



ACTIVIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL GRAN SANTIAGO

JUNIO 2015 | NÚMERO 14



**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

04	Fundamentos del sector
06	Resultados de junio 2015
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 junio 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
24	Resultados del segundo trimestre de 2015
37	Permisos de edificación de obras nuevas (de más de 2.000 m²) aprobados en la Región Metropolitana durante mayo de 2015
38	Anexo: Definiciones de precio y superficie

CONTENIDO

FUNDAMENTOS DEL SECTOR

Durante la primera mitad del año los principales fundamentos del sector exhibieron una evolución negativa, en línea con lo observado durante todo el año anterior. 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. Las colocaciones de vivienda exhiben una expansión anual de 15% en monto y de 5% en número de operaciones, mientras que los indicadores de riesgo del segmento hipotecario mostraron cierto deterioro en mayo.

La nota negativa sigue siendo el acceso al crédito hipotecario, que continúa sufriendo cierto grado de restricción al segundo 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 aumentó progresivamente desde que comenzó el año, alcanzando a 6,8% en su última medición. La creación de empleo ha sido muy lenta, incluso negativa en algunos meses, y ha

estado 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 decimotercer mes consecutivo en junio, con un pronunciado ajuste a la baja en todos los sub-indicadores que componen el índice, lo cual está asociado, en parte, a la incertidumbre derivada de

las reformas políticas propuestas por el nuevo gobierno.

Por el lado de la oferta, la confianza empresarial cumplió quince meses consecutivos en zona negativa, a pesar de la significativa mejora observada durante el segundo trimestre. El sector construcción es el que presenta un nivel de confianza más pesimista, situación que se repite por vigesimoquinto 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, en la primera mitad del año los fundamentos del sector mantuvieron la tendencia negativa observada durante el año previo, 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.

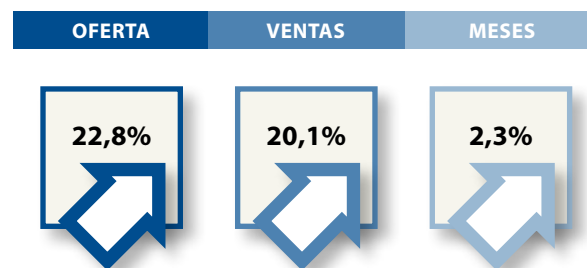


RESULTADOS DE JUNIO 2015

Durante el mes de junio la comercialización de viviendas nuevas en el Gran Santiago registró un aumento anual de 20,1%. Además, en el margen la serie desestacionalizada exhibió un avance de 7,8% frente al mes previo. De esta manera, durante el segundo trimestre del año la venta de viviendas se incrementó 18,8% en comparación con el mismo periodo de 2014.

La oferta de viviendas registró su octavo incremento consecutivo, de 22,8% en términos anuales y de 7,6% en comparación con el mes previo. De esta manera, en junio la oferta de viviendas en el Gran Santiago se ubicó en 49.189 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 aumento de 2,3% en doce meses, mientras que disminuyó 0,2% en comparación con el mes previo. De esta manera, los meses necesarios para agotar la oferta se situaron en 12,1.



JUNIO 2015			
Período	Oferta	Ventas	Meses*
Junio 2014	40.053	3.381	11,8
Junio 2015	49.189	4.059	12,1
Mercado	Oferta	Ventas	Meses*
Departamentos	40.957	3.197	12,8
Casas	8.232	862	9,5
Total	49.189	4.059	12,1

*Meses necesarios para agotar la oferta actual Fuente CChC

UNIDADES VENDIDAS

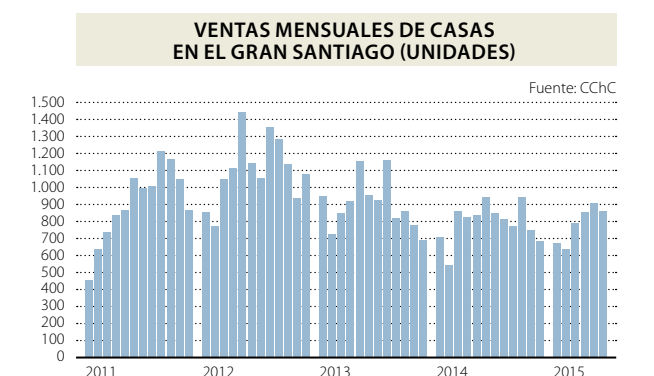
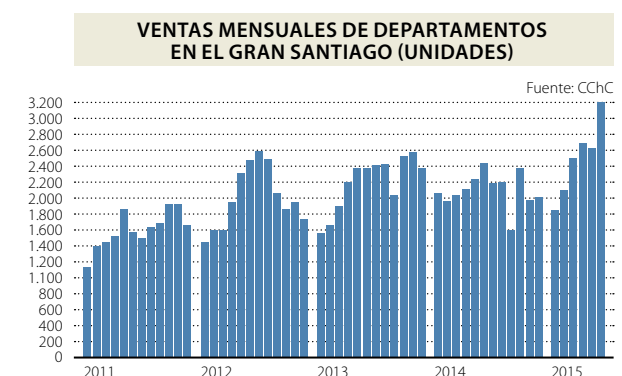
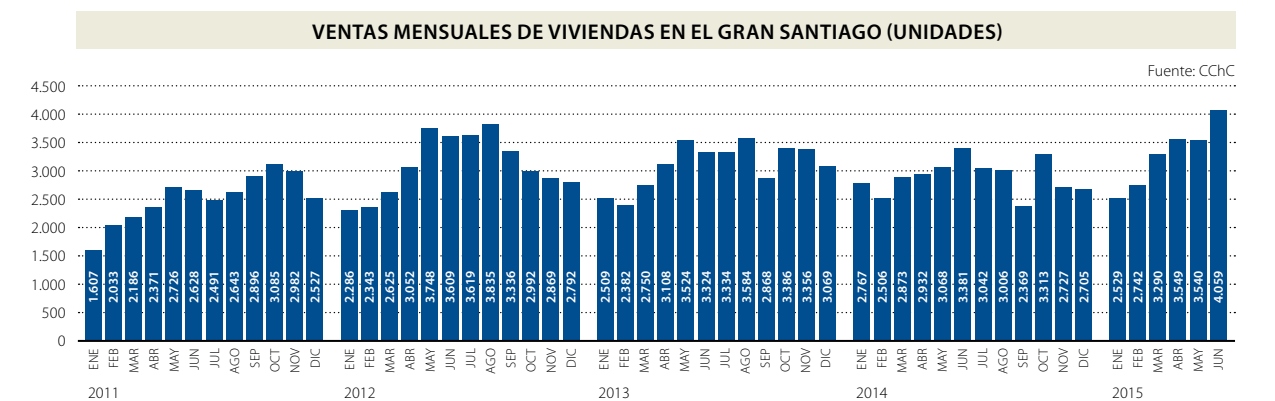
Los resultados de junio fueron excepcionalmente positivos para el sector en términos de comercialización, lo cual es reflejo de la decisión de adelantar la compra de vivienda para evitar el pago de IVA. El ritmo de ventas se aceleró con respecto a meses previos, de manera que entre abril y junio se alcanzó un promedio record de 3.716 unidades comercializadas mensualmente.

De esta manera, en el segundo trimestre del año las ventas alcanzaron a 11.148 unidades, lo cual re-

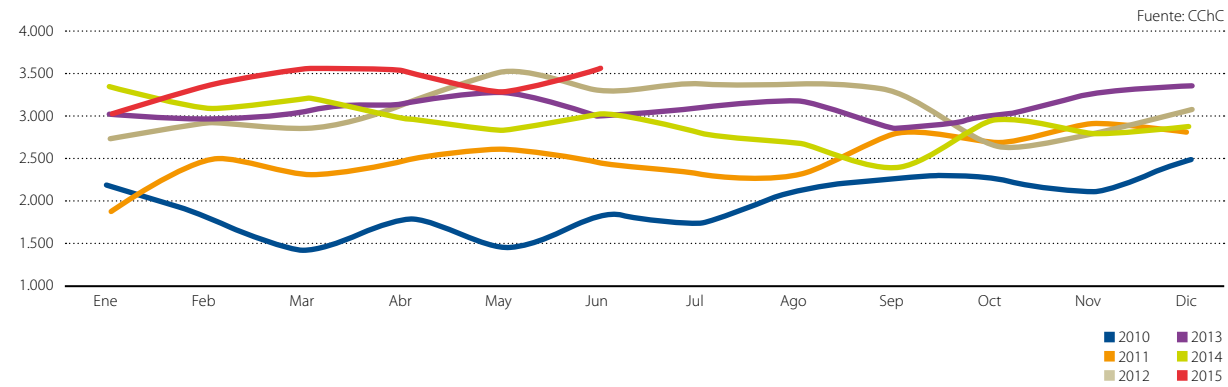
presenta un incremento de 18,8% con respecto al mismo trimestre de 2014. Por su parte, durante el primer semestre la cifra de ventas alcanzó a 19.709 unidades, 12,4% más que en 2014.

La comercialización de departamentos registró un aumento anual de 31,2%, alcanzando a 3.197 unidades vendidas. Además mejoró con respecto al mes previo, al venderse 11,5% unidades más que en mayo.

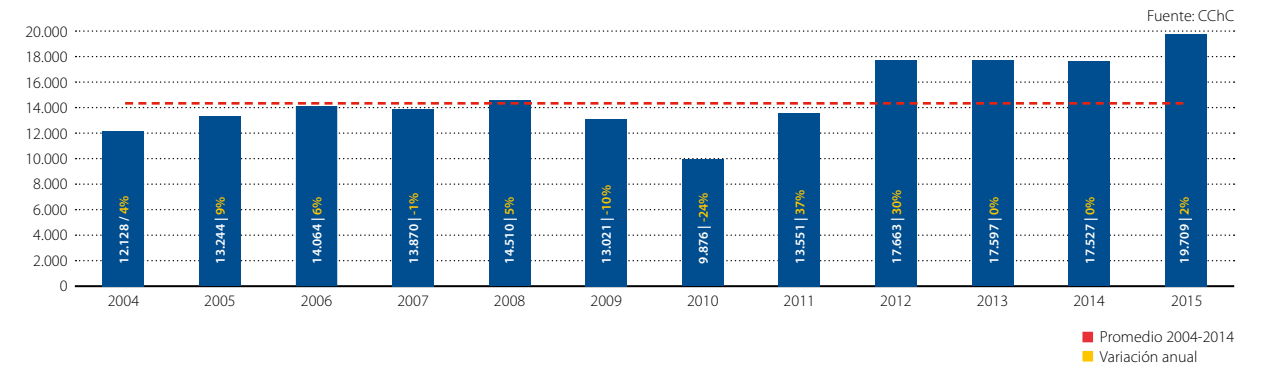
En el mercado de casas las ventas mostraron un retroceso anual de 8,8% y una caída intermensual de 3,8%.



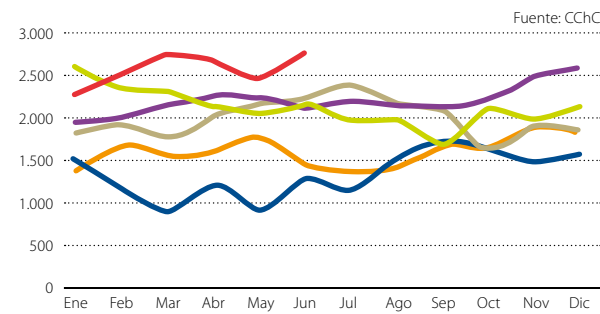
VENTAS MENSUALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



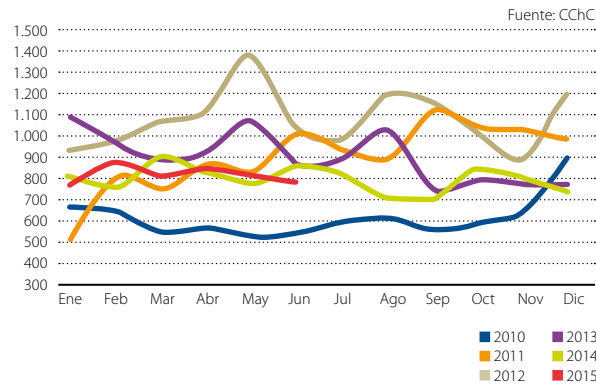
VENTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - ACUMULADO A JUNIO)



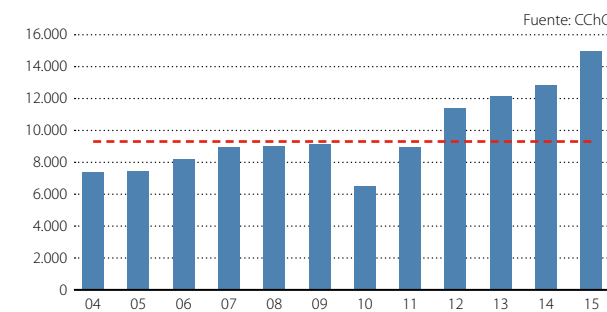
VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



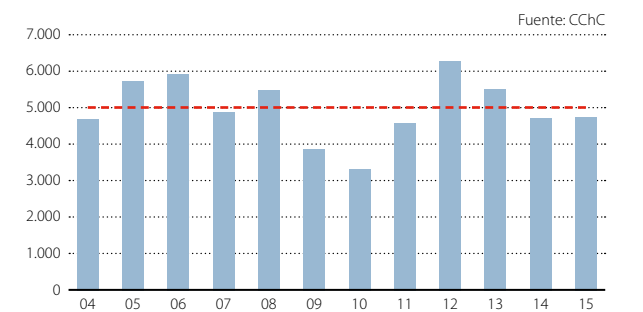
VENTAS MENSUALES DE CASAS EN EL GRAN SANTIAGO (UNIDADES - SERIE DESESTACIONALIZADA)



