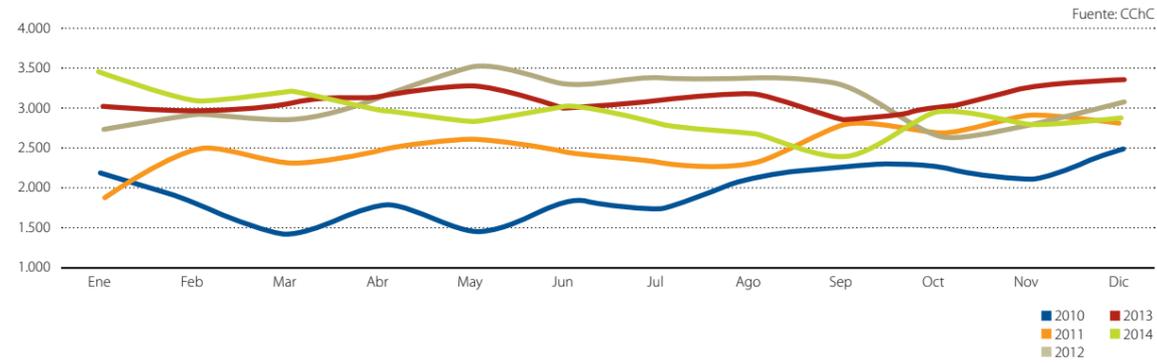
De esta manera, en el cuarto trimestre del año las ventas alcanzaron a 8.745 unidades, lo cual repre-

senta un descenso de 10,9% con respecto al mismo trimestre de 2013.

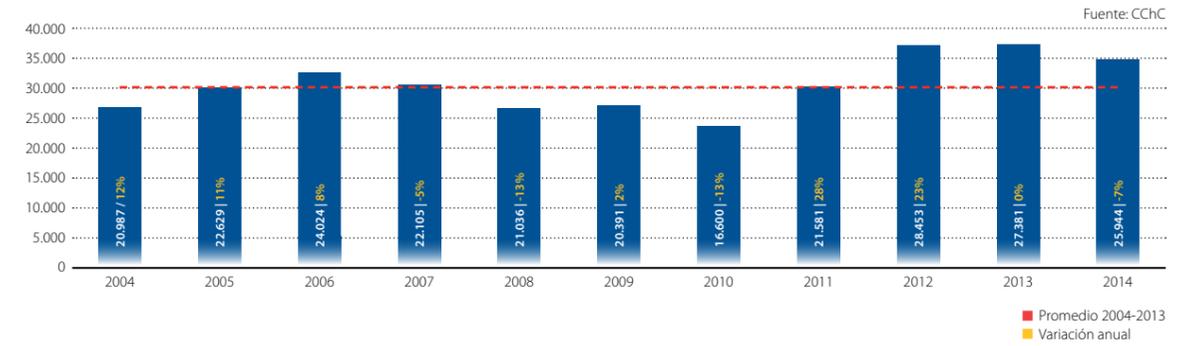
La comercialización de departamentos registró una disminución anual de 15,2%, alcanzando a 2.019 unidades vendidas. Aun así, hubo cierta mejora con respecto al mes previo, al venderse 6,8% unidades más que en noviembre. En el mercado de casas las ventas mostraron un retroceso anual de 0,4% y una leve caída intermensual de 1,6%.



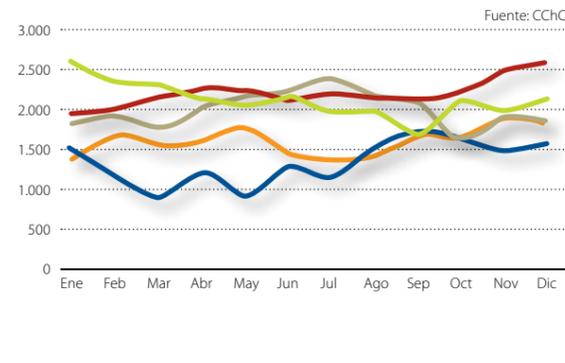
**VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)**



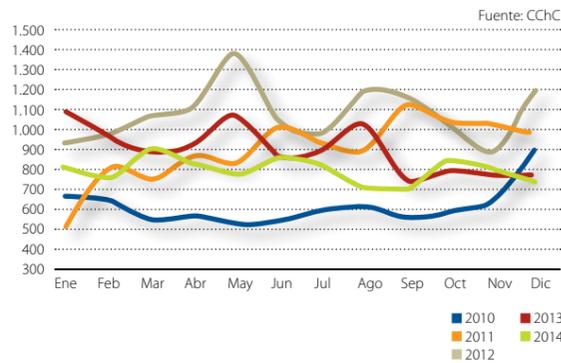
**VENTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



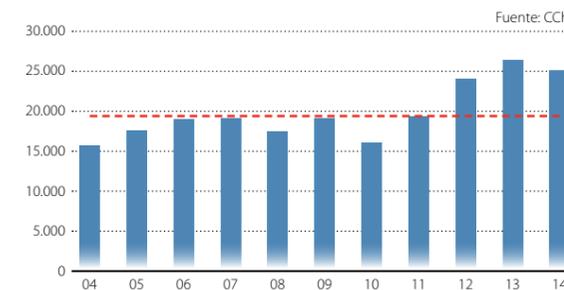
**VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)**



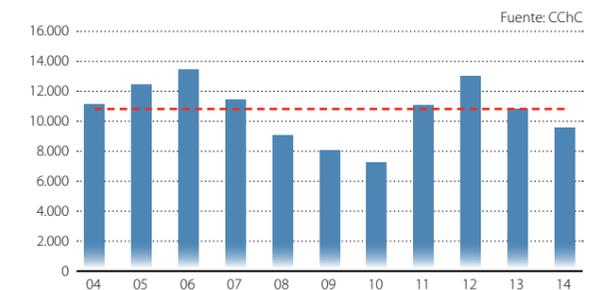
**VENTAS MENSUALES DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)**



**VENTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



**VENTA DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



La serie de ventas mensuales desestacionalizada muestra que en diciembre hubo una mejora moderada en la comercialización de viviendas; no obstante, el ritmo de ventas sigue siendo inferior a su símil de 2013. Por tipo de vivienda los resultados fueron dispares. En departamentos la comercialización exhibió una significativa mejora en el margen a pesar de estar desalineada con los registros de 2013. Por su parte, en el mercado de casas el ritmo de ventas

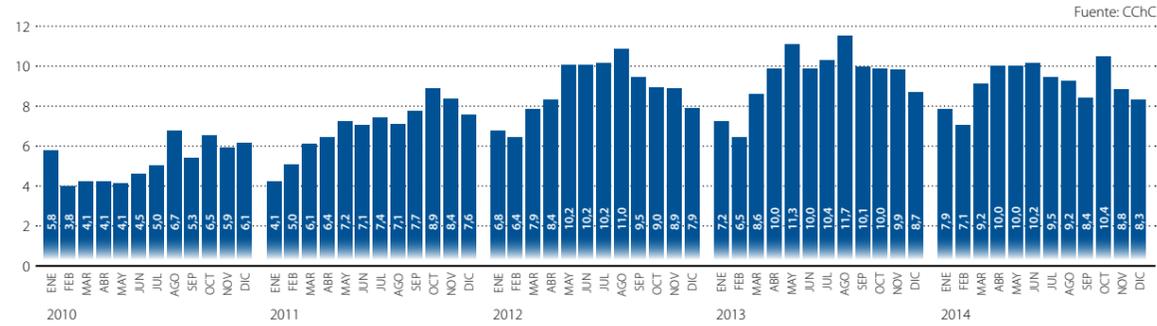
se deterioró durante todo el cuarto trimestre, igualando los registros de 2013.

De acuerdo a nuestras estimaciones, la comercialización de viviendas durante el próximo año promediará entre 2.800 y 2.900 unidades mensuales, con lo cual se alcanzaría una cifra anual de aproximadamente 34.600 unidades vendidas.

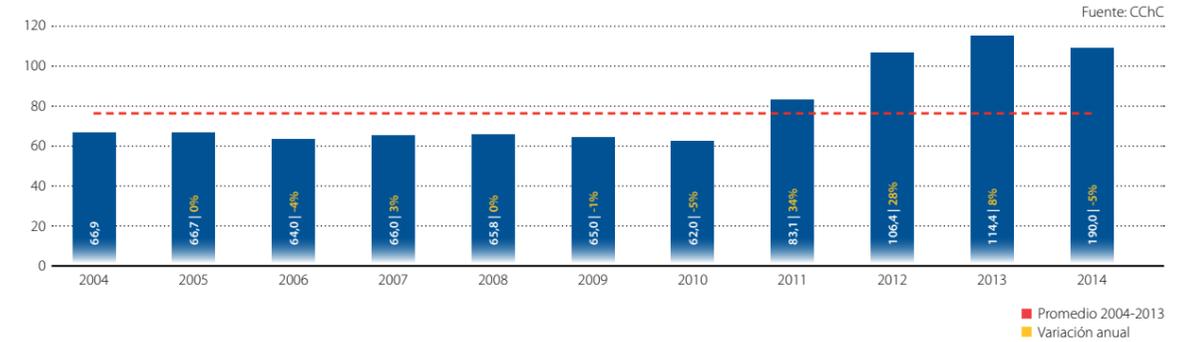
En términos acumulados, la venta de viviendas entre enero y diciembre fue 6,7% inferior a la cifra de 2013, pero 15% mayor que el promedio histórico desde 2004. Si bien en términos históricos los resultados siguen siendo positivos, es evidente que el ritmo de ventas se frenó de manera notoria durante el último año.

Por tipo de vivienda, la venta de departamentos acumulada a diciembre fue 4,9% menor que en 2013, pero 30% superior al promedio desde 2004 a la fecha. Por su parte, la comercialización de casas presentó ventas acumuladas 11,2% inferiores a las de 2013 y 11,3% por debajo del promedio desde 2004 a la fecha.

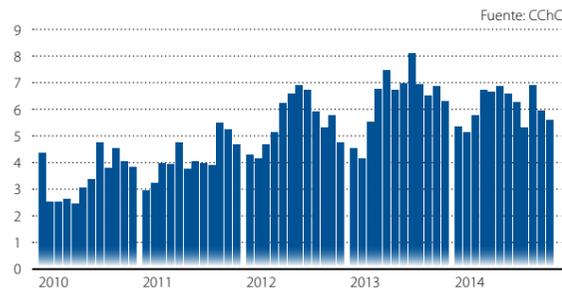
**VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (MILLONES DE UF)**



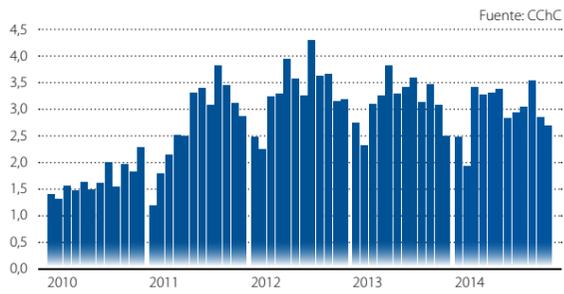
**VENTAS DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (MILLONES DE UF - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



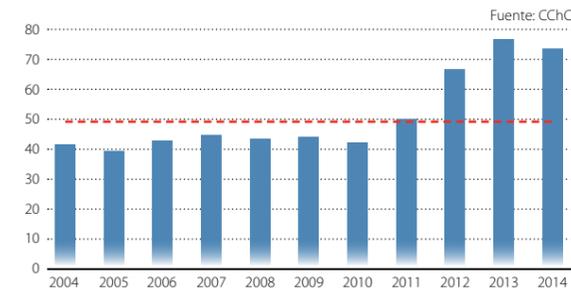
**VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF)**



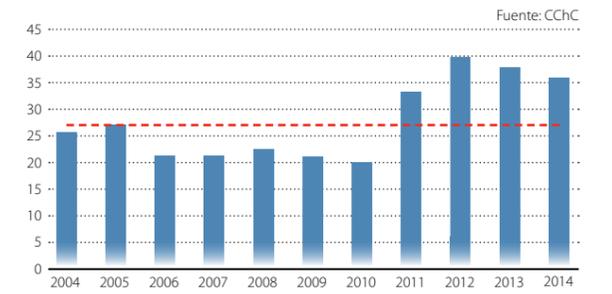
**VENTAS MENSUALES DE CASAS (MILLONES DE UF)**



**VENTA DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



**VENTA DE CASAS (MILLONES DE UF - ACUMULADO A DICIEMBRE)**



El valor de las ventas registró un descenso anual de 5%, en línea con el menor número de unidades vendidas (-11,9%). Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos presentó un retroceso de 10,2% en doce meses (similar al descenso en unidades). Por su parte, el mercado de casas exhibió un avance de 8,2% en el valor de ventas, a pesar de comercializar 0,4% menos casas en diciembre.

VENTAS EN MILLONES DE UF			
Periodo	Deptos.	Casas	Total
Diciembre 2013	6,25	2,48	8,73
Diciembre 2014	5,61	2,68	8,29
Variación anual	-10,2%	8,2%	-5,0%

Fuente: CChC

El valor de las ventas alcanzó a 8,3 millones de UF en diciembre, cifra inferior a la registrada en los últimos meses. De esta manera, durante el cuarto trimestre se alcanzaron los 27,5 millones de UF, lo cual supone un descenso de 3,8% con respecto a 2013.

