



# ACTIVIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL GRAN SANTIAGO

SEPTIEMBRE 2015 | NÚMERO 15



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

**GERENTE DE ESTUDIOS**  
Sr. Javier Hurtado

**SUBGERENTE DE ESTUDIOS**  
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 septiembre 2015</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 septiembre 2012
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 tercer trimestre de 2015</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 agosto de 2015</b>
<b>38</b>	<b>Anexo: Definiciones de precio y superficie</b>

# CONTENIDO

# FUNDAMENTOS DEL SECTOR



Durante todo el año los principales fundamentos del sector han exhibido una evolución negativa, en línea con lo observado durante el año previo. Por el lado financiero, las tasas para créditos hipotecarios se mantienen en mínimos históricos de diez años, producto de las sucesivas rebajas en la tasa de referencia durante 2014. La reciente subida en la tasa rectora a 3,25% anual tendrá un impacto muy limitado sobre las tasas hipotecarias en los próximos meses. Las colocaciones de vivienda exhiben una expansión anual de casi 16% en monto y de 4% en número de ope-

raciones, mientras que los indicadores de riesgo del segmento hipotecario se ubican en mínimos de cinco años. La nota negativa nuevamente proviene del acceso al crédito hipotecario, el cual vio agravada su grado de restricción al tercer trimestre, de acuerdo a la Encuesta de Crédito Bancario. Esto se debió al riesgo asociado a los clientes y a cambios normativos.

En el mercado laboral, la tasa de desempleo de la Región Metropolitana se mantiene en niveles reducidos desde una perspectiva histórica. La creación

de empleo ha mejorado en los meses más recientes, estando concentrada casi exclusivamente en la categoría Asalariados. Junto a ello, las remuneraciones han desacelerado sus alzas anuales, tanto nominales como reales, debido a una menor estrechez en el mercado laboral.

Respecto a la confianza de los consumidores, el índice IPEC-Adimark se ubicó en zona negativa por decimosexto mes consecutivo en septiembre, a pesar de una cierta mejoría en el mes. Dicha mejoría responde

a factores estacionales propios de septiembre y no supondrá un cambio de tendencia en la opinión de los consumidores.

Por el lado de la oferta, la confianza empresarial cumplió 18 meses consecutivos en zona negativa, a pesar de la significativa mejora observada en septiembre. El sector construcción es el que presenta un nivel de confianza más pesimista, situación que se repite por vigesimosexto 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, durante el tercer trimestre del año los fundamentos del sector mantuvieron la tendencia negativa observada durante todo el presente año, lo cual no ha afectado a la demanda por vivienda, ya que tanto familias como inversionistas están adelantando la compra de vivienda para evitar el pago de IVA a partir de enero del próximo año. Debido a lo anterior, se espera una comercialización record durante este año, a pesar de que los fundamentos económicos no son coherentes con mayores niveles de consumo e inversión.

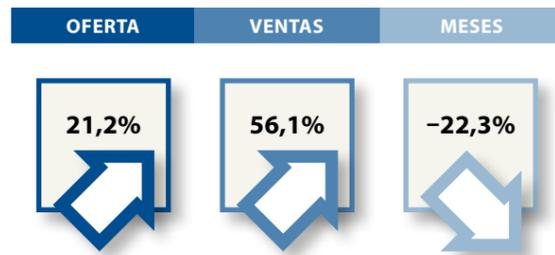
# RESULTADOS DE SEPTIEMBRE 2015



Durante el mes de septiembre la comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago registró un aumento anual de 56,1%. Mientras que en el margen la serie desestacionalizada exhibió un retroceso de 1,6% frente al mes previo. De esta manera, durante el tercer trimestre del año la venta de viviendas aumentó 45,6% en comparación con el mismo periodo de 2014.

La oferta de viviendas registró un aumento anual de 21,2%, siendo este su decimoprimer incremento anual consecutivo. Con respecto al mes previo, no obstante, exhibió una caída de 2,3%. De esta manera, en septiembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago alcanzó a 47.442 unidades, significativamente superior a su nivel de equilibrio de largo plazo (estimado en 41.000 viviendas).

Como consecuencia de lo anterior, la velocidad de ventas exhibió un descenso de 22,3% en doce meses, mientras que disminuyó 0,7% en comparación con el mes previo. De esta manera, los meses necesarios para agotar la oferta se situaron en 12,8.



SEPTIEMBRE 2015			
Periodo	Oferta	Ventas	Meses*
Septiembre 2014	39.131	2.369	16,5
Septiembre 2015	47.442	3.698	12,8
Mercado	Oferta	Ventas	Meses*
Departamentos	40.560	3.040	13,3
Casas	6.882	658	10,5
Total	47.442	3.698	12,8

\*Meses necesarios para agotar la oferta actual Fuente CChC

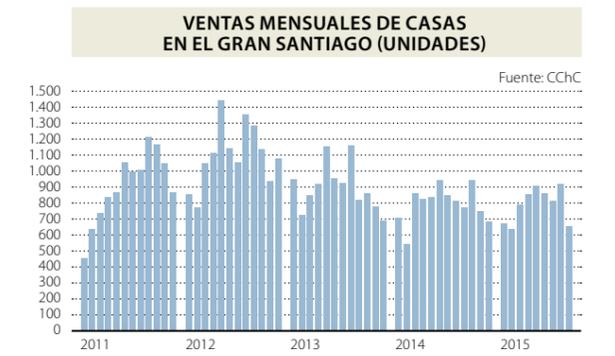
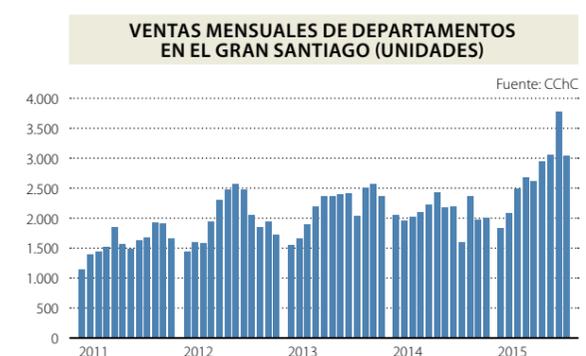
## UNIDADES VENDIDAS

Los resultados de septiembre continúan mostrando una demanda por vivienda todavía fuerte, a pesar de la estacionalidad propia de dicho mes, lo cual tiene su origen en la decisión de adelantar la compra de vivienda para evitar el pago de IVA. El ritmo de ventas se aceleró con respecto al trimestre anterior, de manera que entre julio y septiembre se alcanzó un promedio record de 4.085 unidades comercializadas mensualmente.

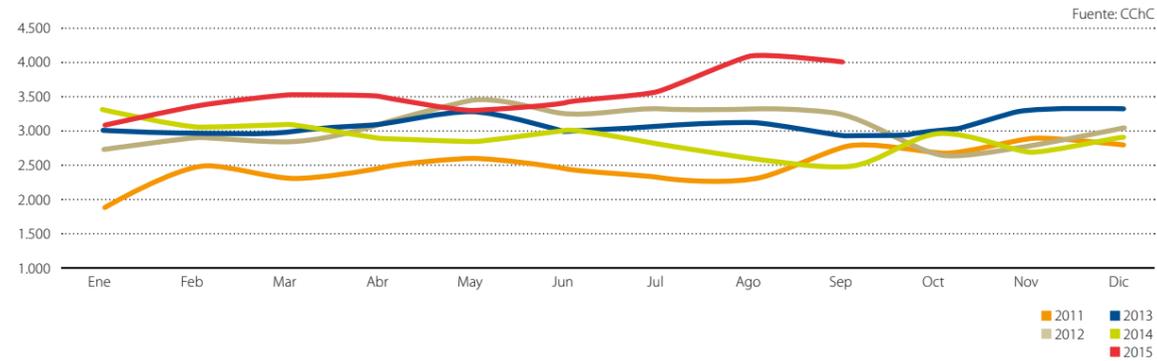
De esta manera, en el tercer cuarto del año las ven-

tas alcanzaron a 12.255 unidades, lo cual representa un incremento de 45,6% con respecto al mismo trimestre de 2014.

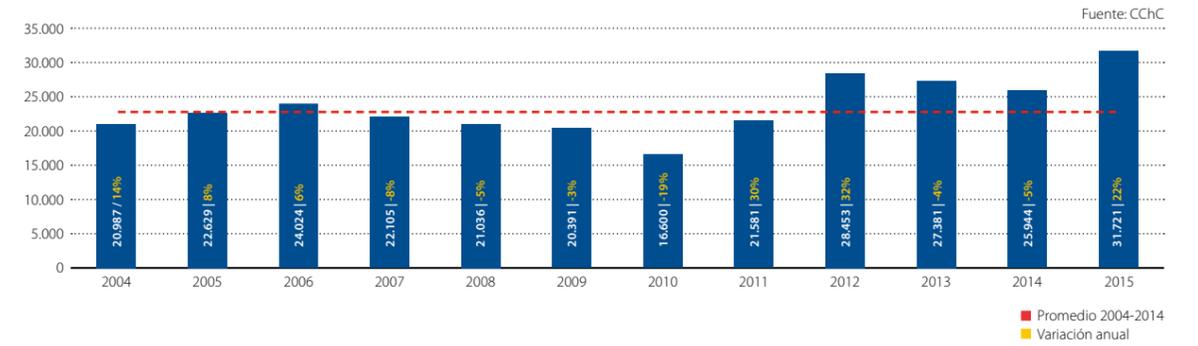
La comercialización de departamentos registró un aumento anual de 90%, alcanzando a 3.040 unidades vendidas. Además mejoró con respecto al mes previo, al venderse 0,8% unidades más que en agosto. En el mercado de casas las ventas mostraron un retroceso anual de 14,4% y una caída intermensual de 12,5%.



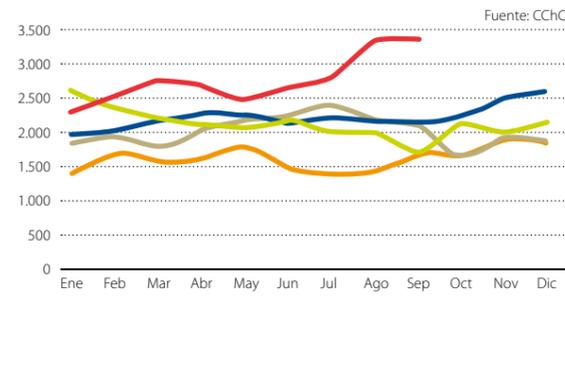
VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



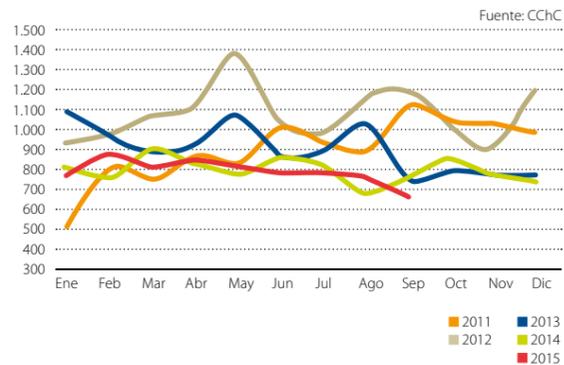
VENTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - ACUMULADO A SEPTIEMBRE)



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



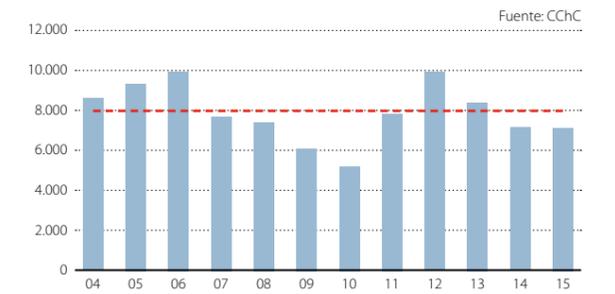
VENTAS MENSUALES DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



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



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



La serie de ventas mensuales desestacionalizada muestra que en septiembre se registró un ritmo de ventas superior al de años previos, al igual que ocurrió en el mes previo. Por tipo de vivienda los resultados siguen siendo dispares. En departamentos la comercialización se mantuvo en niveles record durante septiembre, superando los registros de los cuatro años anteriores. Por su parte, en el mercado

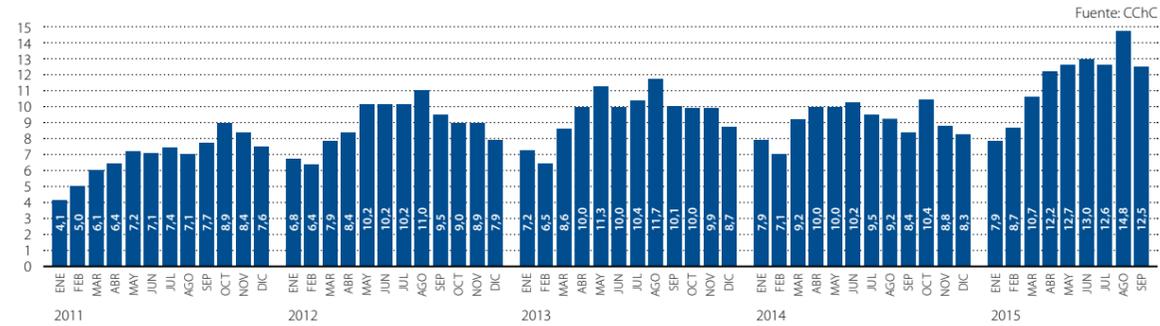
de casas el ritmo de ventas fue el más reducido desde principios de 2011.

De acuerdo a nuestras estimaciones, la comercialización de viviendas en lo que resta del año promediará 3.400 unidades mensuales, con lo cual se alcanzaría una cifra anual de aproximadamente 42.000 unidades vendidas.