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



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



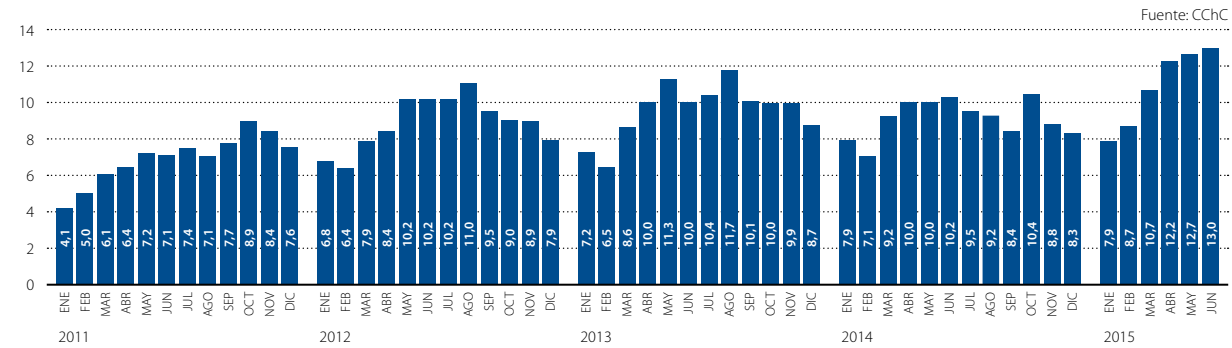
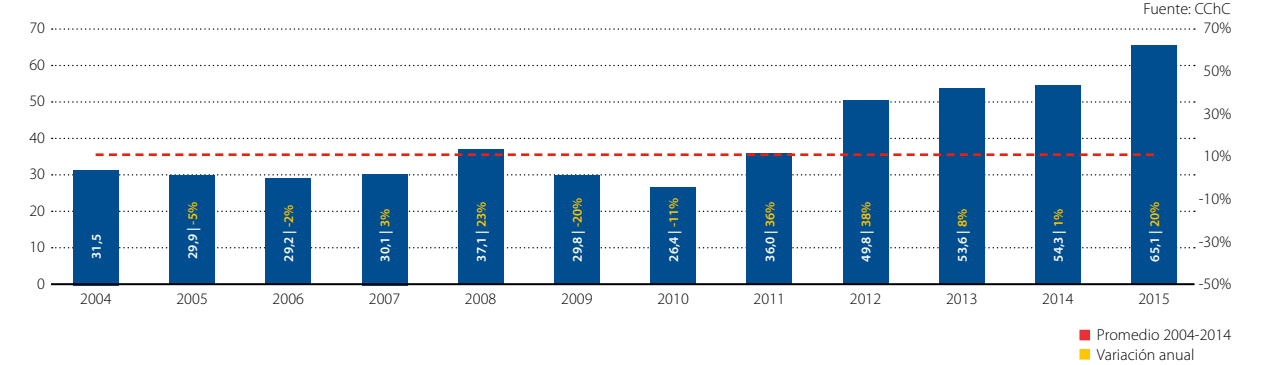
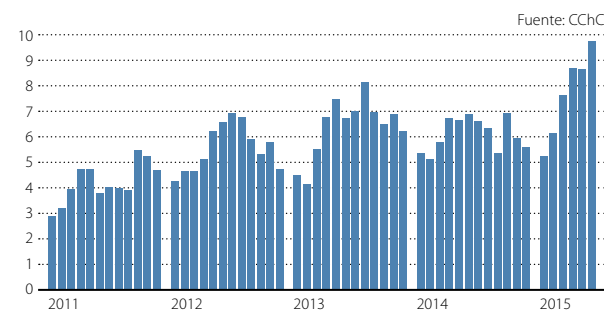
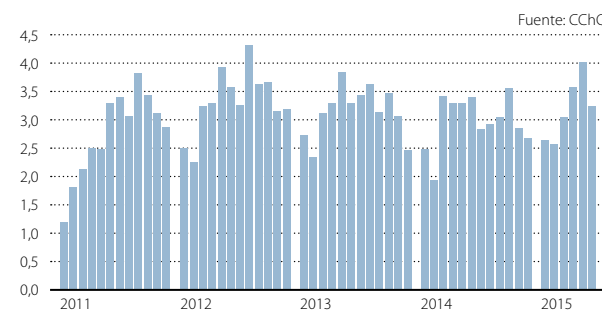
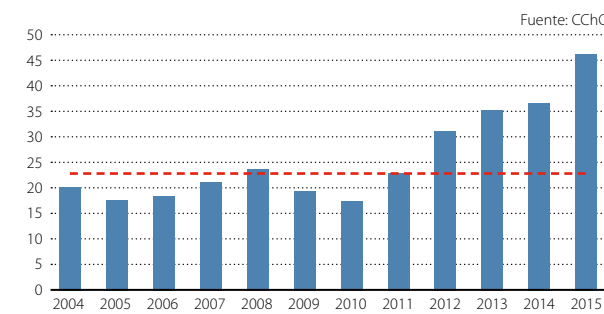
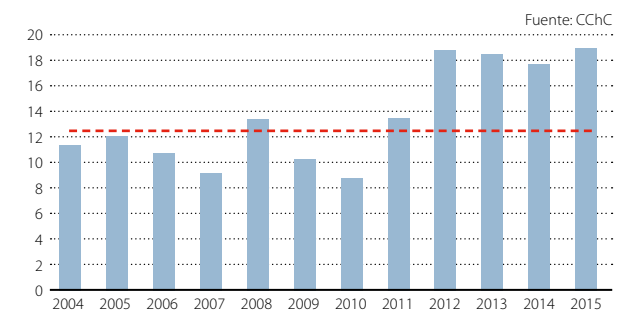
La serie de ventas mensuales desestacionalizada muestra una notable mejoría en junio, de manera que se registró un ritmo de ventas superior al de años previos durante el segundo trimestre. Por tipo de vivienda los resultados fueron dispares. En departamentos la comercialización exhibió una significativa mejora en el margen, superando los registros de los cuatro años anteriores. Por su parte, en

el mercado de casas el ritmo de ventas fue similar a 2014, exhibiendo un significativo rezago en comparación con 2012 y 2013.

De acuerdo a nuestras estimaciones, la comercialización de viviendas en lo que resta del año promediará 2.900 unidades mensuales, con lo cual se alcanzaría una cifra anual de aproximadamente 36.000 unidades vendidas.

En términos acumulados, la venta de viviendas entre enero y junio fue 12,4% superior a su símil de 2014, mientras que se sitúan 38% por sobre el promedio histórico desde 2004. Con esto, las cifras observadas en el primer semestre suponen un nuevo registro récord en la serie histórica de venta de viviendas.

Por tipo de vivienda, la venta de departamentos acumulada a junio fue 17% mayor que en 2014 y 61% superior al promedio desde 2004 a la fecha. Por su parte, la comercialización de casas presentó ventas acumuladas superiores en 0,2% a las de 2014 y 5% 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 JUNIO)

VENTAS MENSUALES DE DEPARTAMENTOS (MILLONES DE UF)

VENTAS MENSUALES DE CASAS (MILLONES DE UF)

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

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


El valor de las ventas registró un aumento anual de 26,6%, en línea con el mayor número de unidades vendidas (20,1%). Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos presentó un incremento de 42% en doce meses (superior al aumento en unidades de 31,2%). Por su parte, el mercado de casas exhibió un retroceso de 4,7% en el valor de ventas, en línea con la menor comercialización de unidades.

VENTAS EN MILLONES DE UF			
Periodo	Deptos.	Casas	Total
Junio 2014	6,86	3,39	10,25
Junio 2015	9,74	3,23	12,97
Variación anual	42,0%	-4,7%	26,6%

Fuente CChC

El valor de las ventas alcanzó a casi 13 millones de UF en junio, cifra superior a la registrada en los últimos cuatro años. De esta manera, durante el segundo trimestre se alcanzaron casi 38 millones de UF, lo cual supone un aumento de 25,5% con respecto a 2014.

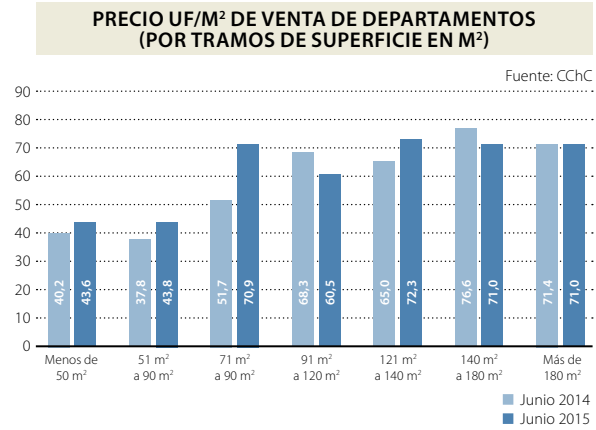
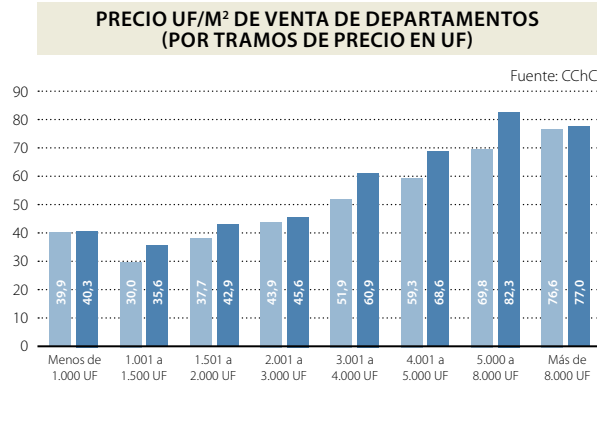
El valor acumulado en la venta de viviendas entre enero y junio fue 19,8% mayor que su símil de 2014 y 76% superior al promedio de los últimos diez años. El avance es más significativo en el mercado de departamentos (26,2% anual y 93% con respecto al promedio) en comparación con casas (6,6% anual y 45% en relación al promedio).

De esta manera, la comercialización de viviendas medida en valor (millones de UF) muestra que durante el primer semestre se alcanzó la mejor cifra de los últimos once años.

La mediana del precio de venta de los departamentos alcanzó a 45,5 UF por metro cuadrado en junio, lo cual es 11,8% superior al nivel observado un año atrás. Por su parte, el precio de las casas se ubicó en 33 UF/m², 6,4% más que un año atrás.

PRECIOS UF/M ² DE VENTA		
Periodo	Deptos.	Casas
Junio 2014	40,7	31,0
Junio 2015	45,5	33,0
Variación anual	11,8%	6,4%