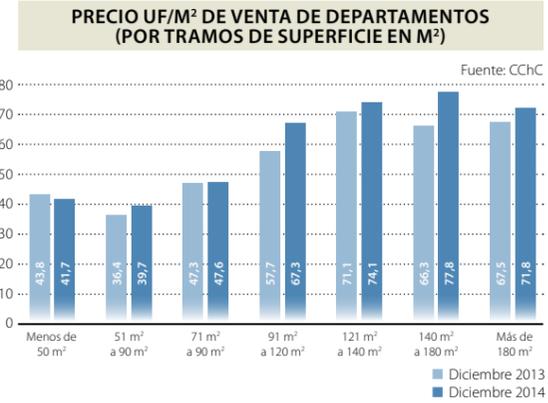
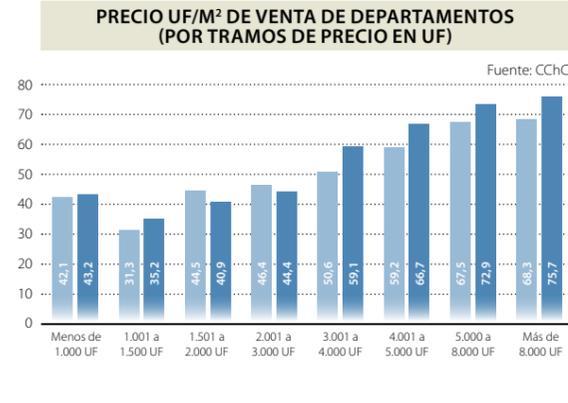
El valor acumulado en la venta de viviendas entre enero y diciembre fue 4,7% menor que en 2013, pero 43% superior al promedio de los últimos diez años. El rezago es inferior en el mercado de departamentos (-4,5% anual y 49% con respecto al promedio) en comparación con casas (-5,2% anual y 33% en relación al promedio).

De esta manera, la comercialización de viviendas medida en valor (millones de UF) muestra que en el último año se alcanzó la segunda mejor cifra de la última década, solo inferior al registro obtenido en 2013.

La mediana del precio de venta de los departamentos alcanzó a 42,1 UF por metro cuadrado en diciembre, lo cual es 3,6% inferior al nivel observado un año atrás. Por su parte, el precio de las casas se ubicó en 32,3 UF/m<sup>2</sup>, 3,5% más que un año atrás.

PRECIOS UF/M <sup>2</sup> DE VENTA		
Periodo	Deptos.	Casas
Diciembre 2013	43,7	31,2
Diciembre 2014	42,1	32,3
Variación anual	-3,6%	3,5%

Fuente: CChC



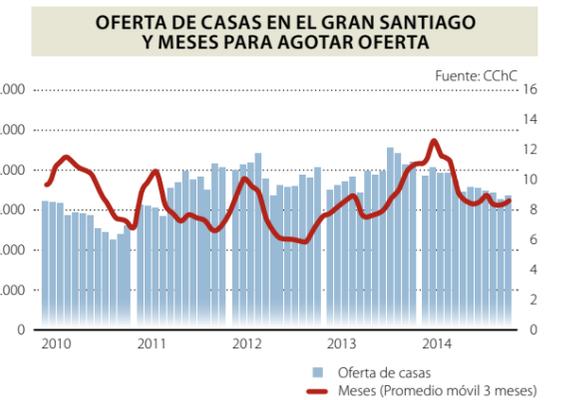
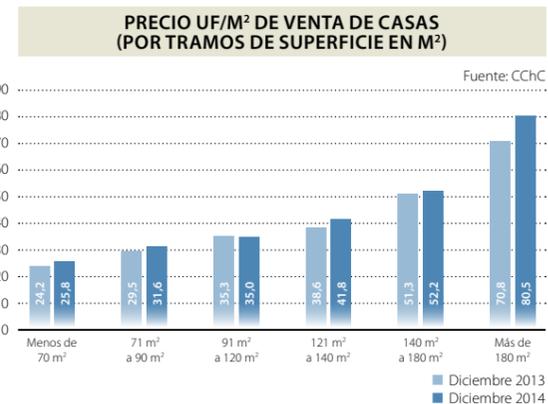
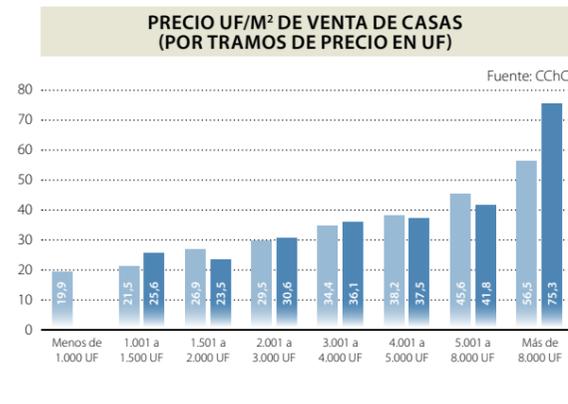
Con respecto al precio de venta de los departamentos, los incrementos más significativos se dieron en tramos de precio inferiores y superiores. Así, los segmentos "1.000 a 1.500 UF", "3.000 a 4.000 UF" y los superiores a 4.000 UF registraron alzas anuales de entre 8% y 17%. Únicamente dos tramos registraron menor precio de venta que en 2013: "1.500 a 2.000 UF" y "2.000 a 3.000 UF".

Según superficie, las alzas de precio se concentraron en segmentos intermedios y superiores. Destacaron los tramos "90 a 120 m<sup>2</sup>" (17%), "140 a 180 m<sup>2</sup>" (17%) y "50 a 90 m<sup>2</sup>" (9%). Únicamente el tramo inferior ("Menos de 50 m<sup>2</sup>") registró menor precio

de venta que en 2013.

En el mercado de casas las alzas del precio de venta se concentraron en algunos segmentos inferiores y superiores. Estas fueron más destacadas en los tramos "1.000 a 1.500 UF" (19%) y "Más de 8.000 UF" (33%). Los únicos tramos de precio con variación negativa fueron "1.500 a 2.000 UF", "4.000 a 5.000 UF" y "5.000 a 8.000 UF".

Según tramos de superficie, las alzas de precio más significativas se dieron en los segmentos superiores, destacando los tramos "120 a 140 m<sup>2</sup>" (8%) y "Más de 180 m<sup>2</sup>" (14%).



**OFERTA Y MESES PARA AGOTAR OFERTA**

En diciembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento de 7,4% en términos anuales. Esto estuvo motivado por la mayor cantidad de unidades disponibles para venta de departamentos (14,8%). Por su parte, la oferta de casas exhibió una caída de 19,6%. En comparación con el mes anterior, la oferta de viviendas desestacionalizada registró un avance de 0,7%.

La velocidad de venta en el Gran Santiago se ubicó en 15,5 meses para agotar la oferta en diciembre. En

el mercado de departamentos esta cifra se situó en 17,4 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 9,8 meses.

Con respecto a doce meses atrás, los meses para agotar la oferta aumentaron 21,9%. En el caso de los departamentos, el indicador registró un incremento de 35,4%, mientras que para las casas un descenso fue de 19,3%. Con respecto al mes anterior, la serie desestacionalizada de la velocidad de venta anotó un descenso de 2,1%.

Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que 71,8% se concentra en el rango 1.000-3.000 UF. Destaca una mayor participación de los tramos "2.000 a 3.000 UF" y "3.000 a 4.000 UF", que ganaron cinco y tres puntos respectivamente. Por tramos de superficie, se observa que 54,9% corresponde a superficies inferiores a 50 m<sup>2</sup>, sin cambios con respecto a 2013.

En el mercado de casas se observa que el 46,4% de la oferta está concentrada en el rango 1.000-3.000 UF, dos puntos menos que en 2013. Destaca mayor participación del tramo superior, que ganó seis puntos de participación en el último año. Por tramos de

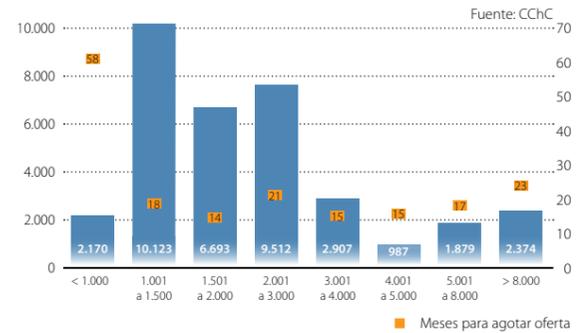
superficie, se observa que 41,3% de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m<sup>2</sup>, esto es dos puntos menos que hace un año. Los segmentos de mayor tamaño aumentaron su participación en el último año, ganando cinco puntos porcentuales en conjunto.

Respecto a la distribución de la oferta por comunas, en el mercado de departamentos la mayor concentración se encuentra en Santiago Centro (23,9%), seguido por Estación Central (12,2%), San Miguel (11%) y la macrozona de Ñuñoa (10,1%). Los avances más significativos en doce meses se observaron en Estación Central, San Miguel y Ma-

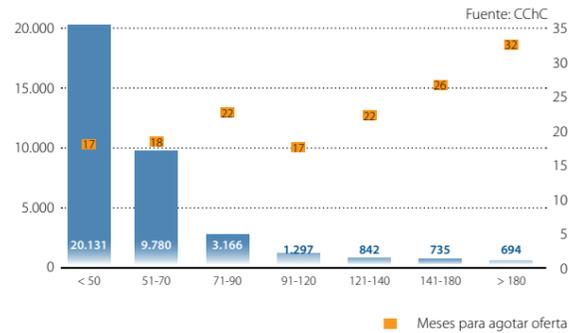
MERCADO DE DEPARTAMENTOS						
Comuna	Diciembre 2014		Diciembre 2013		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Ñuñoa / Providencia / La Reina	3.689	16	4.292	8	5.246	25
Las Condes	2.214	25	2.606	21	2.012	16
Lo Barnechea	374	18	443	14	392	16
Vitacura	1.298	25	759	22	673	21
Macul	2.581	28	1.259	18	1.627	48
Santiago Centro	8.770	23	8.525	13	11.092	20
San Miguel	4.022	17	2.120	13	1.957	24
La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	1.253	21	1.511	7	1.235	27
Independencia	2.481	9	2.581	19	1.761	29
Huechuraba / Quilicura / Lampa	709	26	298	7	390	14
Recoleta	309	16	697	138	884	27
La Florida / San Joaquín / Peñalolén	1.955	11	2.218	13	2.321	24
Estación Central	4.471	17	1.884	16	2.024	39
Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	2.520	22	1.386	15	1.797	25

Fuente CChC

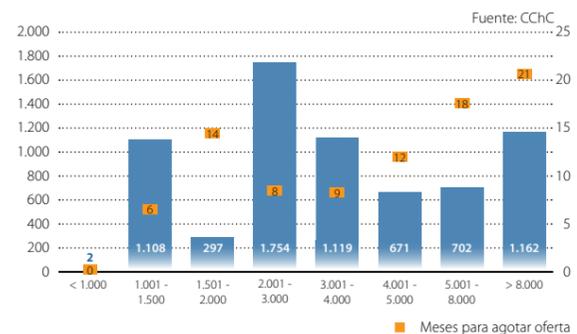
OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE PRECIO EN UF)



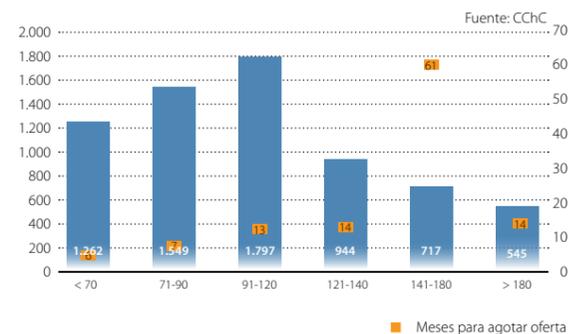
OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>)



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 M<sup>2</sup>)



cul, que ganaron entre tres y seis puntos de participación. Por su parte, las contracciones más importantes se registraron en Santiago Centro y la agrupación de Ñuñoa, que perdieron cuatro puntos porcentuales.

En el mercado de casas, la oferta disponible se con-

centra principalmente en San Bernardo (26,5%), Colina (15,1%) y Puente Alto (13,6%). Respecto a los avances en doce meses, destacan las macrozonas de San Bernardo y Lo Barnechea, que ganaron trece y cinco puntos respectivamente. Por el contrario, Huechuraba, Maipú y Lampa redujeron su participación.

