

Título: Tabla con el precio del metro cuadrado para saber si ese ofertón inmobiliario vale la pena

Detalle del valor para casas y departamentos en el Gran Santiago, separado por número de dormitorios

Tabla con el precio del metro cuadrado para saber si ese ofertón inmobiliario vale la pena

Especialistas explican que hay que comparar unidades de tipología similar porque el costo es más alto en propiedades pequeñas.

FRANCISCA ORELLANA

Rebajas de hasta el 20% del valor de la propiedad, una gift card con algunos millones para amoblar el nuevo hogar, la posibilidad de pagar el pie en 70 cuotas. La avalancha de promociones para comprar una casa o un departamento en el evento Black Inmobiliario -que dura hasta el miércoles- puede confundir a un comprador tentado. Para ellos y para quienes quieren embarcarse en un negocio, especialistas cuentan que existen fórmulas para determinar si el precio es realmente un descuento y que vale la pena.

La opción rápida es buscar proyectos similares en venta en el sector elegido para hacer una primera comparación de los valores.

“Existen muchas plataformas de búsqueda de propiedades que permiten conocer las ofertas de venta de departamentos, casas y locales comerciales. Hay que revisar la información del entorno cercano al inmueble que te interesa adquirir para conocer qué se ofrece, a qué precio, qué características tienen esas propiedades y cuál es su superficie. Hay que analizar entre cinco y diez opciones para hacer una buena comparación”, explica Reinaldo Gleisner, vicepresidente de la empresa Colliers.

Una excelente referencia es comparar el precio final con el valor promedio del metro cuadrado por comuna. El comprador debe dividir el precio publicado en UF por la cantidad de metros cuadrados que tiene la propiedad. Ese dato luego se contrasta con el valor del metro cuadrado en UF de cada producto en la comuna respectiva. La tabla que acompaña esta nota tiene los valores actualizados de casas y departamentos según el número de dormitorios y su ubicación.

“Sirve tanto para detectar unidades sobrevaloradas como las que están realmente en oferta. El valor del metro cuadrado de una comuna o sector es una referencia útil para saber si el precio de una propiedad está dentro de lo razonable”, detalla Sergio Barros, director ejecutivo de la compañía Enlace Inmobiliario.

Los analistas inmobiliarios indican que solo si el precio está por debajo del valor promedio del metro cuadrado es una oportunidad atractiva.

“El precio debería estar por debajo del valor del mercado, en general ya se considera bueno cuando está entre 5% y 10% menos. Y ya con 20% menos podríamos decir que es una oferta excelente”, detalla María José Hodgson, subgerente de Bet4Home.

Coincide Barros: “Si el precio está 10%

Precio del metro cuadrado por comunas (valores en UF)				
Comuna	Departamentos			
	Un dormitorio y un baño	Dos dormitorios y un baño	Dos dormitorios y dos baños	Tres dormitorios y dos baños
Cerrillos	74	55	51	43
Conchalí	68	59	63	-
Estación Central	66	53	50	-
Huechuraba	94	-	78	60
Independencia	74	62	59	65
La Cisterna	70	60	56	50
La Florida	85	73	64	57
La Pintana	-	47	48	47
Las Condes	121	-	108	-
Lo Barnechea	-	-	92	84
Macul	77	70	67	63
Maipú	72	49	58	56
Nuñoa	92	82	79	79
Padre Hurtado	55	36	41	41
Peñalolén	64	45	57	53
Providencia	113	-	99	91
Puente Alto	-	48	52	48
Quilicura	60	47	45	47
Quinta Normal	85	65	61	-
Renca	63	41	50	46
San Bernardo	65	40	51	47
San Joaquín	72	62	65	53
San Miguel	67	44	60	55
Santiago	90	73	72	57
Vitacura	121	-	117	111

Comuna	Casas		
	Tres dormitorios y un baño	Tres dormitorios y dos baños	Tres dormitorios y tres baños
Buín	61	43	51
Colina	37	46	68
Lampa	45	51	56
Melipilla	-	41	-
Padre Hurtado	40	46	53
Peñaflor	-	45	49
Peñalolén	-	-	82
Puente Alto	-	55	57
Quilicura	27	36	57
San Bernardo	45	57	57

Fuente: Infolnmobiliario Toctoc, a mayo de 2025 según promedio de ventas últimos seis meses.

por debajo del promedio del sector, es una buena oferta que vale la pena analizar. Si llega al 15% o más, mejor. Es importante revisar si el precio incorpora adicionales como estacionamiento, bodega o equipamiento en cocina porque a veces se debe invertir varios millones más en este tipo de extras”.

Daniel Serey, gerente de Estudios de Toctoc, añade que hay que tener la precaución al elegir las viviendas a comparar.

“El precio por metro cuadrado solo sirve como referencia si se compara con unidades de tipología similar, ya que tiende a ser más alto en propiedades más pequeñas. Por ejemplo, en un edificio de Las Condes, un

departamento de un dormitorio y un baño puede superar las 115 UF, mientras que uno de tres dormitorios y tres baños bordea las 90 UF”, señala.

Se puede regatear

Aunque la costumbre de pedir una rebaja en el precio de una vivienda se da más en propiedades usadas, lo cierto es que también se puede intentar para una propiedad nueva.

“Cuando el comprador está dispuesto a entregar una parte importante al contado o cuando se trata de vender unidades de entrega inmediata de difícil movilidad, las

inmobiliarias están dispuestas a conversar condiciones y entregar beneficios extra para cerrar la venta”, detalla Hodgson.

Serey dice que mientras más alto el pie, mayor poder de negociación.

“Cuando se requiere financiamiento adicional o facilidades de pago, es más difícil acceder a descuentos significativos”, explica.

Gleisner señala que nunca hay que bajar los brazos, hay que hacer siempre el esfuerzo de bajar el precio.

“Mientras mayor sea la presión que tiene el vendedor por vender, más fácil será obtener algún beneficio adicional”, sentencia.