Fuente CChC

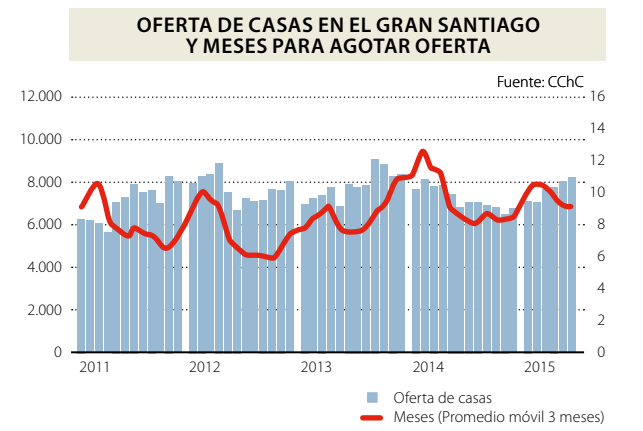
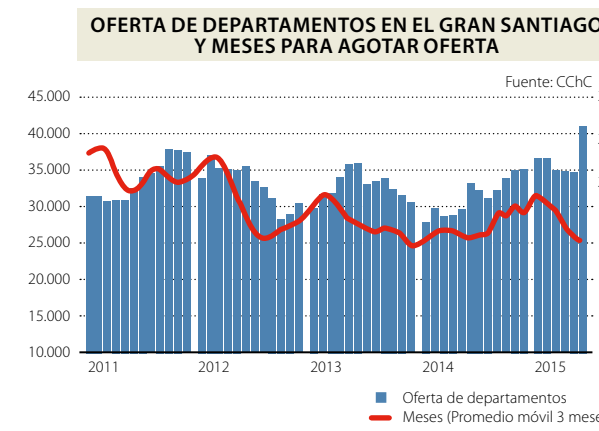
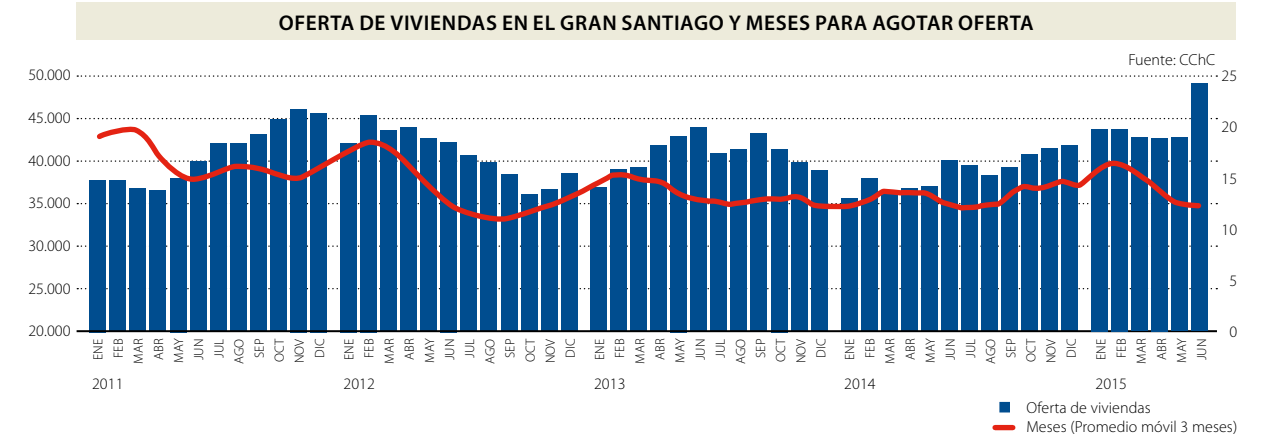
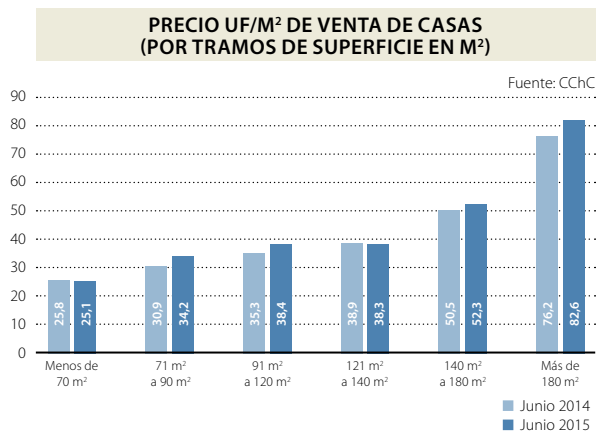
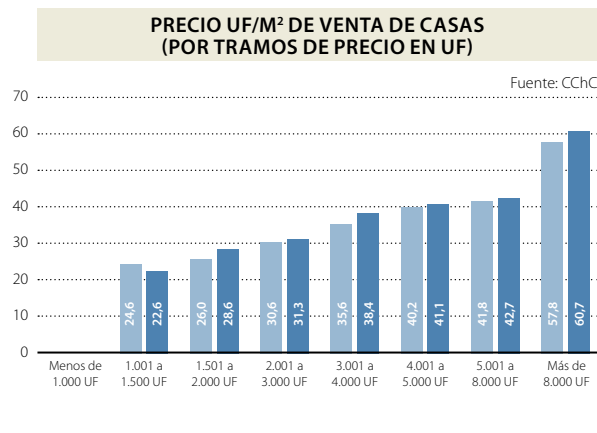


Con respecto al precio de venta de los departamentos, todos los tramos de precio exhibieron aumentos anuales, destacando "1.000 a 1.500 UF" (19%), "5.000 a 8.000 UF" (18%) y "3.000 a 4.000 UF" (17%). El resto de tramos registró alzas anuales de entre 1% y 14%.

Según superficie, las alzas de precio se concentraron en segmentos de menor tamaño. Destacaron los tramos "70 a 90 m²" (37%) y "50 a 70 m²" (16%). Únicamente los tramos "90 a 120 m²" y "140 a 180 m²" 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" (10%) y "3.000 a 4.000 UF" (8%). El único tramo de precio con variación negativa fue "1.000 a 1.500 UF", que registró una caída de 7,9%.

Según tramos de superficie, las alzas de precio más significativas se dieron en los segmentos intermedios, destacando los tramos "70 a 90 m²" (1%) y "90 a 120 m²" (8,9%). El tramo de superficie "Más de 180 m²" exhibió un incremento en su precio de venta de 8,5%.



OFERTA Y MESES PARA AGOTAR OFERTA

En junio la oferta de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento de 22,8% en términos anuales. Esto estuvo motivado por la mayor cantidad de unidades disponibles para venta de departamentos (23,4%) así como de casas (19,7%). En comparación con el mes anterior, la oferta de viviendas desestacionalizada registró un incremento de 7,6%: 9% en departamentos y 1,4% en casas.

La velocidad de venta en el Gran Santiago se ubicó en 12,1 meses para agotar la oferta en junio. En el

mercado de departamentos esta cifra se situó en 12,8 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 9,5 meses.

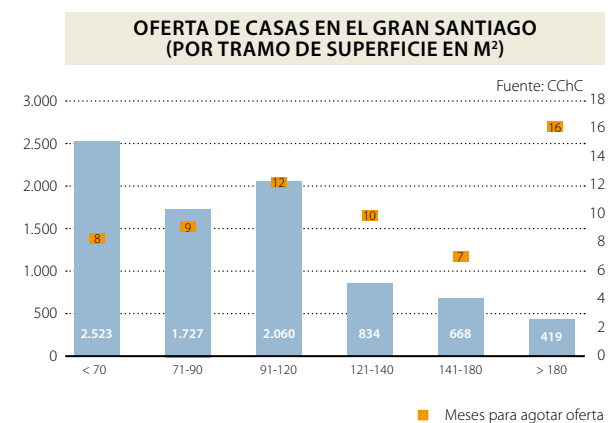
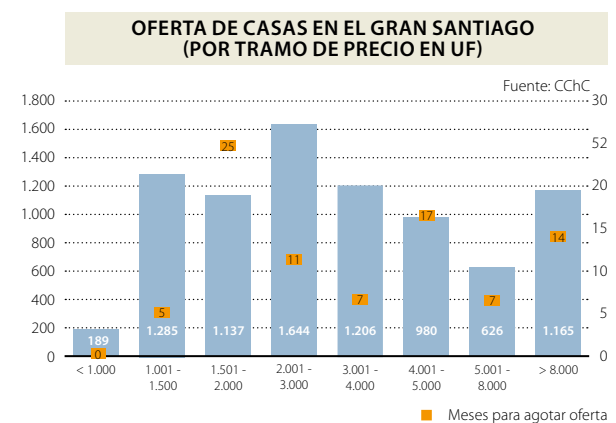
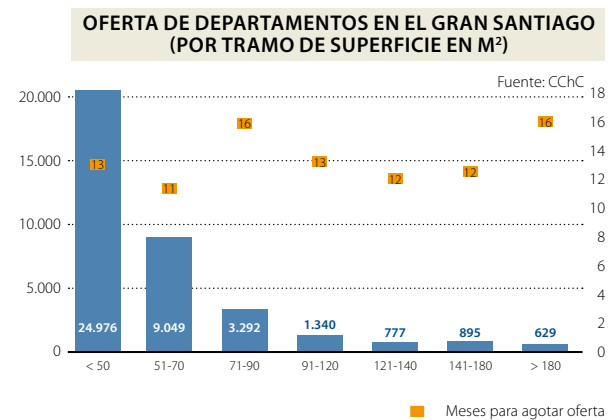
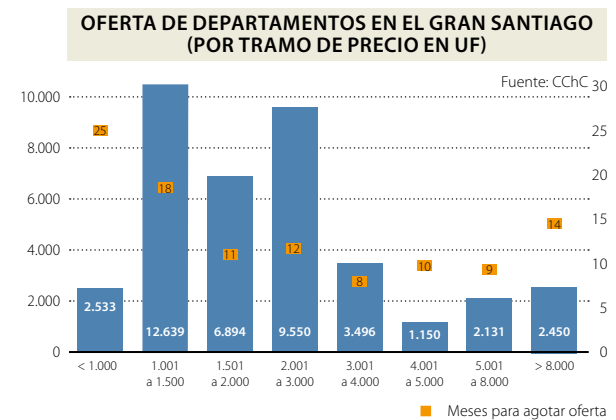
Con respecto a doce meses atrás, los meses para agotar la oferta aumentaron 2,3%. En el caso de los departamentos, el indicador registró un descenso de 5,3%, mientras que para las casas el incremento fue de 31,3%. Con respecto al mes anterior, la serie desestacionalizada de la velocidad de venta anotó un descenso de 0,2%.

Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que 71% se concentra en el rango 1.000-3.000 UF. Destaca una mayor participación de los tramos "3.000 a 4.000 UF" y "4.000 a 5.000 UF", que ganaron cuatro puntos en conjunto. Por tramos de superficie, se observa que 61% corresponde a superficies inferiores a 50 m², similar a 2014.

En el mercado de casas se observa que el 49,4% de la oferta está concentrada en el rango 1.000-3.000 UF, cinco puntos menos que en 2014. Destaca mayor participación de tramos inferiores, que ganaron en conjunto cuatro puntos de participación en el

último año. Por tramos de superficie, se observa que 51,6% de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m², esto es once puntos más que hace un año. Los segmentos de mayor tamaño disminuyeron su participación en el último año, perdiendo cinco puntos porcentuales.

Respecto a la distribución de la oferta por comunas, en el mercado de departamentos la mayor concentración se encuentra en Santiago Centro (27,4%), seguido por Estación Central (14,4%), y las macrozonas de Quinta Normal (8,7%) y La Florida (7,3%). Los avances más significativos en doce meses se observaron



MERCADO DE DEPARTAMENTOS						
Comuna	Junio 2015		Junio 2014		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Ñuñoa / La Reina	2.684	8	2.062	10	4.134	28
Providencia	799	9	1.289	14	991	19
Las Condes	2.702	12	2.221	15	2.053	16
Lo Barnechea	701	15	249	8	401	17
Vitacura	1.100	14	911	24	728	22
Macul	2.212	10	721	7	1.658	46
Santiago Centro	11.221	15	9.434	21	10.915	20
San Miguel	2.745	10	3.407	17	2.090	23
La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	1.318	10	788	4	1.234	26
Independencia	2.360	12	2.378	15	1.814	27
Huechuraba / Quilicura / Lampa / Colina	416	10	287	7	403	14
Recoleta	239	15	405	12	841	27
La Florida / San Joaquín / Peñalolén	3.004	30	1.842	12	2.309	24
Estación Central	5.893	12	4.202	12	2.229	37
Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	3.566	20	2.983	15	1.846	24

Fuente: CChC

en Macul, Estación Central y La Florida, que ganaron tres y dos puntos de participación respectivamente. Por su parte, las contracciones más importantes se registraron en San Miguel y Providencia.

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

centra principalmente en San Bernardo (36%), Lampa (15,1%) y Colina (14,2%). Respecto a los avances en doce meses, destacan las macrozonas de San Bernardo y Lampa, que ganaron 16 y 4 puntos respectivamente. Por el contrario, Maipú y Puente Alto redujeron su participación.

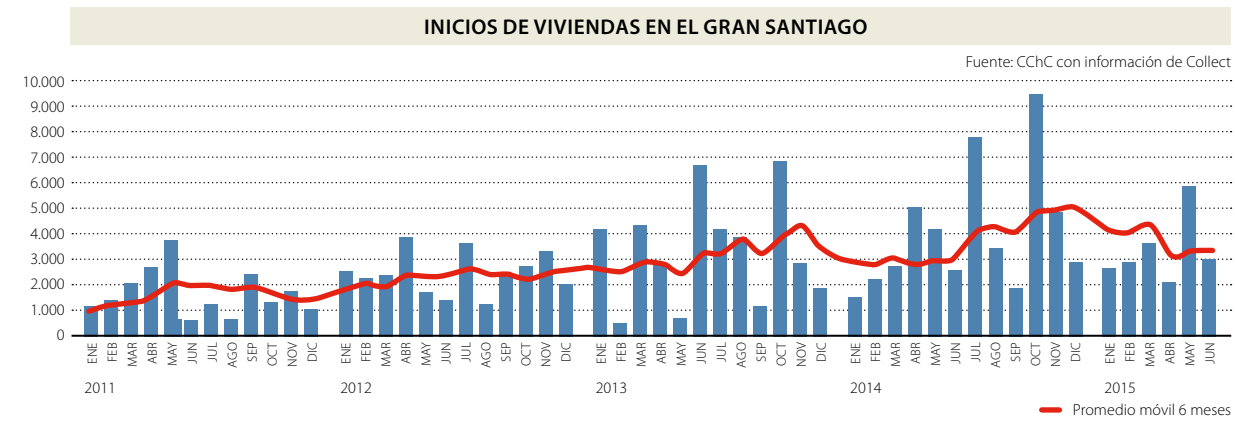
MERCADO DE CASAS						
Comuna	Junio 2015		Junio 2014		Promedio histórico	
	Oferta	Meses	Oferta	Meses	Oferta	Meses
Peñalolén / La Florida	341	8	326	7	581	9
Puente Alto	776	7	1.025	9	1.071	8
Padre Hurtado / Peñaflo / Talagante	217	4	272	8	350	9
Maipú / Pudahuel / Cerrillos	1.019	12	1.289	10	1.255	10
Lampa / Quilicura / Renca	1.243	5	750	3	1.416	10
Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	424	21	424	20	317	13
Huechuraba	85	9	269	18	474	15
Colina	1.166	11	1.137	10	799	12
San Bernardo / Buin	2.960	16	1.382	8	1.210	25

Fuente: CChC

Inicio de obras

En junio el inicio de viviendas en el Gran Santiago registró un incremento anual de 17,3%, mientras que el promedio móvil en seis meses aumentó 9,9% en el mismo intervalo. Según tipo de vivienda

predominaron departamentos (88%) frente a casas (12%). En departamentos destacaron las comunas de Santiago, Macul, Providencia, Pudahuel y San Miguel. En casas, los inicios de obras se concentraron en Colina, Maipú y Puente Alto.