MERCADO DE CASAS						
Comuna	Diciembre 2014		Diciembre 2013		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Peñalolén / La Florida	324	27	439	8	601	9
Puente Alto	926	8	1.242	10	1.089	8
Padre Hurtado / Peñaflor / Talagante	176	5	397	9	361	9
Maipú / Pudahuel / Cerrillos	911	9	1.423	24	1.281	10
Lampa / Quilicura / Renca	906	6	1.396	9	1.457	10
Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	518	17	234	23	304	12
Huechuraba	219	5	661	17	504	16
Colina	1.031	20	1.433	16	780	11
San Bernardo / Buin	1.803	12	1.152	10	1.081	26

Fuente CChC

**PROYECTOS EN DESARROLLO**
**Composición del estado de proyectos**

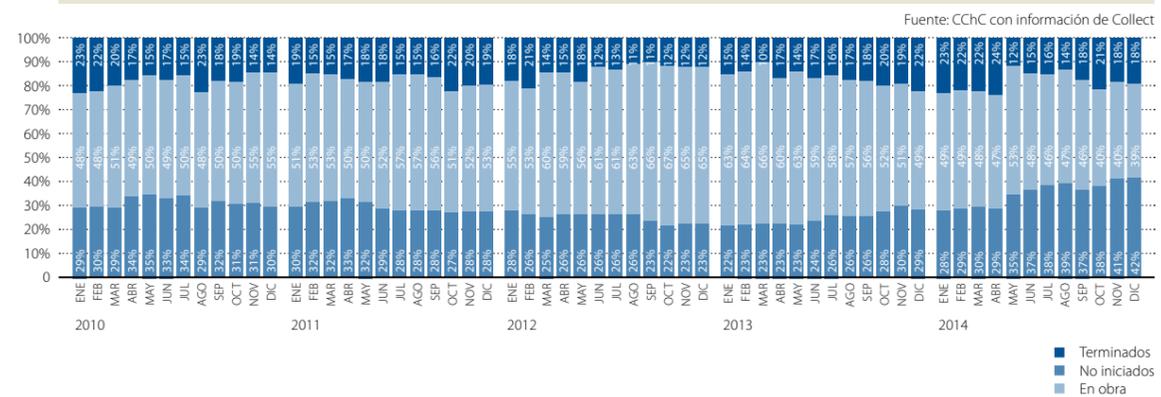
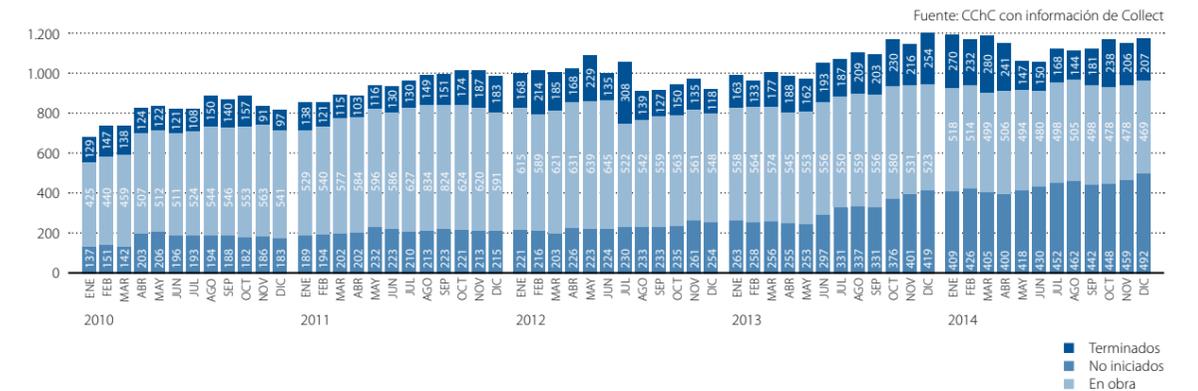
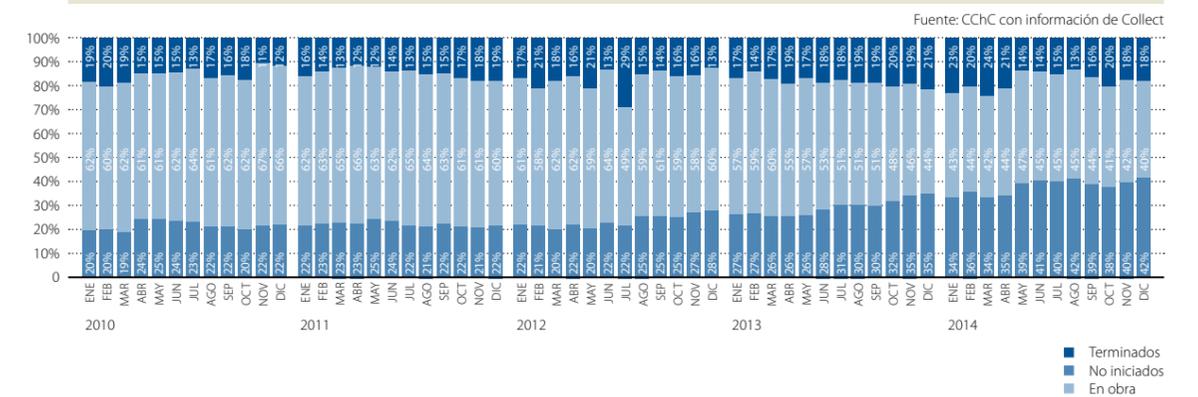
El número de viviendas en desarrollo registró un aumento de 10,1% respecto a doce meses atrás. Esta variación estuvo explicada por la mayor cantidad de proyectos no iniciados (61%), mientras que proyectos en obra y terminados disminuyeron 12,3% y 6,8% respectivamente en el último año.

En términos porcentuales, las viviendas en obra mantienen una baja participación, representando solo 39% de las unidades en desarrollo. Esto supone diez puntos menos que el año anterior. Por su parte, las viviendas no iniciadas alcanzaron una participación de 42%, mientras que las terminadas se mantuvieron en 18%.

El número de proyectos en desarrollo superó las 1.000 unidades por decimonoveno mes consecutivo, registrando un descenso de 2% en doce meses. Únicamente los proyectos no iniciados registraron variación positiva, de 17%. Por el contrario, los proyectos en estado de obra y terminados se redujeron 10% y 19% respectivamente.

En términos porcentuales, 40% de los proyectos se encuentran en obra, ocho puntos porcentuales menos que un año atrás. Los proyectos no iniciados alcanzaron una participación de 42%, mientras que proyectos terminados representaron 18% de los proyectos en desarrollo.

**PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)**

**PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)**

**PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)**

**PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)**


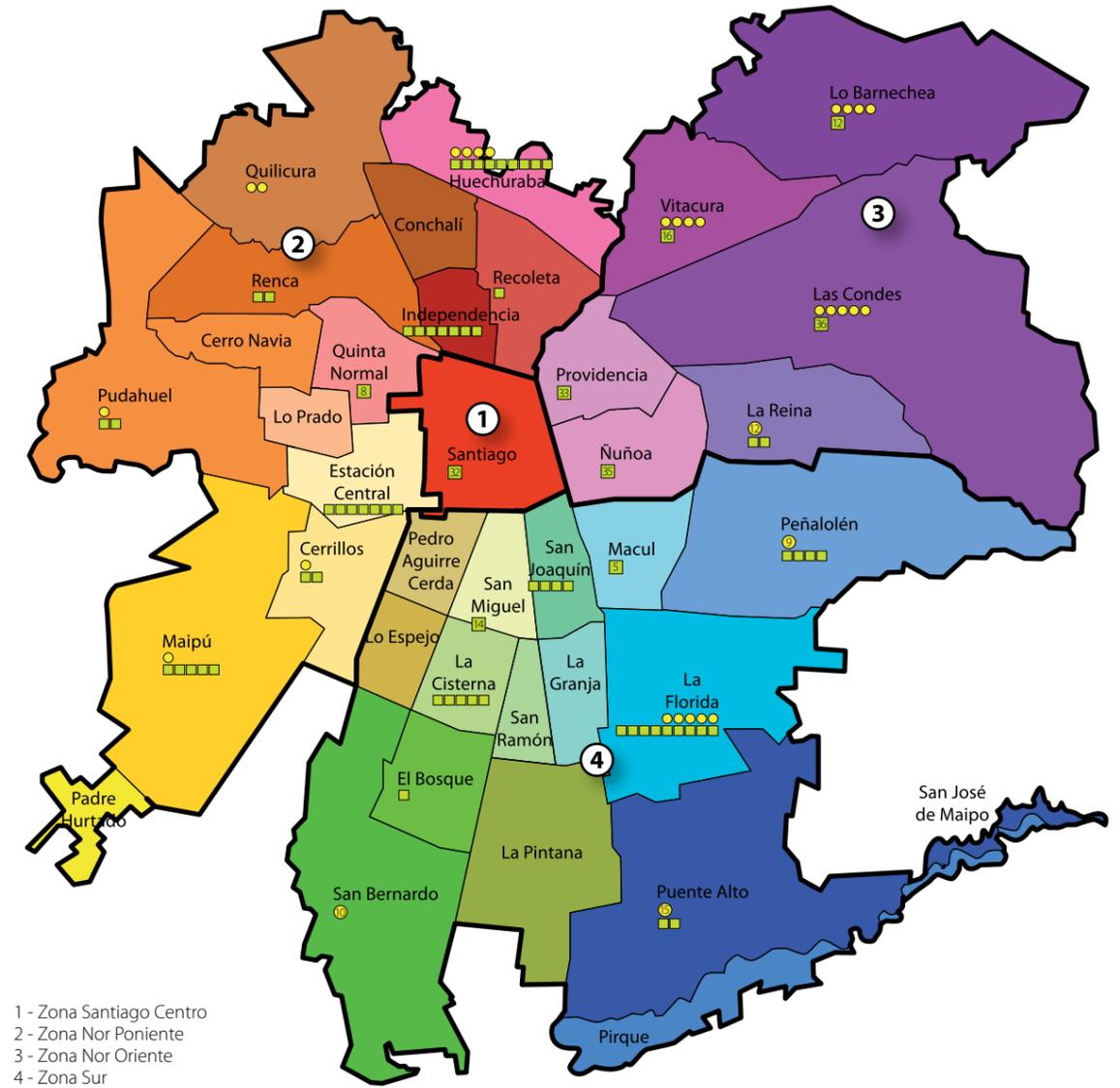
### Inicio de obras

En diciembre el inicio de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento anual de 55%, mientras que el promedio móvil en seis meses aumentó 43,1% en el mismo intervalo. Según tipo de vivienda

predominaron departamentos (87%) frente a casas (13%). En departamentos destacaron las comunas de Santiago, Ñuñoa, Estación Central, Las Condes y Vitacura. En casas, los inicios de obras se concentraron en Colina, La Florida y Puente Alto.



### Distribución de proyectos que no han iniciado construcción desde diciembre 2011

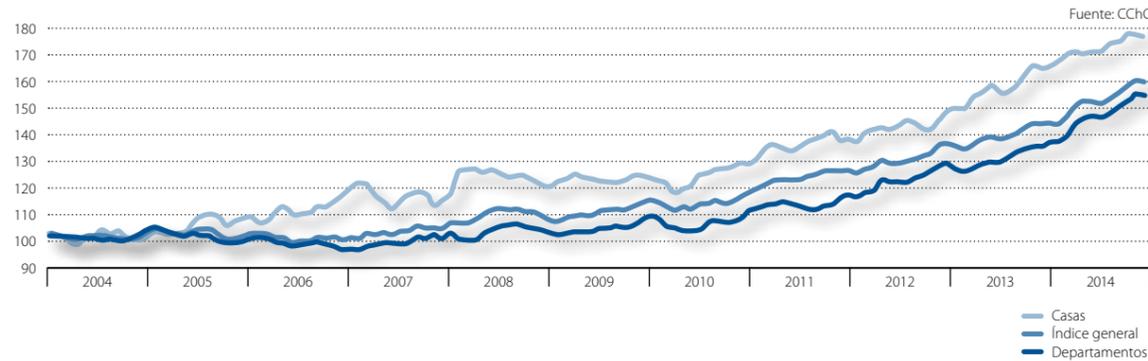


- 1 - Zona Santiago Centro
- 2 - Zona Nor Poniente
- 3 - Zona Nor Oriente
- 4 - Zona Sur

Proyectos	Colina	El Bosque	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	Recoleta	Renca	San Bernardo	San Joaquín	San Miguel	Santiago	Vitacura	Total
<b>Casas</b>	20	-	-	4	-	-	5	12	2	5	4	-	1	-	9	-	1	15	2	-	-	-	10	-	-	-	4	<b>94</b>
<b>Departamentos</b>	3	1	7	9	7	5	9	2	-	36	12	5	5	35	4	33	2	2	-	8	1	2	-	4	14	32	16	<b>254</b>

Fuente CChC con información de Collect

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



**ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV)<sup>1</sup>**

En el trimestre móvil octubre-diciembre, el índice real de precios de viviendas (IRPV) registró una leve variación negativa de 0,1% con respecto al periodo anterior. En términos anuales, el alza de precios alcanzó a 10,9%, lo que supone la tercera desaceleración consecutiva en el ritmo de avance del precio de las viviendas. El alza de precios en departamentos (14,7% anual) fue superior a la de casas (6,8% anual). De esta manera, se cumplen nueve meses consecutivos en que los departamentos registran mayor variación que las casas.

