

VENTAS Y STOCK DE VIVIENDAS NUEVAS
MERCADO HABITACIONAL ZONA PERIFÉRICA DE R.M.

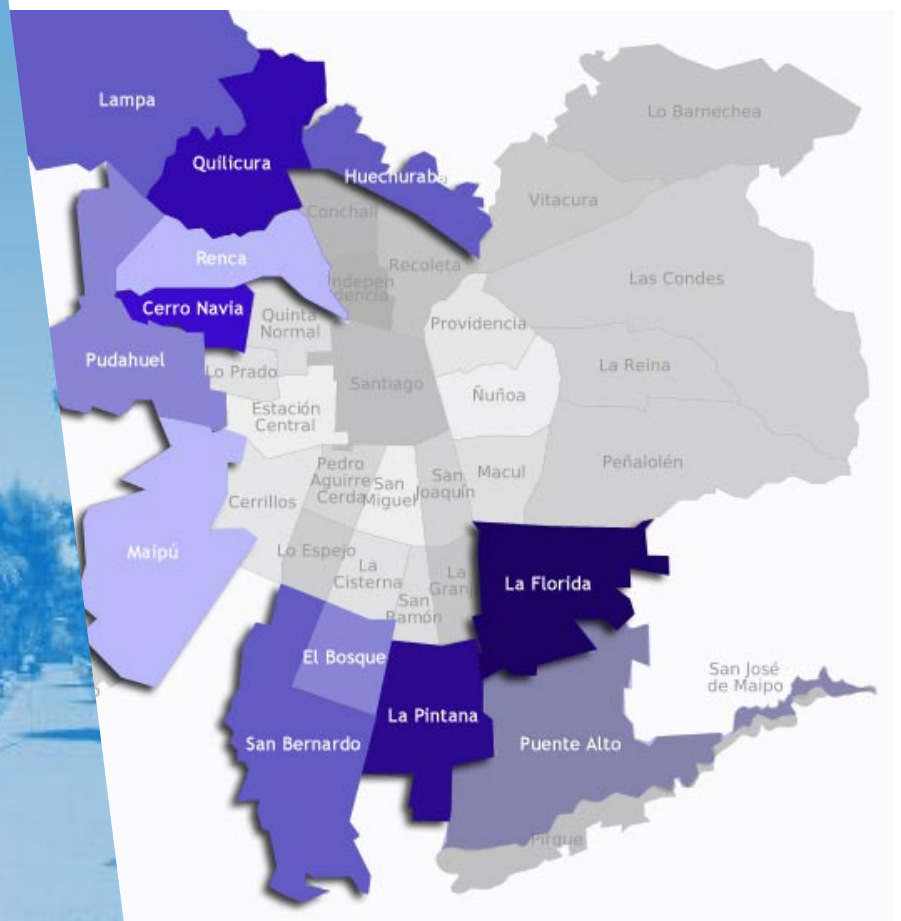
tinsa

INCOIN

9^{to} Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2011

Zona Periférica R.M.

Septiembre - Octubre - Noviembre



El escenario internacional se presenta complicado e incierto luego del pacto de la Unión Europea que busca unir aún más sus economías y restringir sus gastos. En Noviembre los mercados europeos anotaron la baja más extensa desde la crisis económica del 2009. Si bien el panorama interaccional se presenta inestable, Chile se presenta como una plataforma relativamente estable para invertir.

En el plano nacional, el sector de la construcción registró una mejora en sus niveles de confianza en Noviembre, arrojando 16 puntos, 17,3 puntos sobre lo observado en Octubre. Esto se debe en gran medida a la favorable percepción financiera en los próximos tres meses, donde se observó que un 41,2% de los empresarios creen que su situación financiera mejorará en ese plazo.

En la Región Metropolitana, las comunas de la periferia aumentaron notablemente sus ventas de vivienda nueva al aumentarse considerablemente el stock. Cabe añadir que si se modifica el Plan Regulador de Santiago 790 hectáreas de uso industrial de comunas como San Bernardo, Cerro Navia, Renca, La Pintana y Puente Alto se convertirán en zonas habitacionales.

Resultados Zona Periférica

El mercado habitacional de la zona periférica en el 3er periodo del año 2011 (Septiembre-Noviembre) está compuesto por un 78,3% en proyectos de casas y en un 21,7% de departamentos en cuanto a unidades vendidas. Con respecto a las unidades ofertadas durante este trimestre, un 65% corresponde a proyectos de casas y un 35% a departamentos.

Las ventas de la zona periférica de RM alcanzan las 3.341 unidades, lo que representa un aumento del 70% respecto del periodo anterior, y a un alza de un 40% en relación al mismo periodo de 2010. De acuerdo a esto, se observa que las ventas se concentran entre las UF 1.500 y UF 3.000 alcanzando el 56,4 % de participación en las ventas totales de la zona periférica. Dejando a las ventas sobre las UF 3.000 con una participación de un 15,5% durante el 3er trimestre del año 2011, lo que permite reconocer un claro enfoque de los desarrolladores, a los segmentos C2 y C3.

La oferta disponible en la zona periférica alcanza las 6.918 unidades, lo que significa un aumento de stock de un 20,5% en relación al periodo anterior y a una disminución de 8,5% con respecto al mismo periodo del año anterior.