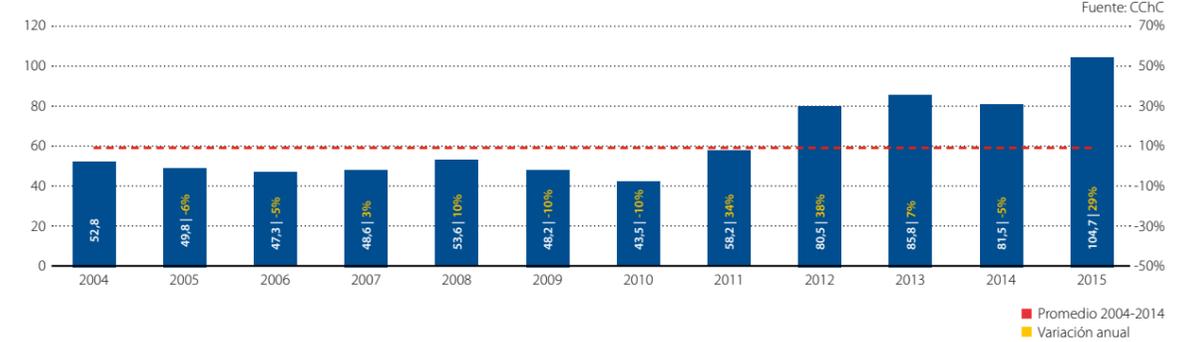
En términos acumulados, la venta de viviendas entre enero y septiembre es 22,3% superior a su similar de 2014, mientras que se sitúa 39% por sobre el promedio histórico desde 2004. Con esto, las cifras observadas en los tres primeros cuartos del año suponen un nuevo registro récord en la serie histórica de venta de viviendas.

Por tipo de vivienda, la venta de departamentos acumulada a septiembre es 30,9% mayor que en 2014 y 65% superior al promedio desde 2004 a la fecha. Por su parte, la comercialización de casas presentó ventas acumuladas inferiores en 0,5% a las de 2014 y 11% por debajo del promedio desde 2004 a la fecha.

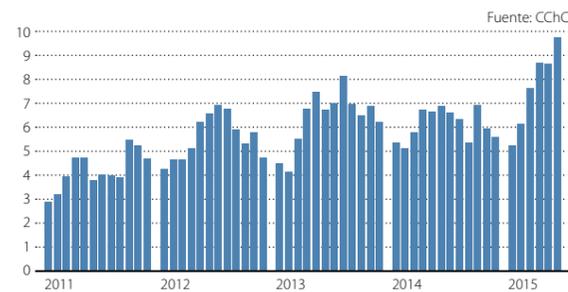
VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (MILLONES DE UF)



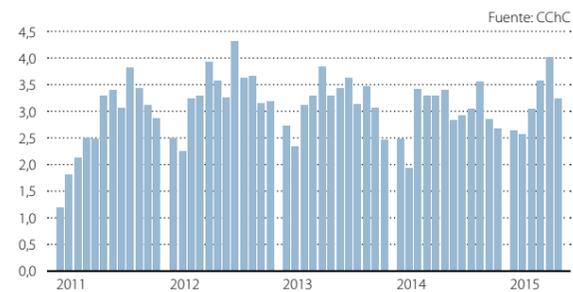
VENTAS DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (MILLONES DE UF - ACUMULADO A SEPTIEMBRE)



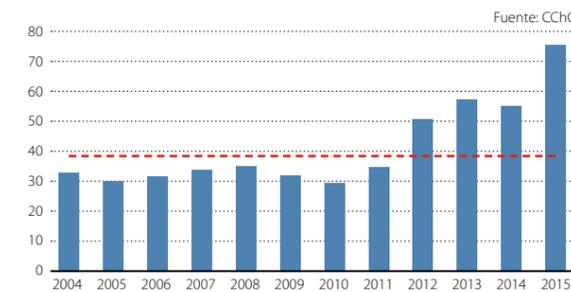
VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF)



VENTAS MENSUALES DE CASAS (MILLONES DE UF)



VENTA DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF - ACUMULADO A SEPTIEMBRE)



VENTA DE CASAS (MILLONES DE UF - ACUMULADO A SEPTIEMBRE)



VENTAS EN MILLONES DE UF

Periodo	Deptos.	Casas	Total
Septiembre 2014	5,36	3,04	8,40
Septiembre 2015	9,37	3,11	12,48
Variación anual	74,7%	2,2%	48,5%

Fuente CChC

modesto avance de 2,2% en el valor de ventas, a pesar de la menor comercialización de unidades.

El valor de las ventas alcanzó a 12,5 millones de UF en septiembre, cifra similar a la de meses previos. De esta manera, durante el tercer trimestre se alcanzaron casi 40 millones de UF, lo cual supone un aumento de 46,8% con respecto a 2014.

El valor acumulado en la venta de viviendas entre enero y septiembre es 28,5% mayor que su símil de 2014 y 77% superior al promedio de los últimos diez años. El avance es más significativo en el mercado de departamentos (37,4% anual y 97% con respec-

to al promedio) en comparación con casas (10,2% anual y 41% en relación al promedio).

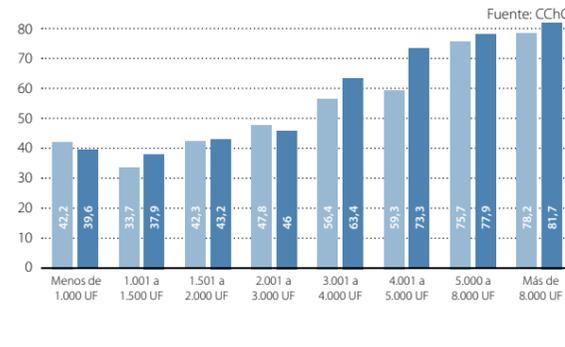
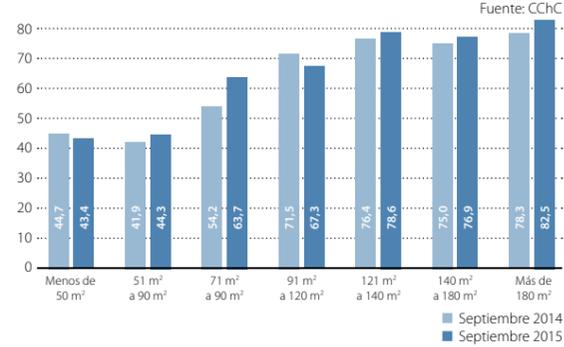
De esta manera, la comercialización de viviendas medida en valor (millones de UF) muestra que durante los primeros tres cuartos del año se alcanzó la mejor cifra de los últimos once años.

La mediana del precio de venta de los departamentos alcanzó a 44,9 UF por metro cuadrado en septiembre, lo cual es 1,7% inferior al nivel observado un año atrás. Por su parte, el precio de las casas se ubicó en 37,9 UF/m<sup>2</sup>, 10,9% más que un año atrás.

PRECIOS UF/M<sup>2</sup> DE VENTA

Periodo	Deptos.	Casas
Septiembre 2014	45,7	34,2
Septiembre 2015	44,9	37,9
Variación anual	-1,7%	10,9%

Fuente CChC

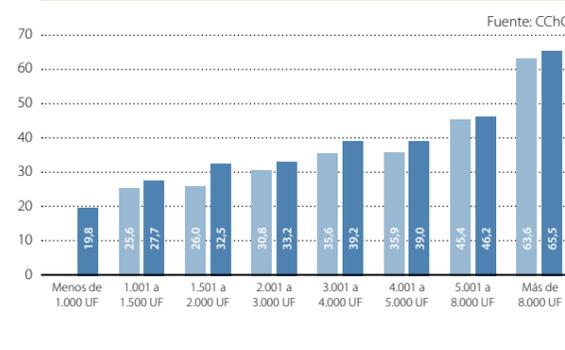
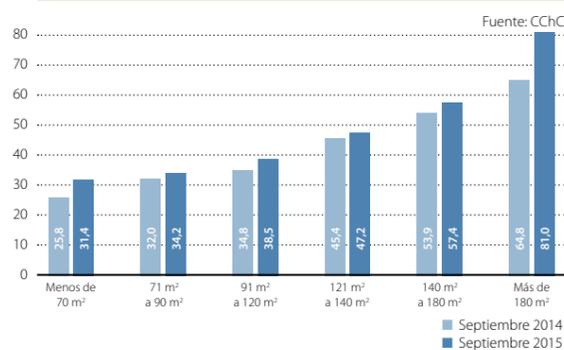
**PRECIO UF/M<sup>2</sup> DE VENTA DE DEPARTAMENTOS  
 (POR TRAMOS DE PRECIO EN UF)**

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


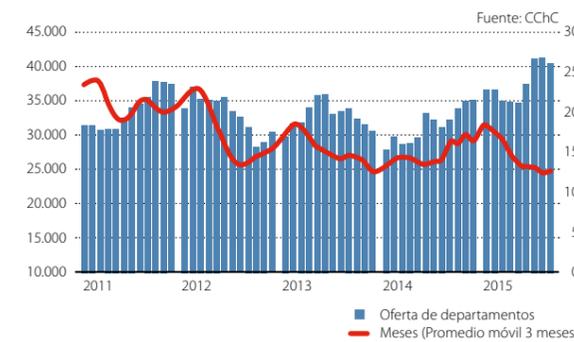
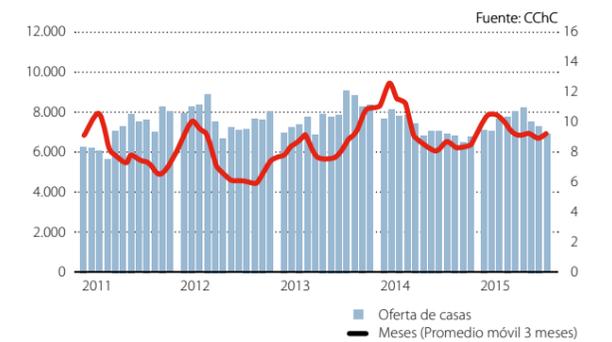
Con respecto al precio de venta de los departamentos, los tramos de precio que exhibieron mayores alzas anuales fueron "4.000 a 5.000 UF" (23,5%), "1.000 a 1.500 UF" (12,6%) y "3.000 a 4.000 UF" (12,4%). Únicamente los tramos "Menos de 1.000 UF" y "2.000 a 3.000 UF" registraron menor precio de venta que en 2014.

Según superficie, las alzas de precio se concentraron en segmentos de menor tamaño. Destacaron los tramos "70 a 90 m<sup>2</sup>" (17,7%) y "50 a 70 m<sup>2</sup>" (5,8%). Únicamente los tramos "Menos de 50 m<sup>2</sup>" y "90 a 120 m<sup>2</sup>" registraron menor precio de venta que en 2014.

En el mercado de casas las alzas del precio de venta se concentraron en algunos segmentos intermedios. Estas fueron más destacadas en los tramos "1.500 a 2.000 UF" (25,1%) y "3.000 a 4.000 UF" (10,1%). Ningún tramo tuvo variación negativa en septiembre.

Según tramos de superficie, las alzas de precio más significativas se dieron en los tramos "Menos de 70 m<sup>2</sup>" (21,7%) y "Más de 180 m<sup>2</sup>" (25,1%). Resto de tramos exhibieron variaciones positivas de entre 4% y 10,6%.

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

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

**OFERTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO Y MESES PARA AGOTAR OFERTA**

**OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO  
 Y MESES PARA AGOTAR OFERTA**

**OFERTA DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO  
 Y MESES PARA AGOTAR OFERTA**

**OFERTA Y MESES PARA AGOTAR OFERTA**

En septiembre la oferta de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento de 21,2% en términos anuales. Ello estuvo motivado por la mayor cantidad de unidades disponibles para venta de departamentos (25,9%), mientras que la oferta de casas se redujo (-0,6%). En comparación con el mes anterior, la oferta de viviendas desestacionalizada registró un descenso de 2,3%: 1,5% en departamentos y 6,7% en casas.

La velocidad de venta en el Gran Santiago se ubicó en 12,8 meses para agotar la oferta en septiembre.

En el mercado de departamentos esta cifra se situó en 13,3 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 10,5 meses.

Con respecto a doce meses atrás, los meses para agotar la oferta disminuyeron 22,3%. En el caso de los departamentos, el indicador registró un descenso de 33,7%, mientras que para las casas el incremento fue de 16,1%. Con respecto al mes anterior, la serie desestacionalizada de la velocidad de venta anotó un descenso de 0,7%.

Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que 70% se concentra en el rango 1.000-3.000 UF. Destaca una mayor participación de tramos intermedios: "2.000 a 3.000 UF" y "3.000 a 4.000 UF", que ganaron dos y tres puntos respectivamente. Por tramos de superficie, se observa que 58% corresponde a superficies inferiores a 50 m<sup>2</sup>, similar a 2014.

En el mercado de casas se observa que 51% de la oferta está concentrada en el rango 1.000-3.000 UF, ocho puntos más que en 2014. Destaca menor participación de tramos de mayor valor: "3.000 a 4.000 UF", "4.000 a 5.000 UF" y "Más de 8.000 UF" perdieron

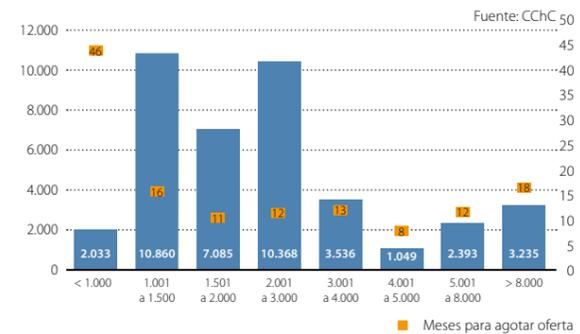
entre 2 y 4 puntos. Por tramos de superficie, se observa que 51% de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m<sup>2</sup>, esto es 13 puntos más que el año anterior. Los segmentos de mayor tamaño disminuyeron su participación en el último año, perdiendo 7 puntos porcentuales.