Los precios para las casas han aumentado 76,5% desde 2004. Los departamentos, por su parte, se han encarecido 54,9% desde igual fecha.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS (IRPD) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil octubre-diciembre 2014. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
1. Santiago Centro	166,7	1,6%	27,7%	14,9%
2. Nor poniente	143,4	-0,7%	12,1%	17,2%
3. Nor oriente	163,7	1,2%	21,7%	16,3%
4. Sur	142,9	-2,1%	16,0%	19,0%
Índice departamentos	154,9	-0,1%	18,9%	14,7%

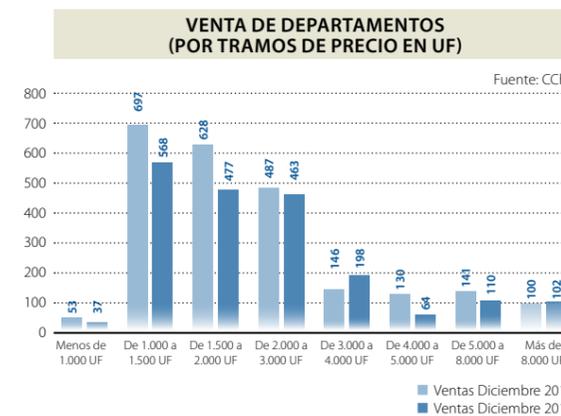
ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil octubre-diciembre 2014. Base 2004=100				
Vivienda	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Departamentos	154,9	-0,1%	18,9%	14,7%
Casas	176,5	-0,8%	18,8%	6,8%
Índice general	159,9	-0,1%	15,9%	10,9%

En el mercado de departamentos, Santiago Centro y la zona Oriente registraron variación positiva en el margen, acumulando así alzas anuales de 14,9% y 16,3% respectivamente. Por el contrario, las zonas Poniente y Sur exhibieron caídas con respecto al pe-

riodo anterior, de manera que desaceleraron el alza anual de sus precios. De esta manera, en términos anuales, estas dos zonas registraron alzas de 17,2% y 19% respectivamente.

En el mercado de casas, las zonas Poniente y Sur aceleraron el alza de sus precios, registrando variaciones intermensuales próximas al 1%. En términos anuales, el incremento del precio de las casas en estas zonas fue de 11,8% y 9,1% respectivamente. Por el contrario, el sector Oriente registró nuevamente variaciones negativas en sus precios, tanto en la comparación intermensual como en la anual; de esta manera, el precio de venta se ha reducido en 8,2% en los últimos doce meses.

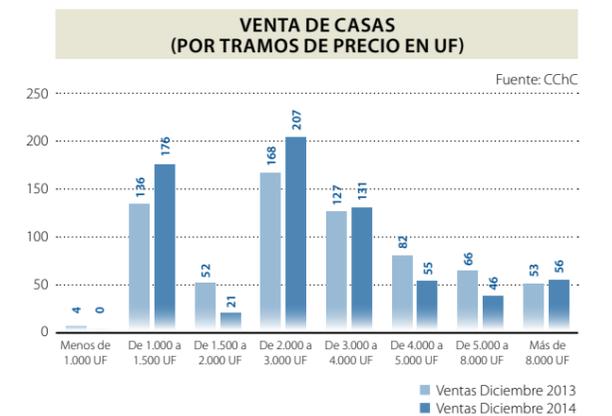
ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE CASAS (IRPC) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil octubre-diciembre 2014. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
2. Nor poniente	183,7	0,6%	18,7%	11,8%
3. Nor oriente	164,1	-3,7%	15,2%	-8,2%
4. Sur	174,8	0,7%	20,8%	9,1%
Índice casas	176,5	-0,8%	18,8%	6,8%



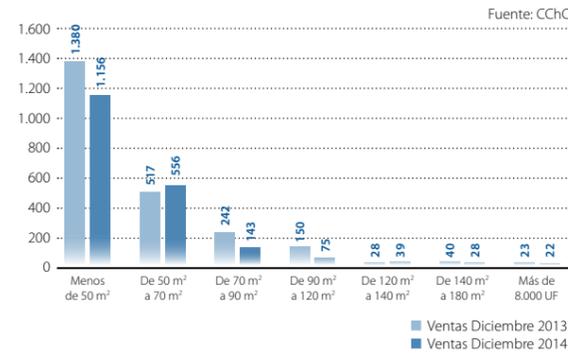
**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN VALOR**

La venta de departamentos registró retrocesos en casi todos los tramos de precio, pero especialmente en los de menor valor. Así, la venta de unidades de hasta 2.000 UF exhibió descensos de entre 19% y 29%. Tramos de mayor valor, como "4.000 a 5.000 UF" y "5.000 a 8.000 UF" vieron caer su demanda en 51% y 22% respectivamente. Por el contrario, los tramos "3.000 a 4.000 UF" y "Más de 8.000 UF" incrementaron sus ventas en 35% y 2% respectivamente.

En el mercado de casas, los avances más significativos se concentraron en segmentos inferiores e intermedios. Así, los tramos "1.000 a 1.500 UF" y "2.000 a 3.000 UF" exhibieron aumentos de 30% y 23% respectivamente. También vieron aumentar su demanda los tramos "3.000 a 4.000 UF" (3%) y "Más de 8.000 UF" (7%). Por el contrario, tramos intermedios y superiores registraron descensos de entre 33% y 61%.

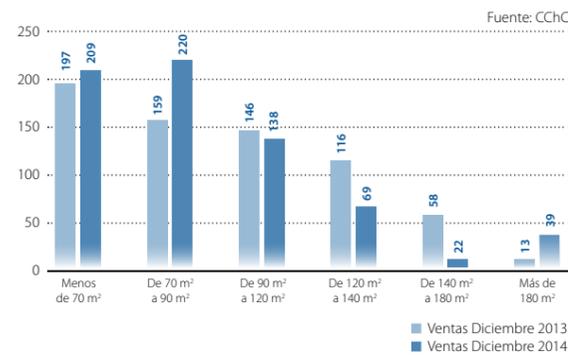


<sup>1</sup> El detalle de la metodología de cálculo de los índices se encuentra en el documento "Índice de precios de viviendas nuevas para el Gran Santiago" Idrovo, B. y Lennon, J., Documento de Trabajo N°65, CChC ([http://www.cchc.cl/wp-content/uploads/2011/04/DT-N°-65\\_Indice-precios-hedonicos.pdf](http://www.cchc.cl/wp-content/uploads/2011/04/DT-N°-65_Indi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

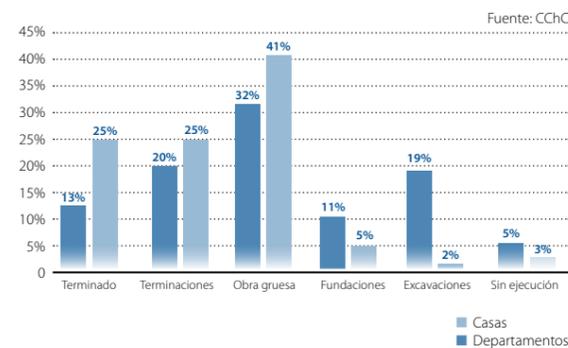
**VENTA DE DEPARTAMENTOS  
 (POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>)**

**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN TAMAÑO**

Según superficie, en el mercado de departamentos los únicos tramos que aumentaron su nivel de ventas fueron "50 a 70 m<sup>2</sup>" (7%) y "120 a 140 m<sup>2</sup>" (37%). El resto de segmentos registró caídas en sus ventas, lo cual fue más notorio entre los tramos intermedios.

En el mercado de casas, los avances se concentran en tramos inferiores: "Menos de 70 m<sup>2</sup>" y "70 a 90 m<sup>2</sup>", que registraron variaciones de 6% y 39% respectivamente. También aumentó la comercialización de unidades de más de 180 metros cuadrados.

**VENTA DE CASAS  
 (POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>)**

**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN ESTADO DE OBRA**

La venta de viviendas según estado de obra mostró durante diciembre resultados diferentes en los mercados de departamentos y casas. En el primer caso, la venta de unidades terminadas mantiene una baja participación, mientras que la venta en verde concentra más de tres cuartos de la demanda. En el mercado de casas las unidades terminadas y en terminaciones concentraron la mitad de la demanda, lo cual responde a una oferta más madura que en el caso de departamentos.

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

**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR COMUNA**

La participación relativa de la comuna de Santiago Centro en la venta de departamentos disminuyó 9 puntos con respecto al año anterior, concentrando 19% de la demanda. Estación Central, Independencia y San Miguel registraron el mayor avance en participación, ganando entre 5 y 8 puntos porcentuales. Por el contrario, junto con Santiago Centro, las agrupaciones de Ñuñoa y La Cisterna vieron dis-

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

En el mercado de casas, destacan los avances conseguidos por Maipú y San Bernardo, que ganaron 7 y 5 puntos de participación en un año respectivamente. Por el contrario, Peñalolén y Colina registraron descensos en su peso relativo, perdiendo seis puntos participación con respecto al mismo mes de 2013.

**RANKING DE VENTAS EN UNIDADES DICIEMBRE 2014 (MERCADO DE DEPARTAMENTOS)**

Diciembre 2013		Comuna	Diciembre 2014	
Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>		Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>
27,7%	47,7	Santiago Centro	18,6%	50,7
5,7%	26,4	Independencia	13,3%	39,2
4,8%	31,8	Estación Central	13,1%	39,7
6,8%	37,2	San Miguel	11,5%	41,1
21,4%	57,8	Ñuñoa / Providencia / La Reina	11,5%	68,3
7,4%	37,4	La Florida / San Joaquín / Peñalolén	8,6%	32,1
3,9%	29,7	Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	5,7%	30,4
2,9%	41,3	Macul	4,5%	43,4
5,2%	65,0	Las Condes	4,3%	73,3
9,2%	24,6	La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	2,9%	25,5
1,5%	73,0	Vitacura	2,5%	72,6
1,9%	37,1	Huechuraba / Quilicura / Lampa	1,4%	39,2
1,4%	78,5	Lo Barnechea	1,0%	85,6
0,2%	46,8	Recoleta	1,0%	33,1

Fuente CChC

**RANKING DE VENTAS EN UNIDADES DICIEMBRE 2014 (MERCADO DE CASAS)**

Septiembre 2013		Comuna	Septiembre 2014	
Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>		Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>
16,6%	29,4	San Bernardo / Buin	22,1%	26,1
22,0%	22,7	Lampa / Quilicura / Renca	21,0%	25,8
18,3%	30,0	Puente Alto	16,0%	33,1
8,6%	33,5	Maipú / Pudahuel / Cerrillos	15,6%	36,3
13,0%	46,0	Colina	7,5%	42,9
5,5%	33,9	Huechuraba	6,1%	31,5
6,5%	25,1	Padre Hurtado / Peñaflor / Talagante	5,6%	25,9
1,4%	80,8	Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	4,5%	82,5
7,9%	50,6	Peñalolén / La Florida	1,8%	41,2

Fuente CChC

# RESULTADOS CUARTO TRIMESTRE 2014

Durante el cuarto trimestre de 2014 la venta de viviendas registró un descenso de 10,9% en términos anuales. De esta manera, durante los meses de octubre, noviembre y diciembre se comercializaron 8.745 viviendas: 6.365 departamentos y 2.380 casas. La venta de departamentos durante el último cuarto del año exhibió un descenso anual de 14,9%, mientras que la comercialización de casas aumentó 2,1%.

mismo trimestre de 2013. Desagregado por tipo de vivienda, se observó un avance de 9,9% en departamentos y un descenso de 21,2% en casas.

La velocidad de venta (medida como meses necesarios para agotar la oferta) promedió 14,2 meses durante el cuarto trimestre del año: 16,3 para departamentos y 8,5 para casas.

