



# La brecha de los strip centers en la capital: Puente Alto tiene 26 veces menos m<sup>2</sup> por habitante que Lo Barnechea

**El mercado de strip centers** en Santiago sumará 14.000 m<sup>2</sup> en 2026, evidenciando una fuerte concentración de la oferta en el sector oriente, en contraste con el rezago de las comunas más densas.

**LEONARDO CÁRDENAS**

—El mercado de strip centers en Santiago registrará el ingreso de cerca de 14.000 mt<sup>2</sup> útiles durante 2026, distribuidos en nueve proyectos.

Según Colliers esta expansión productiva ocurre en un escenario de disparidad en la cobertura comunal, tras cerrar el segundo semestre de 2025 con un inventario acumulado de 256.620 metros mt<sup>2</sup> a nivel metropolitano.

Los indicadores de densidad urbana muestran que la oferta comercial vecinal presenta variaciones en los extremos de la Región Metropolitana.

Según los datos del Censo 2024 y la superficie útil vigente, la capital anota una tasa promedio de 18,96 habitantes por mt<sup>2</sup>.

Matías Buccì, subgerente del Área de Estudios de Colliers, afirma que “con res-

pecto al indicador de hab/m<sup>2</sup>, se observa que Puente Alto y Santiago lideran con 91 y 75 hab/m<sup>2</sup>. Por otro lado, La Barnechea y Huechuraba poseen los menores valores de 3,5 y 3,7 hab/m<sup>2</sup>, lo cual se condice con la participación de mercado en donde lideran con la mayor cantidad de m<sup>2</sup> útiles de strip center”.

Esta concentración impacta la disponibilidad de locales. La vacancia promedio en el Gran Santiago se redujo a 6,5% en la última medición, equivalente a una absorción total de 2.723 mt<sup>2</sup>.

En el sector nororiental, que concentra el 31,0% de la participación de mercado, la superficie disponible llegó a 6.954 mt<sup>2</sup>, lo que representa una tasa de vacancia de 8,7%. Buccì señala que esta cifra “está dada principalmente por su constante producción y al tiempo de llenado que

requiere el strip center para estabilizarse”.

Los 14.000 mt<sup>2</sup> proyectados para 2026, de los cuales tres centros ya iniciaron operaciones, representan un alza en la curva de inversión respecto a los 2.993 mt<sup>2</sup> de producción registrados al cierre del segundo semestre de 2025. Buccì sostiene que “el ingreso proyectado para este 2026 implica un crecimiento cercano al 80% respecto al 2025 en cuanto a número de strip centers”.

Al contrastar con el promedio anual de los últimos tres años, fijado en 10.000 metros cuadrados, el ejecutivo añade que el escenario de este año “implicaría un incremento de un 40% en cuanto a superficie ingresada”.

En la distribución territorial de los nuevos proyectos para 2026, la zona sur capta el 27% de los ingresos previstos. La parti-

cipación de mercado consolidada al cierre del último informe mantiene a la zona nororiental en el primer lugar con un 31,0% del total. Le siguen las zonas norte y surponiente con 19,1% y 18,9%, respectivamente.

En la arista de rentas, los precios promedio de arriendo exhibieron un alza, alcanzando 0,76 UF por mt<sup>2</sup> para el primer piso y 0,58 UF por mt<sup>2</sup> en el segundo piso a nivel general. La zona nororiental registra los precios más elevados de la capital, promediando 0,87 UF por mt<sup>2</sup> en el primer nivel y 0,70 UF por mt<sup>2</sup> en el segundo.

La configuración interna de los proyectos incorporó modificaciones derivadas del comportamiento del consumo y el comercio electrónico.

## MERCADO

Buccì explica que “el mercado de strip centers ha pasado de ser un retail centrado en productos a uno de servicios, en donde dejaron de depender de tiendas de productos físicos”. Actualmente, se incorporan rubros como salud, veterinarias y centros de entrenamiento.

El ejecutivo argumenta que “estos se ofrecen servicios que además son usos que generan visitas más frecuentes en vez de ocasionales” y añade que “si bien el crecimiento del e-commerce ha afectado el rubro, este se ha ido transformando para no verse afectado directamente”.

El factor para la instalación de estos operadores es el reconocimiento de la firma, ya que para ser considerados anclas, estos recintos “se caracterizan por ofrecer una experiencia más que un producto, siendo clave que sean de marcas conocidas”.

## VISIÓN

Mauricio Ortiz, director ejecutivo de MO Global Advisors, firma especializada en proyectos y administración de centros comerciales explicó que “el desarrollo de los strips centers en Santiago y el país tienen una fuerte correlación con el nivel socioeconómico y la densidad de población de cada sector”.

“Las comunas con mayor penetración de strip center son las que están en el eje oriente de la capital donde podríamos mencionar a Las Condes, Vitacura, La Reina y Providencia. En términos generales, la mitad del stock histórico se concentra en el sector oriente y, específicamente, se ha visto un mayor dinamismo en el eje Vitacura y Lo Barnechea”, añadió.

“En contraposición, las comunas de menor desarrollo de este formato son Santiago (particularmente en Santiago Centro y el casco histórico) y Estación Central. En este segundo caso, la menor presencia de strip center se debe al alto comercio callejero y la presencia de galerías y malls tradicionales. Otra zona donde hay menos desarrollo es la zona de Lo Espejo, El Bosque y Cerro Navia, básicamente porque la renta disponible es menor y hay una mayor informalidad comercial”, concluyó. ●