

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

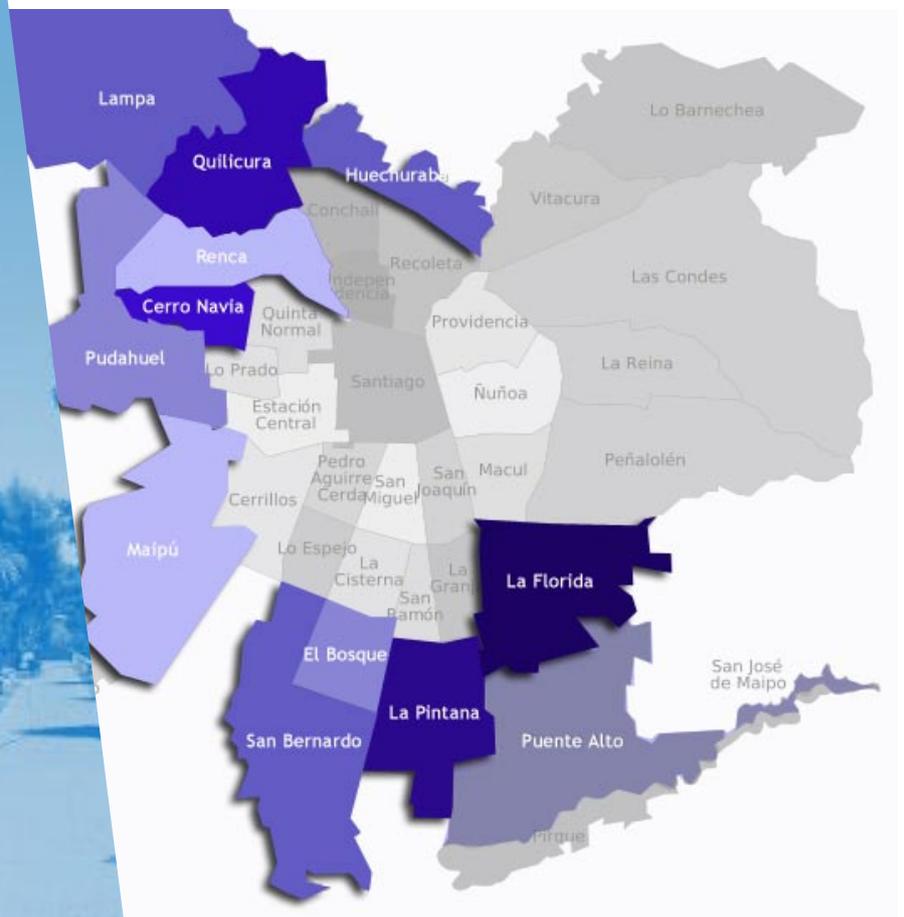
# tinsa

**INCOIN**

6<sup>to</sup> Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2011

Zona Periférica R.M.

Junio - Julio - Agosto



Mejor de lo esperado resultaron las cifras de crecimiento para estos dos primeros meses del 3er trimestre 2011, mostrando que la esperada desaceleración de la actividad fue menor de lo esperado.

La demanda interna sigue firme y como principal aportante al buen crecimiento. Para el año se suben levemente las expectativas de crecimiento, sin embargo la clara tendencia a la moderación económica se mantiene, en donde el próximo año llegaríamos a crecer a cifras por debajo del potencial, levemente inferiores al 5%.

Respecto a los indicadores sectoriales podemos comentar que el sector construcción sigue rezagado, muy por debajo del exitoso comercio minorista, generándose algunas presiones por parte del gremio para acelerar la ejecución del presupuesto público y la activación de cartera de proyectos en espera.

### Resultados Zona Periférica

El mercado habitacional de la zona periférica en el 2do periodo del año 2011 (Junio-Agosto) esta compuesto por un 60% en proyectos de casas y en un 40% de departamentos en cuanto a unidades vendidas. Similares porcentajes se registraron en relación a unidades ofertadas durante este trimestre con un 62% proyectos de casas y un 38% a departamentos.

Las ventas de la zona periférica de RM alcanzan las 1.968 unidades, lo que representa una disminución de un 17% respecto al periodo anterior, sin embargo mostró un alza de un 11,0% en relación con el mismo periodo del año 2010. De acuerdo a esto, se observa que las ventas se concentran entre las UF 500 y UF 3.000 alcanzando el 89,0 % de participación en las ventas totales de la zona periférica. Dejando a las ventas sobre las UF 3.000 con una participación de un 11% durante el 2do 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 5.742 unidades, lo que significa una disminución de stock de un 4,4% en relación al periodo anterior y a un 12,9% con respecto al mismo periodo del año anterior.

En relación a los nuevos proyectos ingresados, la industria supone para este periodo 14 nuevos desarrollos de los cuales 7 son de casas y 7 de departamentos. Esto representa una disminución de un 83% en cuanto a proyectos de casas y a un aumento de un 75% de los proyectos de departamentos.