Distribución de proyectos que no han iniciado construcción desde junio 2012

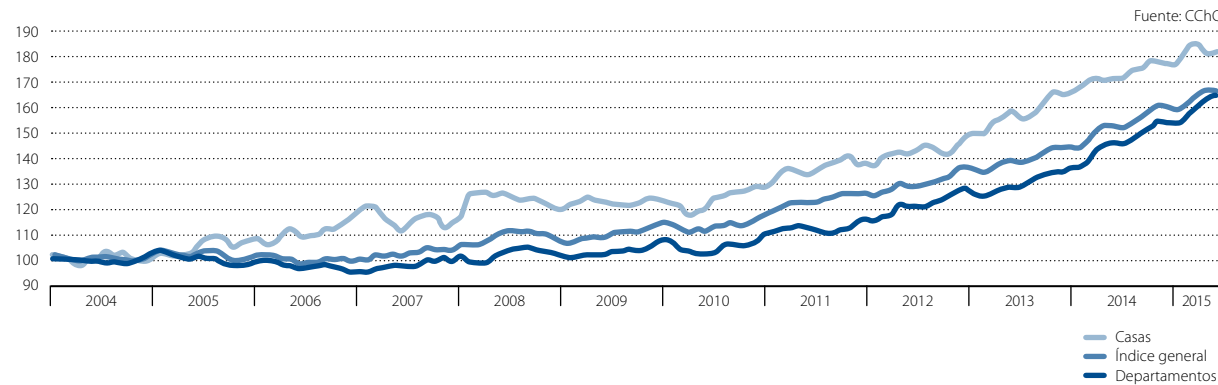


- 1 - Zona Santiago Centro
- 2 - Zona Nor Poniente
- 3 - Zona Nor Oriente
- 4 - Zona Sur

Proyectos	Cerrillos	Colina	Estación Central	Huechuraba	Independencia	La Cisterna	La Florida	La Reina	Lampa	Las Condes	Lo Barnechea	Macul	Maipú	Niñoa	Peñalolén	Providencia	Pudahuel	Puente Alto	Quilicura	Quinta Normal	Renca	San Bernardo	San Joaquín	San Miguel	Santiago	Vitacura	Total
Casas	1	18	-	2	-	-	6	10	3	3	7	-	2	-	4	-	-	13	-	-	-	2	-	-	-	4	75
Departamentos	-	3	9	8	4	4	8	3	-	24	9	3	4	25	3	21	3	1	1	10	1	-	3	10	20	12	189

Fuente CChC con información de Collect.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (TRIMESTRES MÓVILES). BASE 2004=100



ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE VIVIENDAS (IRPV)¹

En el trimestre móvil abril-junio el índice real de precios de viviendas (IRPV) registró un descenso de 0,2% con respecto al periodo anterior. En términos anuales, el alza de precios alcanzó a 8,7%, lo que supone su cuarta desaceleración consecutiva en el año. El alza de precios en departamentos (11,8% anual) fue superior a la de casas (5,9% anual). De esta manera, se cumplen quince 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 abril-junio 2015. Base 2004=100				
Vivienda	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
Departamentos	164,4	0,6%	6,0%	11,8%
Casas	181,4	0,2%	2,8%	5,9%
Índice general	165,9	-0,2%	3,7%	8,7%

Fuente: CChC

Los precios para las casas han aumentado 81,4% desde 2004. Los departamentos, por su parte, se han encarecido 64,4% desde igual fecha.

ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS (IRPD) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil abril-junio 2015. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
1. Santiago Centro	164,5	-0,5%	-1,3%	9,7%
2. Nor poniente	148,8	-0,4%	3,8%	12,7%
3. Nor oriente	178,1	-0,2%	8,5%	13,5%
4. Sur	152,2	2,3%	6,4%	14,4%
Índice departamentos	164,4	0,6%	6,0%	11,8%

Fuente: CChC

En el mercado de departamentos únicamente la zona Sur registró alza de precio con respecto al periodo anterior. En términos anuales fue esta misma zona la única que aceleró el alza de sus precios, registrando una variación anual de 14,4%. Por su parte Santiago Centro y las zonas Nor-poniente y Nor-oriente exhibieron su tercera desaceleración consecutiva, anotando variaciones anuales de 9,7%, 12,7% y 13,5%

respectivamente. De esta manera, en lo que va del año la zona Nor-oriente presenta la mayor variación acumulada (8,5%), seguida por las zonas Sur (6,4%) y Nor-poniente (3,8%); mientras que Santiago Centro registra variación acumulada negativa.

En el mercado de casas departamentos únicamente la zona Sur registró alza de precio con respecto al periodo anterior. En términos anuales fue esta misma zona la única que aceleró el alza de sus precios, registrando una variación anual de 8,9%. Por el contrario, las zonas Nor-Poniente y Nor-oriente registraron avances menos que en meses previos, en concreto, 11,6% y -0,2% respectivamente. A pesar de lo anterior, en lo que va del año la zona Oriente acumula una variación de 5,4% en sus precios de venta.

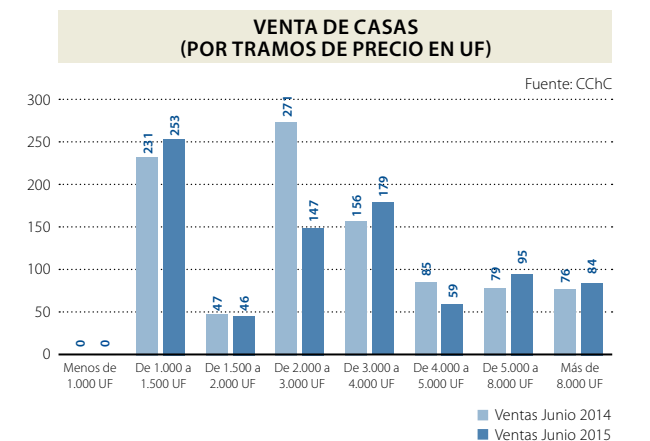
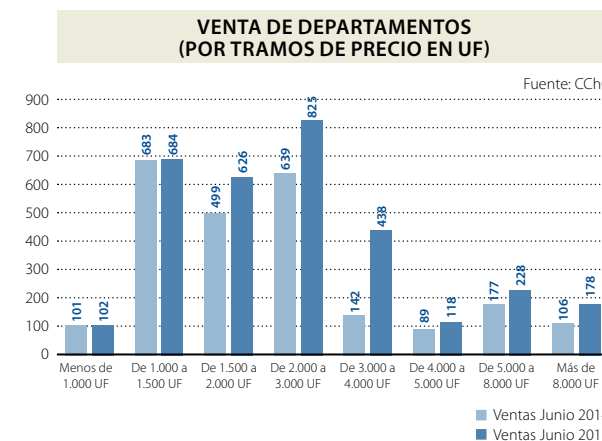
ÍNDICE REAL DE PRECIOS DE CASAS (IRPC) EN EL GRAN SANTIAGO Trimestre móvil abril-junio 2015. Base 2004=100				
Zona	Índice	% Variación		
		Sobre el trimestre móvil anterior	En lo que va del año	En un año
2. Nor poniente	189,9	-0,4%	3,4%	11,6%
3. Nor oriente	172,7	-0,9%	5,4%	-0,2%
4. Sur	184,5	2,5%	5,5%	8,9%
Índice casas	181,4	0,2%	2,8%	5,9%

Fuente: CChC

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN VALOR

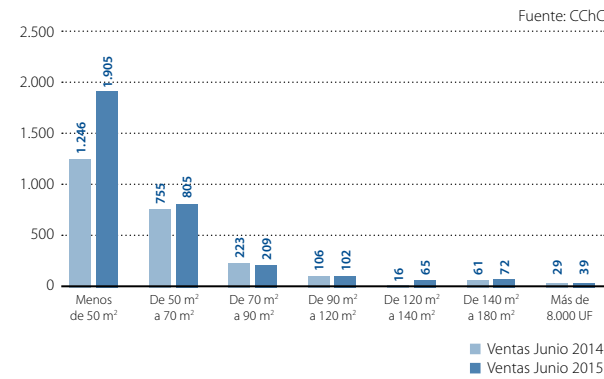
La venta de departamentos registró avances en todos los tramos de precio, destacando los de valor intermedio y superior. Así, los segmentos con variación más destacada fueron: "3.000 a 4.000 UF" (209%), "Más de 8.000 UF" (68%) y "4.000 a 5.000 UF" (32%). El resto de segmentos intermedios, por su parte, exhibió avances de entre 25% y 29%. Por el contrario, entre los tramos de menor valor las variaciones fueron prácticamente nulas.

En el mercado de casas, los resultados fueron mixtos. Solamente cuatro tramos de precio exhibieron mayor nivel de ventas que un año atrás: "1.000 a 1.500 UF" (9%), "3.000 a 4.000 UF" (14%), "5.000 a 8.000 UF" (20%) y "Más de 8.000 UF" (10%). El resto de tramos mostró una evolución regresiva, al vender menos unidades que en su símil de 2014. Nuevamente el tramo de menor valor ("Menos de 1.000 UF") no registró ventas, debido a que no existe oferta en ese rango de precios.



¹ 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).

**VENTA DE DEPARTAMENTOS
(POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)**



DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN TAMAÑO

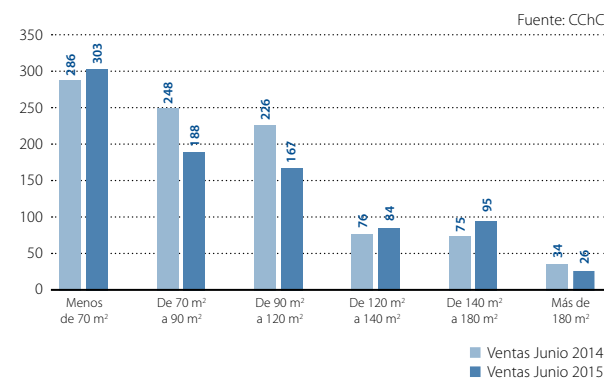
Según superficie, en el mercado de departamentos destacaron los avances de los tramos "Menos de 50 m²" (53%), "120 a 140 m²" (304%) y "Más de 180 m²" (37%). Los únicos tramos con menor nivel de ventas fueron "70 a 90 m²" (-6%) y "90 a 120 m²" (-4%).

En el mercado de casas destacó el avance de tramos superiores: "120 a 140 m²" (10%) y "140 a 180 m²" (27%). El otro tramo con mayor nivel de ventas fue "Menos de 70 m²" (6%). Por el contrario, tramos intermedios vieron reducida su comercialización.

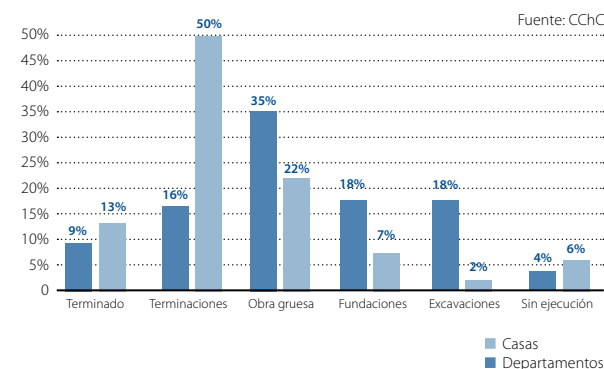
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN ESTADO DE OBRA

La venta de viviendas según estado de obra mostró durante junio 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 más 80% 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 CASAS
(POR TRAMOS DE SUPERFICIE EN M²)**



**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 aumentó 4,5 puntos con respecto al año anterior, concentrando 23,3% de la demanda. Macul y Ñuñoa registraron el mayor avance en participación, ganando tres puntos porcentuales. Por el contrario, las agrupaciones de La Cisterna, La Florida y Quinta Normal vieron disminuir su participación relativa en la demanda

por departamentos del último año. En el mercado de casas destacan los avances conseguidos por San Bernardo y Padre Hurtado, que ganaron tres y dos puntos de participación en el último año respectivamente. Por el contrario, Maipú y Lampa registraron descensos en su peso relativo, perdiendo cuatro y un puntos participación respectivamente.

RANKING DE VENTAS EN UNIDADES JUNIO 2015 (MERCADO DE DEPARTAMENTOS)

Junio 2014		Comuna	Junio 2015	
Partic. en ventas	Mediana UF/M ²		Partic. en ventas	Mediana UF/M ²
18,8%	47,2	Santiago Centro	23,3%	50,4
14,6%	38,9	Estación Central	15,3%	41,2
8,6%	60,5	Ñuñoa / La Reina	11,1%	70,1
8,3%	37,4	San Miguel	8,8%	43,9
5,9%	71,5	Las Condes	7,2%	87,6
4,1%	43,5	Macul	6,7%	45,0
6,6%	37,2	Independencia	6,3%	37,6
8,1%	28,1	Quinta Normal / Maipú / Cerrillos / Pudahuel	5,5%	29,1
8,4%	26,5	La Cisterna / San Bernardo / Puente Alto	3,9%	30,3
6,5%	38,2	La Florida / San Joaquín / Peñalolén	3,1%	49,4
3,9%	80,0	Providencia	2,9%	80,9
1,6%	72,4	Vitacura	2,5%	73,9
1,3%	79,0	Lo Barnechea	1,5%	88,2
1,8%	36,7	Huechuraba / Quilicura / Lampa / Colina	1,3%	43,8
1,4%	39,8	Recoleta	0,5%	35,1

RANKING DE VENTAS EN UNIDADES JUNIO 2015 (MERCADO DE CASAS)

Junio 2014		Comuna	Junio 2015	
Partic. en ventas	Mediana UF/M ²		Partic. en ventas	Mediana UF/M ²
30,1%	26,9	Lampa / Quilicura / Renca	20,6%	27,5
18,6%	27,9	San Bernardo / Buin	18,6%	33,2
12,7%	30,5	Puente Alto	18,5%	27,2
12,4%	50,5	Colina	15,4%	39,4
13,7%	37,1	Maipú / Pudahuel / Cerrillos	9,8%	50,6
3,6%	26,0	Padre Hurtado / Peñaflo / Talagante	6,4%	29,9
5,1%	44,8	Peñalolén / La Florida	4,3%	43,6
2,2%	81,0	Lo Barnechea / Las Condes / Vitacura	3,3%	71,4
1,6%	26,9	Huechuraba	3,1%	42,0

RESULTADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2015

Durante el segundo trimestre de 2015 la venta de viviendas registró un aumento de 18,8% en términos anuales. De esta manera, durante los meses de abril, mayo y junio se comercializaron 11.148 viviendas: 8.513 departamentos y 2.635 casas. La venta de departamentos durante el segundo cuarto del año exhibió un incremento anual de 25,8%, mientras que la comercialización de casas aumentó 0,8%.