En relación a los nuevos proyectos ingresados, la industria supone para este periodo 32 nuevos desarrollos de los cuales 26 son de casas y 6 de departamentos. Esto representa una disminución de un 7% en cuanto a proyectos de casas y de un 14% de los proyectos de departamentos.

Durante este periodo se puede observar un aumento de un 50% en el ritmo de ventas mensual en comparación con el periodo anterior llegando a las 5,3 unidades promedio y un aumento de un 82% en relación al mismo periodo del año anterior el cual registro 2,9 unidades.

Al analizar por comuna, podemos destacar que Puente Alto sigue liderando las ventas de la zona, alcanzando un 24,15% de participación, lo sigue Maipú con un 18,65% y La Florida con un 11,67%.

Todas las comunas presentaron una variación positiva en ventas de casa con respecto al periodo anterior. La mayor variación en relación al periodo anterior la encontramos en la comuna de Maipú, la cual ah recuperado sus ventas históricas llegando a las 592 unidades vendidas durante este periodo.

La mayor variación con respecto a venta de departamentos se registró en Quilicura con un aumento en sus ventas de un 322%. La Pintana, en cambio, registro la mayor variación negativa disminuyendo sus ventas durante este trimestre en un 95% en relación al periodo anterior.



Con respecto al periodo anterior, las mayores variaciones registradas en relación a unidades ofertadas de casas, podemos observar que las comunas con mayor variación positiva fueron Puente Alto, Maipú y Quilicura con un 43,3%, 30,8% y un 27,3% respectivamente, en cambio Lampa mostró la única variación negativa, con un -20%, mientras La Florida no tuvo variación.

En cuanto a las unidades ofertadas de departamentos, podemos observar que las comunas de Huechuraba y Quilicura registraron las únicas variaciones positivas, con un 75% y 16,7% respectivamente, mientras Pudahuel y El Bosque presentaron variaciones de -40% y -20% respectivamente. Las otras comunas no registraron variaciones.

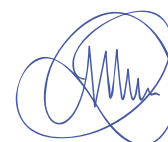
Durante el 3er periodo del 2011, para los departamentos, los mayores valores de UF/m2 los podemos encontrar en las comunas de La Florida, Maipú y Pudahuel con 31,6; 30,2 y 30,2 respectivamente y los menores en las comunas de La Pintana con valor unitario de 16,2. Para las casas, los mayores UF/m2 se registraron en las comunas de La Florida y Huechuraba con 34,4 y 34,6 respectivamente y los menores en la comuna de Lampa con 25,3.

Perspectivas

Si bien el Índice de Confianza Empresarial (ICE) registró un alza de 6,9 puntos durante noviembre, luego de cinco meses de caída sucesiva (aún por debajo de noviembre de 2010), analistas del Banco Central bajaron la tasa de crecimiento para el 2012, por tercer mes consecutivo, previendo una variación anual de 4,2% del PIB el próximo año, cifra menor que la proyectada en los meses pasados. Se proyecta también una baja en el crecimiento, de 6,4% a 6,2%. La tasa de política monetaria del Banco Central (TPM), en cambio, se mantuvo en 5,25% y el IMACEC registró un 3,4% en octubre respecto al mismo mes de 2010.

En estos tiempos de incertidumbre frente al mercado internacional el factor seguridad toma prioridad y el campo de las inversiones inmobiliarias toma protagonismo, sacrificando, muchas veces, el costo alternativo de la rentabilidad comparativa (a instrumentos bursátiles) a cambio del factor seguridad.

Cordialmente,



Ricardo Sota Ramos
Director Regional LATAM

Mapa de Proyectos de la Zona Periférica	3
Viviendas vendidas	3
UF transadas	5
Unidades ofertadas	5
Proyectos ofertados	6
Ritmos de venta mensual por proyecto	7