Durante este trimestre se puede observar una disminución de un 12% en el ritmo de ventas mensual en comparación con el periodo anterior llegando a las 3,5 unidades promedio. Sin embargo mostró un aumento de un 33% en relación al mismo periodo del año anterior el cual registro 2,6 unidades.

Al analizar por comuna, podemos destacar que Puente Alto sigue liderando las ventas de la zona, alcanzando un 18% de participación, lo sigue La Florida con un 14% y San Bernardo con un 12%.

La mayor variación en relación al periodo anterior con respecto a la venta de casas durante este trimestre la encontramos en la comuna de La Florida, la cual registro un importante aumento de un 138%. Por el otro lado Maipú mostró la mayor variación negativa con una disminución en sus ventas un 69%.

La mayor variación con respecto a venta de departamentos se registro en una comuna de El Bosque y La Pintana con un aumento en sus ventas de un 1033% y 346% respectivamente. Quilicura en cambio, registro la mayor variación negativa disminuyendo sus ventas durante este trimestre en un 55% en relación al periodo anterior.



En cuanto a las mayores variaciones registradas en relación a unidades ofertadas de casas, podemos observar que las comunas con mayor variación positiva fueron Huechuraba y Maipú con un 28% y un 34% respectivamente, en cambio Pudahuel y Quilicura, mostraron las mayores variaciones negativas con una disminución de su stock de un 36% y 32% respectivamente.

En cuanto a las unidades ofertadas de departamentos, podemos observar que las comunas de El Bosque, Huechuraba y Puente Alto registraron las mayores variaciones positivas 697%, 94,5% y 82,3% respectivamente, y en Quilicura, Maipú y Renca se observaron las mayores variaciones negativas en relación al trimestre anterior en un 78,5%, 45,5% y 39,4% respectivamente.

Durante el 2do periodo del 2011, para los departamentos, los mayores UF/m2 los podemos encontrar en las comunas de Lampa y La Florida 32,4 y 32,1 respectivamente y los menores en las comunas de La Pintana y Renca con valores unitarios de 16,6 y 19,3 respectivamente. Para las casas, los mayores UF/m2 se registraron en las comunas de La Florida y Huechuraba con 34,3 y 34,2 respectivamente y los menores en las comunas de Renca y Lampa con 24,6 y 23,9 respectivamente.

### Perspectivas

El Banco Central vuelve a hacer una pausa en su proceso de ajuste monetario, tal como lo esperaba el mercado. Por primera vez en meses, retira del comunicado su escenario base de más alzas de TPM, y además ya se empieza a vislumbrar una posible baja en la TPM a 5% para marzo 2012.

La banca por su parte recibe muy bien estas noticias, confirmando sus expectativas de expansión en lo que respecta a colocaciones hipotecarias, que se sitúan entre el 11% y el 13%, con tasas promedios que se resisten a subir.

Se considera importante destacar eso si, que la proyección de crecimiento para el 2012 siguen presionadas a la baja, por lo que el mercado inmobiliarios probablemente tienda en algún momento a sufrir un ajuste.

Pese a que la desaceleración global aún es acotada, el panorama a mediano plazo se vislumbra complejo.

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

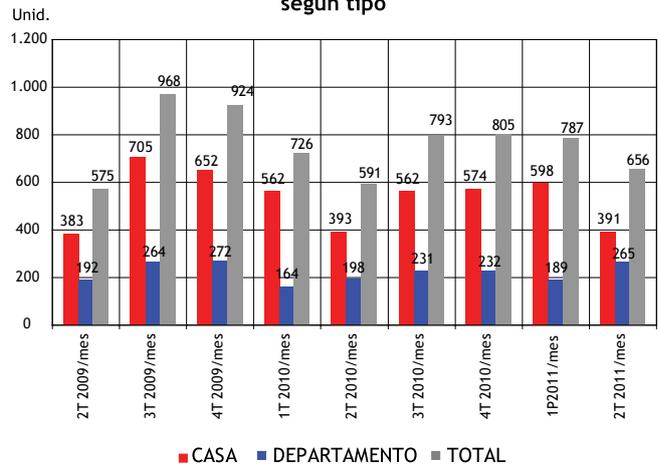
### Índice

Plazos de venta estimados .....	8
Indicadores .....	9

## 1.- Mapa Zona Periférica RM

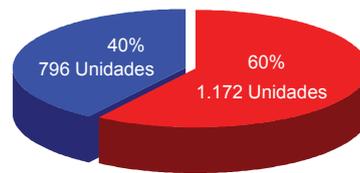


**GRAFICO 1. Evolución mensual de las viviendas vendidas según tipo**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

**GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según periodo**



Total viviendas vendidas: 1.968 Unidades

## 2.- Número de Viviendas Vendidas

### Ventas al 2º periodo de 2011

Durante el 2º periodo del presente año (junio-agosto), la venta de vivienda nueva en la zona periférica de RM alcanzó las 1.968 unidades, lo que corresponde a 1.172 unidades vendidas de casas y a 796 unidades de departamentos. (Gráfico 2) Esto a su vez equivale a 656 unidades vendidas al mes, de lo cual un 60% corresponde a proyectos de casas y un 40% a departamentos. (Gráfico 1)