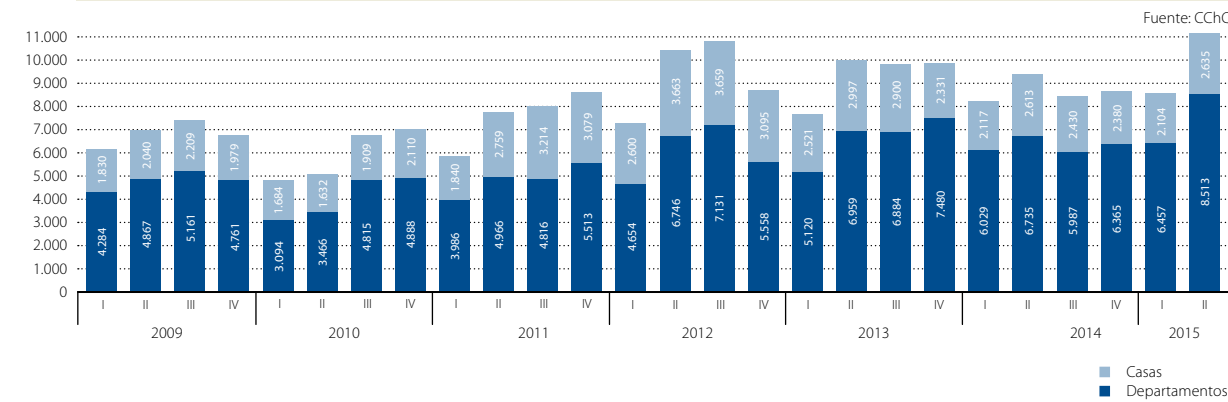
mismo trimestre de 2014. Desagregado por tipo de vivienda, se observaron avances de 20,6% en departamentos y de 8,5% en casas.

La velocidad de venta (medida como meses necesarios para agotar la oferta) promedió 12,1 meses durante el segundo trimestre del año: 13 para departamentos y 9,1 para casas.

Por su parte, la oferta de viviendas en el Gran Santiago anotó un aumento de 18,2% con respecto al

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

VENTAS TRIMESTRALES DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO

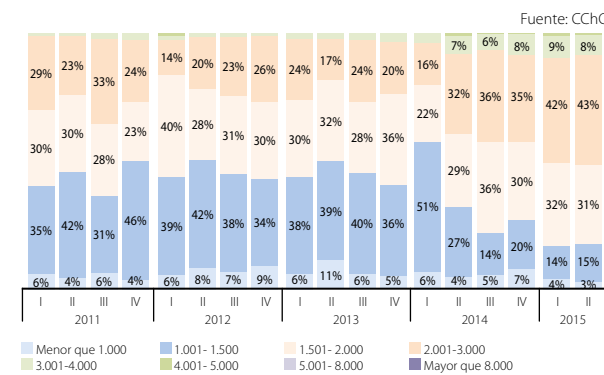


SANTIAGO - DEPARTAMENTOS

	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
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%
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%
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
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
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

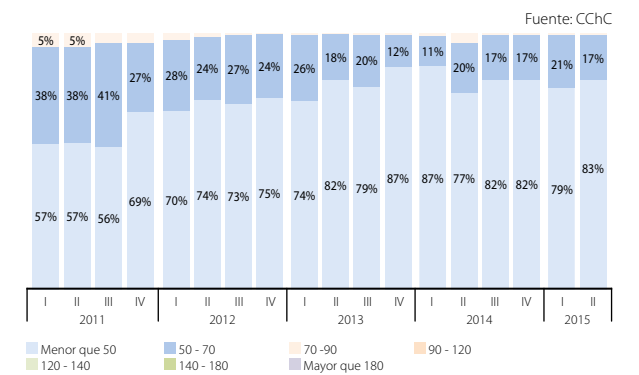
Fuente: CChC

SANTIAGO CENTRO
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

SANTIAGO CENTRO
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO SUPERFICIE EN M²



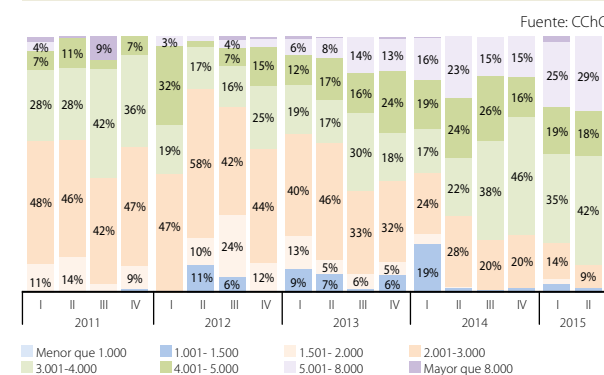
Fuente: CChC

ÑUÑO A / LA REINA - DEPARTAMENTOS

	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
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%
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%
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
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
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

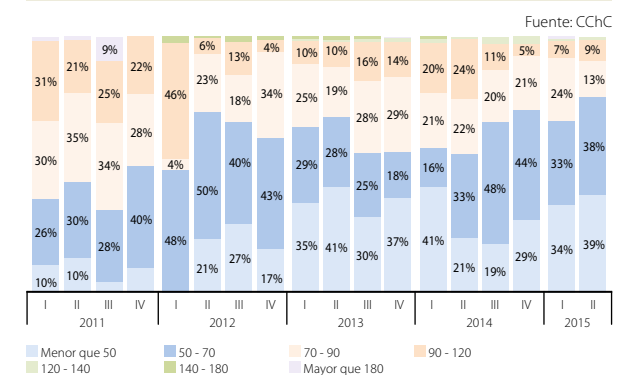
Fuente: CChC

ÑUÑO A / LA REINA
VENTA DE DEPARTAMENTOS SEGÚN TRAMO DE PRECIO EN UF



Fuente: CChC

ÑUÑO A / LA REINA
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²



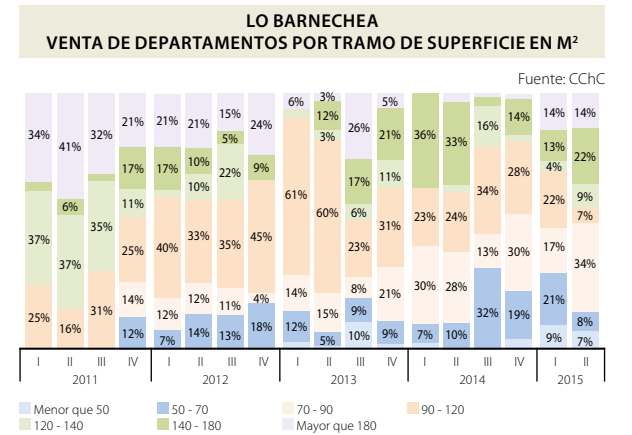
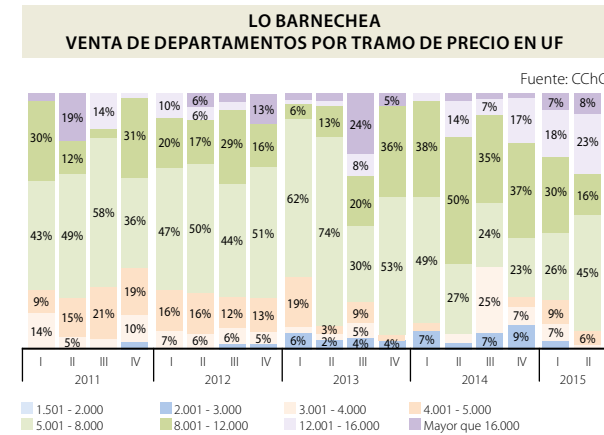
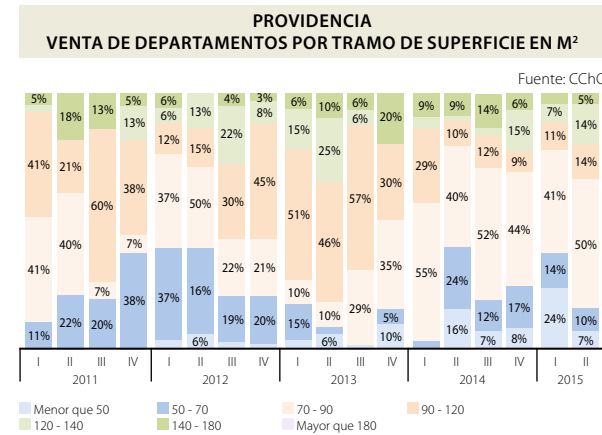
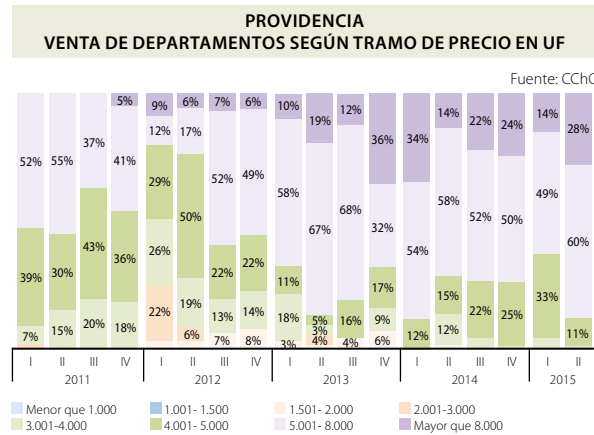
Fuente: CChC

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
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

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
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

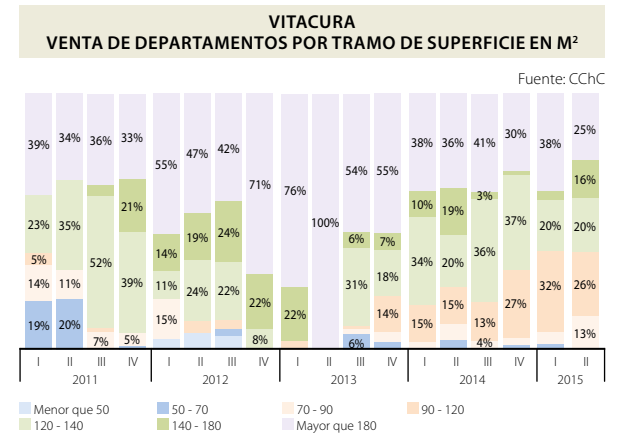
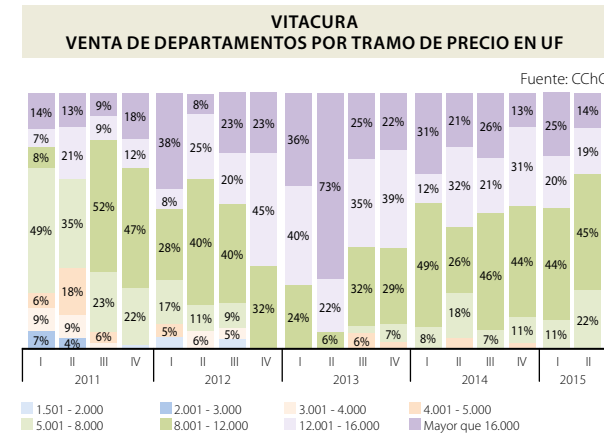
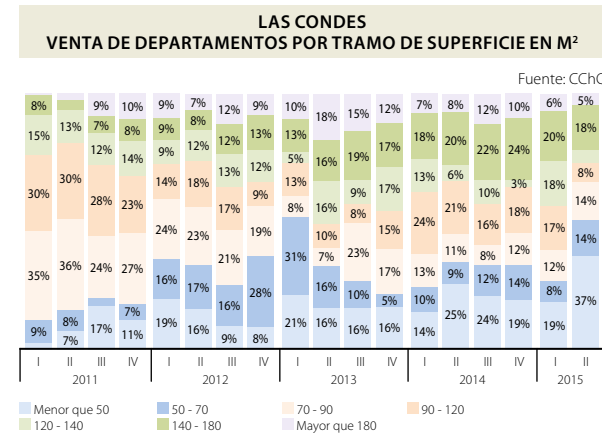
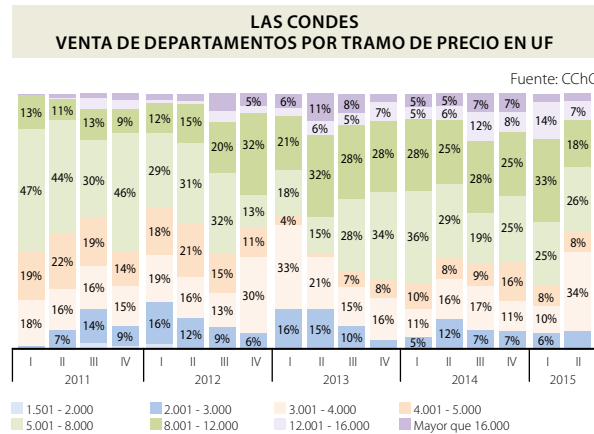