Respecto a la distribución de la oferta por comunas, en el mercado de departamentos la mayor concentración se encuentra en Santiago Centro (22%), seguido por Estación Central (14%) y la agrupación de Quinta Normal (9%). Los avances más significativos en doce meses se observaron en Macul, Estación

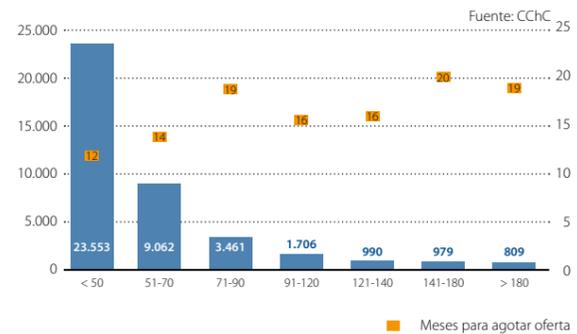
MERCADO DE DEPARTAMENTOS						
Comuna	Septiembre 2015		Septiembre 2014		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Ñuñoa / La Reina	2.955	8	1.822	12	4.100	28
Providencia	972	8	1.446	19	989	18
Las Condes	2.351	18	2.047	18	2.066	16
Lo Barnechea	1.000	41	206	11	422	18
Vitacura	1.515	14	1.285	28	762	21
Macul	2.731	14	1.023	15	1.692	45
Santiago Centro	8.915	20	8.597	23	10.803	20
San Miguel	3.544	13	3.205	19	2.156	22
La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	924	16	705	14	1.221	25
Independencia	2.946	13	2.358	27	1.855	27
Huechuraba / Quilicura / Lampa / Colina	363	12	259	7	403	14
Recoleta	270	0	355	13	821	26
La Florida / San Joaquín / Peñalolén	2.844	8	1.962	18	2.339	23
Estación Central	5.636	12	3.926	23	2.330	36
Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	3.591	15	3.008	30	1.917	24

Fuente CChC

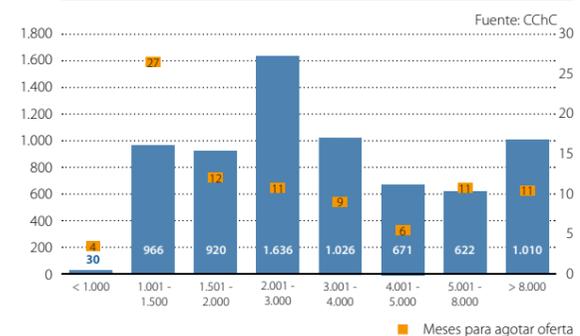
OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (POR TRAMO DE PRECIO EN UF)



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>)



Central y Lo Barnechea, que ganaron entre 2 y 4 puntos de participación. Por su parte, las contrataciones más importantes se registraron en Santiago y Providencia.

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

centra principalmente en San Bernardo (33%), Colina (14%) y Lampa (13%). Respecto a los avances en doce meses, destacan las macrozonas de San Bernardo y Padre Hurtado, que ganaron 14 y 2 puntos respectivamente. Por el contrario, Maipú y Puente Alto redujeron su participación.

MERCADO DE CASAS						
Comuna	Septiembre 2015		Septiembre 2014		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Peñalolén / La Florida	314	10	347	12	571	9
Puente Alto	775	9	996	8	1.062	8
Padre Hurtado / Peñaflo / Talagante	385	10	264	8	351	9
Maipú / Pudahuel / Cerrillos	718	7	1.161	11	1.238	10
Lampa / Quilicura / Renca	902	7	952	6	1.399	10
Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	410	13	533	20	321	13
Huechuraba	146	19	229	18	462	16
Colina	962	10	1.126	9	808	12
San Bernardo / Buin	2.269	17	1.319	8	1.251	25

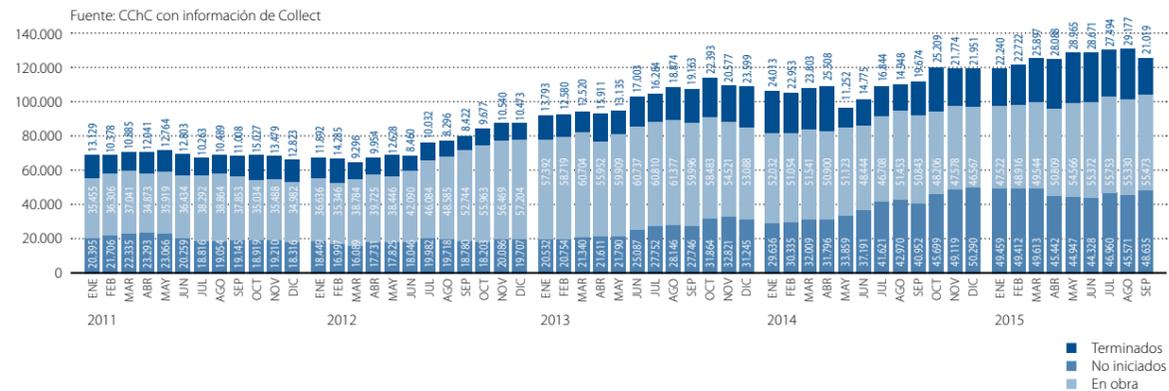
Fuente CChC

PROYECTOS EN DESARROLLO

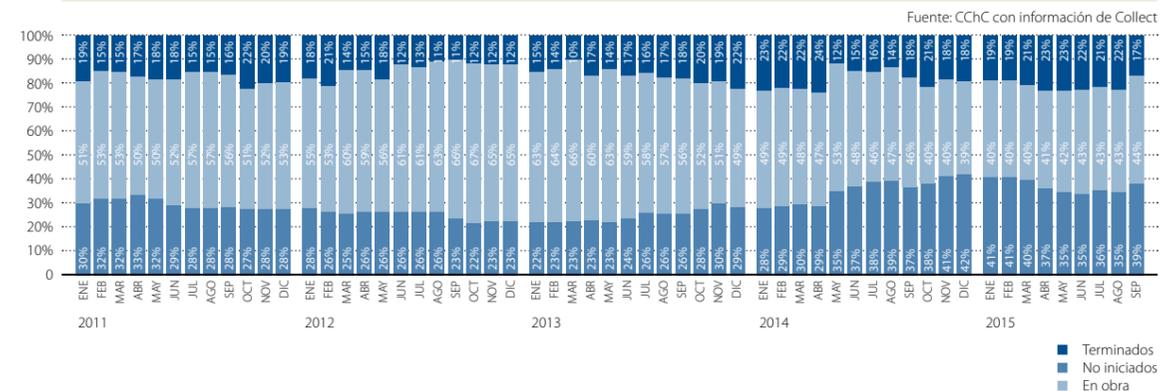
El número de viviendas en desarrollo registró un aumento de 12,3% respecto a doce meses atrás. Esta variación estuvo explicada por el avance en las tres categorías de proyectos: no iniciados (18,8%), en obra (9,1%) y terminados (6,8%).

En términos porcentuales, las viviendas en obra mantienen una baja participación, representando solo 44% de las unidades en desarrollo. Esto supone 2 puntos menos que el año anterior. Por su parte, las viviendas no iniciadas alcanzaron una participación de 39%, mientras que las terminadas solo representaron 17%.

PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)



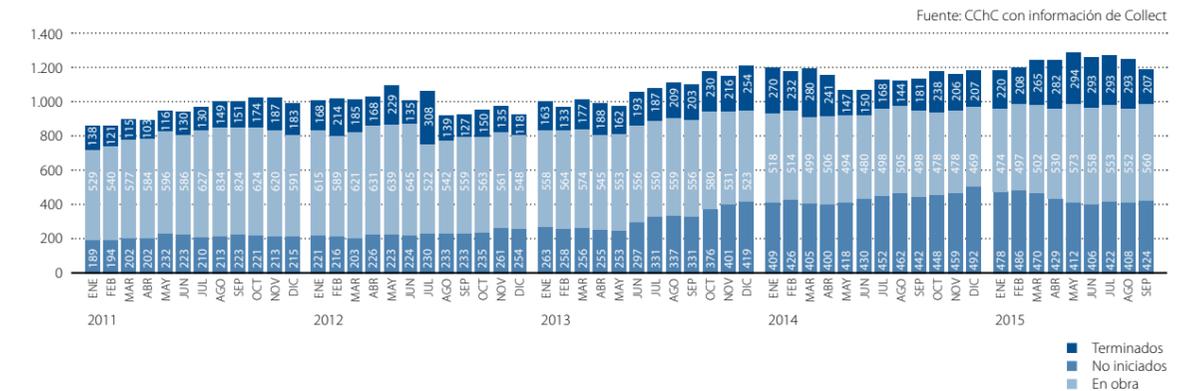
PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN VIVIENDAS INFORMADAS)



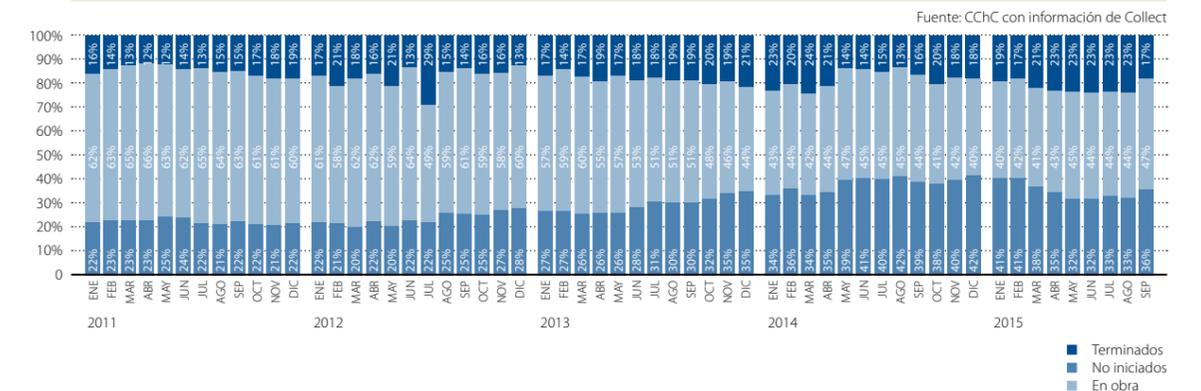
El número de proyectos en desarrollo se ubicó próximo a 1.200 unidades, registrando un aumento de 6% en doce meses. Proyectos terminados y en obra registraron variación positiva, de 14% y 12% respectivamente. Por el contrario, los proyectos no iniciados se redujeron 4%.

En términos porcentuales, 47% de los proyectos se encuentran en obra, 3 puntos porcentuales más que un año atrás. Los proyectos no iniciados alcanzaron una participación de 36%, mientras que proyectos terminados representaron solo 17% de los proyectos en desarrollo.

PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)



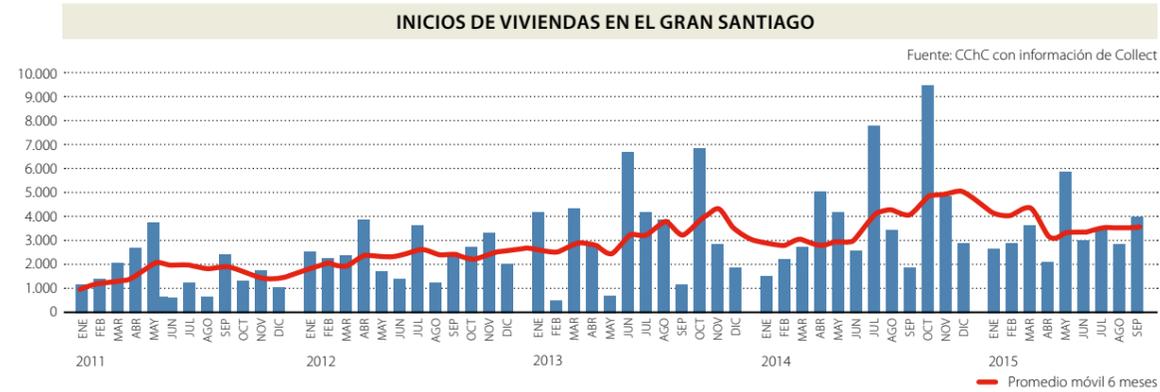
PROYECTOS EN DESARROLLO (SEGÚN PROYECTOS INFORMADOS)