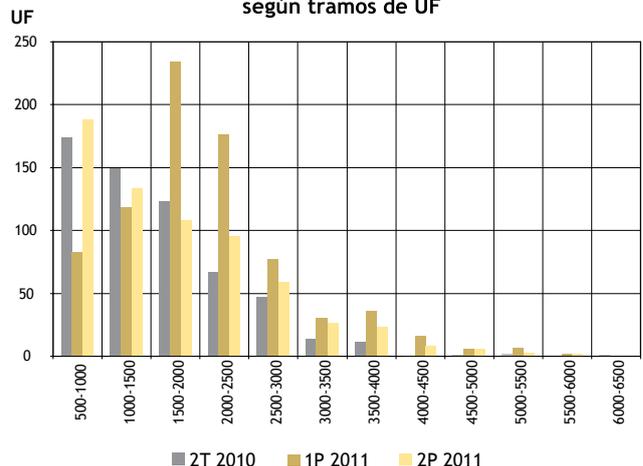
Estas ventas mensuales, significan una disminución del 17,0% respecto del periodo anterior, y a un alza de un 11,0% en relación al mismo periodo de 2010.

Las ventas de departamentos presentaron un incremento del 41% en relación al periodo anterior y a un 34% con respecto al mismo periodo del año anterior. Por el contrario las casas sufrieron una disminución de un 35% en relación al periodo anterior y a un 1% con respecto al mismo periodo del año anterior. (Gráficos 1 y 2)

### Ventas por tramo de valores UF al 2º periodo de 2011

Como vemos en el gráfico 3, el tramo con mayor participación en las ventas del periodo de departamentos, es entre las UF 500 y las UF 1.500 con un 49,1% de participación. Le sigue el tramo entre las UF 1.500 y UF 3.000 con un 40,1%, y por ultimo los tramos sobre las UF 3.000 tienen una participación de un 10,7%.

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



### Ventas departamentos por comuna 2º periodo 2011

Durante el 2º periodo de 2011, la venta de departamentos en la zona periférica como ya decíamos, representa el 40% de participación en las ventas totales de la zona periférica correspondiente a 796 unidades, lo que corresponde a 265 unidades vendidas al mes. Y al igual que en los periodos anteriores, La Florida sigue liderando la venta de departamentos con un 27% de participación en las ventas totales lo que corresponde a 72 unidades vendidas mensuales. Le siguen El Bosque con un 26% correspondiente a 68 y La Pintana con un 19% lo que equivale a 50 unidades vendidas mensuales, durante el 2º periodo del 2011.

Con estas cifras, La Florida presenta una disminución de un 10% respecto del periodo anterior y a un aumento de un 19% respecto al mismo periodo del año anterior.

La venta de departamentos mostró un importante incremento de un 40,5% con respecto al periodo anterior, y un alza de un 34,0% si lo comparamos con el mismo periodo del año 2010. Esta alza porcentual se ve reflejada principalmente en las comunas de El Bosque, La Pintana y San Bernardo. Estas variaciones positivas van desde un 32% a un 1.033%.

### Ventas de casas por comuna al 2º periodo 2011

El mercado de casas en la zona periférica representa el 60% de las ventas de la zona periférica correspondiente a 1.172 unidades vendidas, lo que corresponde a 391 unidades vendidas al mes.

Puente Alto sigue liderando el ranking de ventas mensuales de casas, registrando una participación de un 27% correspondiente a 107 unidades vendidas. Le sigue San Bernardo con un 19% y Lampa con un 11% correspondiente a 74 y 43 unidades vendidas respectivamente.

Estas ventas sufrieron una disminución de un 35% en relación al periodo anterior y en un 0,6% con respecto al mismo periodo del año anterior.

### 3.- Ventas por comuna

#### Ventas por comuna en el 2º periodo de 2011

En el segundo periodo de 2011 la venta total por comuna correspondiente a 1.968 unidades vendidas, se concentro en Puente Alto con un 18% de participación correspondiente a 359 unidades seguido de La Florida con un 14% y San Bernardo con un 12% de participación en las ventas totales de la zona periférica, correspondientes a 267 y 229 unidades respectivamente.

Las comunas que registraron las menores ventas durante el 2do periodo del año 2011 fueron Pudahuel, Quilicura y Renca, todas con un 5% de participación en las ventas totales de la zona correspondiente a 138,103 y 93 unidades vendidas.

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

RANGO UF	2T 2010	% Part.	1P 2011	% Part.	2P 2011	% Part.
500-1500	323,3	54,7%	201,0	25,6%	322,3	49,1%
1500-3000	238,7	40,2%	488,6	62,0%	263,3	40,1%
3000 - >	30,0	5,1%	98,0	12,5%	70,3	10,7%
<b>TOTAL</b>	<b>591</b>	<b>100,0%</b>	<b>787,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>656</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 2. Departamentos vendidos mes según comuna (Unid.)