LAS CONDES – DEPARTAMENTOS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	8,2%	10,0%	9,4%	10,2%	13,6%	9,3%	6,7%	8,1%	6,1%	7,1%	5,7%	5,0%	6,2%	6,8%	6,4%	5,1%	4,3%	7,9%
Participación en el stock (%)	5,4%	5,1%	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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

VITACURA – DEPARTAMENTOS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

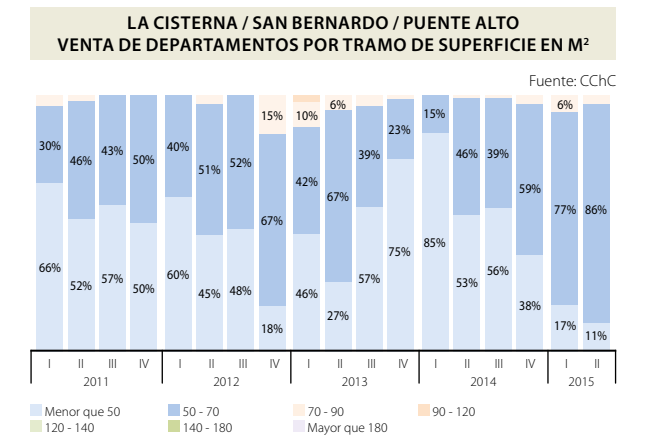
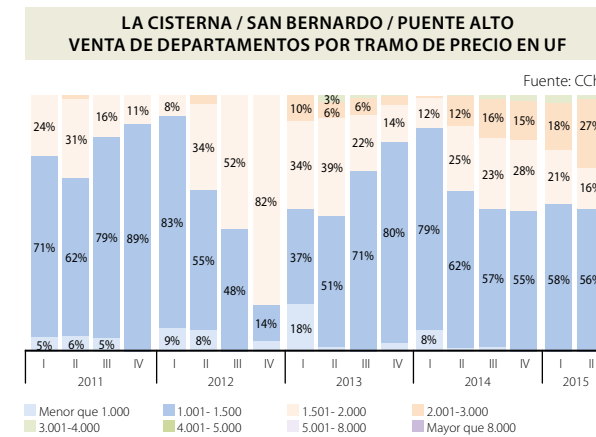
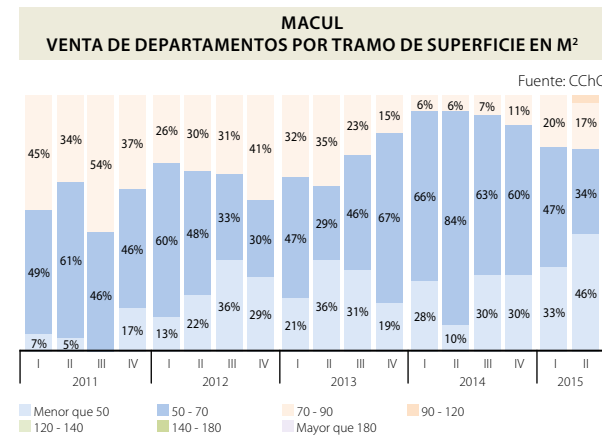
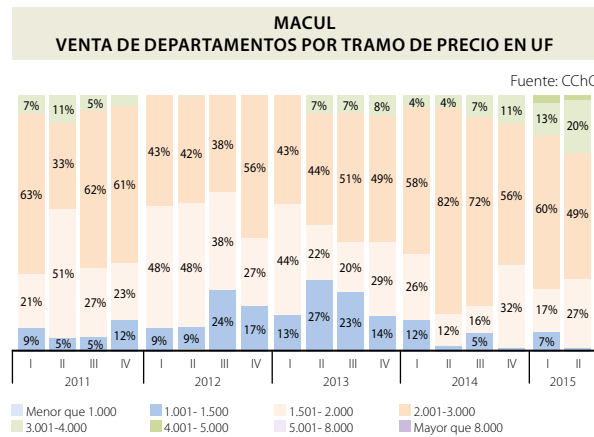


MACUL – DEPARTAMENTOS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	i	ii	iii	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	3,0%	2,2%	3,2%	3,0%	3,5%	3,3%	5,6%	3,2%	3,9%	2,8%	4,7%	3,8%	3,1%	4,0%	4,1%	4,2%	4,7%	6,4%
Participación en el stock (%)	4,6%	4,3%	3,9%	4,6%	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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

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
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

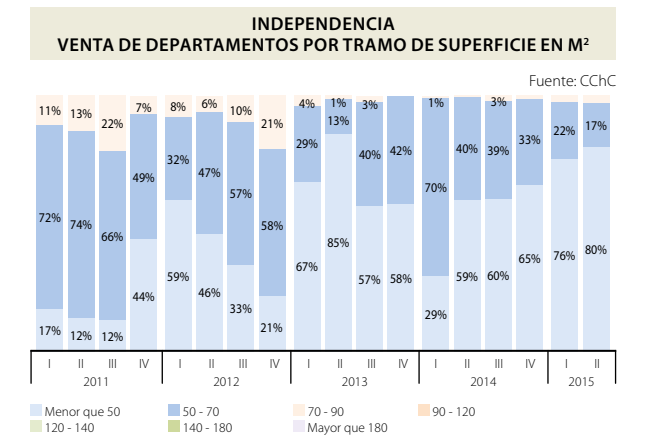
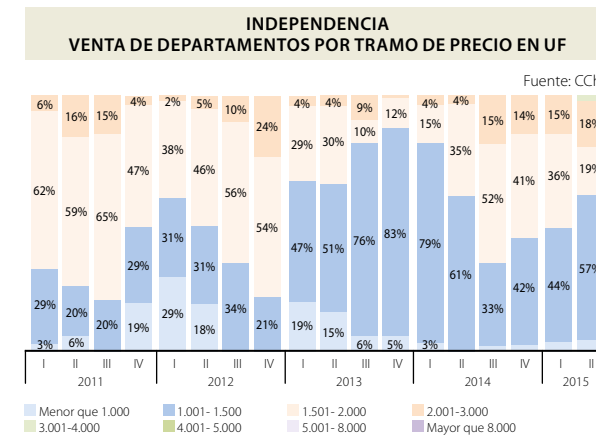
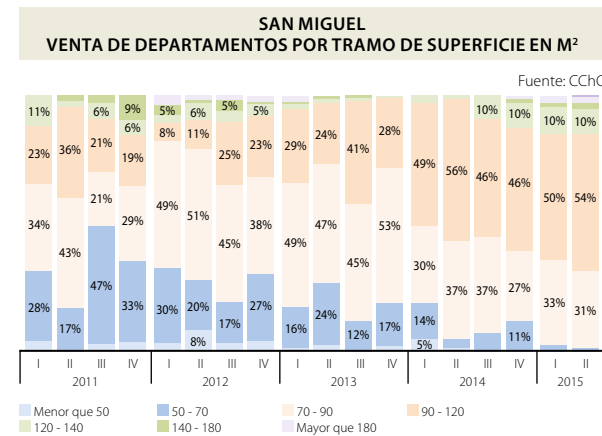
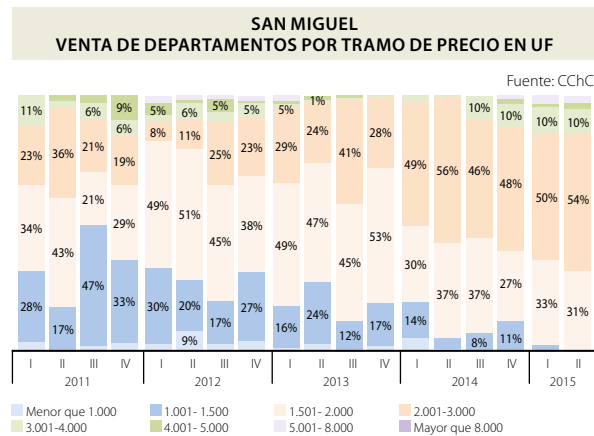


SAN MIGUEL – DEPARTAMENTOS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	6,8%	3,4%	8,2%	7,3%	5,0%	5,1%	5,9%	5,4%	6,8%	5,7%	4,7%	5,1%	6,4%	7,8%	10,9%	12,2%	12,8%	12,2%
Participación en el stock (%)	4,6%	5,9%	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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

INDEPENDENCIA – DEPARTAMENTOS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

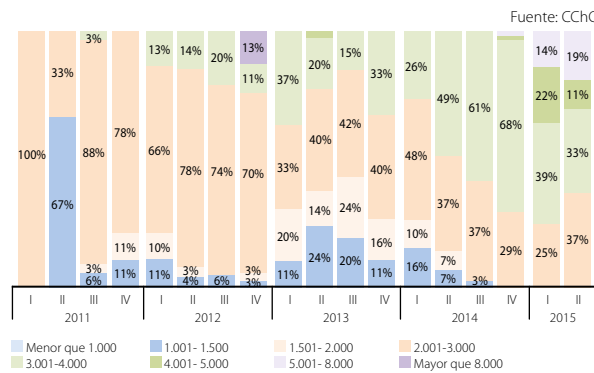


HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA – DEPARTAMENTOS

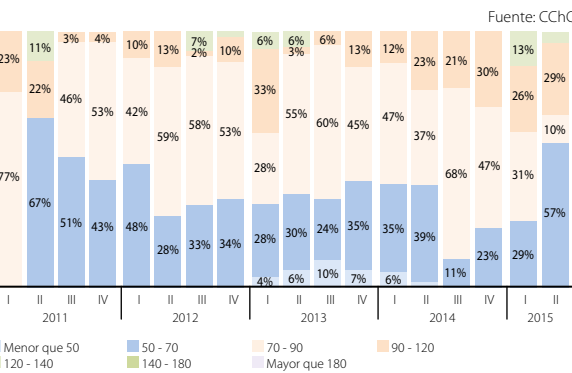
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	1,7%	1,6%	2,6%	1,3%	2,3%	1,6%	1,3%	1,9%	3,0%	1,6%	1,3%	1,6%	2,1%	1,6%	1,7%	1,6%	2,3%	1,5%
Participación en el stock (%)	1,6%	1,5%	1,4%	1,2%	1,9%	1,3%	1,2%	2,2%	2,7%	1,8%	1,4%	1,0%	1,0%	1,1%	0,8%	1,6%	1,8%	1,3%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

**HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



**HUECHURABA / QUILICURA / LAMPA
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**

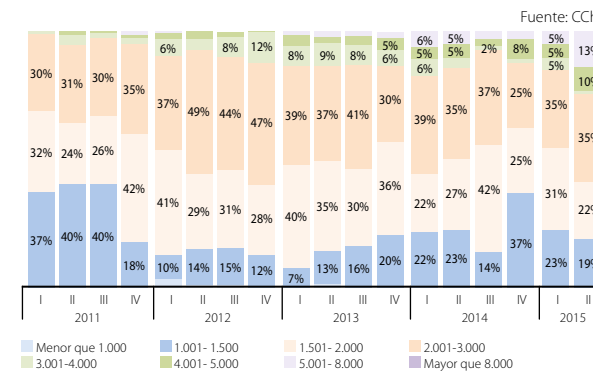


LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN – DEPARTAMENTOS

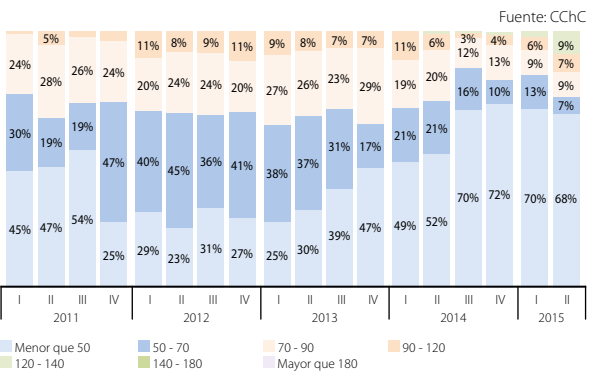
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	5,8%	10,5%	14,4%	9,1%	10,6%	7,2%	7,5%	5,4%	9,3%	9,8%	9,0%	7,0%	5,0%	6,5%	7,2%	7,0%	4,5%	3,6%
Participación en el stock (%)	8,0%	7,7%	7,2%	6,4%	7,3%	4,6%	5,0%	5,4%	8,8%	11,1%	9,5%	7,3%	6,3%	5,5%	6,4%	5,8%	5,2%	6,6%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

**LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



**LA FLORIDA / SAN JOAQUÍN / PEÑALOLÉN
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**

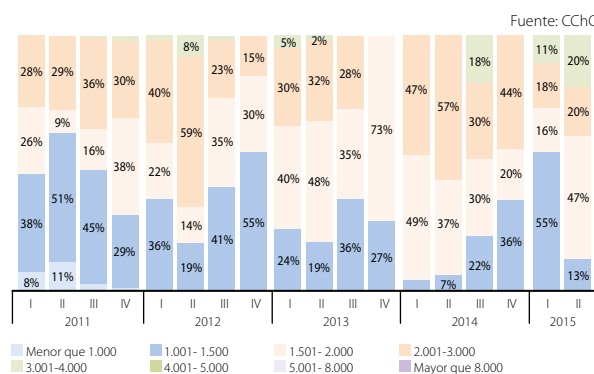


RECOLETA – DEPARTAMENTOS

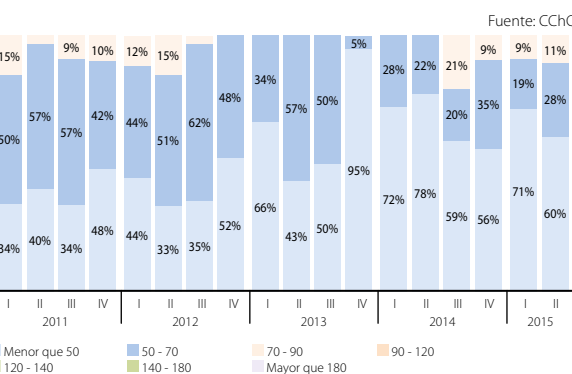
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	2,8%	4,5%	5,9%	5,4%	4,3%	2,3%	0,9%	1,3%	3,2%	1,5%	0,8%	0,7%	1,4%	1,3%	1,8%	1,7%	1,3%	0,9%
Participación en el stock (%)	3,2%	3,0%	2,5%	2,5%	2,0%	1,6%	1,7%	1,7%	3,4%	2,4%	2,4%	2,3%	1,8%	1,4%	1,1%	0,8%	1,0%	0,8%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

**RECOLETA
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



**RECOLETA
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**

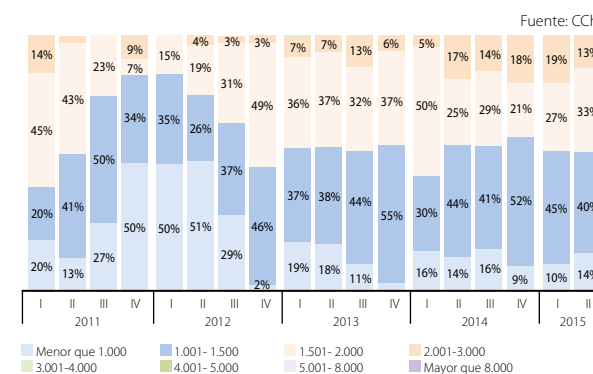


ESTACIÓN CENTRAL – DEPARTAMENTOS

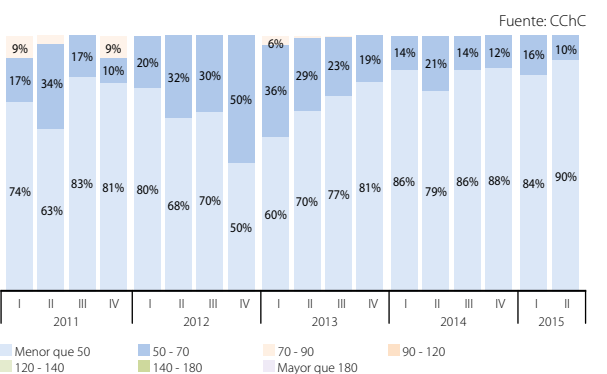
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	3,2%	3,3%	1,0%	6,1%	7,6%	3,9%	3,3%	3,4%	4,3%	8,0%	6,1%	5,8%	7,6%	12,0%	13,5%	14,2%	12,6%	12,4%
Participación en el stock (%)	5,7%	5,8%	5,6%	3,9%	4,1%	6,3%	5,2%	6,3%	6,1%	6,3%	7,9%	7,0%	7,5%	10,7%	12,3%	12,1%	12,4%	13,3%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

**ESTACIÓN CENTRAL
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



**ESTACIÓN CENTRAL
VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**



QUINTA NORMAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL – DEPARTAMENTOS

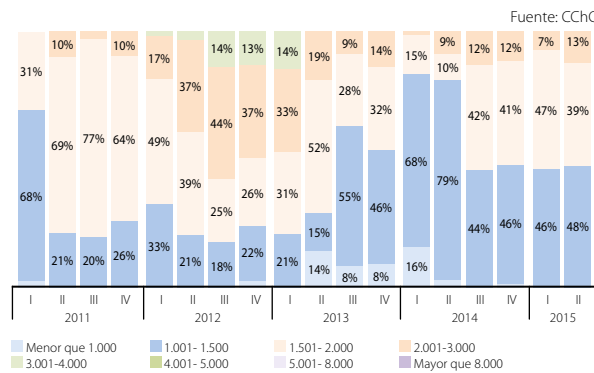
	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
Participación en las ventas (%)	5,8%	5,1%	3,7%	2,9%	2,7%	1,9%	1,5%	1,5%	1,2%	2,0%	4,8%	4,0%	4,6%	9,0%	6,5%	6,4%	8,7%	6,6%
Participación en el stock (%)	6,6%	5,1%	4,6%	3,6%	3,8%	3,0%	1,7%	1,2%	1,0%	1,9%	1,9%	3,8%	8,3%	9,5%	9,2%	7,4%	6,4%	6,8%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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	49,6	48,8	

Fuente: CChC

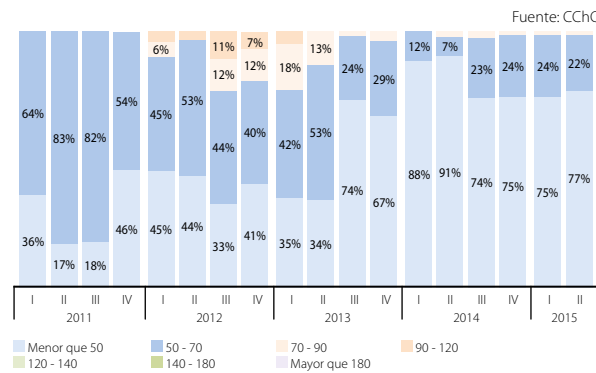
PUENTE ALTO – CASAS

	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

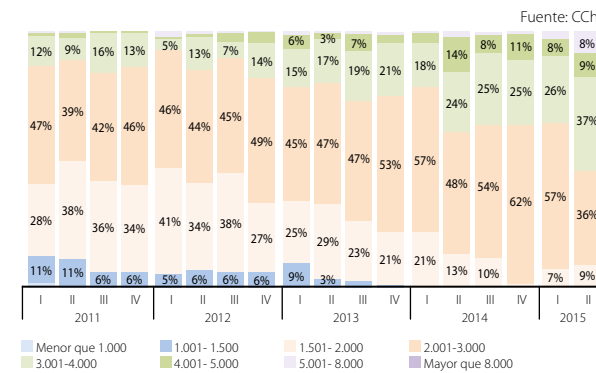
Fuente: CChC

**QUINTA NORMAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


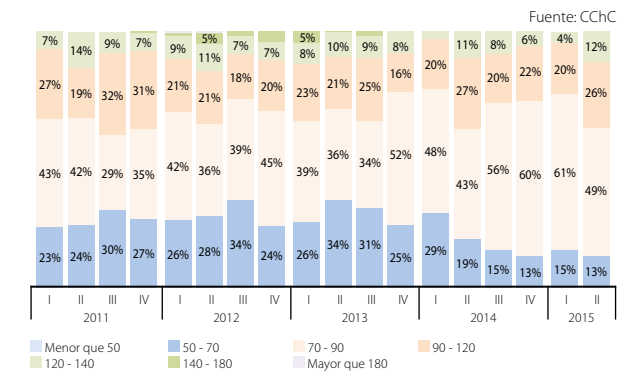
Fuente: CChC

**QUINTA NORMAL / MAIPÚ / CERRILLOS / PUDAHUEL
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**


Fuente: CChC

**PUENTE ALTO
 VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


Fuente: CChC

**PUENTE ALTO
 VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**


Fuente: CChC

MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS – CASAS

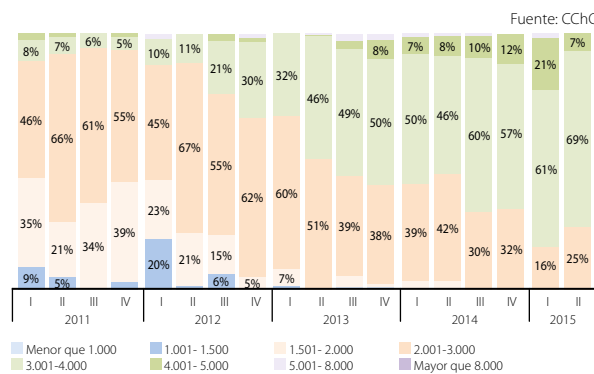
	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
Participación en las ventas (%)	21,8%	21,0%	17,0%	19,5%	19,9%	14,9%	15,2%	15,4%	15,6%	14,2%	10,9%	10,8%	14,9%	13,3%	13,4%	14,3%	14,4%	12,3%
Participación en el stock (%)	18,0%	19,9%	20,1%	23,2%	17,5%	7,9%	12,7%	15,1%	12,4%	10,4%	12,4%	16,5%	17,7%	18,2%	17,5%	14,5%	13,1%	11,6%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC

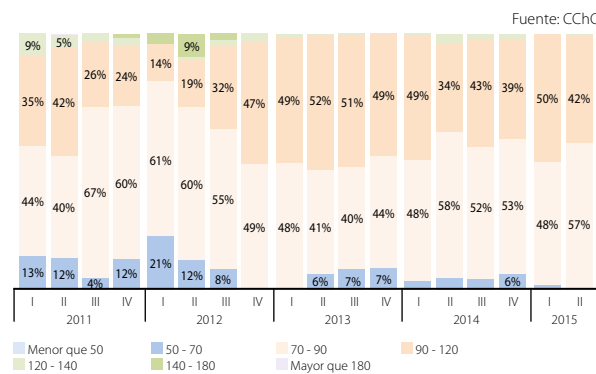
PEÑALOLÉN / LA FLORIDA – CASAS

	2011		2012		2013		2014		2015									
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II								
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