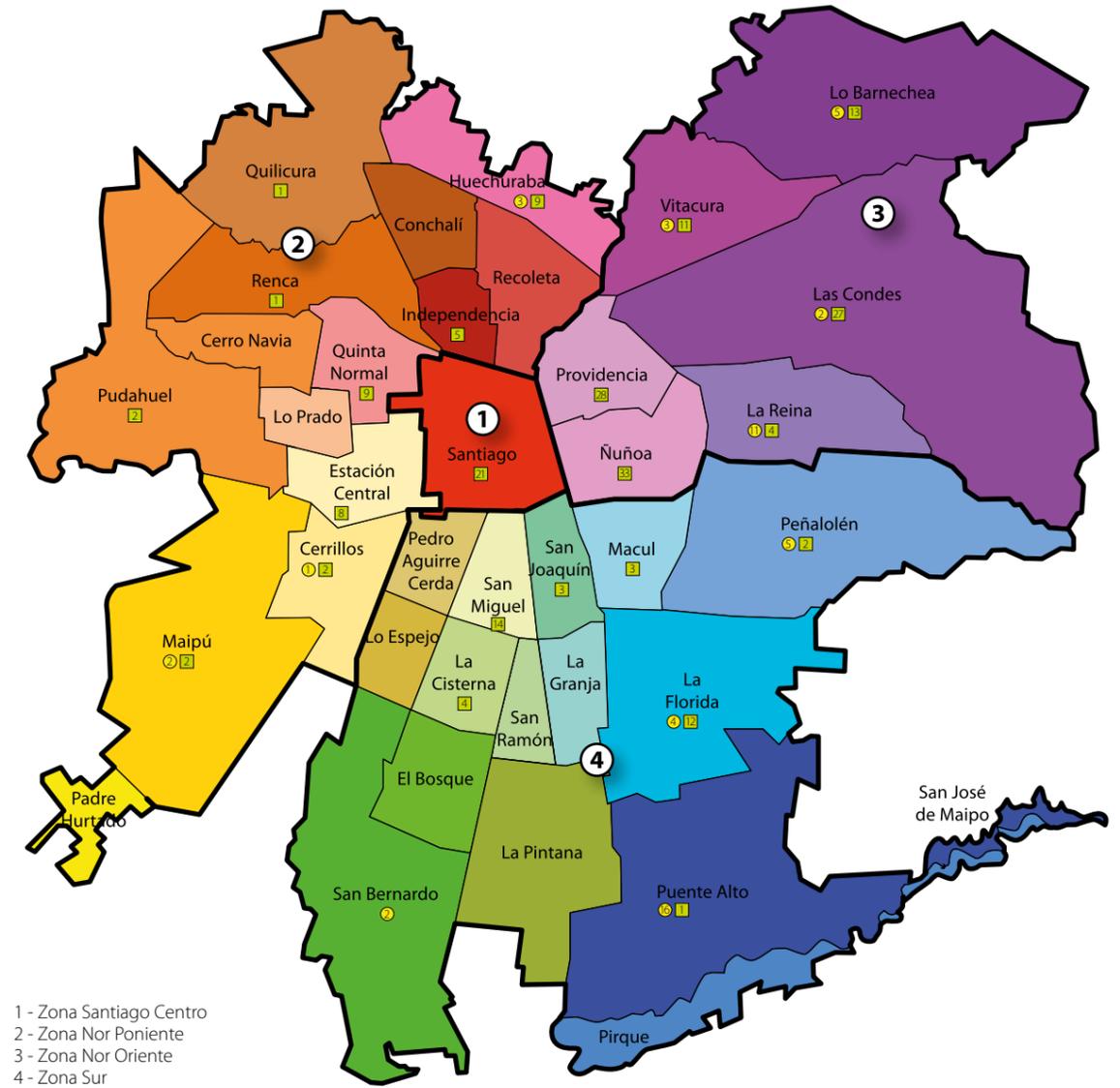
### Inicio de obras

En septiembre el inicio de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento anual de 118%, mientras que el promedio móvil en seis meses disminuyó 13% en el mismo intervalo. Según tipo de vivienda

predominaron departamentos (89%) frente a casas (11%). En departamentos destacaron las comunas de Santiago, San Miguel, Ñuñoa, Las Condes y Providencia. En casas, los inicios de obras se concentraron en Colina.



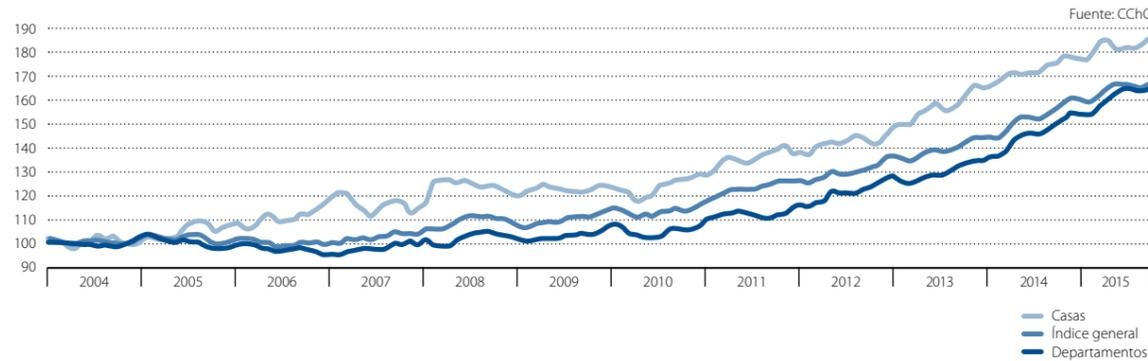
### Distribución de proyectos que no han iniciado construcción desde septiembre 2012



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	1	17	-	3	-	-	4	11	4	2	5	-	2	-	5	-	-	16	-	-	-	2	-	-	-	3	76
Departamentos	-	3	8	9	5	4	12	4	-	27	13	3	2	33	2	28	2	1	1	9	1	-	3	14	21	11	198

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 julio-septiembre el índice real de precios de viviendas (IRPV) registró un avance de 1% con respecto al periodo anterior. En términos anuales, el alza de precios alcanzó a 6,6%, lo que supone su segunda desaceleración consecutiva. El alza de precios en departamentos (9,1% anual) fue superior a la de casas (5,8% anual). De esta manera, se cumplen 18 meses consecutivos en que los departamentos registrar mayor variación que las casas.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil julio-septiembre 2015. Base 2004=100				
% Variación				
Vivienda	Índice	Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Departamentos	164,5	0,6%	6,1%	9,1%
Casas	185,5	1,4%	5,1%	5,8%
Índice general	166,4	1,0%	4,0%	6,6%

Fuente: CChC

Los precios para las casas en el Gran Santiago han aumentado 85,5% desde 2004. Los departamentos, por su parte, se han encarecido 64,5% desde igual fecha.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS (IRPD) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil julio-septiembre 2015. Base 2004=100				
% Variación				
Zona	Índice	Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
1. Santiago Centro	165,1	1,3%	-0,9%	4,0%
2. Nor poniente	151,6	0,4%	5,6%	5,8%
3. Nor oriente	176,6	0,6%	7,7%	13,8%
4. Sur	160,1	1,5%	11,5%	11,0%
Índice departamentos	164,5	0,6%	6,1%	9,1%

Fuente: CChC

En el mercado de departamentos todas las zonas registraron alzas de precio con respecto al periodo anterior; ello fue más significativo en Santiago Centro y en la zona Sur. En términos anuales fueron Santiago Centro y la zona Nor-oriente las únicas que aceleraron el alza de sus precios, registrando variaciones

anuales de 4% y 13,8% respectivamente. Por su las zonas Nor-poniente y Sur exhibieron desaceleración en el trimestre móvil julio-septiembre, anotando variaciones anuales de 5,8% y 11% respectivamente.

En el mercado de casas, análogamente, todas las zonas registraron alza de precio con respecto al periodo anterior. En términos anuales también todas las zonas exhibieron aceleración en el alza de sus precios: Nor-poniente presentó un avance de 4,2%, Nor-oriente de 7,3% y Sur de 9,4%.

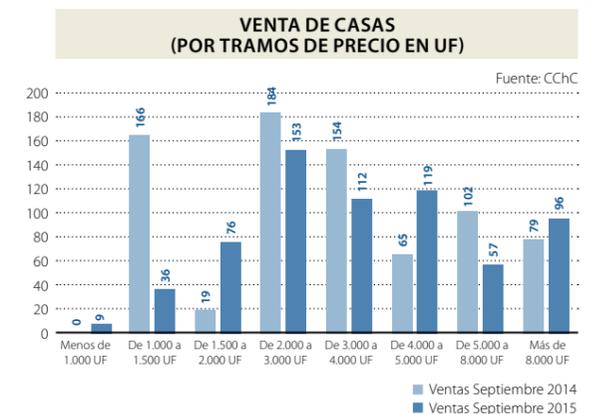
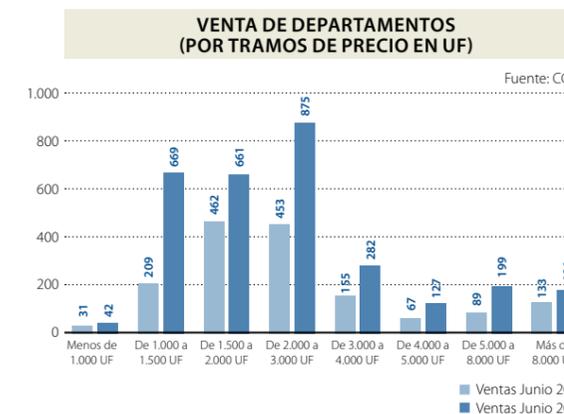
ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE CASAS (IRPC) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil julio-septiembre 2015. Base 2004=100				
% Variación				
Zona	Índice	Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
2. Nor poniente	183,5	0,5%	0,0%	4,2%
3. Nor oriente	191,0	3,0%	15,6%	7,3%
4. Sur	185,6	1,4%	6,1%	9,4%
Índice casas	185,5	1,4%	5,1%	5,8%

Fuente: CChC

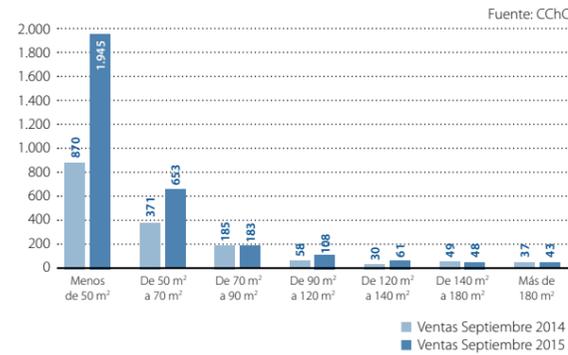
**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN VALOR**

La venta de departamentos registró avances en todos los tramos de precio, destacando los segmentos "1.000 a 1.500 UF" (219%), "5.000 a 8.000 UF" (123%), "2.000 a 3.000 UF" (93%) y "4.000 a 5.000 UF" (90%). El resto de segmentos, por su parte, exhibió avances de entre 38% y 44%.

En el mercado de casas, los resultados fueron mixtos. Solamente tres tramos de precio exhibieron mayor nivel de ventas que un año atrás: "1.500 a 2.000 UF" (301%), "4.000 a 5.000 UF" (83%) y "Más de 8.000 UF" (21%). El resto de tramos mostró una evolución regresiva, al vender menos unidades que en su símil de 2014. El tramo de menor valor ("Menos de 1.000 UF") registró algunas ventas, debido a que ingresó oferta en ese rango de precios.

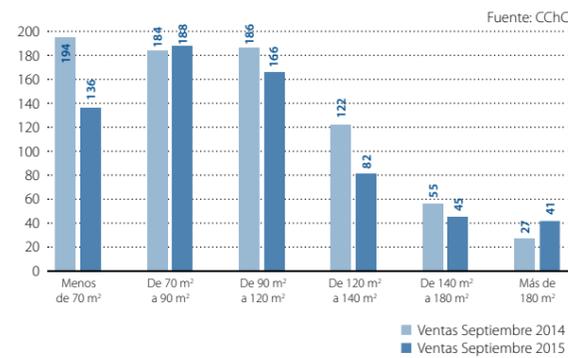


<sup>1</sup> El detalle de la metodología de cálculo de los índices se encuentra en el documento "Índice de precios de viviendas nuevas para el Gran Santiago" Idrovo, B. y Lennon, J., Documento de Trabajo N°65, CChC ([http://www.cchc.cl/wp-content/uploads/2011/04/DT-N°-65\\_Indice-precios-hedonicos.pdf](http://www.cchc.cl/wp-content/uploads/2011/04/DT-N°-65_Indi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

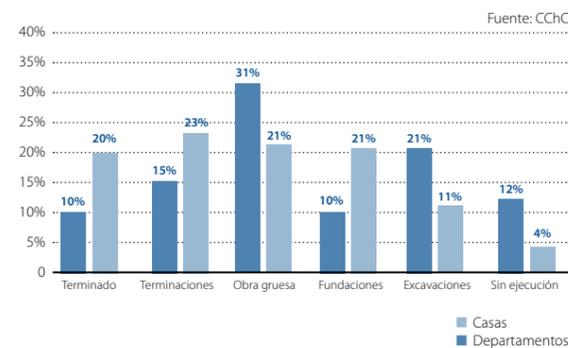
**VENTA DE DEPARTAMENTOS  
 (POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>)**

**DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN TAMAÑO**

Según superficie, en el mercado de departamentos destacaron los avances de los tramos "Menos de 50 m<sup>2</sup>" (123%), "120 a 140 m<sup>2</sup>" (106%) y "90 de 120 m<sup>2</sup>" (87%). Los únicos tramos con menor nivel de ventas fueron "70 a 90 m<sup>2</sup>" (-1,4%) y "140 a 180 m<sup>2</sup>" (-2,3%).

En el mercado de casas únicamente exhibieron avances los tramos "70 a 90 m<sup>2</sup>" (2%) y "Más de 180 m<sup>2</sup>" (52%). El resto de tramos registraron menor nivel de ventas que un año atrás, con variaciones anuales de entre -11% y -33%.

**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 septiembre resultados diferentes en los mercados de departamentos y casas. En ambos casos, la venta de unidades terminadas mantiene una baja participación, mientras que la venta en verde concentra entre 76% y 78% de la demanda. En el mercado de casas destacó el avance de unidades en terminaciones, debido a una oferta más madura en comparación con departamentos. En este último caso, ganaron peso las etapas iniciales de obra, lo cual obedece al ingreso de nuevos proyectos en oferta.