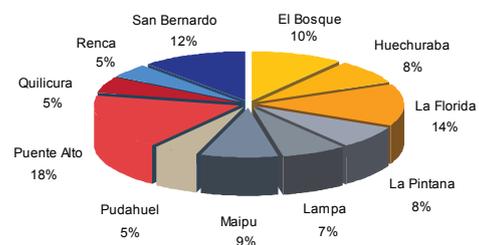
COMUNA	2T 2010	1P 2011	2P 2011	% VAR 1P11 - 2P 11	% VAR 2T10 - 2P 11
EL BOSQUE	3	6	68	1033%	2167%
HUECHURABA	4	21	12	-43%	177%
LA FLORIDA	61	81	72	-10%	19%
LA PINTANA	0	11	50	346%	
MAIPU	45	20	17	-17%	-63%
PUDAHUEL	18	16	15	-7%	-17%
PUENTE ALTO	7	10	13	32%	81%
QUILICURA	29	20	9	-55%	-69%
RENCA	17	3	4	44%	-74%
SAN BERNARDO	14	1	2	192%	-84%
LAMPA	0	0	3		
<b>TOTAL</b>	<b>198</b>	<b>189</b>	<b>265</b>	<b>40,5%</b>	<b>34,0%</b>

Tabla 3. Casas vendidas mes según comuna (Unid.)

COMUNA	2T 2010	1P 2011	2P 2011	% VAR 1P11 - 2P 11	% VAR 2T10 - 2P 11
HUECHURABA	15,3	36,2	40,3	11,4%	163,0%
LA FLORIDA	27,7	7,0	16,7	-39,8%	-39,8%
LA PINTANA	0,3	0,0	0,0	-100,0%	-100,0%
LAMPA	45,7	57,2	43,0	-24,8%	-5,8%
MAIPU	161,0	133,6	41,0	-69,3%	-74,5%
PUDAHUEL	14,3	35,4	16,7	-52,9%	16,3%
PUENTE ALTO	37,0	157,8	107,0	-32,2%	189,2%
QUILICURA	10,7	43,0	25,3	-41,1%	137,5%
RENCA	28,3	49,4	26,7	-46,0%	-5,9%
SAN BERNARDO	52,7	78,2	74,0	-5,4%	40,5%
<b>TOTAL</b>	<b>393</b>	<b>598</b>	<b>391</b>	<b>-34,6%</b>	<b>-0,6%</b>

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

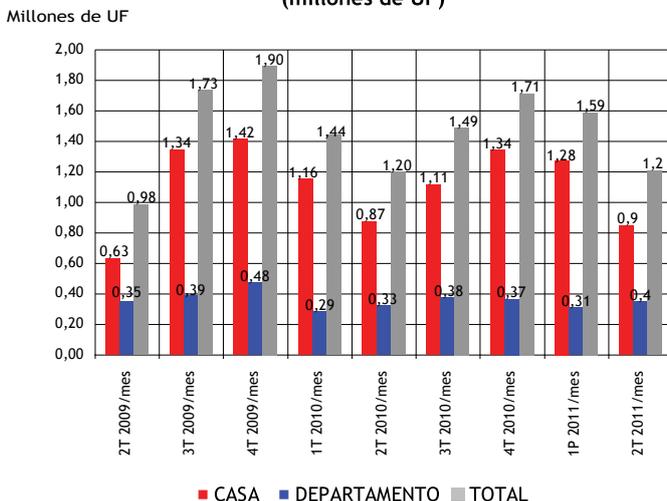
##### Monto de UF transadas en el 2º periodo de 2011

El segundo periodo de 2011 alcanzó una venta de 3,61 millones de UF, de los cuales 2,55 millones de UF corresponden a ventas de casas y 1,06 millones de UF corresponden a ventas de departamentos. Esto se traduce a 1,2 millones de UF mensuales, de las cuales 0,9 millones de UF corresponde a UF transadas de casas y un 0,4 millones de UF a departamentos.

Con esto, podemos observar que se produjo una disminución de un 24% en el monto de UF transadas al mes, en relación al periodo anterior y que sin embargo se mantuvo con respecto al mismo periodo del año 2010.

La disminución registrada en relación al periodo anterior, corresponde a proyectos de casas que disminuyeron los millones de UF transadas mensuales en un 33%. Los departamentos aumentaron los millones de UF transados mensuales en un 12% en relación al periodo anterior.