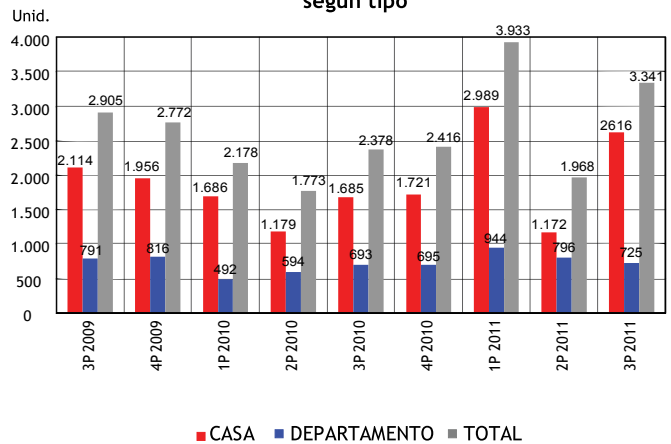
Índice

Plazos de venta estimados	8
Indicadores	9

1.- Mapa Zona Periférica RM

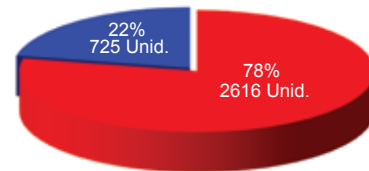


GRAFICO 1. Evolución mensual de las viviendas vendidas según tipo



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según periodo



Total viviendas vendidas: 3.341 unidades

■ CASAS ■ DEPARTAMENTOS

2.- Número de Viviendas Vendidas

Ventas al 3º periodo de 2011

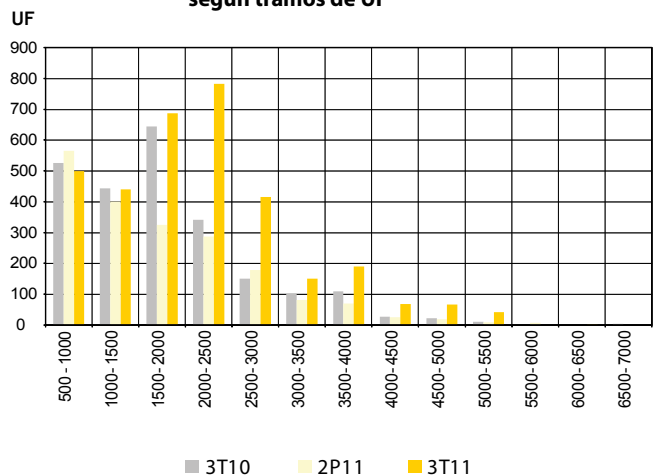
Durante el 3º periodo del presente año (Septiembre-Noviembre), la venta de vivienda nueva en la zona periférica de RM alcanzó las 3.341 unidades, lo que corresponde a 2.616 unidades vendidas de casas y a 725 unidades de departamentos. (Gráfico 2), de lo cual un 78% corresponde a proyectos de casas y un 22% a departamentos. (Gráfico 1) Estas ventas mensuales, significan un aumento del 70% respecto del periodo anterior, y a un alza de un 40% en relación al mismo periodo de 2010.

Las ventas de departamentos presentaron una disminución del 9% en relación al periodo anterior y a un aumento del 34% con respecto al mismo periodo del año anterior. Por el contrario las casas sufrieron un aumento de un 123% en relación al periodo anterior y a un 55% con respecto al mismo periodo del año anterior. (Gráficos 1 y 2)

Ventas por tramo de valores UF al 3º periodo de 2011

Como vemos en el gráfico 3, el tramo con mayor participación en las ventas del periodo de viviendas, es entre las UF 1500 y las UF 3.000 con un 56,4% de participación. Le sigue el tramo entre las UF500 y UF 1.500 con un 28,1%, y por último los tramos sobre las UF 3.000 tienen una participación de un 15,5%.

GRAFICO 3. Evolución mensual de las viviendas vendidas según tramos de UF



Ventas departamentos por comuna 3º periodo 2011

Durante el 3º periodo de 2011, la venta de departamentos en la zona periférica como ya decíamos, representa el 22% de participación en las ventas totales de la zona periférica correspondiente a 725 unidades. Y al igual que en los periodos anteriores, La Florida sigue liderando la venta de departamentos con un 41% de participación en las ventas totales lo que corresponde a 299 unidades vendidas. Le siguen Quilicura con un 16% correspondiente a 114 y Huechuraba con un 14% lo que equivale a 98 unidades vendidas, durante este periodo.

Con estas cifras, La Florida presenta un incremento de un 38% respecto del periodo anterior y a un aumento de un 16% respecto al mismo periodo del año anterior.

La venta de departamentos disminuyó un 9% con respecto al periodo anterior, y aumento un 4,6% si lo comparamos con el mismo periodo del año 2010. Esta disminución porcentual se ve reflejada principalmente en las comunas de La Pintana, Lampa, El Bosque, Maipú y Puente Alto. Estas variaciones negativas van desde un 29% a un 95%.

Ventas de casas por comuna al 3º periodo 2011

El mercado de casas en la zona periférica representa el 78% de las ventas de la zona periférica correspondiente a 2.616 unidades vendidas, lo que corresponde a 872 unidades vendidas al mes. Puente Alto sigue liderando el ranking de ventas mensuales de casas, registrando una participación de un 30% correspondiente a 780 unidades vendidas. Le sigue Maipú con un 23% y Quilicura con un 11% correspondiente a 592 y 286 unidades vendidas respectivamente. Estas ventas sufrieron un incremento de un 123,2% en relación al periodo anterior y en un 55,3% con respecto al mismo periodo del año anterior.

3.- Ventas por comuna

Ventas por comuna en el 3º periodo de 2011

En el Tercer periodo de 2011 la venta total por comuna correspondiente a 3.341 unidades vendidas, se concentro en Puente Alto con un 24,15% de participación correspondiente a 807 unidades seguido de Maipú con un 18,65% y Quilicura con un 11,97% de participación en las ventas totales de la zona periférica, correspondientes a 623 y 400 unidades respectivamente.

Las comunas que registraron las menores ventas durante el 3º periodo del año 2011 fueron La Pintana con un 0,24%, El Bosque con un 1,62% y Renca con un 3,95% de participación en las ventas totales de la zona correspondiente a 8, 54 y 132 unidades vendidas respectivamente.

Tabla 1. Distribución de viviendas vendidas mes por rango de precios

RANGO UF	3T 2010	% Part.	3P 2011	% Part.	3T 2011	% Part.
500-1500	970	40,8%	967	49,1%	939	28,1%
1500-3000	1.136	47,8%	790	40,1%	1.885	56,4%
3000 - >	272	11,4%	211	10,7%	517	15,5%
TOTAL	2.378	100,0%	1.968	100,0%	3.341	100,0%

Tabla 2. Departamentos vendidos según comuna (Unid.)