Por su parte, la oferta de viviendas en el Gran Santiago anotó un aumento de 3,3% con respecto al

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

VENTAS TRIMESTRALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO

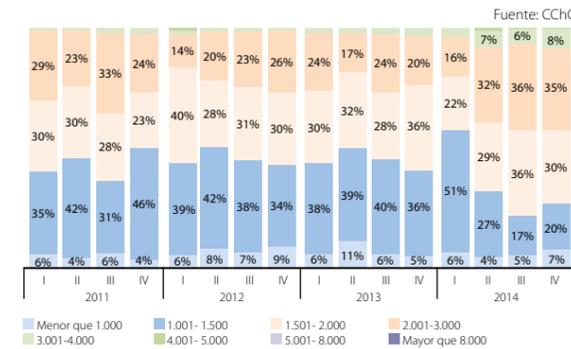


SANTIAGO CENTRO – DEPARTAMENTOS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	41,2%	37,4%	32,5%	35,0%	32,9%	42,0%	45,3%	47,8%	34,0%	32,3%	21,6%	27,5%	28,6%	19,4%	21,7%	20,9%
Participación en el stock (%)	32,6%	33,2%	34,6%	39,8%	39,7%	44,2%	40,0%	37,2%	30,9%	29,3%	27,2%	27,7%	31,4%	27,8%	27,1%	25,0%
Meses para agotar stock	19,0	17,3	24,3	23,8	27,7	16,9	12,1	12,3	16,8	14,0	18,6	12,9	15,9	19,5	20,3	20,0
Precio en UF/m² de venta	34,5	35,1	36,0	37,5	36,2	37,5	36,7	38,3	39,8	39,7	42,4	44,4	42,9	46,0	50,1	50,6
Superficie en m² de venta	48,6	47,7	48,0	44,9	45,1	43,0	43,7	42,4	42,2	39,0	39,3	37,9	36,4	41,7	40,3	38,5

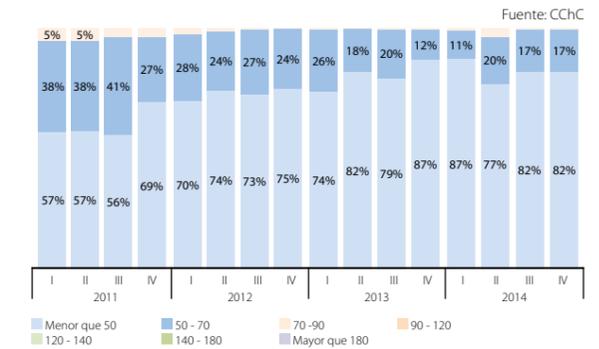
Fuente: CChC

SANTIAGO CENTRO  
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

SANTIAGO CENTRO  
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO SUPERFICIE EN M²



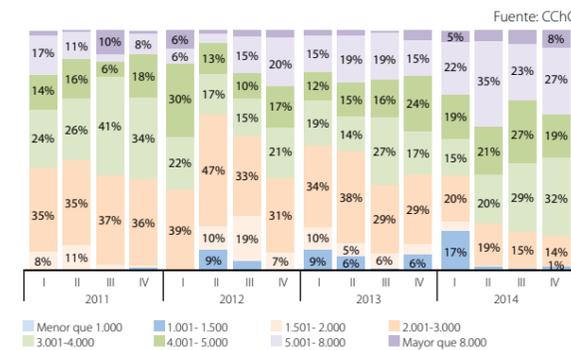
Fuente: CChC

PROVIDENCIA / ÑUÑO A / LA REINA – DEPARTAMENTOS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	10,7%	9,4%	7,3%	5,7%	6,8%	15,2%	15,8%	15,7%	20,0%	19,7%	20,5%	18,1%	14,9%	15,8%	13,9%	11,5%
Participación en el stock (%)	16,2%	17,1%	16,9%	14,7%	12,8%	11,9%	18,0%	18,9%	16,9%	17,1%	17,2%	15,1%	9,1%	10,7%	10,4%	11,1%
Meses para agotar stock	37,4	35,7	50,8	53,9	57,6	14,9	15,8	19,3	15,5	13,2	12,2	10,9	8,8	9,5	12,1	16,3
Precio en UF/m² de venta	43,8	44,1	42,6	45,1	47,7	40,9	45,7	51,3	49,2	52,2	51,3	55,7	57,6	62,6	63,4	68,1
Superficie en m² de venta	83,4	83,0	85,9	81,0	84,3	67,4	71,8	74,7	67,7	69,4	72,2	68,4	68,0	71,6	71,0	68,7

Fuente: CChC

PROVIDENCIA / ÑUÑO A / LA REINA  
VENTA DE DEPARTAMENTOS SEGÚN TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

PROVIDENCIA / ÑUÑO A / LA REINA  
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²



Fuente: CChC

**LAS CONDES – DEPARTAMENTOS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	8,2%	10,0%	9,4%	10,2%	13,6%	9,3%	6,7%	8,1%	6,1%	7,1%	5,7%	5,0%	6,2%	6,8%	6,4%	5,1%
Participación en el stock (%)	5,4%	5,1%	5,3%	6,0%	6,5%	6,2%	6,1%	6,1%	7,1%	6,0%	6,8%	8,4%	8,8%	7,6%	6,5%	5,5%
Meses para agotar stock	15,7	10,1	13,4	12,0	11,8	10,5	12,5	12,1	21,3	13,1	18,5	21,4	20,6	15,3	16,7	18,4
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	57,2	53,7	52,2	56,2	57,3	61,3	62,9	62,2	62,8	63,7	65,7	67,7	70,4	71,1	74,1	72,7
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	100,7	98,3	106,5	108,9	98,9	100,1	116,5	109,8	100,7	128,4	119,0	115,3	110,9	105,0	116,1	113,1

Fuente: CChC

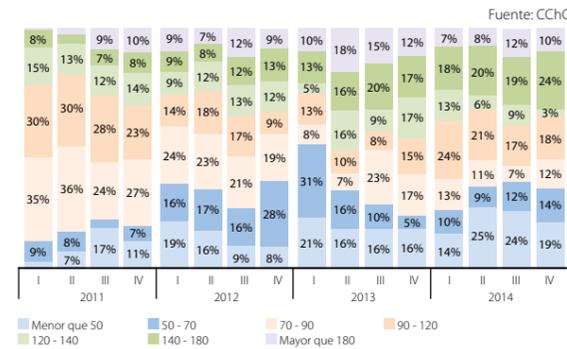
**VITACURA – DEPARTAMENTOS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	2,7%	1,9%	2,2%	1,8%	1,4%	1,9%	1,5%	1,5%	1,4%	1,5%	2,6%	1,4%	1,9%	2,0%	2,5%	2,7%
Participación en el stock (%)	2,4%	2,2%	2,1%	2,0%	1,8%	1,9%	1,6%	1,6%	1,3%	1,2%	1,7%	2,2%	2,9%	3,1%	3,4%	3,6%
Meses para agotar stock	24,3	22,8	23,6	26,2	32,7	16,0	16,5	20,6	19,5	18,8	9,7	19,5	22,5	21,2	24,2	22,3
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	57,2	58,5	60,0	61,2	65,0	59,5	59,5	62,4	69,3	80,0	71,7	76,9	78,4	76,5	74,4	76,0
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	229,5	233,7	195,7	177,5	207,9	184,6	202,1	244,8	224,7	290,7	197,7	183,5	198,6	193,2	188,6	158,8

Fuente: CChC

**LAS CONDES  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**

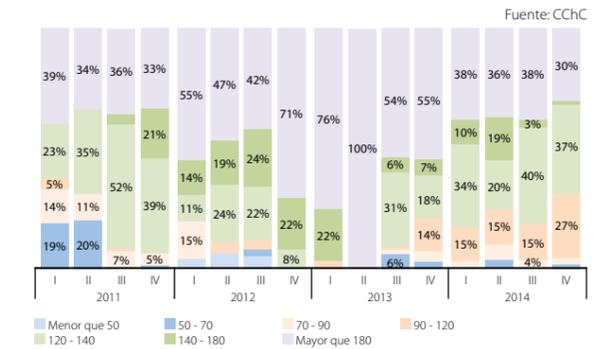

Fuente: CChC

**LAS CONDES  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**


Fuente: CChC

**VITACURA  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


Fuente: CChC

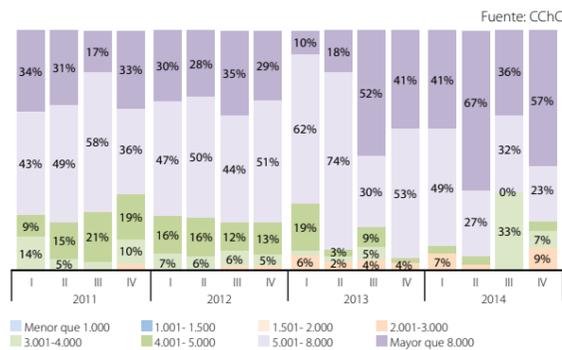
**VITACURA  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**


Fuente: CChC

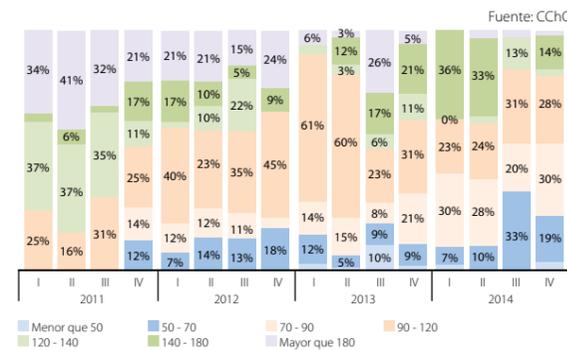
**LO BARNECHEA – DEPARTAMENTOS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	1,1%	0,8%	1,4%	4,1%	3,8%	2,4%	2,6%	1,6%	2,5%	2,7%	3,9%	1,5%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%
Participación en el stock (%)	1,0%	1,0%	1,0%	1,9%	2,1%	1,5%	1,3%	1,7%	1,6%	2,3%	2,0%	1,5%	1,2%	0,9%	0,6%	0,9%
Meses para agotar stock	24,3	22,8	15,0	10,4	12,3	10,4	7,1	17,0	13,1	13,8	8,6	12,8	14,9	10,6	9,1	13,8
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	42,6	45,4	44,4	53,2	52,7	56,6	60,3	62,6	56,9	60,2	78,2	76,0	75,2	79,4	80,8	84,3
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	153,0	155,8	140,2	116,2	112,6	128,6	124,0	127,4	105,1	113,0	139,8	118,2	114,7	117,7	97,4	98,6

Fuente: CChC

**LO BARNECHEA  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


Fuente: CChC

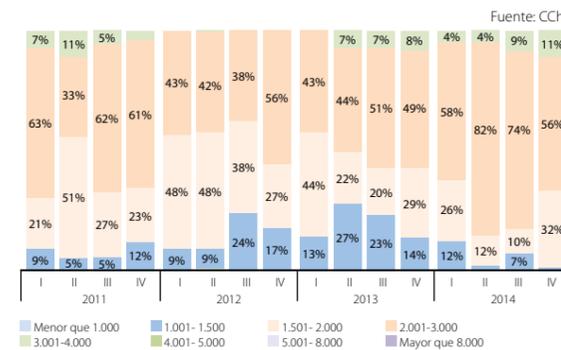
**LO BARNECHEA  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**


Fuente: CChC

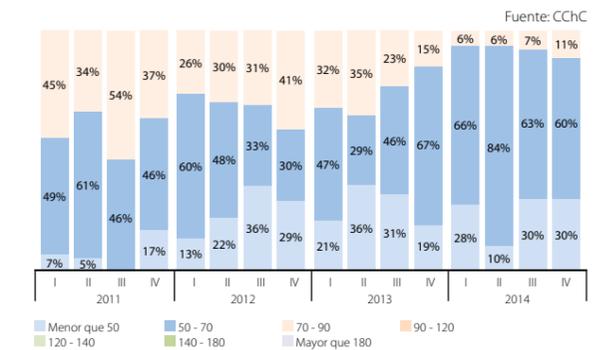
**MACUL – DEPARTAMENTOS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	3,0%	2,2%	3,2%	3,0%	3,5%	3,3%	5,6%	3,2%	3,9%	2,8%	4,7%	3,8%	3,1%	4,0%	4,1%	4,2%
Participación en el stock (%)	4,6%	4,3%	3,9%	4,6%	5,6%	5,7%	5,7%	5,2%	5,3%	4,4%	4,6%	4,2%	3,2%	2,7%	2,5%	6,8%
Meses para agotar stock	38,8	39,4	28,8	31,1	41,9	28,2	14,3	26,1	25,1	28,7	15,6	14,9	14,8	9,4	10,2	28,4
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	30,0	30,3	29,9	32,6	32,5	32,0	32,2	33,7	32,6	33,0	34,2	38,5	42,0	42,8	45,8	41,9
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	66,1	66,4	69,7	65,7	61,7	62,3	58,6	61,1	62,0	58,1	56,1	56,0	52,5	56,3	52,7	55,7

Fuente: CChC

**MACUL  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


Fuente: CChC

**MACUL  
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**


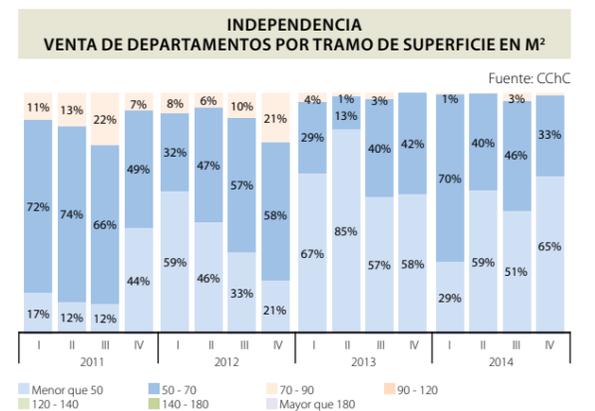
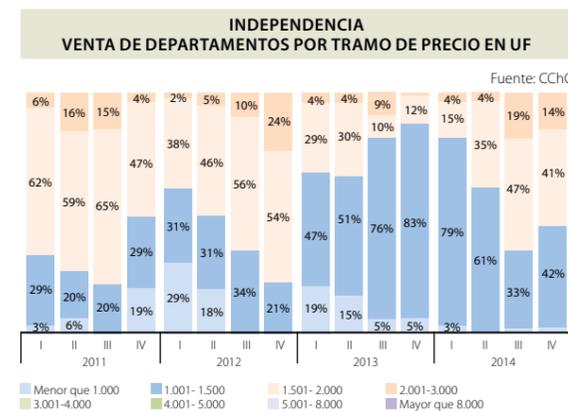
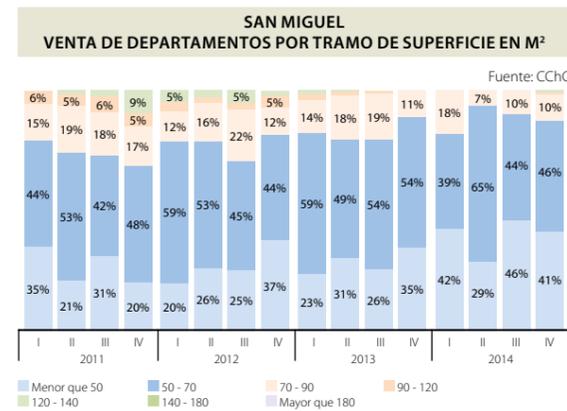
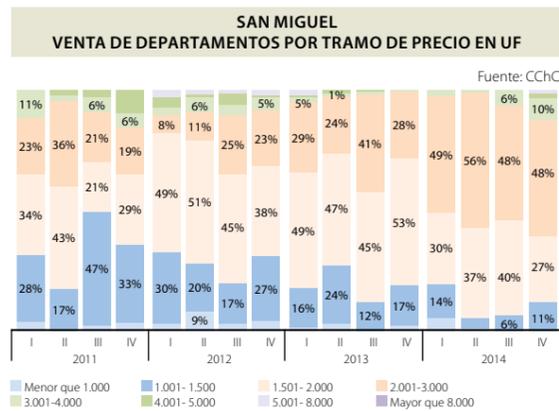
Fuente: CChC