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



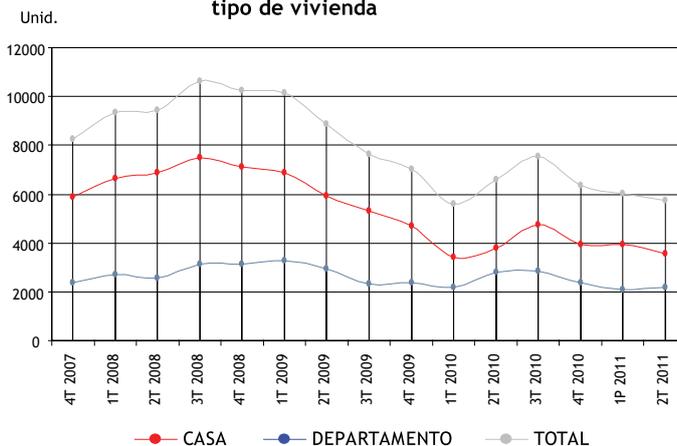
#### 5.- Unidades en oferta. Stock Actual

##### Oferta de viviendas nuevas en el 2º periodo 2011

Las unidades totales ofertadas alcanzan a 5.742, mostrando una disminución de un 4,4% respecto del periodo anterior y de un 12,9% con respecto al mismo periodo del año 2011.

El stock se compone de 2.179 departamentos y 3.563 casas, cifras que muestran un aumento en relación al periodo anterior para los departamentos de 5,3% y una disminución de un 9,4% en las casas.

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

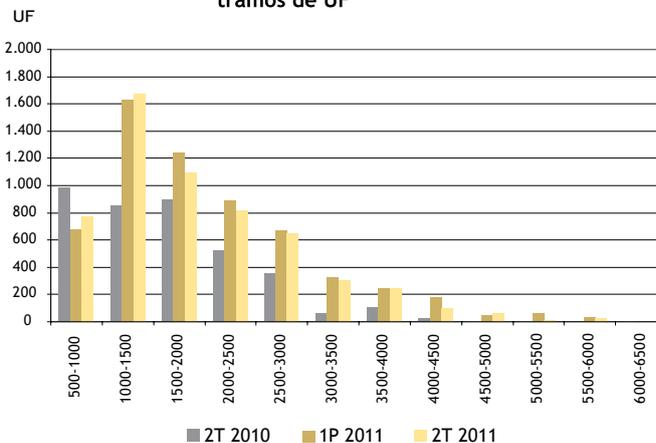


##### Stock por tramo de valores UF al 2º periodo 2011

El mayor stock se concentra en el segmento de precios entre los rangos de las UF 1.000 a UF 1.500 con una participación de un 29% en el stock total de la zona correspondiente a 1.671 unidades disponibles.

Le siguen los rangos de precios entre las UF 1.500 y UF 2.000 con un 19% correspondiente a 1.097 unidades y entre las UF 2.000 y UF 2.500 con una participación de un 14% correspondiente a 813 unidades.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

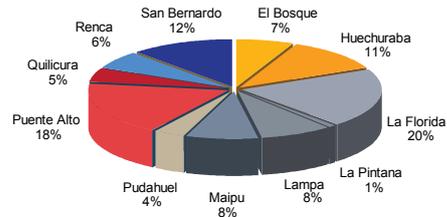
## 6.- Stock por comuna

### Oferta en el 2º periodo 2011.

En el segundo periodo de 2011 el stock total por comuna se concentro en La Florida con un 20% seguido de Puente Alto con un 18% y San Bernardo con un 12%.

Por otro lado, La Pintana, Pudahuel y Quilicura son las comunas que concentran la menor cantidad de unidades ofertadas en la zona periférica con un 1%, 4%, y 5% respectivamente.

**GRAFICO 8. Relación porcentual viviendas ofertadas según periodo y comuna.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## 7.- Proyectos en venta

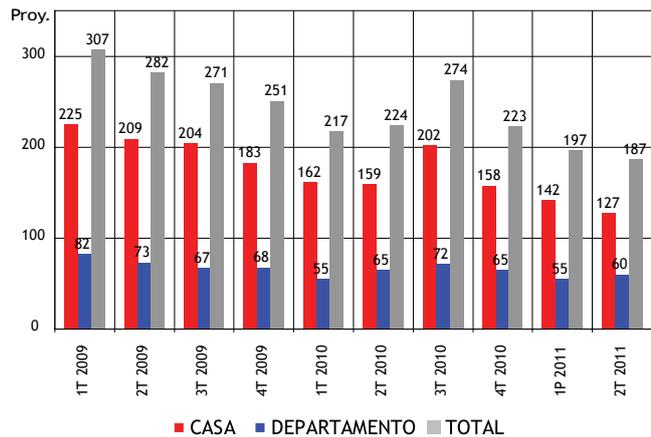
### Oferta en el 2º periodo 2011

El segundo periodo del 2011 se registro 187 proyectos en venta, de los cuales 127 corresponden a proyectos de casas y 60 a departamentos. La cantidad de proyectos en venta viene disminuyendo desde el 3er trimestre del año 2010. Durante este 2do periodo disminuyo en un 5,1% con respecto al periodo anterior y en un 16,5% en relación con el mismo periodo del año 2010.

