



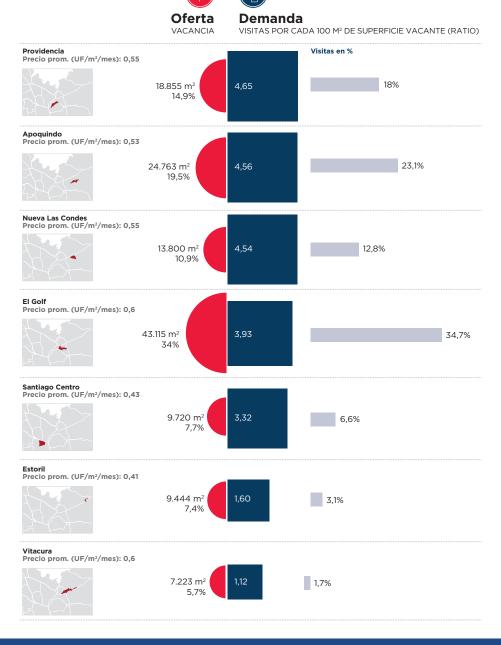
INFORME DE **OFERTA Y DEMANDA** DE OFICINAS PREMIUM SANTIAGO | Q4 2017

OFICINAS: LAS EMPRESAS BUSCAN MEJORES CONDICIONES CONTRACTUALES

En la nueva edición del informe que cruza oferta y demanda de oficinas premium, Cushman & Wakefield y Portalinmobiliario.com incorporan un dato revelador para comprender cuáles fueron los submercados más buscados respecto de su superficie disponible.

Desde hace un año se publica este informe conjunto que cruza la información sobre las visitas registradas en Portalinmobiliario.com y los indicadores de mercado que trimestralmente monitorea Cushman & Wakefield, empresa global de servicios inmobiliarios corporativos.

En esta edición, se incorpora al análisis el ratio que relaciona la cantidad de visitas de la plataforma por cada 100 m² de superficie disponible (es decir, la vacancia de las oficinas). ¿Cuál es la importancia de esta variable? El ratio arroja información valiosa para comprender con más claridad qué buscan los usuarios más allá del clásico análisis del nivel de vacancia de cada submercado. Esta variable revela cuáles son las zonas y los proyectos que más interés suscitan entre quienes buscan nuevos espacios.





66 33

En comparación con el trimestre anterior, El Golf, Providencia y Estoril registraron una baja en la cantidad de visitas online.

NICOLÁS IZQUIERDO

Gerente de Estudios de Mercado Libre Clasificados LatAm





66 33

Apoquindo se encuentra en pleno desarrollo y eso permite que las empresas puedan negociar mejores condiciones contractuales.

LUIS FELIPE BRAVO

Director de Brokerage Cushman & Wakefield



Uno de los datos más destacados es que, al cierre del cuarto trimestre del 2017, el submercado de Providencia continuó liderando con el ratio más alto, seguido por Apoquindo que desplazó a Nueva Las Condes, dejándolo en el tercer puesto.

"Comparando cada submercado respecto del trimestre anterior, al cierre de 2017 todos muestran una baja en el ratio de visitas por cada 100 m², excepto el submercado Apoquindo donde aumentó como resultado del incremento en el número de visitas y el descenso en la superficie disponible" comentó la Responsable de Market Research Cono Sur de Cushman & Wakefield, Karina Longo.

APOQUINDO: UNA ZONA EN PLENO DESARROLLO

La razón de la escalada de Apoquindo estaría motivada por la próxima entrada al mercado de nuevos edificios que inclinan las visitas hacia este submercado.

A su vez, Apoquindo cuenta con superficie disponible de buena calidad y con una ubicación estratégica: se la considera la continuidad natural de El Golf.

Por su parte, la baja que se registra en Nueva Las Condes podría explicarse por la escasa disponibilidad que ofrece (un 44% menos que la superficie que ofrece Apoquindo) y, en consecuencia, por la dificultad para conseguir beneficios en los contratos de arriendo cuyos precios son mayores que en Apoquindo.

"Para el caso de Santiago Centro y Vitacura, a pesar de que registran un aumento en el número de visitas, el notable incremento de la superficie disponible ha motivado el descenso en el ratio de visitas por cada 100 m2 respecto del trimestre anterior" destaca el Gerente de Estudios de Mercado Libre Clasificados LatAm, Nicolás Izquierdo.