**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 8 puntos con respecto al año anterior, concentrando 15% de la demanda. Estación Central y La Florida registraron el mayor avance en participación, ganando cinco puntos porcentuales. Por el contrario, Las Condes y Recoleta, junto con Santiago Centro, vieron disminuir su participación relativa en la de-

manda por departamentos del último año.

En el mercado de casas destacan los avances conseguidos por Maipú y Padre Hurtado, que ganaron dos puntos de participación en el último año. Por el contrario, San Bernardo y Puente Alto registraron descensos en su peso relativo, perdiendo dos puntos de participación cada uno.

**RANKING DE VENTAS EN UNIDADES SEPTIEMBRE 2015 (MERCADO DE DEPARTAMENTOS)**

Septiembre 2014		Comuna	Septiembre 2015	
Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>		Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>
10,7%	41,2	Estación Central	16,1%	41,6
23,1%	51,1	Santiago Centro	14,9%	53,5
9,6%	61,8	Nuñoa / La Reina	11,7%	74,1
6,8%	44,8	La Florida / San Joaquín / Peñalolén	11,3%	44,9
10,6%	40,0	San Miguel	9,2%	44,9
6,2%	30,2	Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	7,7%	29,3
5,5%	37,7	Independencia	7,3%	40,0
4,4%	48,8	Macul	6,5%	46,3
7,1%	76,6	Las Condes	4,2%	86,4
4,8%	75,8	Providencia	3,9%	79,3
2,9%	73,9	Vitacura	3,5%	83,3
3,1%	28,2	La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	1,9%	32,7
2,4%	36,8	Huechuraba / Quilicura / Lampa / Colina	1,0%	44,1
1,1%	87,2	Lo Barnechea	0,8%	90,4
1,7%	40,2	Recoleta	0,0%	0,0

Fuente CChC

**RANKING DE VENTAS EN UNIDADES SEPTIEMBRE 2015 (MERCADO DE CASAS)**

Septiembre 2014		Comuna	Septiembre 2015	
Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>		Partic. en ventas	Mediana UF/M <sup>2</sup>
22,7%	25,8	San Bernardo / Buin	22,7%	25,8
19,7%	26,2	Lampa / Quilicura / Renca	19,7%	26,2
13,2%	36,4	Maipú / Pudahuel / Cerrillos	13,2%	36,4
15,9%	52,5	Colina	15,9%	52,5
15,4%	30,4	Puente Alto	15,4%	30,4
4,4%	30,6	Padre Hurtado / Peñaflo / Talagante	4,4%	30,6
3,4%	71,4	Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	3,4%	71,4
3,7%	47,8	Peñalolén / La Florida	3,7%	47,8
1,7%	37,2	Huechuraba	1,7%	37,2

Fuente CChC

# RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2015

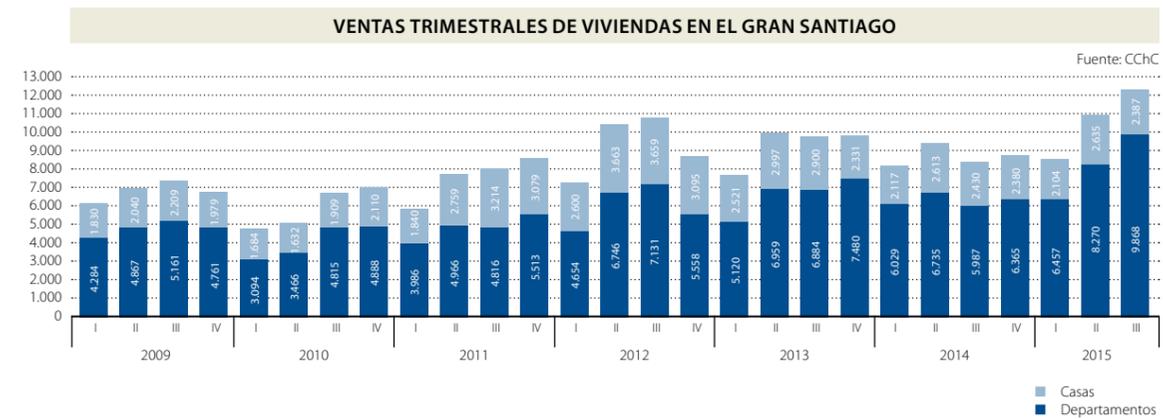
Durante el tercer trimestre de 2015 la venta de viviendas registró un aumento de 45,6% en términos anuales. De esta manera, durante los meses de julio, agosto y septiembre se comercializaron 12.255 viviendas: 9.868 departamentos y 2.387 casas. La venta de departamentos durante el tercer cuarto del año exhibió un incremento anual de 64,8%, mientras que la comercialización de casas se redujo 1,8%.

mismo trimestre de 2014. Desagregado por tipo de vivienda, se observaron avances de 28,8% en departamentos y de 2,8% en casas.

La velocidad de venta (medida como meses necesarios para agotar la oferta) promedió 11,8 meses durante el tercer trimestre del año: 12,5 para departamentos y 9,1 para casas.

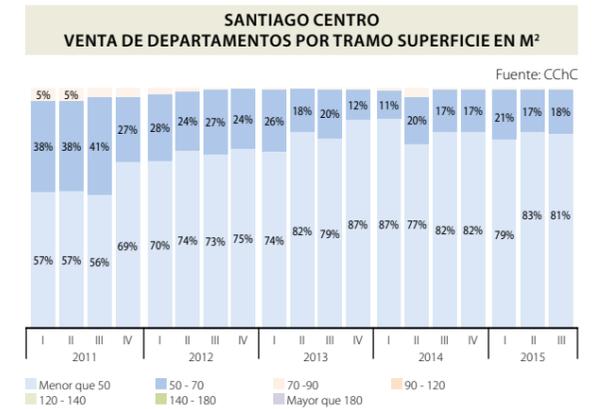
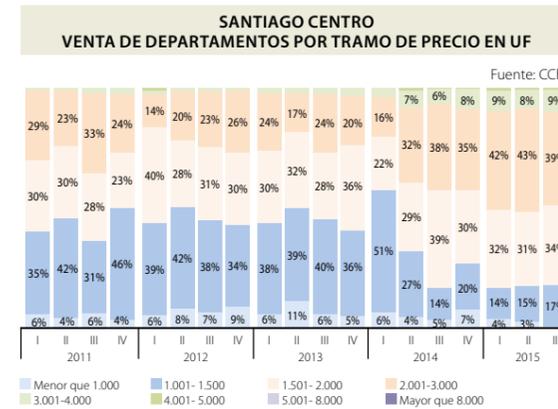
Por su parte, la oferta de viviendas en el Gran Santiago anotó un aumento de 24,1% con respecto al

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



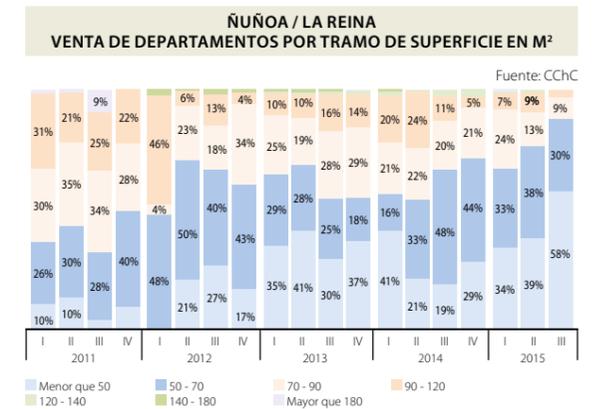
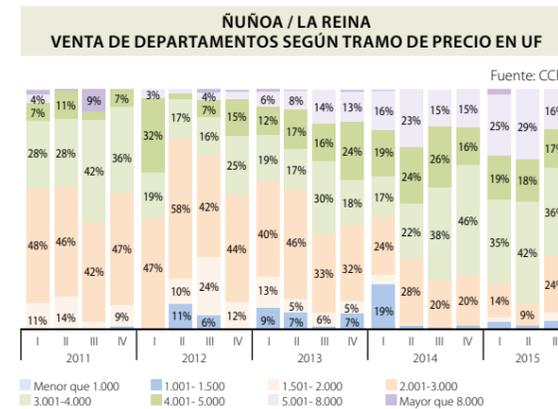
SANTIAGO - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV															
Participación en las ventas (%)	41,2%	37,4%	32,5%	35,0%	32,9%	42,0%	45,3%	47,8%	34,0%	32,3%	21,6%	27,5%	28,6%	19,4%	21,7%	20,9%	17,3%	18,4%	16,2%
Participación en el stock (%)	32,6%	33,2%	34,6%	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%	23,9%	24,2%	21,8%
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	23,7	17,5	17,0
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	52,8	50,9	51,9
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	41,1	40,6	40,3

Fuente: CChC



ÑUÑO A / LA REINA - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV			
Participación en las ventas (%)	8,0%	7,4%	6,6%	4,8%	4,3%	12,2%	11,6%	9,7%	16,7%	16,3%	18,4%	16,2%	12,6%	10,1%	10,2%	7,8%	7,4%	8,0%	10,1%
Participación en el stock (%)	14,1%	15,4%	15,4%	12,8%	10,9%	9,2%	13,2%	13,9%	14,5%	15,5%	16,0%	12,4%	7,2%	6,8%	6,0%	7,6%	6,7%	6,8%	7,9%
Meses para agotar stock	45,7	41,9	50,8	56,6	112,9	15,5	15,8	22,9	15,9	14,6	12,7	10,0	8,1	9,2	9,6	16,7	15,9	12,1	10,0
Precio en UF/m² de venta	37,6	38,8	39,5	38,8	38,3	37,4	40,5	46,3	45,9	50,1	49,5	53,8	55,9	59,3	61,2	65,0	67,3	70,3	73,5
Superficie en m² de venta	77,8	74,9	90,5	75,0	86,4	64,3	65,4	67,3	62,1	61,9	68,9	65,4	63,0	69,0	65,0	61,1	61,8	60,8	51,6

Fuente: CChC

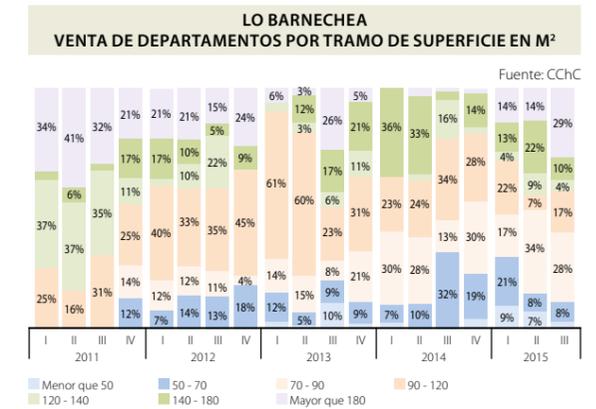
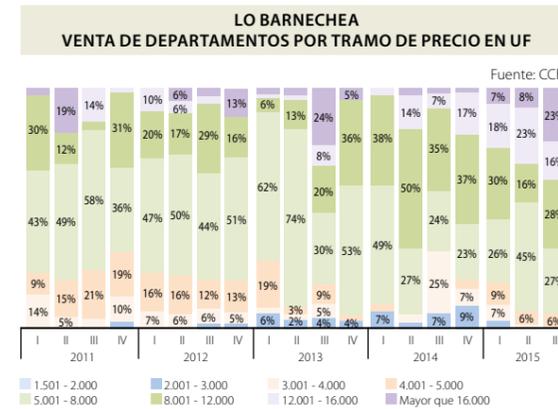
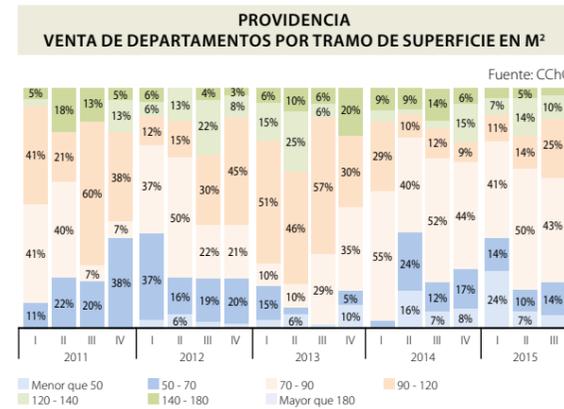
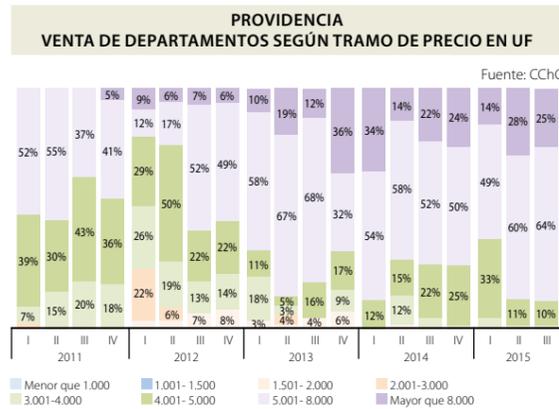


PROVIDENCIA - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Participación en las ventas (%)	2,6%	2,0%	0,7%	0,9%	2,5%	3,0%	4,2%	6,0%	3,3%	3,4%	2,1%	1,9%	2,3%	5,7%	3,7%	3,7%	5,2%	5,1%	3,6%
Participación en el stock (%)	2,1%	1,7%	1,5%	1,9%	1,9%	2,8%	4,8%	5,0%	2,4%	1,6%	1,2%	2,7%	1,9%	3,9%	4,4%	3,5%	3,5%	3,3%	2,3%
Meses para agotar stock	21,4	18,0	54,6	48,2	18,9	15,0	15,8	13,3	14,4	7,6	9,0	18,5	15,5	10,6	19,4	16,6	11,5	8,6	7,9%
Precio en UF/m <sup>2</sup> de venta	55,2	56,5	51,8	57,8	47,5	53,5	55,7	57,5	60,4	61,6	65,6	71,1	79,4	83,9	78,6	82,5	84,3	82,5	80,5
Superficie en m <sup>2</sup> de venta	94,5	94,8	96,9	94,4	84,0	86,0	97,7	91,8	100,5	106,5	101,8	95,5	96,2	77,9	87,4	85,1	75,7	89,2	87,2