Los proyectos de casas disminuyeron en un 10,6% en relación al periodo anterior y en un 20,1% con respecto al mismo periodo del año 2010.

Los proyectos de departamentos han aumentado en un 9,1% con respecto al periodo anterior y han disminuido en un 7,7% en relación al mismo periodo del año 2010.

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

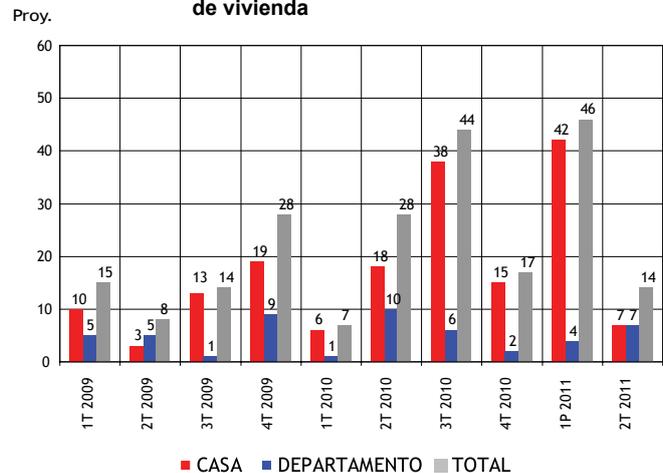


### Proyectos nuevos ingresados el 2º periodo 2011.

En relación a los nuevos proyectos ingresados, la industria supone para este periodo 14 nuevos desarrollos de los cuales 7 son de casas y 7 de departamentos.

Esto representa una disminución de un 83% en cuanto a proyectos de casas y a un aumento de un 75% a proyectos de departamentos.

**GRAFICO 10. Proyectos ingresados por periodo según tipo de vivienda**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

### Proyectos en venta de departamentos por comuna

Existen 60 proyectos en venta de departamentos los que representan un 32% del mercado total de la zona periférica durante este periodo.

Al comparar con el periodo anterior, se registra una variación porcentual positiva de un 9,1% 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 45% según el total de proyectos. Le sigue en el ranking Quilicura con 6 proyectos en venta correspondiente a un 10% de participación.

Tabla 4. Proyectos en venta por departamentos según comuna

COMUNA	2T 2010	1P 2011	2T 2011	% VAR 1P11 - 2T 11	% VAR 2T10 - 2T 11
EL BOSQUE	2	2	5	150,0%	150,0%
HUECHURABA	5	4	4	-20,0%	-20,0%
LA FLORIDA	31	28	27	-3,6%	-12,9%
LA PINTANA	1	1	2	100,0%	100,0%
LAMPA	0	0	1		
MAIPU	5	4	4	-20,0%	-20,0%
PUDAHUEL	6	4	5	25,0%	-16,7%
PUENTE ALTO	5	5	4	-20,0%	-20,0%
QUILICURA	6	5	6	20,0%	
RENCA	2	1	1		-50,0%
SAN BERNARDO	2	1	1		-50,0%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>55</b>	<b>60</b>	<b>9,1%</b>	<b>-7,7%</b>

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

### Proyectos en venta de casas por comuna

Son 127 proyectos de casas en venta, correspondiente al 68% del total de proyectos en venta de la zona periférica.

Se registro una variación negativa de un 10,6% en relación con el periodo anterior y de un 20% 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 30 lo que corresponde a un 23% del total de proyectos de casas. Le sigue en el ranking San Bernardo con 19 desarrollos correspondiente a un 15%.

Tabla 5. Proyectos en venta por casas según comuna

COMUNA	2T 2010	1P 2011	2T 2011	% VAR 1P11 - 2T 11	% VAR 2T10 - 2T 11
HUECHURABA	8	15	15	87,5%	
LA FLORIDA	12	7	7	-41,7%	
LA PINTANA	1	0	0	-100,0%	
LAMPA	20	18	15	-16,7%	-25,0%
MAIPU	29	18	13	-27,8%	-55,2%
PUDAHUEL	11	8	7	-12,5%	-36,4%
PUENTE ALTO	27	33	30	-9,1%	11,1%
QUILICURA	12	13	11	-15,4%	-8,3%
RENCA	10	9	10	11,1%	
SAN BERNARDO	29	21	19	-9,5%	-34,5%
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>	<b>142</b>	<b>127</b>	<b>-10,6%</b>	<b>-20,1%</b>

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 2º periodo de 2011.

Durante este periodo se puede observar una disminución de un 12% en el ritmo de ventas mensual en comparación con el periodo anterior llegando a las 3,5 unidades promedio. Sin embargo mostró un aumento de un 33% en relación al mismo periodo del año anterior el cual registro 2,6 unidades.