SAN MIGUEL – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	6,8%	3,4%	8,2%	7,3%	5,0%	5,1%	5,9%	5,4%	6,8%	5,7%	4,7%	5,1%	6,4%	7,8%	10,9%	12,2%
Participación en el stock (%)	4,6%	5,9%	7,9%	7,0%	6,4%	6,9%	7,8%	6,9%	6,4%	4,1%	4,6%	5,3%	9,5%	10,6%	10,4%	10,3%
Meses para agotar stock	16,9	35,8	21,0	20,2	30,8	21,7	18,5	20,9	19,7	11,6	14,7	13,7	21,0	18,6	15,6	14,3
Precio en UF/m² de venta	34,5	33,7	29,9	28,6	28,9	29,5	32,2	32,7	34,4	30,6	34,7	34,8	39,8	37,4	39,6	41,0
Superficie en m² de venta	58,0	63,4	60,7	68,0	63,3	60,2	63,4	57,6	58,4	56,9	59,1	53,5	53,6	55,6	53,7	55,6

Fuente: CChC

INDEPENDENCIA – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	3,9%	6,7%	4,4%	5,4%	3,7%	2,1%	1,1%	1,5%	1,6%	2,2%	6,6%	8,3%	5,8%	6,5%	5,6%	8,4%
Participación en el stock (%)	4,6%	4,5%	4,1%	3,6%	3,0%	3,0%	2,3%	2,2%	2,9%	6,7%	7,0%	8,4%	6,6%	5,9%	7,1%	6,5%
Meses para agotar stock	28,6	13,5	25,2	13,8	19,3	33,7	29,7	24,6	38,1	46,4	15,6	13,7	16,7	12,4	21,1	15,0
Precio en UF/m² de venta	26,8	27,6	28,2	28,9	30,9	31,0	30,8	30,7	31,1	33,1	29,0	26,2	24,7	31,9	37,8	37,7
Superficie en m² de venta	59,5	59,4	61,0	50,2	45,6	49,0	55,8	60,1	46,3	41,0	46,1	45,1	48,4	44,3	45,4	42,9

Fuente: CChC

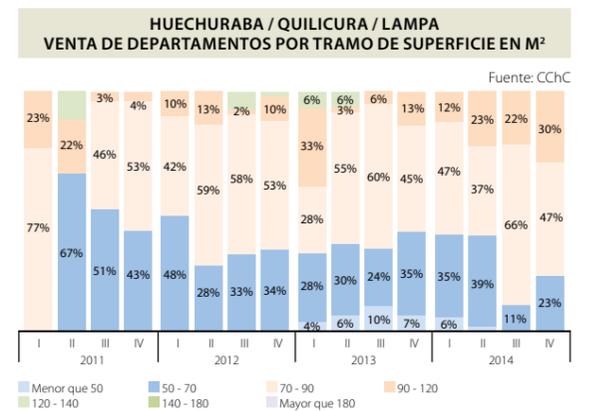
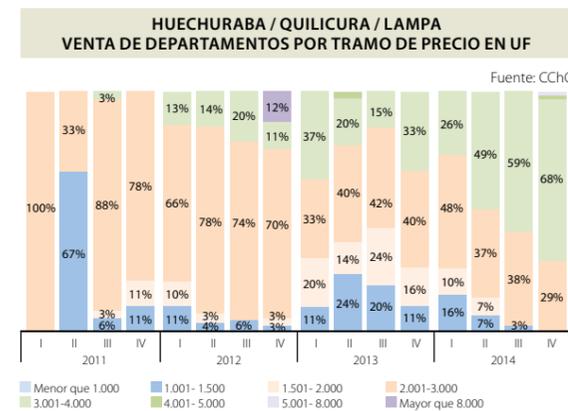
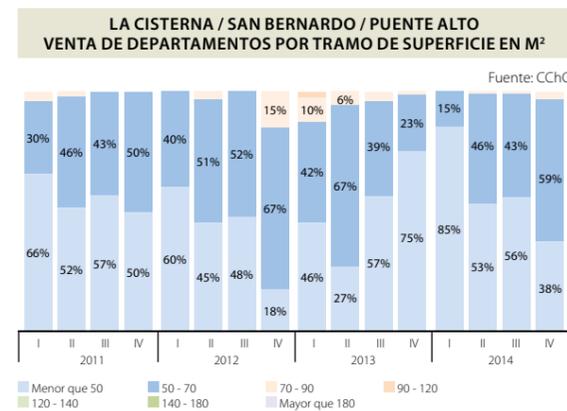
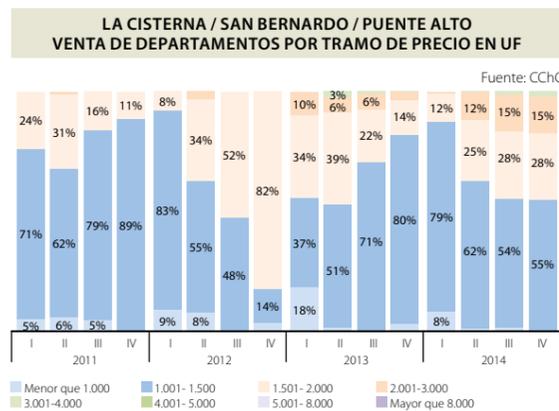


LA CISTERNA / SAN BERNARDO / PUENTE ALTO – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	2,9%	3,2%	3,7%	2,8%	1,9%	1,8%	0,9%	1,8%	2,7%	3,1%	7,6%	10,2%	11,2%	6,3%	3,2%	3,0%
Participación en el stock (%)	3,7%	3,6%	3,0%	2,8%	3,0%	1,9%	2,1%	3,5%	5,5%	5,4%	5,8%	5,8%	2,7%	2,6%	2,3%	2,7%
Meses para agotar stock	34,6	23,8	20,5	22,3	36,6	21,6	34,7	42,2	36,5	29,3	11,5	7,2	4,4	6,0	12,0	15,1
Precio en UF/m² de venta	24,4	24,5	23,7	23,8	25,1	25,0	25,3	27,0	25,9	28,1	25,6	25,2	25,5	27,1	27,7	28,9
Superficie en m² de venta	52,9	53,9	52,0	52,2	49,5	55,4	55,7	63,1	55,7	55,1	52,8	49,8	47,8	50,6	49,3	51,5

Fuente: CChC

HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	1,7%	1,6%	2,6%	1,3%	2,3%	1,6%	1,3%	1,9%	3,0%	1,6%	1,3%	1,6%	2,1%	1,6%	1,7%	1,6%
Participación en el stock (%)	1,6%	1,5%	1,4%	1,2%	1,9%	1,3%	1,2%	2,2%	2,7%	1,8%	1,4%	1,0%	1,0%	1,1%	0,8%	1,6%
Meses para agotar stock	9,1	8,6	18,1	22,3	22,2	13,0	13,7	18,8	16,6	17,5	19,4	8,5	7,4	10,3	7,8	16,9
Precio en UF/m² de venta	28,7	20,1	30,6	30,1	30,6	32,1	33,6	33,8	32,1	32,7	34,4	36,4	37,0	37,1	36,8	40,0
Superficie en m² de venta	85,7	73,9	71,6	73,5	73,2	78,0	77,9	76,4	80,4	72,5	70,1	72,5	72,3	78,9	84,2	82,2

Fuente: CChC

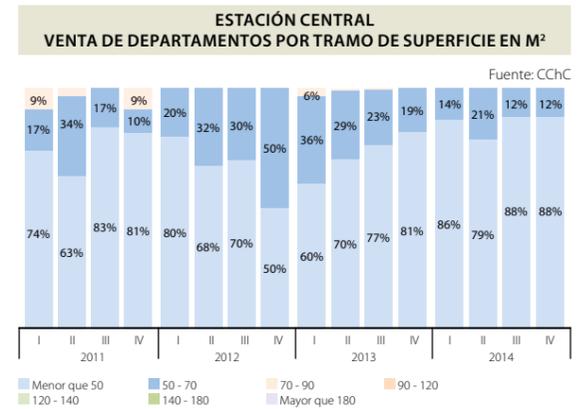
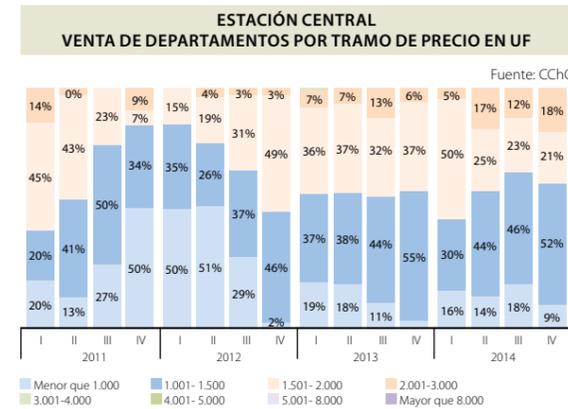
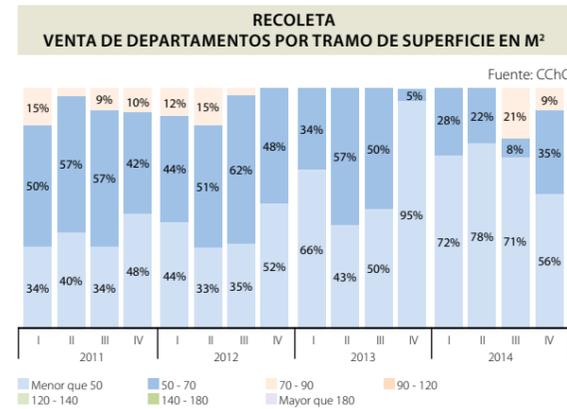
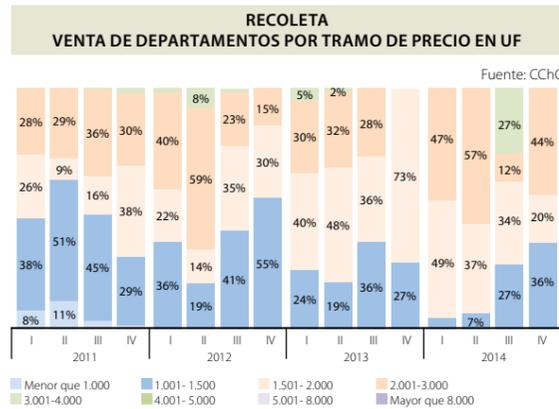


RECOLETA – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	2,8%	4,5%	5,9%	5,4%	4,3%	2,3%	0,9%	1,3%	3,2%	1,5%	0,8%	0,7%	1,4%	1,3%	1,8%	1,7%
Participación en el stock (%)	3,2%	3,0%	2,5%	2,5%	2,0%	1,6%	1,7%	1,7%	3,4%	2,4%	2,4%	2,3%	1,8%	1,4%	1,1%	0,8%
Meses para agotar stock	27,0	13,6	11,3	9,4	10,8	12,9	29,4	20,8	20,2	40,9	42,3	66,3	17,6	14,9	10,5	8,9
Precio en UF/m² de venta	29,1	27,5	29,7	35,0	35,8	41,4	31,3	33,6	43,1	37,5	37,1	42,9	38,5	43,7	37,4	33,2
Superficie en m² de venta	56,2	54,3	55,4	51,9	52,8	55,1	53,5	49,0	47,1	51,3	48,1	38,1	47,2	46,2	56,2	55,8

Fuente: CChC

ESTACIÓN CENTRAL – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	3,2%	3,3%	1,0%	6,1%	7,6%	3,9%	3,3%	3,4%	4,3%	8,0%	6,1%	5,8%	7,6%	12,0%	13,5%	14,2%
Participación en el stock (%)	5,7%	5,8%	5,6%	3,9%	4,1%	6,3%	5,2%	6,3%	6,1%	6,3%	7,9%	7,0%	7,5%	10,7%	12,3%	12,1%
Meses para agotar stock	126,0	34,5	152,5	14,4	13,7	24,6	22,8	31,2	27,5	13,8	20,2	15,5	14,0	12,8	15,6	14,5
Precio en UF/m² de venta	29,9	29,7	28,6	29,5	31,3	28,4	30,3	31,4	30,8	32,3	33,7	33,0	38,2	38,2	39,2	39,0
Superficie en m² de venta	48,1	50,3	42,7	37,9	35,5	39,1	41,5	48,5	45,3	42,5	42,1	42,8	39,6	39,8	37,9	37,4