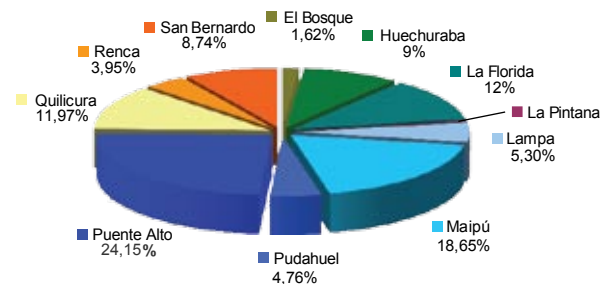
COMUNA	3P 10	2P 11	3P 11	%VAR 2P11-3P11	%VAR 3P10-3P11
EL BOSQUE	11	204	54	-74%	391%
HUECHURABA	54	36	98	172%	81%
LA FLORIDA	257	217	299	38%	16%
LA PINTANA	18	150	8	-95%	-56%
LAMPA	0	9	1	-89%	0%
MAIPÚ	49	50	31	-38%	-37%
PUDAHUEL	61	45	55	22%	-10%
PUENTE ALTO	81	38	27	-29%	-67%
QUILICURA	63	27	114	322%	81%
RENCA	91	13	13	0%	86%
SAN BERNARDO	8	7	25	257%	213%
TOTAL	693	796	725	100%	100%

Tabla 5. Proyectos en venta por casas según comuna

COMUNA	3P 10	2P 11	3P 11	%VAR 2P11-3P11	%VAR 3P10-3P11
HUECHURABA	13	15	17	13,3%	30,8%
LA FLORIDA	16	7	7	0,0%	-56,3%
LA PINTANA	1				-100,0%
LAMPA	23	15	12	-20,0%	-47,8%
MAIPÚ	38	13	17	30,8%	-55,3%
PUDAHUEL	11	7	8	14,3%	-27,3%
PUENTE ALTO	39	30	43	43,3%	10,3%
QUILICURA	17	11	14	27,3%	-17,6%
RENCA	13	10	11	10,0%	-15,4%
SAN BERNARDO	31	19	22	15,8%	-29,0%
TOTAL	202	127	151	18,9%	-25,2%

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 4. Relación porcentual viviendas vendidas según periodo y comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

4.- Monto de UF transadas

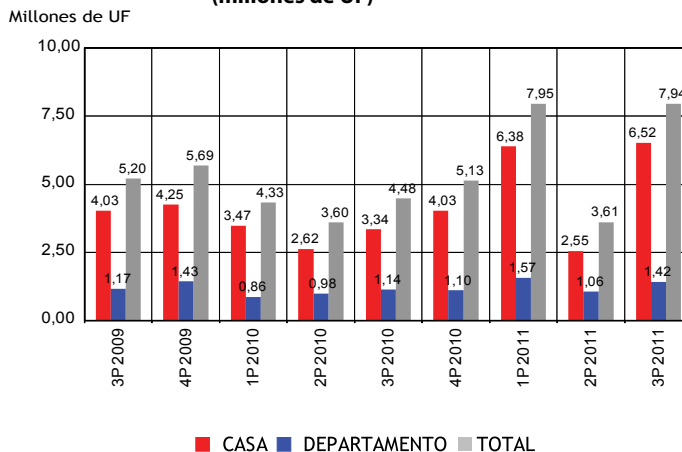
Monto de UF transadas en el 3° periodo de 2011

El Tercer periodo de 2011 alcanzó una venta de 7,94 millones de UF, de los cuales 6,52 millones de UF corresponden a ventas de casas y 1,42 millones de UF corresponden a ventas de departamentos.

Con esto, podemos observar que se produjo un aumento de un 120% en el monto de UF transadas en relación al periodo anterior y de un 77% con respecto al mismo periodo del año 2010.

El aumento registrado en relación al periodo anterior, corresponde a proyectos de casas que aumentaron los millones de UF transadas mensuales en un 156%. Los departamentos aumentaron los millones de UF transados mensuales en un 34% en relación al periodo anterior.

GRAFICO 5. UF transadas mes según tipo de vivienda (millones de UF)



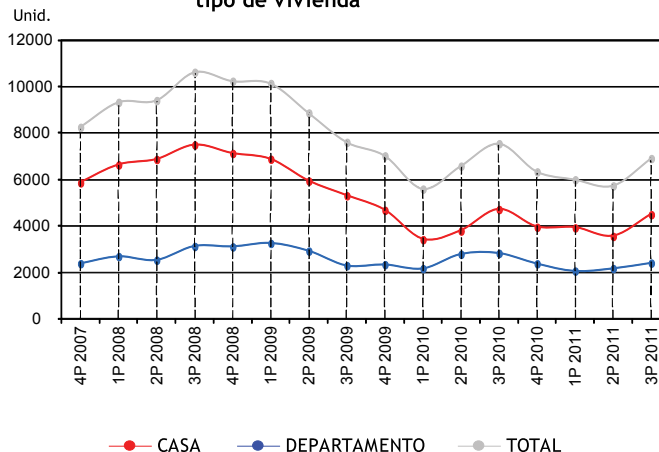
5.- Unidades en oferta. Stock Actual

Oferta de viviendas nuevas en el 3° periodo 2011

Las unidades totales ofertadas alcanzan a 6.918, mostrando un aumento de un 20,5% respecto del periodo anterior y de una disminución de 8,5% con respecto al mismo periodo del año 2011.

El stock se compone de 2.415 departamentos y 4.503 casas, cifras que muestran un aumento en relación al periodo anterior para los departamentos de 10,8% y de un 26,4% en las casas.

