

Un análisis de Toctoc revisó cómo está la velocidad de venta en el Gran Santiago

## En Las Condes un departamento se vende en 21 meses ¿cómo les va a las otras comunas?

Cuánto tiempo demora en venderse un departamento nuevo en el Gran Santiago

Comuna	Oferta actual	Ritmo de venta 2023		Ritmo de venta 2024		Precio promedio (UF) actual
		Cantidad de unidades vendidas por mes	Meses para agotar oferta	Cantidad de unidades vendidas por mes	Meses para agotar oferta	
Maipú	913	15	52	52	17	3.590
Las Condes	1.944	79	32	92	21	8.095
Renca	841	22	35	29	29	2.203
La Cisterna	3.082	97	34	88	35	2.530
Nuñoa	8.741	230	43	241	36	4.067
Vitacura	911	35	33	23	39	13.892
Providencia	1.172	33	47	30	40	8.085
San Joaquín	1.859	39	48	45	42	3.053
Estación Central	2.005	45	60	48	42	2.092
Santiago	13.268	288	45	314	42	3.058
Cerrillos	3.389	156	21	77	44	2.601
Macul	2.993	77	49	64	47	3.441
La Florida	8.539	323	40	159	54	3.268
Huechuraba	1.589	30	41	27	60	4.711
Conchalí	1.511	31	54	24	62	2.523
Independencia	2.150	84	29	34	64	2.900
San Miguel	1.350	33	58	10	131	2.695

\*Fuente: Toctoc.

La industria muestra signos de recuperación, pero todavía falta bastante para llegar a los niveles prepandemia.

BANYELIZ MUÑOZ

No han sido meses fáciles para el rubro inmobiliario, pero de a poco el mercado comienza a mostrar brotes verdes, impulsado por los mayores descuentos que se ofrecieron en 2024 en las unidades de entrega inmediata, además de las facilidades de pago e incentivos que promovieron los desarrolladores.

Así lo evidenció un último análisis de la plataforma inmobiliaria Toctoc que demostró que la velocidad de venta en el Gran Santiago aumentó durante el ejercicio anterior, pasando de 1.200 unidades que se vendían al mes en 2023 a las 1.600 unidades que se transan hoy en día.

"Hay una mejora en el número de departamentos nuevos que se venden al mes, lo que hace que los meses para agotar stock también se hayan reducido, pasando de 45 meses a 37 meses. Pero esta mejora todavía no llega a los niveles previos al 2020, donde se vendían 2.550 unidades mensuales y con un ritmo de 18 meses para agotar stock", señala Daniel Serey, gerente de estudios de esta compañía.

El análisis reveló que los mercados más sanos son los de Maipú y Las Condes, con 17 y 21 meses para agotar stock, respectivamente. En Maipú se venden 52 departamentos por mes, mientras que en Las Condes la venta mensual alcanza las 92 unidades.

"En Maipú no hay mucha oferta, pero además es una comuna muy demandada. Entonces, esta poca oferta es la que tiene mucha demanda. Otro punto interesante es que ha habido lanzamientos de proyectos por muy buenos precios y eso incentiva la compra", sostiene.

Mientras que en Las Condes el ritmo de ventas empezó a mejorar desde el año pasado. "Durante el 2020 y hasta el 2023,



Se nota una mejora en el número de departamentos nuevos que se venden por mes.

en Las Condes se vendió súper poquito con los precios que tenía. Como había mucha oferta acumulada, los inmobiliarios comenzaron a bajar mucho sus tickets, sobre todo de las unidades más pequeñas", añade el analista.

En ese sentido, revela que fueron los inversionistas los que dinamizaron este mercado. "Es raro que un inversionista compre un departamento en Las Condes, dado que tienen tickets que están sobre las 6.000 o 7.000 UF, pero como comenzaron a bajar mucho los precios, entre un 15% a un 25%, muchos se aventuraron a comprar, por eso es que se venden 90 unidades por mes".

Francisco Klein, gerente general del Grupo Inmobiliario Viva, cree que muchos de quienes compran lo hacen por una cuestión de precio-calidad. "No es tan caro

como Lo Barnechea o como Vitacura. Hay zonas que son muy caras y otras que no son tan costosas, pero las unidades tienen mejor calidad que otros inmuebles de otras comunas. Por otro lado, su calidad de vida es superior a muchas otras. Tiene un tremendo estándar: cuenta con mucha seguridad y bastante áreas verdes", fundamenta.

"Antes, se construían unidades más grandes en Las Condes, pero hoy se están levantando muchos departamentos para solteros y eso está atrayendo a mucha gente joven a precios razonables. Como son unidades más chicas, el ticket total no es tan alto", aporta.

### Santiago mejora

La comuna de Santiago también mues-

tra una mejoría respecto al año 2023. Si bien la oferta es bastante amplia, totalizando 13.268 unidades disponibles para la venta, hoy se están vendiendo 314 unidades por mes, convirtiéndose en la comuna que mayor cantidad de departamentos vende (en 2023 se vendían cerca de 288 departamentos al mes).

"Las ventas en Santiago crecieron cerca de un 40% en 2024 respecto al 2023. Como es una comuna que tiene mucha oferta y competencia, los precios han bajado mucho y eso también estimuló la compra. Hoy se están vendiendo 300 departamentos al mes con un buen precio (3.058 UF)", afirma Serey.

**Hubo mucha gente que decidió abandonar la comuna. No era tan interesante para los inversionistas.**

"Todo el sector al sur de la Alameda hasta Parque de Almagro se deterioró mucho en velocidad de venta, pero ahora está repuntando, aunque diría que es más por tema de precios".

**¿Qué pasa con San Miguel que está tan lenta la cosa?**

"San Miguel es un caso de estudio. Hay 1.350 unidades en oferta, y solo se venden 10 unidades al mes, con un ritmo de ventas que alcanza los 131 meses. Es bastante. Los precios promedios son bajos en esta comuna, alcanzan las 2.695 UF. Se han hecho descuentos, pero no pasa lo mismo que Santiago que ha logrado reactivar. Se puede explicar quizás porque el precio de los arriendos es caro para lo que la gente está buscando. Y quizás por ese ticket la gente busca propiedades que se sitúan en la zona sur de Nuñoa. Entonces, hay una fuga de arrendatarios y eso ha desincentivado a los inversionistas en San Miguel".