Fuente: CChC

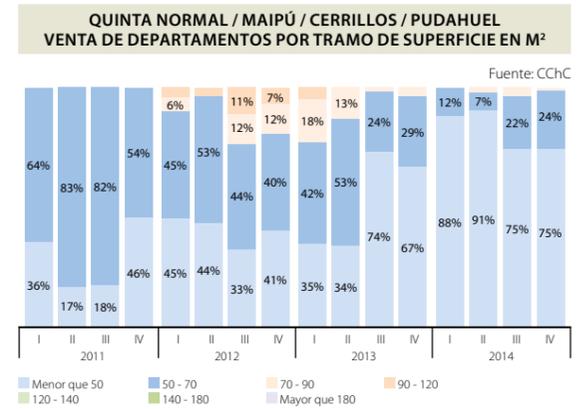
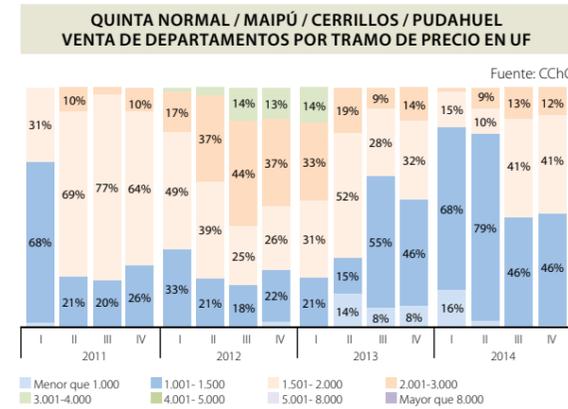
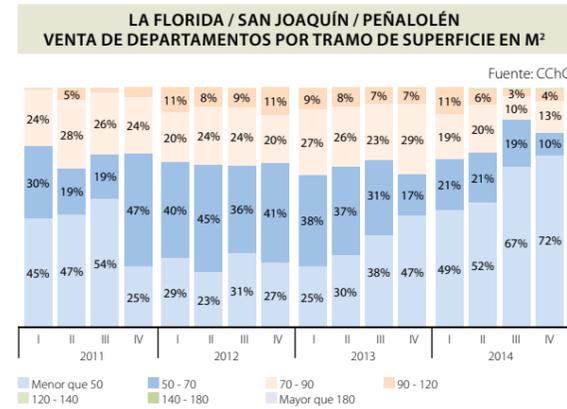
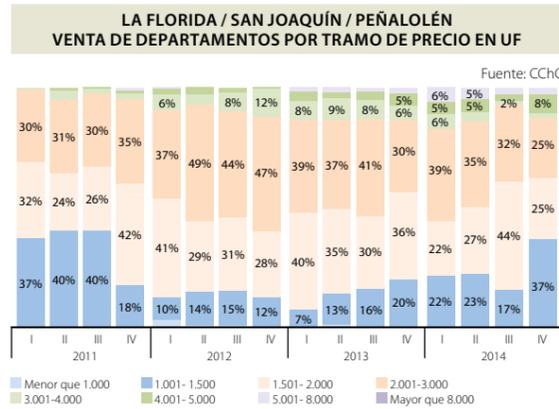


LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN – DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	5,8%	10,5%	14,4%	9,1%	10,6%	7,2%	7,5%	5,4%	9,3%	9,8%	9,0%	7,0%	5,0%	6,5%	7,2%	7,0%
Participación en el stock (%)	8,0%	7,7%	7,2%	6,4%	7,3%	4,6%	5,0%	5,4%	8,8%	11,1%	9,5%	7,3%	6,3%	5,5%	6,4%	5,8%
Meses para agotar stock	39,1	14,0	17,7	17,1	15,8	10,0	9,1	16,2	17,4	17,2	15,7	13,3	18,2	11,5	14,5	14,2
Precio en UF/m² de venta	30,1	31,5	31,2	31,2	33,7	33,7	34,6	35,0	35,2	36,2	37,1	37,6	40,4	38,6	43,8	39,6
Superficie en m² de venta	61,3	59,8	57,1	63,4	63,7	62,6	62,0	64,0	65,3	61,2	59,4	58,5	60,7	56,8	49,3	51,7

Fuente: CChC

QUINTA NORMAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL - DEPARTAMENTOS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	5,8%	5,1%	3,7%	2,9%	2,7%	1,9%	1,5%	1,5%	1,2%	2,0%	4,8%	4,0%	4,6%	9,0%	6,5%	6,4%
Participación en el stock (%)	6,6%	5,1%	4,6%	3,6%	3,8%	3,0%	1,7%	1,2%	1,0%	1,9%	1,9%	3,8%	8,3%	9,5%	9,2%	7,4%
Meses para agotar stock	28,3	19,0	34,1	36,1	42,2	59,0	18,6	13,2	26,3	14,7	6,6	11,8	28,5	14,5	23,6	19,2
Precio en UF/m² de venta	27,3	29,8	29,2	34,3	33,7	35,9	36,0	37,3	37,8	31,3	28,2	29,2	26,5	27,0	30,4	30,6
Superficie en m² de venta	49,0	56,0	57,7	51,7	53,0	52,2	58,5	55,2	56,8	50,5	43,6	46,5	43,1	48,1	49,2	49,2

Fuente: CChC



**MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS – CASAS**

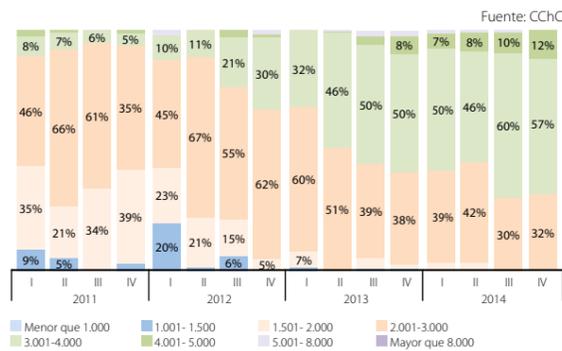
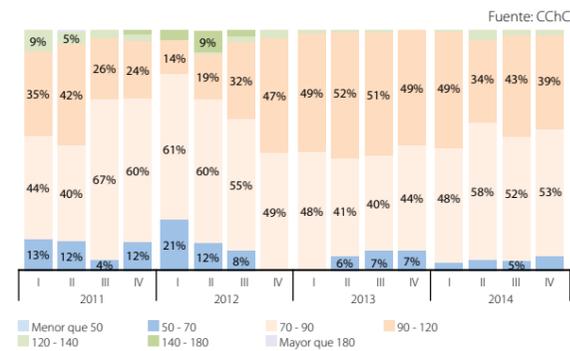
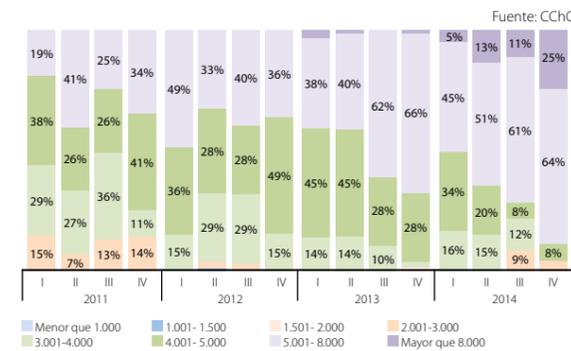
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	21,8%	21,0%	17,0%	19,5%	19,9%	14,9%	15,2%	15,4%	15,6%	14,2%	10,9%	10,8%	14,9%	13,3%	13,4%	14,3%
Participación en el stock (%)	18,0%	19,9%	20,1%	23,2%	17,5%	7,9%	12,7%	15,1%	12,4%	10,4%	12,4%	16,5%	17,7%	18,2%	17,5%	14,5%
Meses para agotar stock	9,0	7,1	8,8	9,5	9,0	3,6	5,2	7,7	7,0	5,6	12,4	17,7	14,6	11,8	11,3	9,0
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	24,3	25,0	26,2	26,4	27,1	29,1	28,8	28,4	29,3	32,2	33,4	35,0	36,4	36,6	37,1	36,5
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	88,8	96,1	90,2	88,0	79,1	83,9	88,6	94,8	94,6	92,7	91,6	91,6	90,6	89,0	90,9	90,3

Fuente: CChC

**PEÑALOLÉN / LA FLORIDA – CASAS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	9,8%	14,9%	25,4%	14,4%	11,1%	7,4%	9,9%	9,8%	10,0%	8,6%	5,2%	8,4%	7,9%	5,0%	3,7%	2,2%
Participación en el stock (%)	10,3%	16,3%	11,4%	6,4%	6,3%	8,1%	13,7%	11,7%	11,1%	9,5%	6,7%	5,5%	4,8%	4,9%	5,2%	3,3%
Meses para agotar stock	12,3	8,7	3,4	3,3	5,6	7,1	8,5	9,1	9,8	8,3	11,5	7,2	7,4	8,5	12,5	15,4
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	36,1	33,6	36,8	39,2	41,8	40,3	39,6	40,4	41,0	42,2	44,5	47,2	40,4	47,6	46,2	47,0
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	92,9	105,4	99,6	117,2	129,3	123,4	128,1	128,5	123,2	125,5	126,9	127,3	130,0	125,8	144,3	190,4

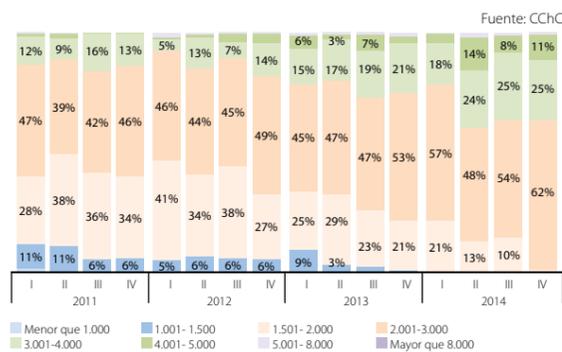
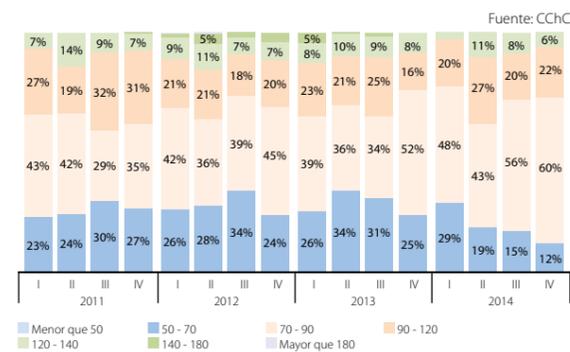
Fuente: CChC

**MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS  
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**

**MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS  
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**

**PEÑALOLÉN / LA FLORIDA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**

**PEÑALOLÉN / LA FLORIDA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**

**PUENTE ALTO – CASAS**

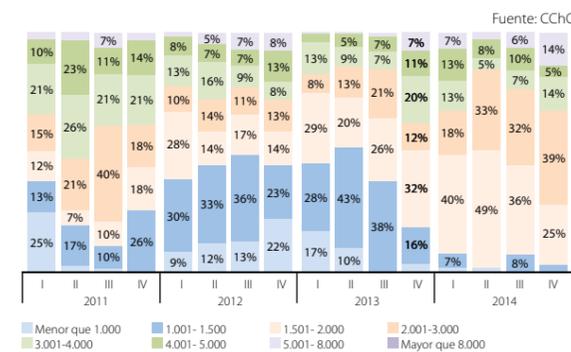
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	23,9%	25,4%	24,3%	20,6%	19,8%	16,3%	15,8%	18,2%	14,6%	15,1%	20,1%	18,9%	17,0%	17,8%	16,4%	14,8%
Participación en el stock (%)	21,1%	15,5%	11,5%	9,5%	9,6%	8,8%	8,0%	11,2%	10,9%	14,7%	16,8%	15,4%	14,9%	14,6%	14,2%	13,8%
Meses para agotar stock	9,6	4,5	3,4	3,5	4,9	3,5	3,1	4,7	6,6	7,4	7,4	9,1	10,6	7,3	7,5	8,0
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	26,2	24,1	26,0	26,1	25,1	25,9	26,4	26,8	27,1	28,6	29,5	29,8	30,8	32,7	31,4	33,6
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	84,3	87,9	88,3	87,7	88,7	90,3	84,5	88,4	88,4	83,6	85,3	83,4	81,4	88,6	87,4	88,0

Fuente: CChC

**PUENTE ALTO  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**

**PUENTE ALTO  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**

**PADRE HURTADO / PEÑAFLOL / TALAGANTE – CASAS**

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	3,5%	3,9%	3,5%	5,3%	7,0%	8,9%	5,8%	6,8%	9,1%	8,3%	5,9%	5,8%	5,7%	4,0%	5,1%	5,7%
Participación en el stock (%)	2,9%	3,7%	4,1%	6,3%	6,1%	9,4%	7,6%	6,8%	7,9%	7,7%	6,3%	5,0%	4,6%	4,0%	3,8%	2,9%
Meses para agotar stock	9,0	7,1	8,8	9,5	9,0	6,9	8,2	8,4	7,8	7,3	9,4	9,5	10,5	8,6	6,9	4,4
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	26,5	30,8	30,1	29,5	25,2	27,0	24,9	26,8	24,2	24,1	24,0	27,5	27,1	25,1	27,5	27,7
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	88,8	96,1	90,2	88,0	79,1	80,1	78,2	80,2	69,5	69,1	74,8	87,1	86,3	85,8	84,2	92,7