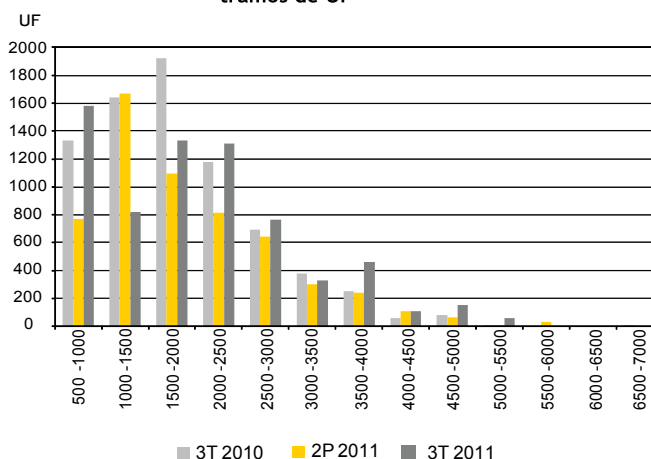
GRAFICO 6. Evolución de las unidades ofertadas según tipo de vivienda



Stock por tramo de valores UF al 3° periodo 2011

El mayor stock se concentra en el segmento de precios entre los rangos de las UF 1.500 a UF 3.000 con una participación de un 49% en el stock total de la zona correspondiente a 2.556 unidades disponibles. Le siguen los rangos de precios entre las UF 500 y UF 1.500 con un 35% correspondiente a 2.444 unidades y entre las UF 3.000 y UF 6.000 con una participación de un 16% correspondiente a 754 unidades.

GRAFICO 7. Evolución del stock por viviendas según tramos de UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

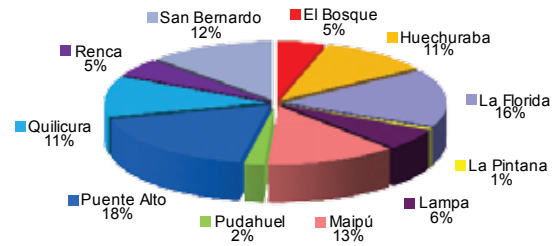
6.- Stock por comuna

Oferta en el 3º periodo 2011.

En el Tercer periodo de 2011 el stock total por comuna se concentro en Puente Alto con un 18% seguido de La Florida con un 16% y San Bernardo con Maipú con un 13%.

Por otro lado, La Pintana con un 1%, Pudahuel con un 2%, El Bosque y Renca ambos con un 5% son las comunas que concentran la menor cantidad de unidades ofertadas en la zona periférica.

GRAFICO 8. Relación porcentual viviendas ofertadas según periodo y comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

7.- Proyectos en venta

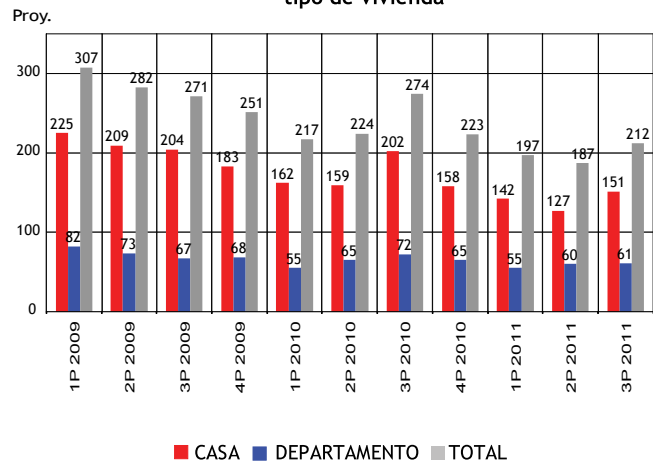
Oferta en el 3º periodo 2011

El Tercer periodo del 2011 se registro 212 proyectos en venta, de los cuales 151 corresponden a proyectos de casas y 61 a departamentos. La cantidad de proyectos en venta que venia disminuyendo desde el 3º trimestre del año 2010, varió aumentando en un 13,4% con respecto al periodo anterior, siendo aún menor en un 22,6% en relación con el mismo periodo del año 2010.

Los proyectos de casas aumentaron en un 18,9% en relación al periodo anterior y han disminuido en un 25,2% con respecto al mismo periodo del año 2010.

Los proyectos de departamentos han aumentado en un 1,7% con respecto al periodo anterior y han disminuido en un 15,3% en relación al mismo periodo del año 2010.

GRAFICO 9. Proyectos en venta por periodo según tipo de vivienda

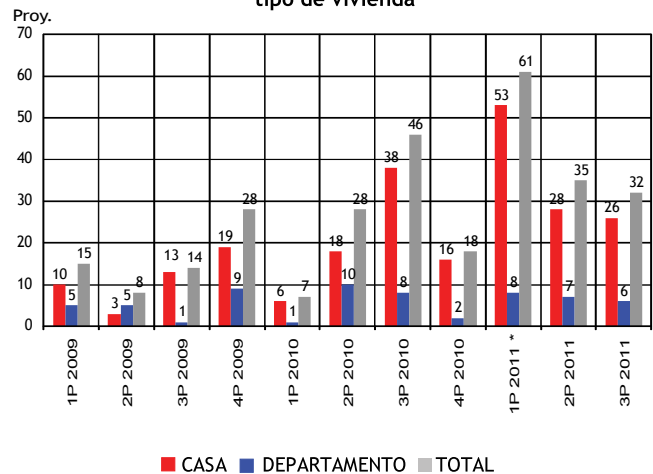


Proyectos nuevos ingresados el 3º periodo 2011.