Fuente: CChC

LO BARNECHEA - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
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%	0,7%	1,1%	0,6%
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%	1,1%	1,7%	2,3%
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	28,1	25,0	47,7
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	85,5	85,7	90,9
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	111,5	122,5	133,2

Fuente: CChC

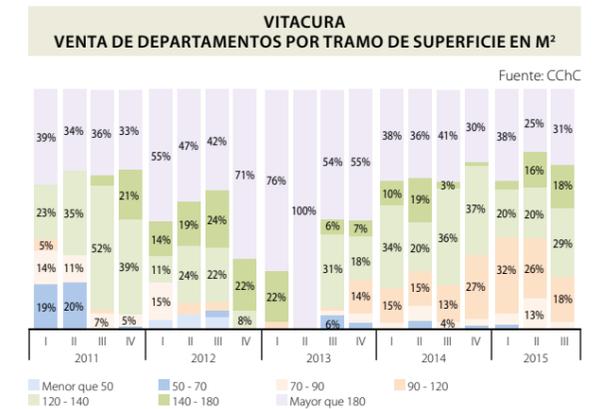
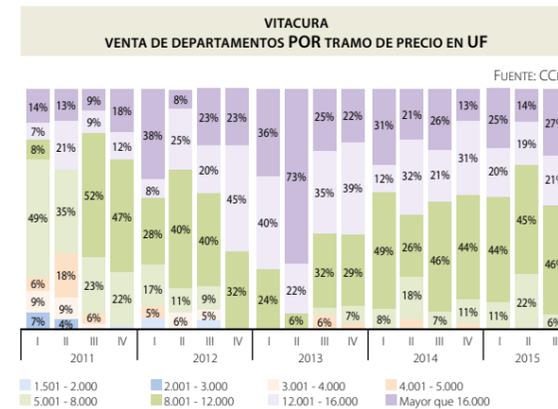
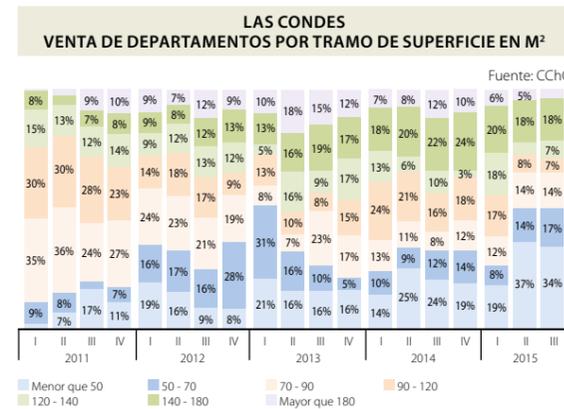
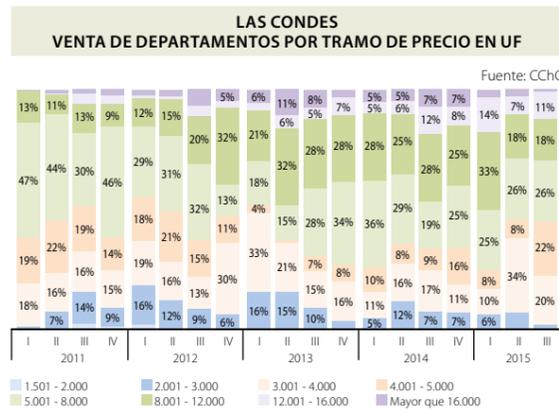


LAS CONDES - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
Participación en las ventas (%)	8,2%	10,0%	9,4%	10,2%	13,6%	9,3%	6,7%	8,1%	6,1%	7,1%	5,7%	5,0%	6,2%	6,8%	6,4%	5,1%	4,3%	7,9%	5,1%
Participación en el stock (%)	5,4%	5,1%	5,3%	6,0%	6,5%	6,2%	6,1%	6,1%	7,1%	6,0%	6,8%	8,4%	8,8%	7,6%	6,5%	5,5%	6,6%	7,4%	6,0%
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	25,8	12,2	15,1
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	78,2	87,3	84,3
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	108,3	87,0	86,5

Fuente: CChC

VITACURA - DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	2,5%	3,1%	3,0%
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%	3,9%	3,8%	3,8%
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	28,7	16,1	16,1
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	77,6	73,9	81,9
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	159,6	145,0	170,5

Fuente: CChC

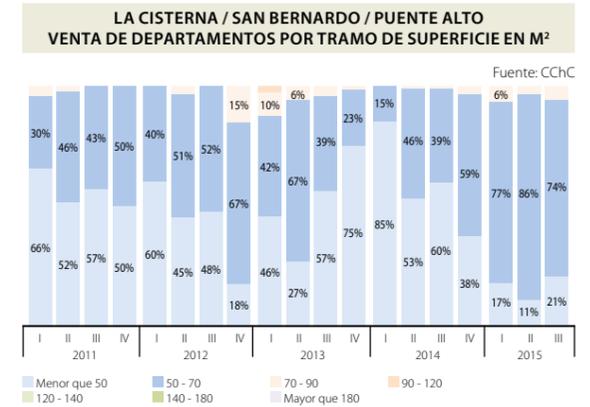
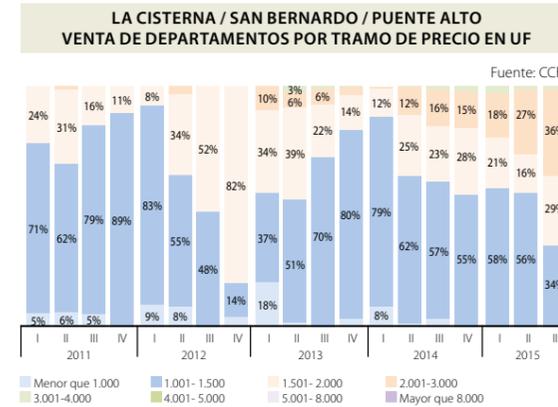
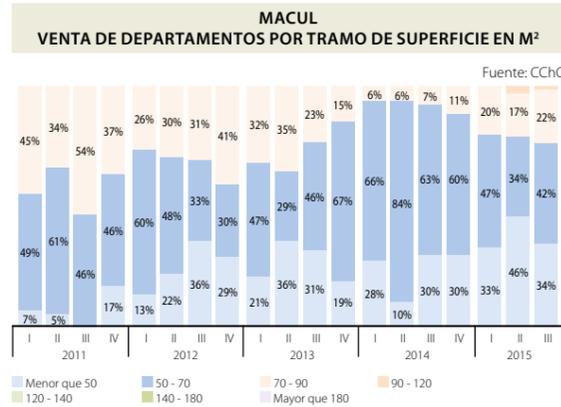
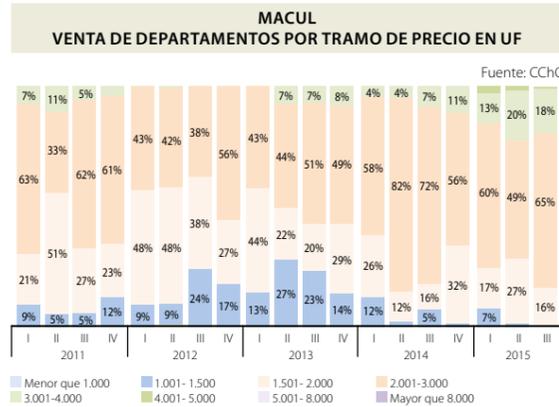


MACUL – DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	i	li	lii	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Participación en las ventas (%)	3,0%	2,2%	3,2%	3,0%	3,5%	3,3%	5,6%	3,2%	3,9%	2,8%	4,7%	3,8%	3,1%	4,0%	4,1%	4,2%	4,7%	6,4%	5,5%
Participación en el stock (%)	4,6%	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%	5,8%	5,3%	6,3%
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	21,7	10,8	14,6
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	41,4	44,7	46,2
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	56,5	55,6	57,8

Fuente: CChC

LA CISTERNA / SAN BERNARDO / PUENTE ALTO – DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
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%	4,2%	4,3%	2,1%
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%	3,4%	3,3%	2,3%
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	13,7	10,3	14,4
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	28,4	28,9	33,1
Superficie en m <sup>2</sup> 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	53,4	53,8	54,9

Fuente: CChC

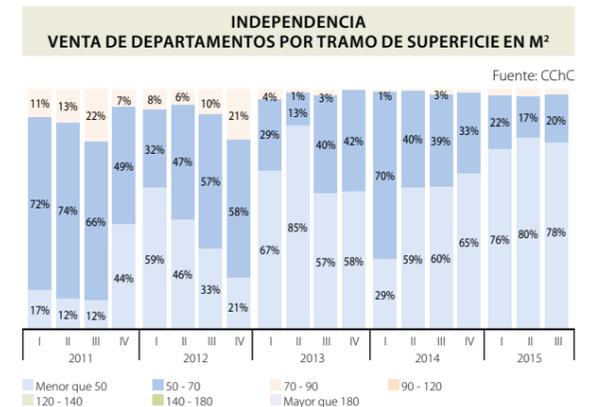
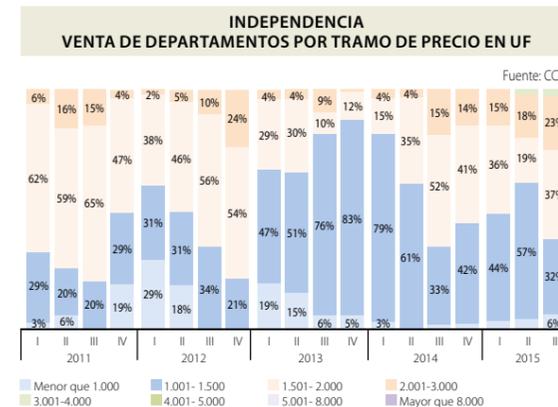
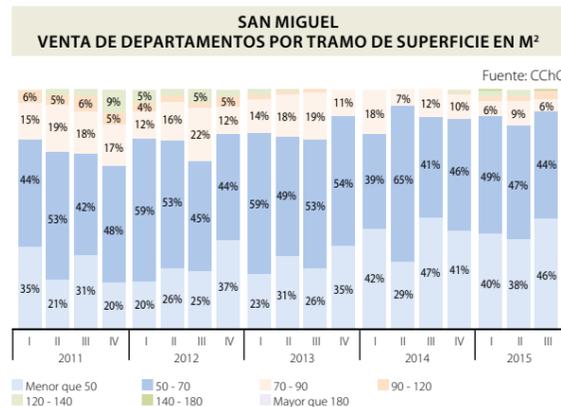
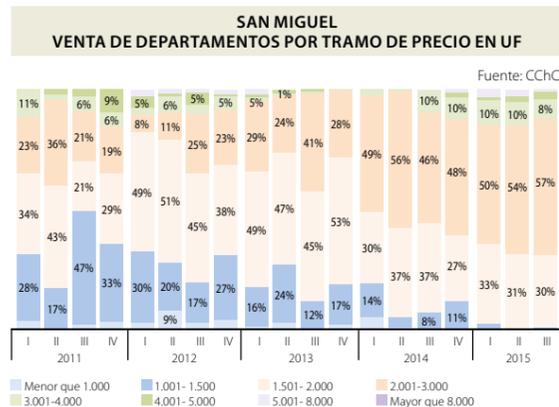


SAN MIGUEL – DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Participación en las ventas (%)	6,8%	3,4%	8,2%	7,3%	5,0%	5,1%	5,9%	5,4%	6,8%	5,7%	4,7%	5,1%	6,4%	7,8%	10,9%	12,2%	12,8%	12,2%	11,2%
Participación en el stock (%)	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%	11,4%	9,0%	9,0%
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	15,3	9,7	10,3
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	41,5	42,8	44,6
Superficie en m <sup>2</sup> 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	58,2	58,4	53,9

Fuente: CChC

INDEPENDENCIA – DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	11,6%	8,6%	7,9%
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%	7,0%	6,4%	7,0%
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	10,5	10,1	11,5
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	37,1	37,4	40,9
Superficie en m <sup>2</sup> 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	41,2	39,0	41,0