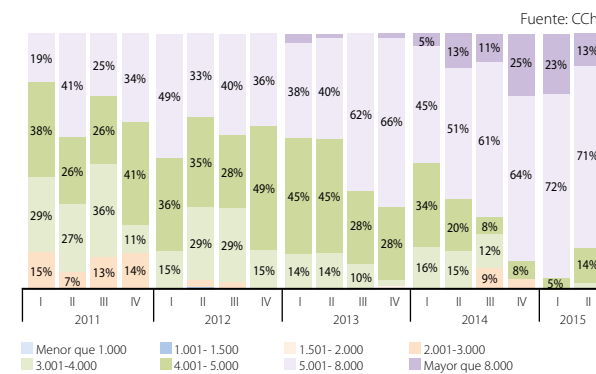
Fuente: CChC

**MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


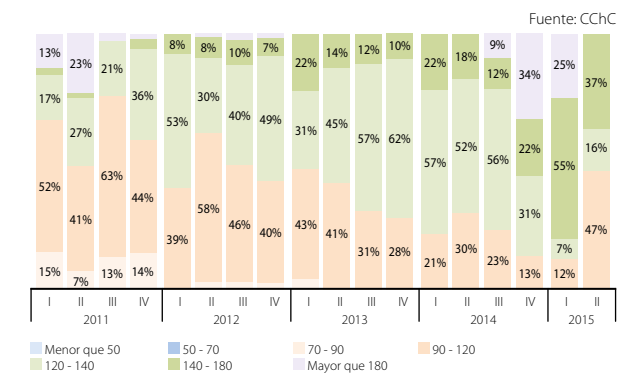
Fuente: CChC

**MAIPÚ / PUDAHUEL / CERRILLOS
 VENTA DE DEPARTAMENTOS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**


Fuente: CChC

**PEÑALOLÉN / LA FLORIDA
 VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**


Fuente: CChC

**PEÑALOLÉN / LA FLORIDA
 VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**


Fuente: CChC

PADRE HURTADO / PEÑAFLOL / TALAGANTE – CASAS

	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

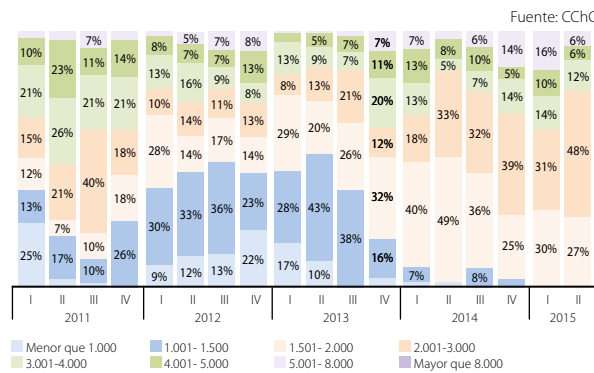
Fuente: CChC

LO BARNECHEA / LAS CONDES / VITACURA – CASAS

	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

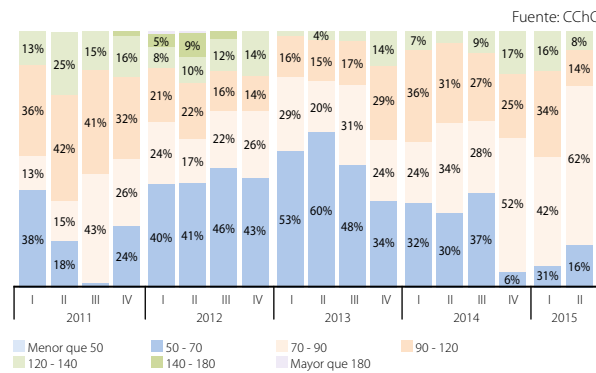
Fuente: CChC

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



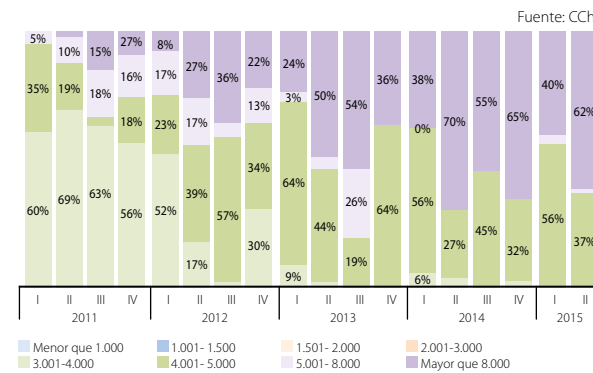
Fuente: CChC

**PADRE HURTADO / PEÑAFLOL / TALAGANTE
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**



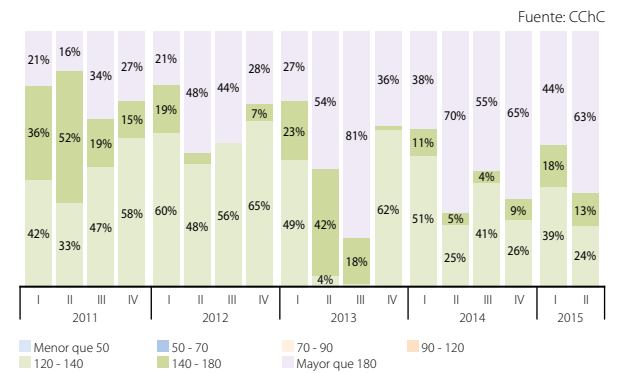
Fuente: CChC

**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 M²**



Fuente: CChC

LAMPA / QUILICURA / RENCA – CASAS

	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

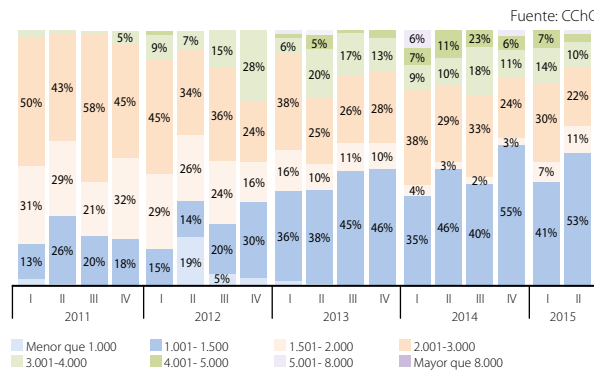
Fuente: CChC

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
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

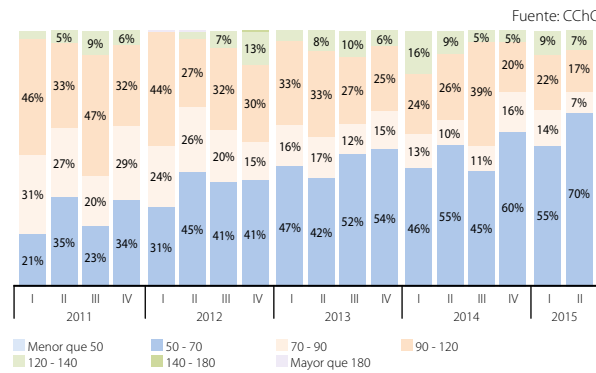
Fuente: CChC

**LAMPA / QUILICURA / RENCA
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE PRECIO EN UF**



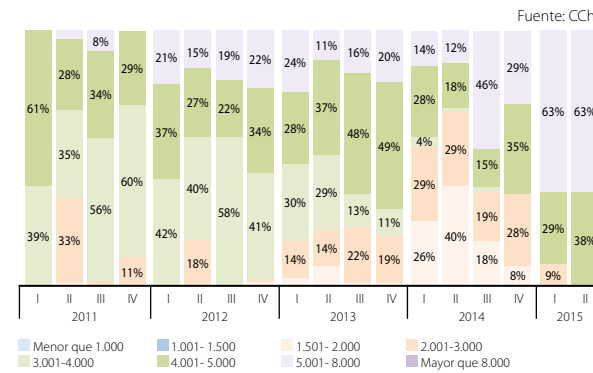
Fuente: CChC

**LAMPA / QUILICURA / RENCA
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**



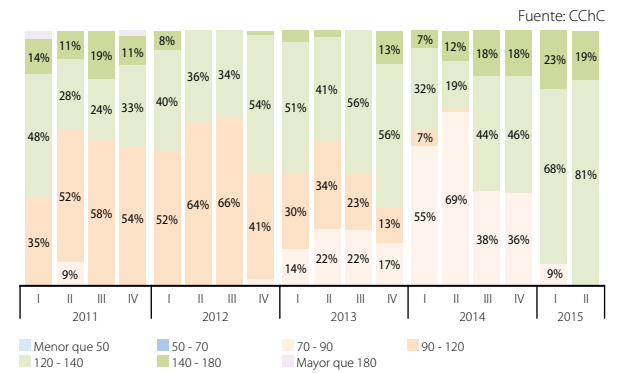
Fuente: CChC

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



Fuente: CChC

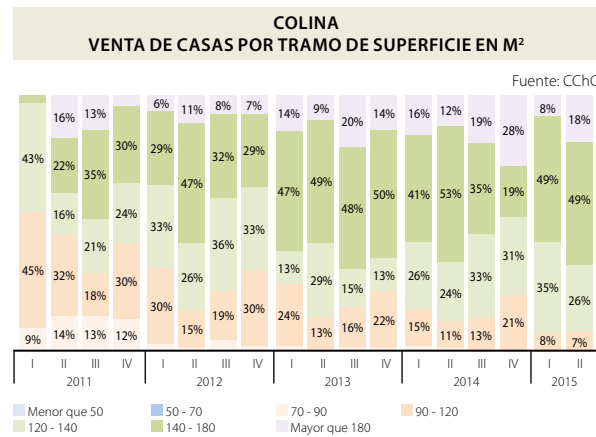
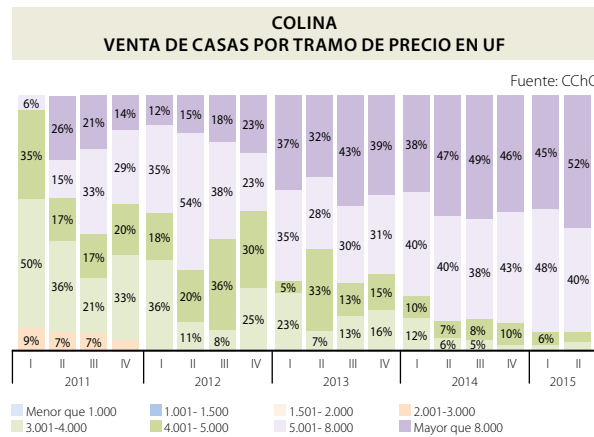
**HUECHURABA
VENTA DE CASAS POR TRAMO DE SUPERFICIE EN M²**



Fuente: CChC

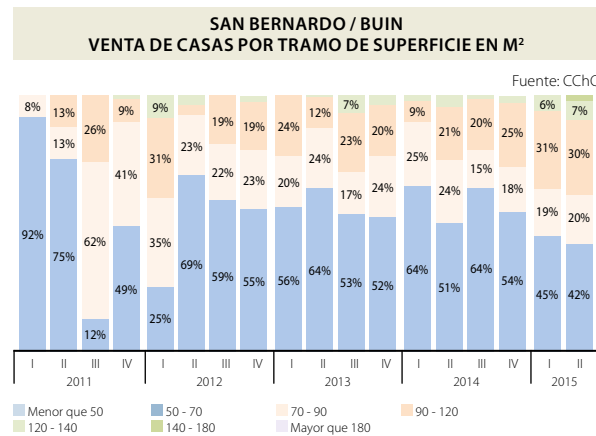
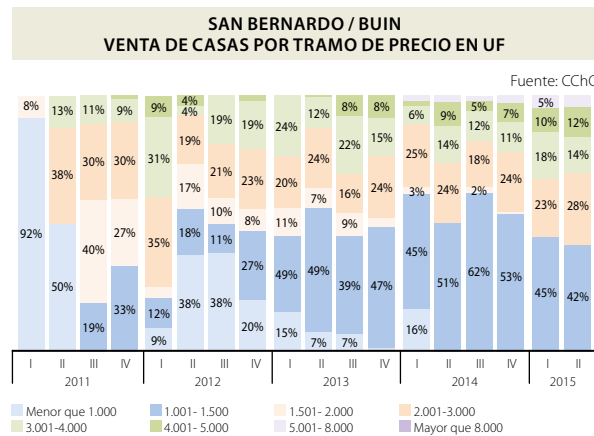
COLINA - CASAS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Participación en las ventas (%)	6,7%	5,8%	4,6%	6,9%	10,7%	11,7%	10,5%	8,3%	11,7%	14,6%	12,8%	12,5%	14,3%	12,6%	11,0%	8,9%	11,5%	10,7%
Participación en el stock (%)	6,6%	5,1%	7,3%	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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC



SAN BERNARDO / BUIN - CASAS																		
	2011				2012				2013				2014				2015	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
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%
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%
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
Precio en UF/m² 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
Superficie en m² 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

Fuente: CChC



PERMISOS DE EDIFICACIÓN DE OBRAS NUEVAS

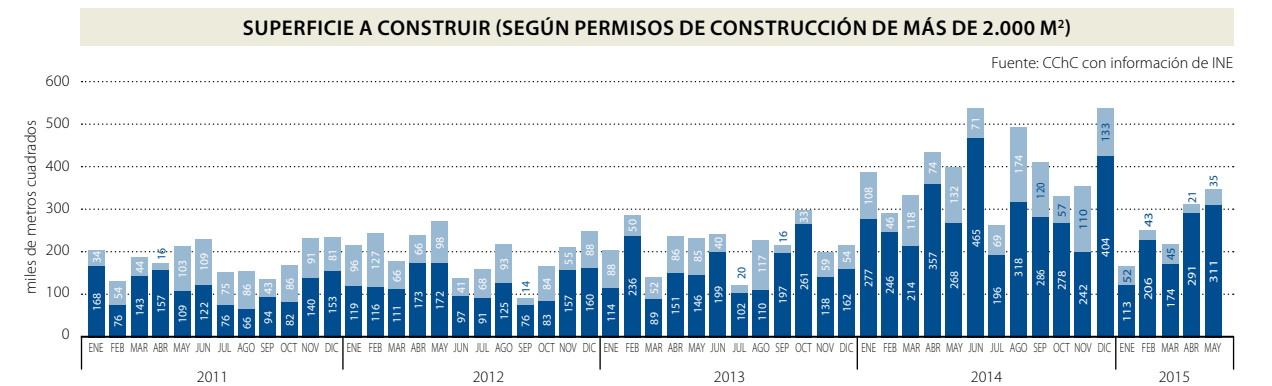
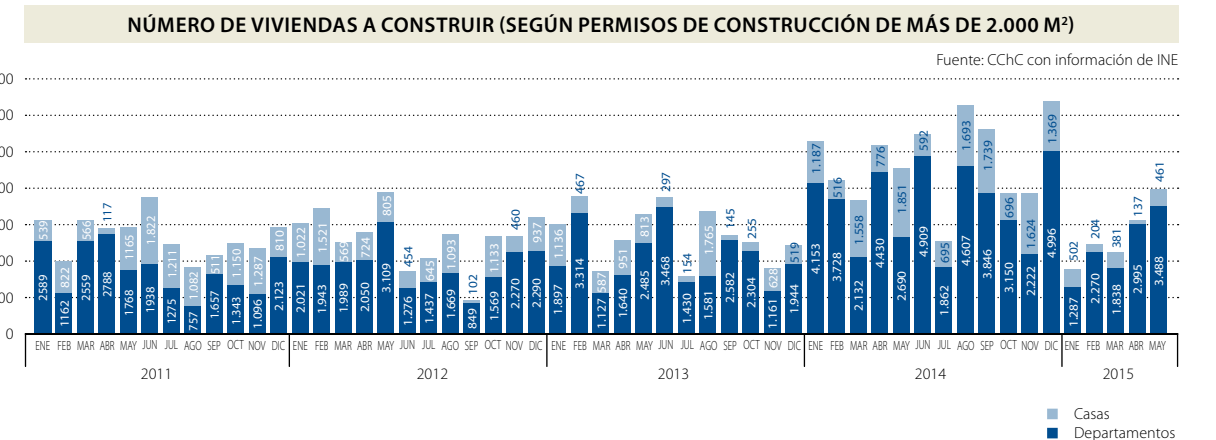
(DE MÁS DE 2.000 M²) APROBADOS EN LA REGIÓN METROPOLITANA DURANTE MAYO DE 2015

Durante el mes de mayo se aprobó un total de 25 permisos de construcción de viviendas (de más de 2.000 m²) en la Región Metropolitana: 4 de casas y 21 de departamentos.

En departamentos, estos 21 permisos aprobados supusieron un total de 3.488 unidades y 311 mil

metros cuadrados a construir en once comunas de la Región Metropolitana, entre las cuales destacan La Florida, Estación Central, Santiago y Macul.

En casas, los cuatro permisos aprobados correspondieron a un total de 461 unidades y 35.000 m² a construir en tres comunas: Buin, Puente Alto y La Florida.



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 m²:** 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/m²:** Corresponde a la división entre el precio de venta en UF (sin contar estacionamientos ni bodegas) y la superficie en m² (tal como se definió anteriormente, total de superficie cerrada más mitad de superficie abierta).