En relación a los nuevos proyectos ingresados, se suponen para este periodo 32 nuevos desarrollos de los cuales 26 corresponden a casas y 6 a departamentos.

Esto representa una disminución de un 7% en cuanto a proyectos de casas y un 14% a proyectos de departamentos con respecto al periodo anterior. Y en un 32% en cuanto a proyectos de casas y un 25% a proyectos de departamentos en relación al mismo periodo del año 2010.

GRAFICO 10. Proyectos ingresados por periodo según tipo de vivienda



* Periodo correspondiente a 5 meses (Enero- Mayo)

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Proyectos en venta de departamentos por comuna

Existen 61 proyectos en venta de departamentos los que representan un 29% del mercado total de la zona periférica durante este periodo.

Al comparar con el periodo anterior, se registra una variación porcentual positiva de un 1,7% en los proyectos en venta de departamento.

La Florida continua liderando el mercado de departamentos en la zona periférica. Este periodo nuevamente presenta la mayor cantidad de proyectos en venta con 27 lo que corresponde a un 44% según el total de proyectos. Le sigue en el ranking Quilicura y Huechuraba ambos con 7 proyectos en venta correspondiente a un 11% de participación.

Tabla 4. Proyectos en venta por departamentos según comuna

COMUNA	3P 10	2P 11	3P 11	%VAR 2P11-3P11	%VAR 3P10-3P11
EL BOSQUE	2	5	4	-20,0%	100,0%
HUECHURABA	6	4	7	75,0%	16,7%
LA FLORIDA	31	27	27	0,0%	-12,9%
LA PINTANA	1	2	2	0,0%	100,0%
LAMPA	1	1	1	0,0%	0,0%
MAIPÚ	5	4	4	0,0%	-20,0%
PUDAHUEL	8	5	3	-40,0%	-62,5%
PUENTE ALTO	7	4	4	0,0%	-42,9%
QUILICURA	8	6	7	16,7%	-12,5%
RENCA	2	1	1	0,0%	-50,0%
SAN BERNARDO	2	1	1	0,0%	-50,0%
TOTAL	72	60	61	1,7%	-15,3%

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Proyectos en venta de casas por comuna

Son 151 proyectos de casas en venta, correspondiente al 71% del total de proyectos en venta de la zona periférica.

Se registro una variación positiva de un 18,9% en relación con el periodo anterior y de una disminución de un 25,2% con respecto al mismo periodo del año 2010.

Puente Alto continua liderando el mercado de casas en la zona periférica. Este periodo nuevamente presenta la mayor cantidad de proyectos en venta con 43 lo que corresponde a un 28% del total de proyectos de casas. Le sigue en el ranking San Bernardo con 22 desarrollos correspondiente a un 15%.

Tabla 5. Proyectos en venta por casas según comuna

COMUNA	3P 10	2P 11	3P 11	%VAR 2P11-3P11	%VAR 3P10-3P11
HUECHURABA	13	15	17	13,3%	30,8%
LA FLORIDA	16	7	7	0,0%	-56,3%
LA PINTANA	1				-100,0%
LAMPA	23	15	12	-20,0%	-47,8%
MAIPÚ	38	13	17	30,8%	-55,3%
PUDAHUEL	11	7	8	14,3%	-27,3%
PUENTE ALTO	39	30	43	43,3%	10,3%
QUILICURA	17	11	14	27,3%	-17,6%
RENCA	13	10	11	10,0%	-15,4%
SAN BERNARDO	31	19	22	15,8%	-29,0%
TOTAL	202	127	151	18,9%	-25,2%

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

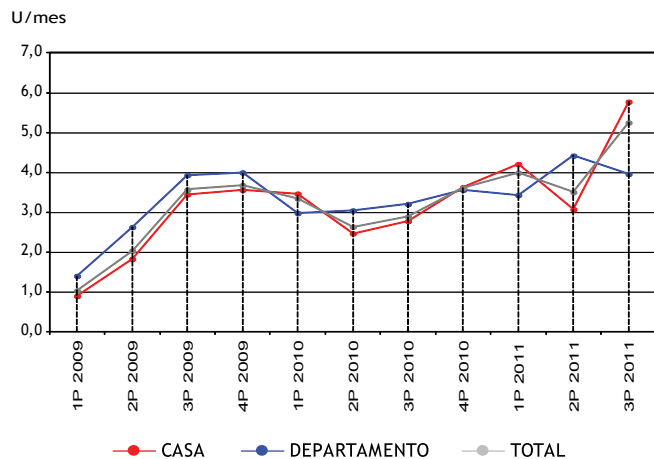
8.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la zona periférica durante el 3º periodo de 2011.

Durante este periodo se puede observar un aumento de un 50% en el ritmo de ventas mensual en comparación con el periodo anterior llegando a las 5,3 unidades promedio. Mostró un aumento de un 82% en relación al mismo periodo del año anterior el cual registro 2,9 unidades.

El mercado de casas durante este trimestre, registro una venta mensual de 5,8 unidades, v/s las 4,0 unidades registradas por mercado de departamentos.