El mercado de casas durante este trimestre, registro una venta mensual de 3,1 unidades, v/s las 4,4 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

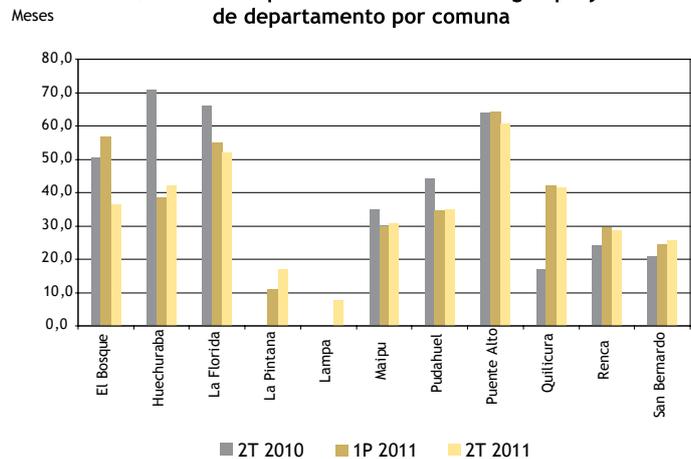
## 9.- Plazo estimado de venta<sup>1</sup>

### Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 2º periodo 2011

Los plazos estimados de venta en proyectos de departamentos durante el 2º periodo del año 2011 van desde los 7,7 meses en la comuna de Lampa hasta los 60,7 meses en la comuna de Puente Alto.

Los meses para agotar stock promedian 34,3 meses durante este periodo.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

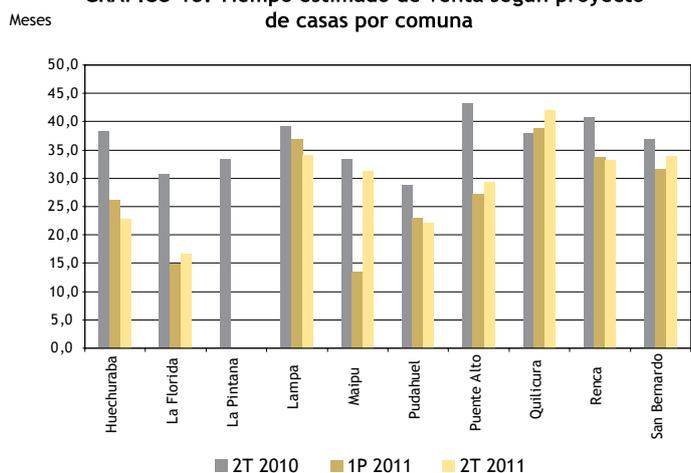
(1) Se entiende por plazo estimado de venta al número de meses totales que un proyecto tardaría en construirse y vender el 100% de las unidades que lo componen. El proyecto se supone de tipo promedio entre los existentes para cada una de las comunas de la RM.

### Plazo estimado de venta en proyectos de casas al 2º periodo 2011

Los plazos estimados de venta en proyectos de casas durante el 2º periodo del año 2011 van desde los 16,6 meses en la comuna de La Florida hasta los 42,1 meses en la comuna de Quilicura.

Los meses para agotar stock promedian 29,5 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 una pequeña disminución de un 1,0% en relación al periodo anterior (UF 1.502 v/s 1.487).

La superficie promedio no registro variación y se mantuvo en 59,0 m<sup>2</sup>.

En relación al ritmo de ventas mensual de departamentos podemos observar que se registro un importante aumento de un 36% en relación al periodo anterior mostrando 1,9 unidades al mes.

Tabla 6. Mercado de departamentos por comuna

COMUNA	M2 utiles promedio	Valor UF total	Valor UF/M2 promedio	Ritmo de ventas mensual
EL BOSQUE	51,8	1.046	19,9	3,6
HUECHURABA	92,1	2.552	27,6	0,9
LA FLORIDA	60,1	1.917	32,1	0,6
LA PINTANA	54,1	901	16,6	4,6
LAMPA	53,1	1.710	32,4	0,9
MAIPU	50,7	1.380	28,3	1,7
PUDAHUEL	66,4	1.958	28,2	1,3
PUENTE ALTO	62,7	1.435	23,1	0,6
QUILICURA	51,4	1.041	20,0	1,5
RENCA	49,0	945	19,3	4,8
SAN BERNARDO	61,0	1.468	22,1	1,0
<b>TOTAL</b>	<b>59,3</b>	<b>1.487</b>	<b>24,5</b>	<b>1,9</b>

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

### Mercado general: Casas

En el mercado de casas de las comunas analizadas de la zona periferia de la RM durante el 2do periodo del año 2011 se registro una pequeña disminución en el valor UF promedio de un 3,0% en relación al periodo anterior (UF 2.599 v/s UF 2.528). En relación a la superficie promedio podemos observar que se mantiene con respecto al trimestre anterior en 88,8 m<sup>2</sup>. Lo mismo ocurre con el ritmo de ventas mensual que se mantuvo en 1,2 unidades.