Fuente: CChC

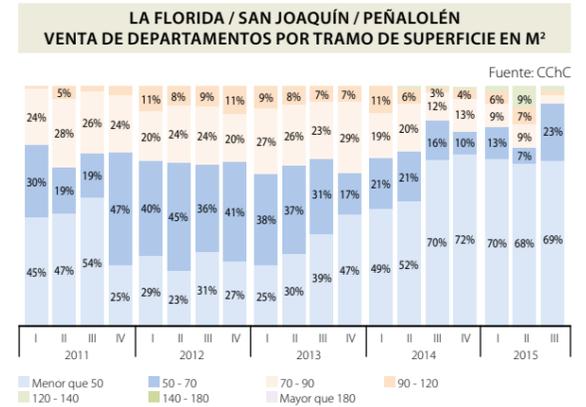
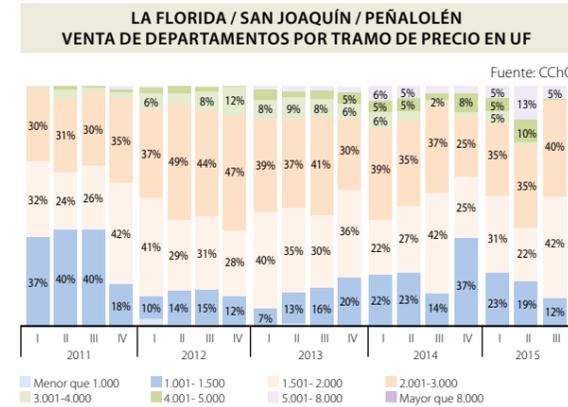
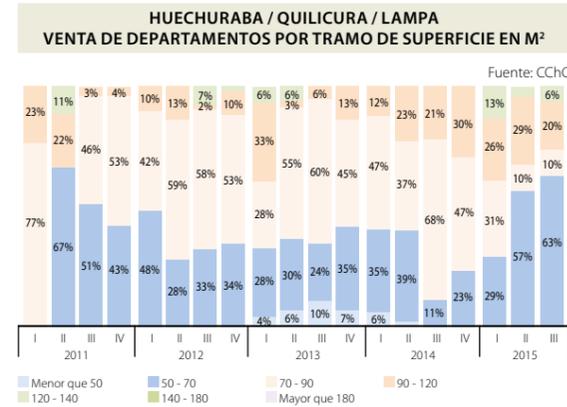
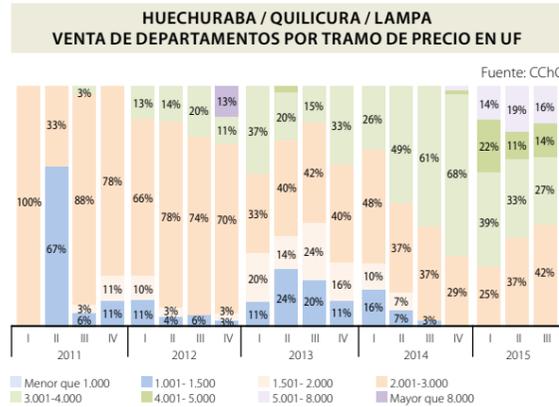


HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA – DEPARTAMENTOS																			
	2011			2012			2013			2014			2015						
	I	II	III																
Participación en las ventas (%)	1,7%	1,6%	2,6%	1,3%	2,3%	1,6%	1,3%	1,9%	3,0%	1,6%	1,3%	1,6%	2,1%	1,6%	1,7%	1,6%	2,3%	1,5%	1,2%
Participación en el stock (%)	1,6%	1,5%	1,4%	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%	1,8%	1,3%	0,9%
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	14,3	10,8	10,9
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	43,0	43,6	44,9
Superficie en m <sup>2</sup> 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	86,9	81,4	78,7

Fuente: CChC

LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN – DEPARTAMENTOS																			
	2011			2012			2013			2014			2015						
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III				
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%	4,5%	3,6%	9,4%
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%	5,2%	6,6%	7,6%
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	20,2	24,1	10,5
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	42,3	49,8	43,7
Superficie en m <sup>2</sup> 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	51,8	57,0	49,8

Fuente: CChC

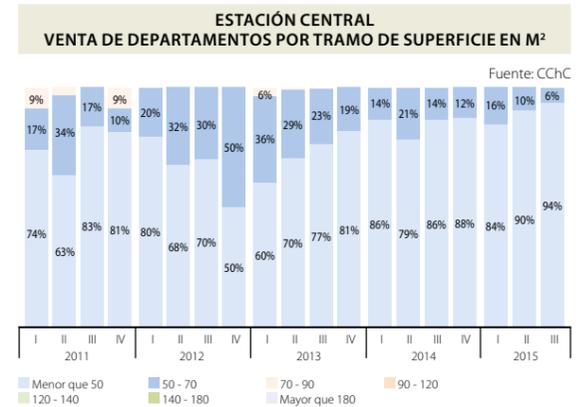
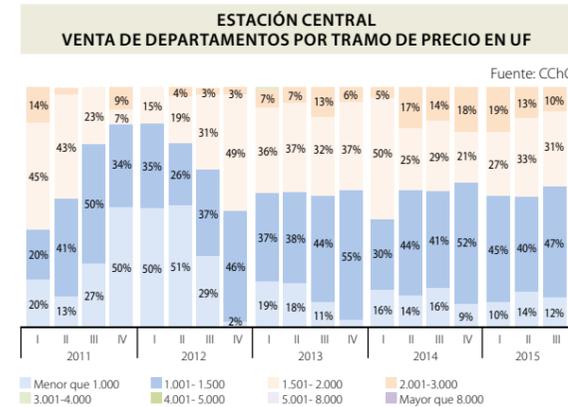
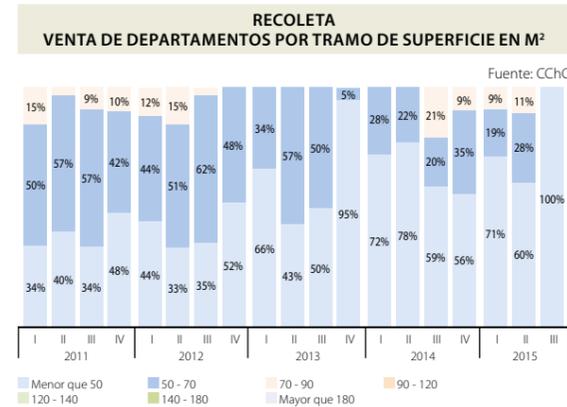
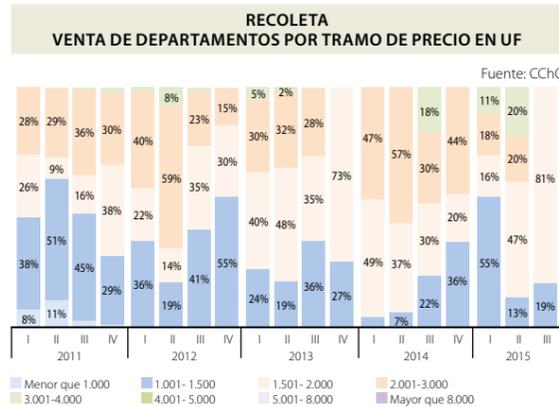


RECOLETA – DEPARTAMENTOS																			
	2011			2012			2013			2014			2015						
	I	II	III																
Participación en las ventas (%)	2,8%	4,5%	5,9%	5,4%	4,3%	2,3%	0,9%	1,3%	3,2%	1,5%	0,8%	0,7%	1,4%	1,3%	1,8%	1,7%	1,3%	0,9%	0,3%
Participación en el stock (%)	3,2%	3,0%	2,5%	2,5%	2,0%	1,6%	1,7%	1,7%	3,4%	2,4%	2,4%	2,3%	1,8%	1,4%	1,1%	0,8%	1,0%	0,8%	0,7%
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	47,2	13,0	12,2
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	32,5	37,4	22,6
Superficie en m <sup>2</sup> 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	53,6	55,2	32,4

Fuente: CChC

ESTACIÓN CENTRAL – DEPARTAMENTOS																			
	2011			2012			2013			2014			2015						
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III				
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%	12,6%	12,4%	16,8%
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%	12,4%	13,3%	13,0%
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	17,1	14,1	9,8
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	40,5	41,3	40,6
Superficie en m <sup>2</sup> 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	37,8	36,1	35,7

Fuente: CChC

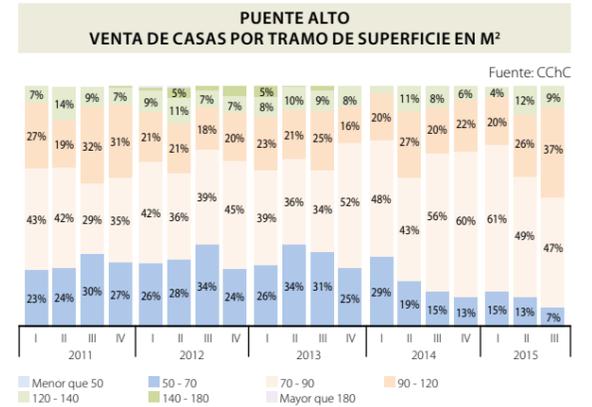
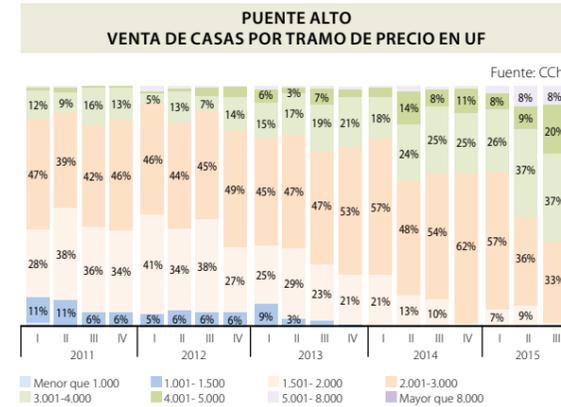
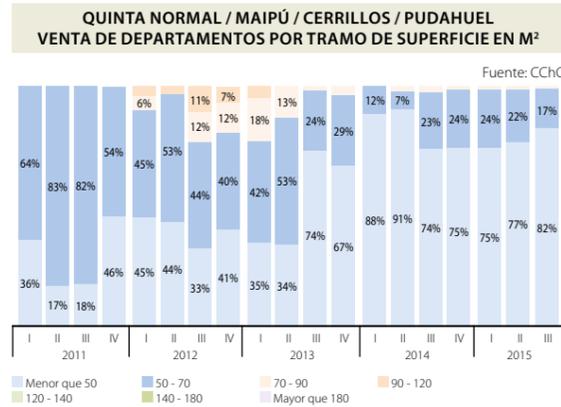
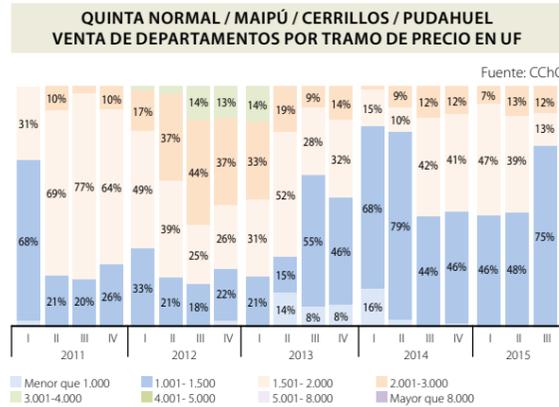


QUINTA NORMAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL – DEPARTAMENTOS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
Participación en las ventas (%)	5,8%	5,1%	3,7%	2,9%	2,7%	1,9%	1,5%	1,5%	1,2%	2,0%	4,8%	4,0%	4,6%	9,0%	6,5%	6,4%	8,7%	6,6%	6,9%
Participación en el 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%	6,4%	6,8%	9,0%
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	12,8	13,9	17,0
Precio en UF/m <sup>2</sup> 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	30,3	31,1	29,5
Superficie en m <sup>2</sup> 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	49,6	48,8	48,1

Fuente: CChC

PUENTE ALTO – CASAS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	16,0%	13,1%	16,0%
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%	12,3%	10,2%	11,4%
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	8,2	7,2	7,2
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	33,2	36,1	38,3
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	87,7	90,3	92,7

Fuente: CChC

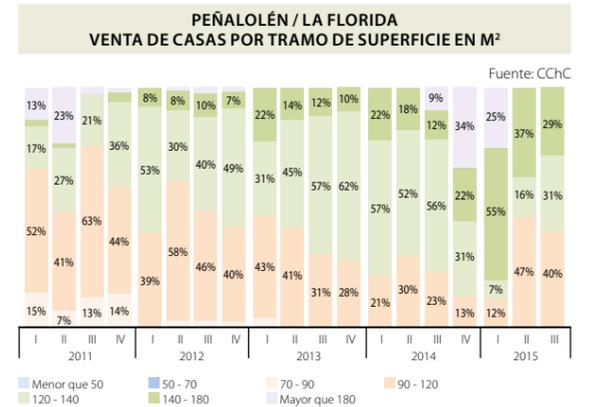
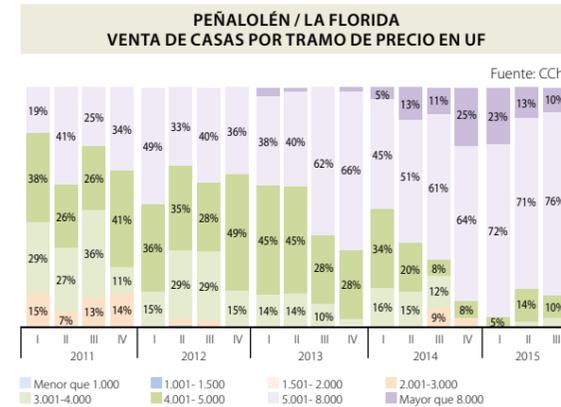
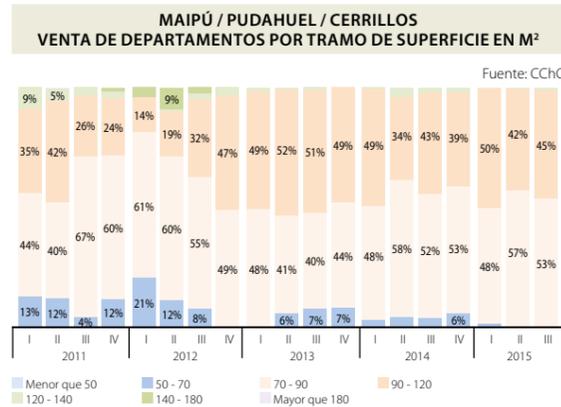
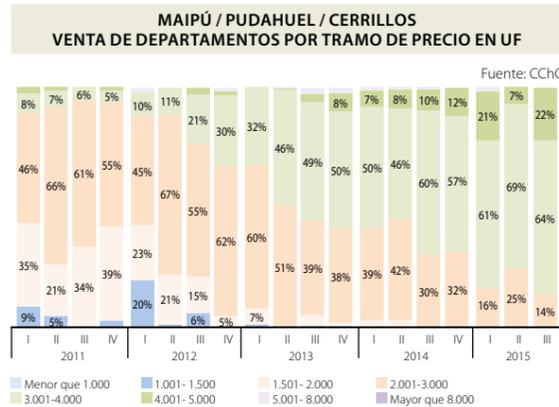


MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS – CASAS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
Participación en las ventas (%)	21,8%	21,0%	17,0%	19,5%	19,9%	14,9%	15,2%	15,4%	15,6%	14,2%	10,9%	10,8%	14,9%	13,3%	13,4%	14,3%	14,4%	12,3%	14,1%
Participación en el stock (%)	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%	13,1%	11,6%	11,1%
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	9,6	8,8	7,4
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	38,6	36,8	41,2
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	95,0	89,3	90,5

Fuente: CChC

PEÑALOLÉN / LA FLORIDA – CASAS																			
	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	3,6%	4,8%	4,3%
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%	4,2%	4,8%	4,1%
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	12,3	9,5	8,8
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	42,0	46,9	46,9
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	178,3	125,5	125,1

Fuente: CChC



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

	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	4,2%	5,4%	6,7%
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%	2,7%	3,0%	5,4%
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	7,5	5,3	7,5
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	30,8	30,9	31,4
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	95,3	83,9	84,2

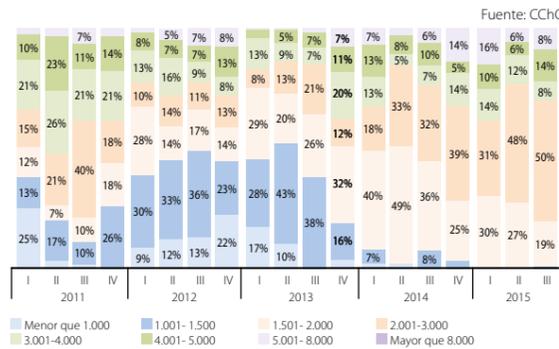
Fuente: CChC

**LO BARNECHEA / LAS CONDES / VITACURA – CASAS**

	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	2,7%	4,3%	4,2%
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%	6,9%	5,6%	6,0%
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	28,0	13,5	13,5
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	74,5	81,6	82,0
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	196,0	226,6	232,6

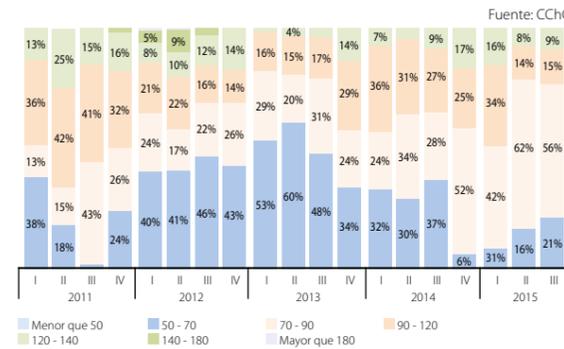
Fuente: CChC

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



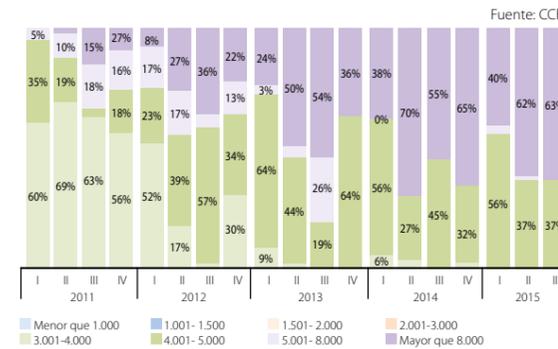
Fuente: CChC

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



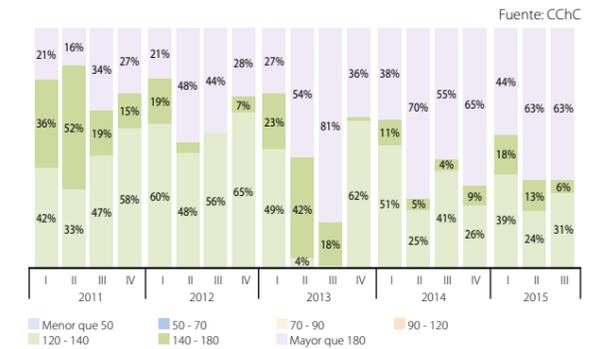
Fuente: CChC

**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

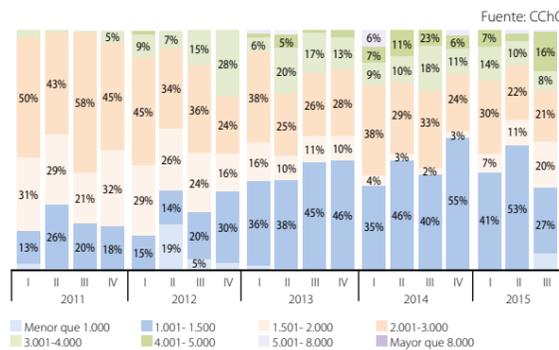
INFORME INMOBILIARIO

**LAMPA / QUILICURA – CASAS**

	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III												
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%	23,6%	21,8%	18,2%
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%	10,3%	13,5%	13,5%
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	4,6	6,2	6,8
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	27,7	26,7	30,7
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	75,1	70,3	73,5

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>**



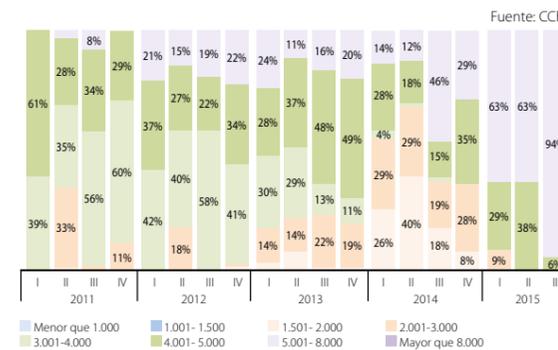
Fuente: CChC

**HUECHURABA – CASAS**

	2011				2012				2013				2014				2015		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
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%	4,0%	1,1%	1,1%
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%	1,7%	1,1%	2,0%
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	4,8	4,8	18,3
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	39,5	39,1	42,3
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	129,5	89,1	136,6

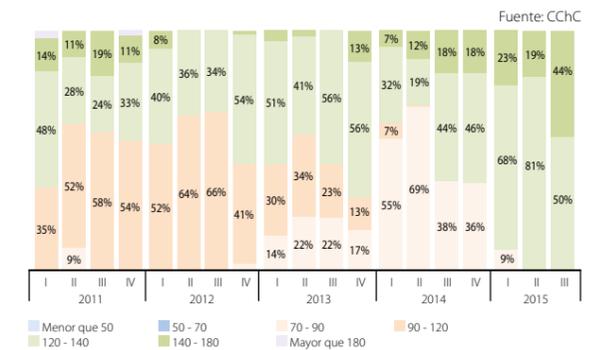
Fuente: CChC

**HUECHURABA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



Fuente: CChC

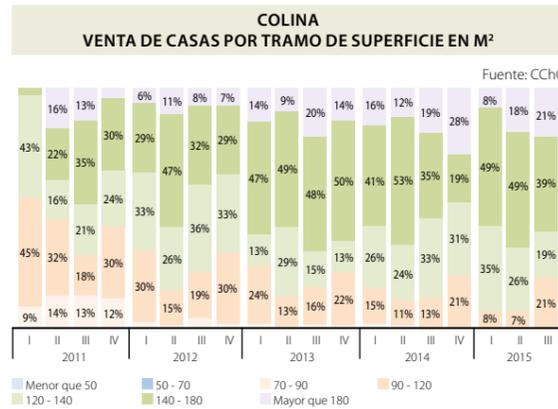
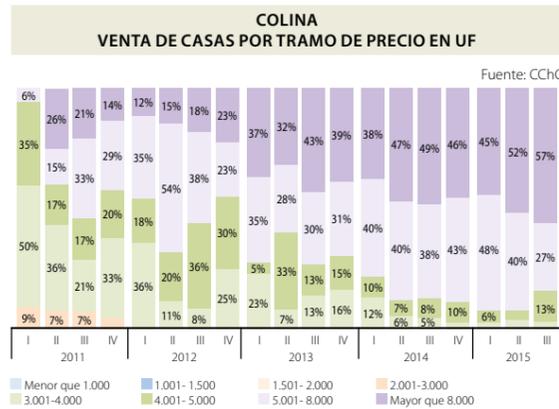
**HUECHURABA  
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M<sup>2</sup>**



Fuente: CChC

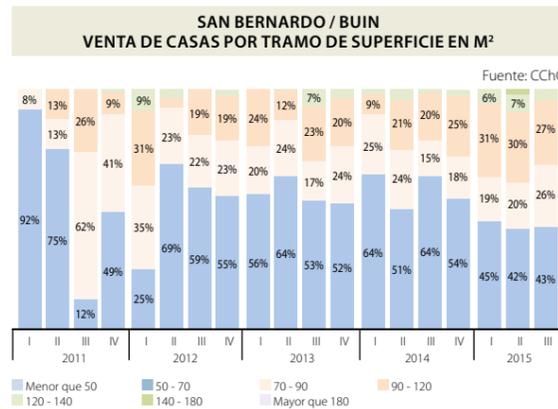
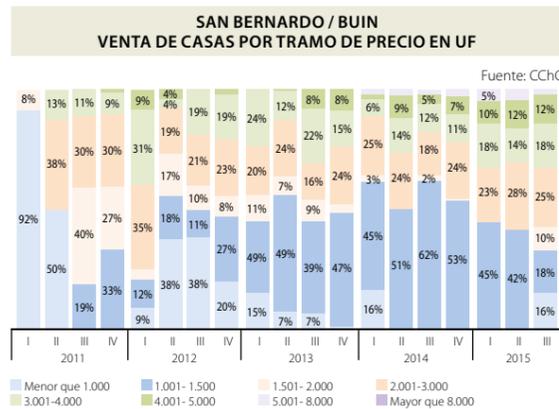
COLINA - CASAS																				
	2011				2012				2013				2014				2015			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Participación en las ventas (%)	6,7%	5,8%	4,6%	6,9%	10,7%	11,7%	10,5%	8,3%	11,7%	14,6%	12,8%	12,5%	14,3%	12,6%	11,0%	8,9%	11,5%	10,7%	11,8%	
Participación en el stock (%)	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%	13,6%	13,4%	14,4%	
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	12,5	11,5	11,4	
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	49,9	51,1	51,7	
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	147,4	151,1	149,4	

Fuente: CChC



SAN BERNARDO / BUIN - CASAS																				
	2011				2012				2013				2014				2015			
	I	II	III	IV	I	II	III													
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%	19,9%	26,4%	23,7%	
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%	35,2%	36,7%	32,1%	
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	18,6	13,1	13,0	
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	29,4	30,3	31,4	
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	71,9	74,4	71,9	

Fuente: CChC



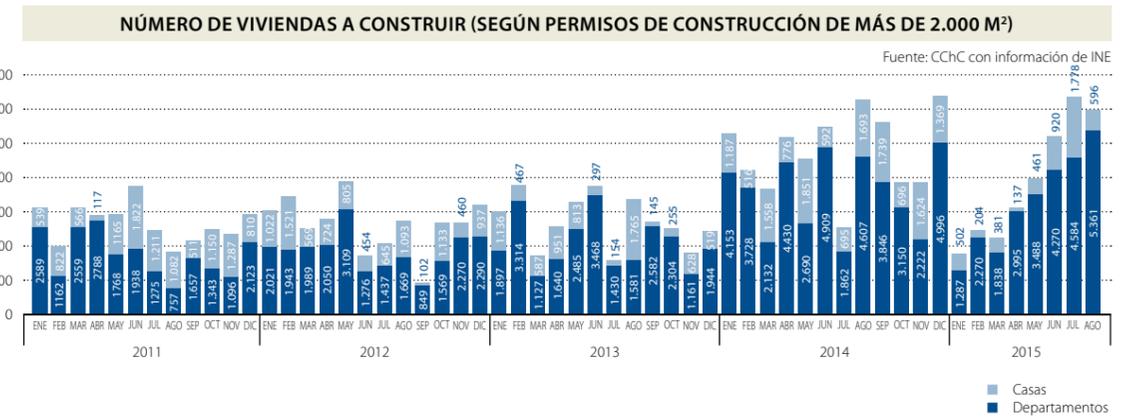
# PERMISOS DE EDIFICACIÓN DE OBRAS NUEVAS

(DE MÁS DE 2.000 M<sup>2</sup>) APROBADOS EN LA REGIÓN METROPOLITANA DURANTE AGOSTO DE 2015

Durante el mes de agosto se aprobó un total de 36 permisos de construcción de viviendas (de más de 2.000 m<sup>2</sup>) en la Región Metropolitana: 7 de casas y 29 de departamentos.

En departamentos, estos 29 permisos aprobados supusieron un total de 5.361 unidades y 477 mil me-

tros cuadrados a construir en once comunas de la Región Metropolitana, entre las cuales destacan Estación Central, Ñuñoa, Las Condes y San Joaquín. En casas, los 7 permisos aprobados correspondieron a un total de 596 unidades y 53 mil metros cuadrados a construir en seis comunas, destacando Lampa y Maipú.



# 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.
- **Superficie en 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).