GRAFICO 11. Ritmo de venta mensual por proyecto según y tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

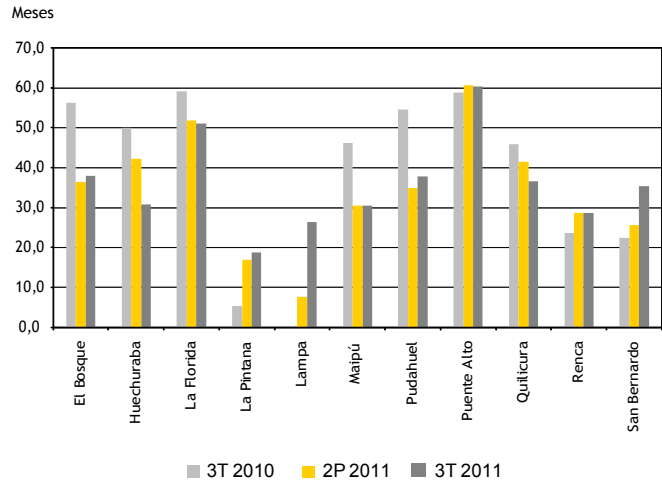
9.- Plazo estimado de venta¹

Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 3° periodo 2011

Los plazos estimados de venta en proyectos de departamentos durante el 3° periodo del año 2011 van desde los 18,7 meses en la comuna de La Pintana hasta los 60,3 meses en la comuna de Puente Alto.

Los meses para agotar stock promedian 35,8 meses durante este periodo.

GRAFICO 12. Tiempo estimado de venta según proyecto de departamento por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

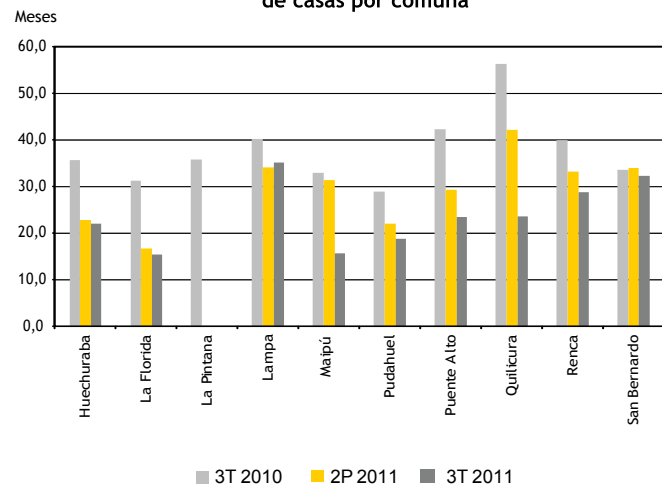
(1) Se entiende por plazo estimado de venta al número de meses totales que un proyecto tardaría en construirse y vender el 100% de las unidades que lo componen. El proyecto se supone de tipo promedio entre los existentes para cada una de las comunas de la RM.

Plazo estimado de venta en proyectos de casas al 3° periodo 2011

Los plazos estimados de venta en proyectos de casas durante el 3° periodo del año 2011 van desde los 15,4 meses en la comuna de La Florida hasta los 35,1 meses en la comuna de Lampa.

Los meses para agotar stock promedian 23,9 meses durante este periodo.

GRAFICO 13. Tiempo estimado de venta según proyecto de casas por comuna



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN

10.- Indicadores por comuna

Mercado general: Departamentos

Al observar el mercado general de departamentos en la zona periférica de la RM en cuanto a sus indicadores de superficie y valor, tenemos un claro enfoque en un producto habitacional C2-C3.

Para el mercado de departamentos el valor UF promedio sufrió un pequeño aumento de un 1,4% en relación al periodo anterior (UF 1.487 v/s 1.508).

La superficie promedio registro una mínima variación aumentando un 0,2 mt².

En relación al ritmo de ventas mensual de departamentos podemos observar que se registro un importante aumento de un 31,6% en relación al periodo anterior mostrando 1,3 unidades al mes.

Mercado general: Casas

En el mercado de casas de las comunas analizadas de la zona periferia de la RM durante el 3º periodo del año 2011 se registro una pequeña disminución en el valor UF promedio de un 2,3% en relación al periodo anterior (UF 2.528 v/s UF 2.587). En relación a la superficie promedio podemos observar que disminuyó con respecto al trimestre anterior a 88,6 m². El ritmo de ventas mensual aumento en 1,5 unidades.

Mercado general: Casas y Departamentos

El mercado habitacional de la zona periférica en el 3º periodo del año 2011 (Septiembre-Noviembre) esta compuesto por un 78% en proyectos de casas y un 22% en departamentos en cuanto a unidades vendidas. Similares porcentajes se registraron en relación a unidades ofertadas durante este trimestre con un 65% a proyectos de casas y un 35% a departamentos.