Fuente: CChC

**PADRE HURTADO / PEÑAFLOL / TALAGANTE  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**

**PADRE HURTADO / PEÑAFLOL / TALAGANTE  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**


LAMPA / QUILICURA / RENCA - CASAS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	18,5%	16,2%	12,5%	17,1%	15,0%	20,3%	19,8%	20,3%	17,0%	17,6%	18,4%	17,2%	19,5%	23,4%	21,7%	23,5%
Participación en el stock (%)	17,5%	14,6%	18,1%	19,3%	18,3%	24,9%	24,1%	19,6%	17,3%	16,0%	17,7%	16,5%	15,2%	12,0%	12,2%	14,9%
Meses para agotar stock	10,0	6,7	10,6	9,1	12,1	8,2	7,6	7,5	10,1	7,4	8,4	10,9	10,2	4,8	5,0	5,5
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	21,8	22,7	22,2	24,3	25,5	22,8	25,4	25,9	24,7	26,4	24,6	24,1	27,7	27,1	25,9	25,1
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	92,3	85,4	91,2	85,7	75,3	76,9	81,5	84,0	76,5	80,6	76,8	74,4	81,8	76,6	81,3	71,0

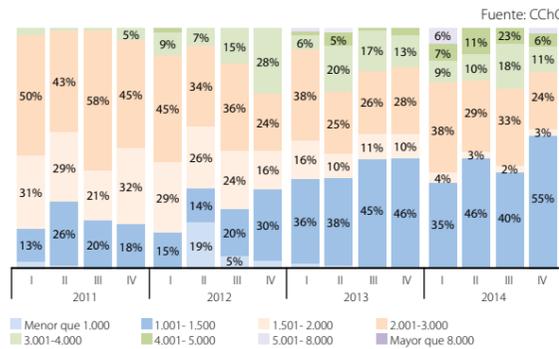
Fuente: CChC

HUECHURABA - CASAS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	5,7%	6,3%	5,4%	4,1%	4,2%	2,7%	3,9%	5,3%	2,2%	4,6%	4,5%	4,4%	3,7%	4,4%	3,6%	5,3%
Participación en el stock (%)	5,4%	5,4%	8,9%	8,0%	10,1%	7,9%	7,0%	11,2%	9,1%	9,2%	7,9%	7,3%	6,4%	3,7%	3,5%	3,4%
Meses para agotar stock	10,9	6,8	12,0	15,2	23,6	19,5	11,4	16,3	43,8	16,7	15,4	18,4	20,9	10,2	10,9	5,7
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	33,0	28,5	31,7	31,5	32,4	32,9	33,7	34,6	35,5	34,4	35,4	33,9	28,7	27,1	34,2	33,1
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	105,6	118,9	124,0	122,8	123,4	115,6	120,0	121,9	119,3	113,3	117,2	121,3	102,5	96,6	115,7	113,9

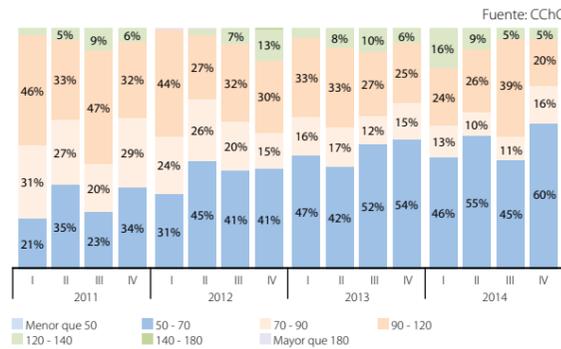
Fuente: CChC

LAMPA / QUILICURA / RENCA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



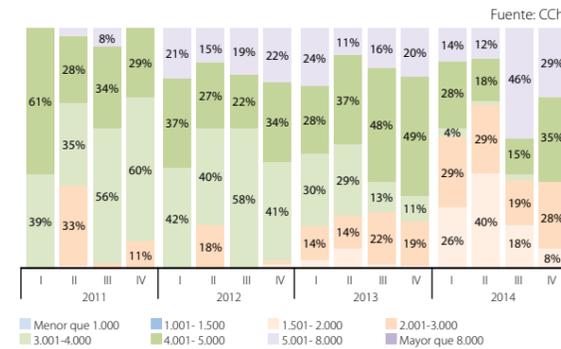
Fuente: CChC

LAMPA / QUILICURA / RENCA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>



Fuente: CChC

HUECHURABA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

HUECHURABA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>



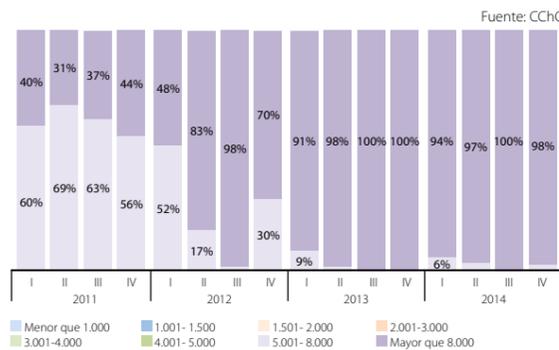
Fuente: CChC

LO BARNECHEA / LAS CONDES / VITACURA - CASAS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	4,4%	4,2%	3,7%	3,6%	3,3%	1,6%	1,6%	2,5%	1,8%	1,8%	2,3%	4,4%	1,8%	2,7%	2,9%	3,4%
Participación en el stock (%)	4,4%	3,5%	2,1%	2,2%	1,5%	1,8%	1,9%	1,9%	2,0%	3,2%	3,3%	2,9%	3,2%	5,9%	7,9%	7,9%
Meses para agotar stock	11,0	7,7	4,3	7,5	4,7	6,9	7,6	5,8	9,8	15,0	16,5	11,5	22,7	18,9	25,0	20,1
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	53,6	54,8	51,5	56,6	57,1	59,6	61,4	60,2	60,8	63,1	68,4	79,1	76,9	79,8	76,5	80,4
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	111,5	164,8	179,7	180,7	167,9	202,9	197,9	176,5	175,8	228,2	220,1	193,8	188,4	225,1	200,7	246,2

Fuente: CChC

LO BARNECHEA / LAS CONDES / VITACURA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

LO BARNECHEA / LAS CONDES / VITACURA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>



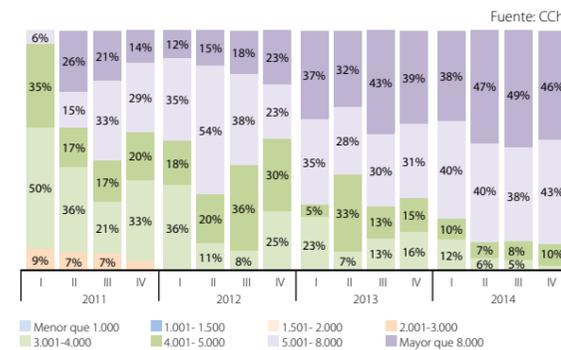
Fuente: CChC

COLINA - CASAS

	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Participación en las ventas (%)	6,7%	5,8%	4,6%	6,9%	10,7%	11,7%	10,5%	8,3%	11,7%	14,6%	12,8%	12,5%	14,3%	12,6%	11,0%	8,9%
Participación en el stock (%)	6,6%	5,1%	7,3%	7,2%	10,6%	9,4%	10,3%	11,9%	15,2%	12,4%	12,1%	16,3%	18,5%	16,5%	15,7%	15,1%
Meses para agotar stock	10,7	6,4	12,1	8,6	9,6	5,3	6,0	11,0	11,6	6,6	8,7	14,3	15,7	11,2	13,4	15,2
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	36,1	38,8	39,7	37,9	38,9	42,5	42,3	40,7	48,0	45,1	48,1	47,5	47,9	49,8	52,9	50,4
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	90,2	94,9	112,0	99,6	99,1	147,8	138,5	136,8	149,2	148,2	154,7	145,6	146,2	151,8	147,8	148,5

Fuente: CChC

COLINA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

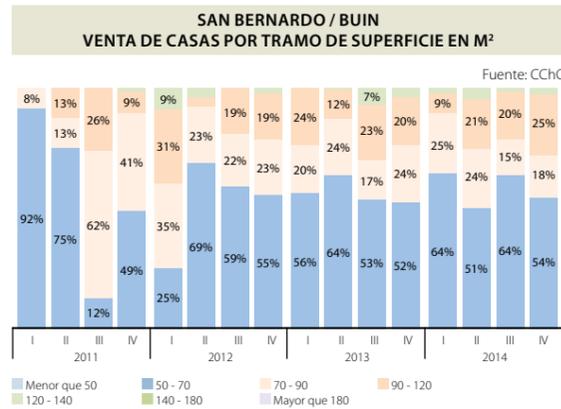
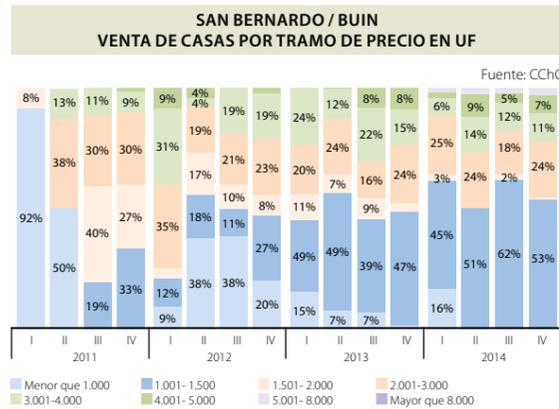
COLINA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>



Fuente: CChC

SAN BERNARDO / BUIN - CASAS																
	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV												
Participación en las ventas (%)	5,7%	2,3%	3,6%	8,5%	8,9%	16,2%	17,6%	13,3%	18,0%	15,2%	20,0%	17,7%	15,4%	16,8%	22,3%	21,9%
Participación en el stock (%)	13,8%	16,0%	16,5%	18,0%	19,9%	21,7%	14,7%	10,7%	14,0%	17,0%	16,8%	14,6%	14,5%	20,2%	20,0%	24,2%
Meses para agotar stock	33,8	26,8	47,0	16,5	22,7	10,7	5,7	6,3	7,1	9,5	7,6	9,1	12,5	10,5	7,9	9,6
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	18,1	25,2	26,1	27,5	29,9	23,4	24,4	26,7	25,9	25,1	26,9	26,7	25,1	27,2	26,4	27,1
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	52,3	43,8	81,0	71,6	84,8	65,4	68,0	71,0	69,0	65,3	73,8	72,0	63,3	71,5	64,0	67,6

Fuente: CChC



# PERMISOS DE EDIFICACIÓN DE OBRAS NUEVAS

(DE MÁS DE 2.000 M<sup>2</sup>) APROBADOS EN LA REGIÓN METROPOLITANA DURANTE NOVIEMBRE DE 2014

Durante el mes de noviembre se aprobó un total de 37 permisos de construcción de viviendas (de más de 2.000 m<sup>2</sup>) en la Región Metropolitana: 12 de casas y 25 de departamentos.

En departamentos, estos 25 permisos aprobados supusieron un total de 2.222 unidades y 242 mil metros cuadrados a construir en once comunas de

la Región Metropolitana, entre las cuales destacan Ñuñoa, Lo Barnechea, Santiago y Estación Central.

En casas, los 12 permisos aprobados correspondieron a un total de 1.624 unidades y 110 mil metros cuadrados a construir en diez comunas, entre las que destacan Padre Hurtado, Talagante y Quilicura.

**NÚMERO DE VIVIENDAS A CONSTRUIR (SEGÚN PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN DE MÁS DE 2.000 M<sup>2</sup>)**



**SUPERFICIE A CONSTRUIR (SEGÚN PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN DE MÁS DE 2.000 M<sup>2</sup>)**



# ANEXO: DEFINICIONES DE PRECIO Y SUPERFICIE

Todos los resultados mostrados en este Informe se ajustan a las siguientes definiciones:

- **Precio en UF:** Corresponde al precio de venta firmado en la promesa de compraventa (en el caso de ventas) o al precio lista (en el caso de oferta), sin incluir el valor de estacionamientos ni bodegas.
- **Precio en UF/m<sup>2</sup>:** La medida de superficie utilizada en este Informe corresponde a la superficie útil tal como la define la OGUC (Ordenanza General de Urbanismo y Construcción), es decir, la totalidad de la superficie interior techada más la mitad de la superficie abierta. A efectos prácticos, se considera que todas las logias son espacios techados (por tanto su superficie cuenta al 100%) y que todas las terrazas son espacios abiertos (aportando con 50% de su superficie). Para casas, dado que no se consideran logias ni terrazas, la superficie útil corresponde con la superficie interior construida.
- **Precio UF/m<sup>2</sup>:** Corresponde a la división entre el precio de venta en UF (sin contar estacionamientos ni bodegas) y la superficie en m<sup>2</sup> (tal como se definió anteriormente, total de superficie cerrada más mitad de superficie abierta).