Tabla 7. Mercado de casas por comuna

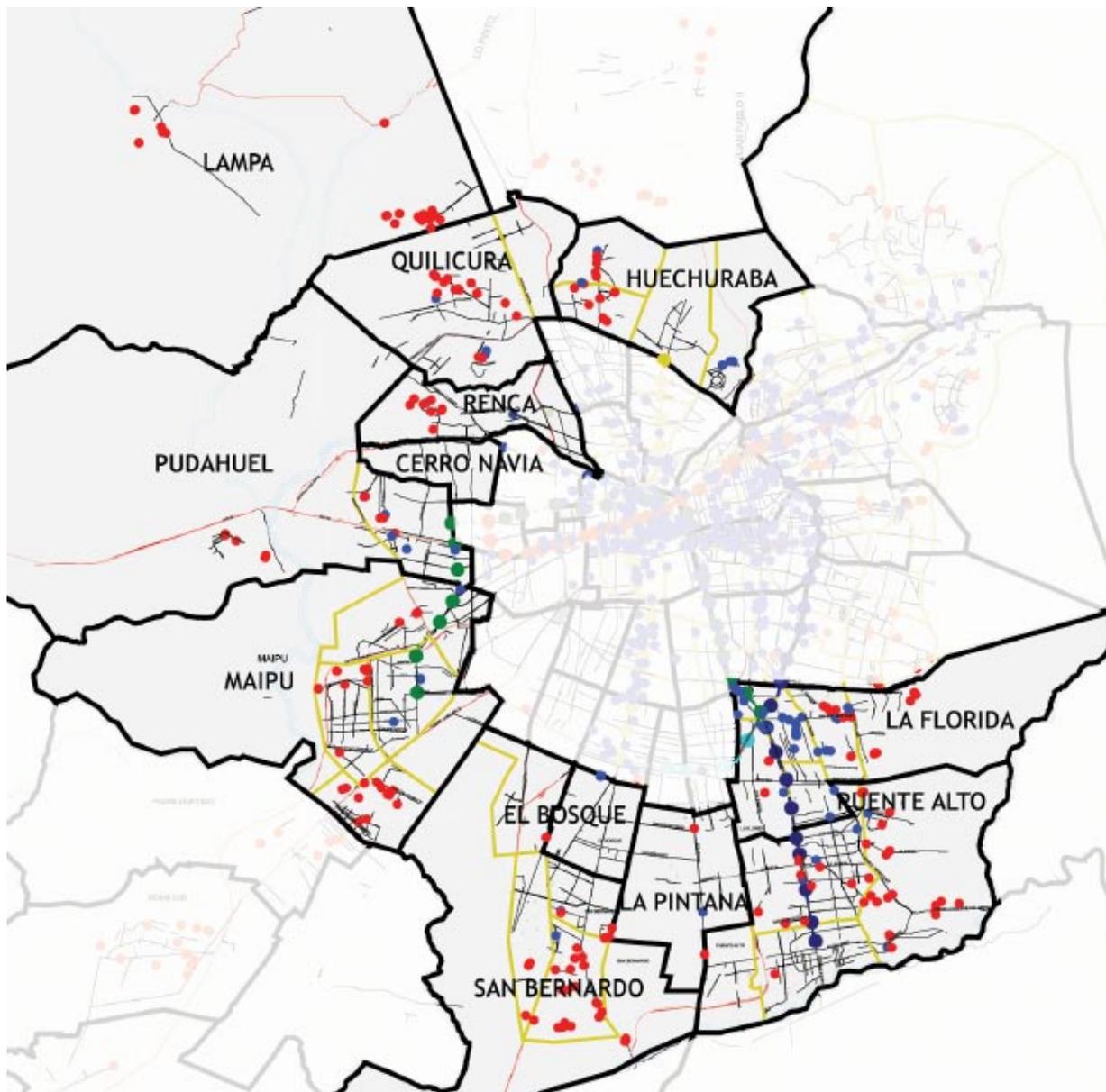
COMUNA	M2 utiles promedio	Valor UF total	Valor UF/M2 promedio	Ritmo de ventas mensual por proyecto
HUECHURABA	119,1	4.163	34,2	1,3
LA FLORIDA	108,4	3.538	34,3	0,9
LAMPA	75,3	1.910	23,9	1,3
MAIPU	84,9	2.012	25,7	2,0
PUDAHUEL	93,4	2.854	30,7	1,0
PUENTE ALTO	86,7	2.223	25,5	1,6
QUILICURA	89,0	2.320	25,2	1,1
RENCA	66,6	1.490	24,6	1,5
SAN BERNARDO	75,9	2.237	28,4	1,9
<b>TOTAL</b>	<b>88,8</b>	<b>2.528</b>	<b>28,1</b>	<b>1,4</b>

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

### Mercado general: Casas y Departamentos

El mercado habitacional de la zona periférica en el 2do periodo del año 2011 (Junio-Agosto) esta compuesto por un 60% en proyectos de casas y un 40% en departamentos en cuanto a unidades vendidas. Similares porcentajes se registraron en relación a unidades ofertadas durante este trimestre con un 62% a proyectos de casas y un 38% a departamentos.

## 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