Tabla 6. Mercado de departamentos por comuna

COMUNA	M2 utiles promedio	Valor UF total	Valor UF/M2 promedio	Ritmo de ventas mensual por proyecto
EL BOSQUE	52,0	1.123	21,2	2,0
HUECHURABA	89,2	2.567	29,1	1,9
LA FLORIDA	59,9	1.864	31,6	0,9
LA PINTANA	54,1	876	16,2	0,9
LAMPA	53,1	1.660	31,3	0,1
MAIPÚ	53,4	1.516	30,2	0,6
PUDAHUEL	66,4	2.157	30,2	1,2
PUENTE ALTO	62,7	1.413	23,1	0,4
QUILICURA	51,6	1.109	20,8	1,3
RENCA	49,0	1.000	20,4	3,7
SAN BERNARDO	58,2	1.303	21,2	1,5
TOTAL	59,1	1.508	25,0	1,3

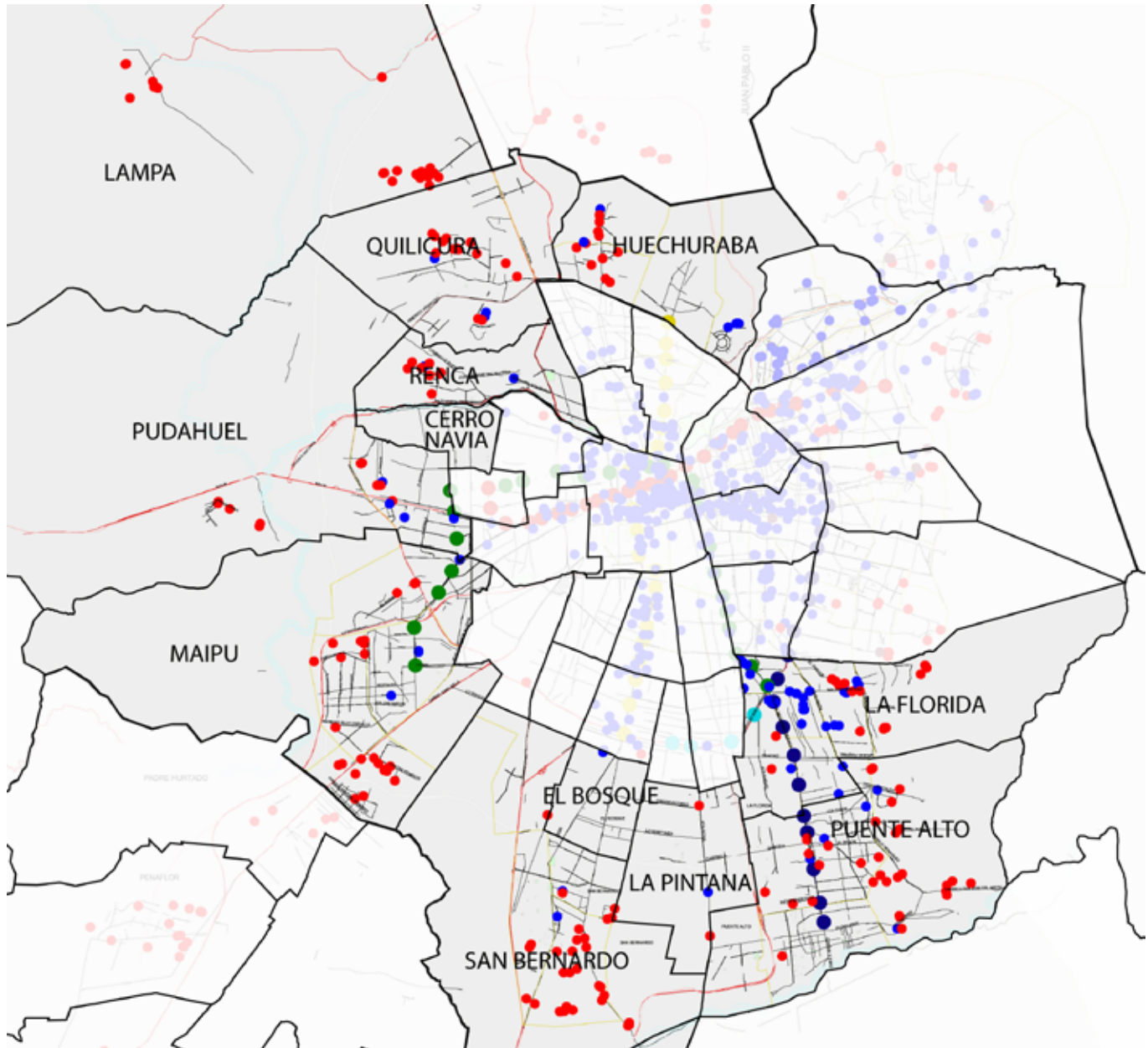
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Tabla 7. Mercado de casas por comuna

COMUNA	M2 utiles promedio	Valor UF total	Valor UF/M2 promedio	Ritmo de ventas mensual por proyecto
HUECHURABA	117,9	4.090	34,6	1,6
LA FLORIDA	105,9	3.553	34,4	1,4
LAMPA	75,6	2.035	25,3	0,9
MAIPÚ	85,0	2.102	25,7	2,5
PUDAHUEL	90,0	2.633	31,5	0,8
PUENTE ALTO	88,5	2.311	26,0	1,5
QUILICURA	90,2	2.536	27,5	1,9
RENCA	68,2	1.719	26,4	1,3
SAN BERNARDO	75,9	2.308	29,0	1,4
TOTAL	88,6	2.587	28,9	1,5

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

12.- Mapa de referencia por comuna



Para mayor información sobre el informe y/o datos desagregados, contactar a:

Christian Wegmann
cwegmann@tinsa.cl

Francisca Del Canto
mdelcanto@tinsa.cl

Consuelo Oyanguren
coyanguren@tinsa.cl

TINSA Chile

Rosario Norte 615, Oficina 1604.
 Las Condes, Santiago.
 Telefono: +56 25962900