

Reconversión en centros de salud, notarías y tiendas de conveniencia: el mapa de las exsucursales de la banca

La automatización de procesos, que genera menos costos para las entidades financieras, y el cambio de hábitos de los consumidores explican el cambio de la industria.

POR S. FUENTES Y S. PUMPIN

Desde hace más de una década la tradicional visita que hacía el cliente bancario a una sucursal para consultarle a su ejecutivo diversas materias financieras se fueron extinguiendo paulatinamente.

Y si bien aún existen servicios tradicionales como el uso de la caja o trámites que exigen presencialidad -por ejemplo, al solicitar un crédito hipotecario-, lo cierto es que el número de sucursales bancarias ha ido decreciendo de la mano de una mayor transformación digital, tanto de la banca como de sus clientes.

Además, para los bancos la automatización de sus procesos supone un costo mucho menor que mantener las tradicionales sucursales.

De acuerdo con cifras de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), en enero de 2023 había 1.600 sucursales bancarias operando. La cifra cambió un año después: a febrero de 2025 se redujeron a 1.459, lo que equivale a una caída de 9%.

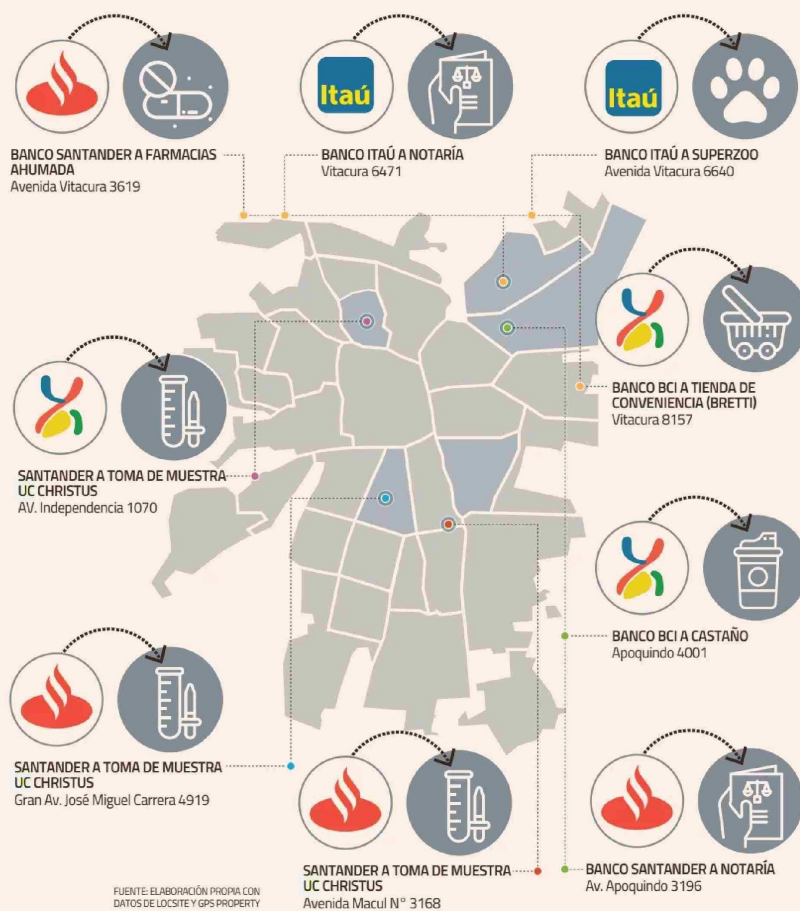
En la Región Metropolitana, desde enero de 2023 a la fecha han cerrado 100 sucursales, con Banco Santander liderando con 28 oficinas, Banco de Chile 23 e Itaú 18, según datos de Colliers.

“Se vende”

Por años, los bancos de la plaza fueron adquiriendo activos físicos destinados a atender a sus clientes en ubicaciones estratégicas. Pero el actual escenario, los obligó a enajenar o devolver en el caso de arriendo las oficinas a sus dueños originales.

En algunos casos, las exsucursales mantienen el cartel de “venta y/o arriendo” a la espera de un buen postor, pero en otros los bancos aprovecharon el boom de incipientes negocios para desprenderse de estas oficinas, que, por su ubicación y metros cuadrados son apetecidas

9 ejemplos de reconversión de sucursales bancarias en la Región Metropolitana



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LOC SITE Y GPS PROPERTY

por otras industrias.

“La principal causa del cierre de sucursales bancarias es la digitalización de los servicios financieros y la reducción de la demanda por atención presencial”, aseguró a DF el *senior manager* de Tecnología de PwC Chile, Pedro Capó.

Esta es “una tendencia que fue en aumento tras la pandemia y que llegó para quedarse”, agregó.

La automatización de procesos y el cambio de hábitos de los consumidores, intensificados por la crisis sanitaria, acentuaron la necesidad de recortar gastos de infraestructura, especialmente en la banca tradicio-

nal, dijo Capó.

Reconversión en marcha

El ajuste en la infraestructura bancaria abrió oportunidades en otros sectores. “Hemos observado varios casos en los que estos espacios han sido transformados en establecimientos relacionados al rubro salud, tiendas de conveniencia o tiendas especializadas en mascotas, e inclusive notarías”, sostuvo a DF el gerente comercial de GPS Property, Eduardo Escala.

Las características de estos inmuebles, emplazados en zonas de equipamiento comercial, con superficies

entre 350 y 450 metros cuadrados y, en algunos casos, con estructuras de hasta dos pisos, los hacen atractivos para su reconversión.

El socio de firma de intermediación de activos inmobiliarios, Locsite, José Ignacio Garcés, explicó que, debido a su tamaño, “los inversionistas muchas veces compran y dividen la propiedad, para obtener dos locales. Por ejemplo, una tienda de conveniencia en el primer piso y una clínica dental en el segundo”.

Entre fines de 2024 y lo que va de 2025, Locsite lideró la reconversión de tres sucursales bancarias -dos de Santander y una de Bci- que fueron transformadas en centros de toma de muestra de UC Christus, ubicados en Macul, Independencia y San Miguel (ver infografía).

El valor por metro cuadrado en estos proyectos ronda las UF 30 (alrededor de \$1.172.000), según aseguró Garcés. Escala atribuye este fenómeno a transformaciones culturales y demográficas. “El sector salud ha crecido debido a una mayor demanda de servicios médicos y odontológicos, impulsada por una clase media que prioriza el acceso a clínicas privadas”, señaló.

En paralelo, indicó que el auge de tiendas para mascotas “refleja un cambio cultural donde los animales son considerados parte de la familia”, mientras que, en el caso de las notarías, su reubicación responde a una migración desde el centro hacia el sector oriente de Santiago.

¿Y los adultos mayores?

Pese a la tendencia de cierre de sucursales, algunos bancos han comenzado a explorar un modelo mixto, con nuevas aperturas en zonas residenciales.

“Hemos visto que están intentando crear sucursales de barrio en sectores principalmente residenciales, apuntando a vecinos del sector que prefieren desplazarse menos en auto y en transporte público”, afirmó el subgerente del área de inteligencia de negocios de Colliers, José Ignacio Arteaga.

“El grupo que con más frecuencia prefiere asistir presencialmente a las sucursales son las personas de 60 años o más, ya que dicho rango es menos tecnológico o con menor acceso a dispositivos móviles”, explicó Capó, de PwC.

“En general los inversionistas muchas veces compran y dividen la propiedad, para poder obtener dos locales”, aseguró Garcés de Locsite.