

INFORME DE OFERTA Y DEMANDA DE OFICINAS PREMIUM

SANTIAGO | Q1 2018

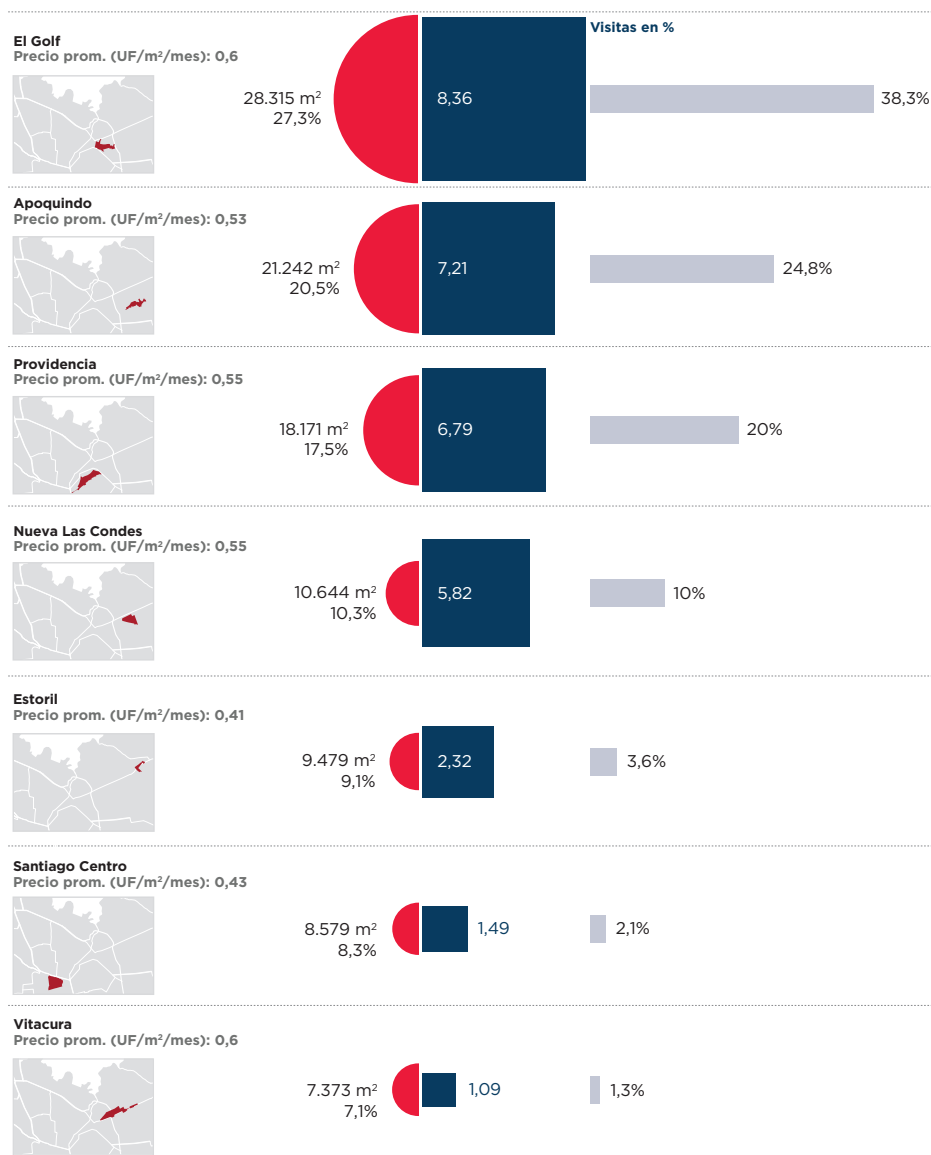
LA DEMANDA DE OFICINAS PREMIUM ACELERA SU CRECIMIENTO

En esta nueva edición del informe que cruza oferta y demanda de oficinas Premium, **Cushman & Wakefield** y **Portal inmobiliario.com** revelan cuáles fueron los submercados más buscados de Santiago respecto de su superficie disponible.

Desde hace más de un año se publica este informe conjunto que cruza la información sobre las visitas registradas en Portal inmobiliario.com, una marca de Mercado Libre –sitio líder de eCommerce de Latinoamérica–, y los indicadores de mercado que trimestralmente monitorea Cushman & Wakefield, empresa global de servicios inmobiliarios corporativos.

A partir de la edición anterior se incorporó al análisis el ratio que relaciona la cantidad de visitas a la plataforma con la superficie disponible, por cada 100 m² (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.

Oferta VACANCIA **Demanda** VISITAS POR CADA 100 M² DE SUPERFICIE VACANTE (RATIO)



“En este trimestre observamos una reactivación de la demanda y un incremento en el cierre de transacciones que estaban pendientes o demoradas. Lo anterior se explica sobre todo por una mejora en las expectativas económicas y una mayor certidumbre producto del cambio de gobierno. Esto se tradujo en una absorción neta que en los primeros tres meses del año alcanzó el 47% del total acumulado en 2017 al tiempo que la superficie disponible de oficinas bajó un 18%”, comentó la Research Manager Cono Sur de Cushman & Wakefield, Karina Longo.



Durante el primer trimestre de 2018 las visitas online aumentaron un 26,7% respecto del período anterior.

NICOLÁS IZQUIERDO
Gerente de Estudios
Mercado Libre Clasificados LatAm

EL GOLF, CONSOLIDADO Y PREFERIDO POR LA DEMANDA

Al analizar los resultados de los diferentes submercados y compararlos con el trimestre anterior, se advierte que El Golf presenta el ratio más elevado, con 8,36 visitas cada 100 m² disponibles, mientras que en el Q4 2017 estaba en cuarto lugar, con 3,93. El incremento en el ratio se explica por la combinación de un descenso del 34% en la superficie disponible y un aumento del 40% en las visitas a este submercado.

Investigando detenidamente cada submercado, se observa que los que más visitas registraron fueron El Golf, que concentró el 38,3% de las visitas, seguido de Apoquindo con el 24,8% y Providencia con un 20%.

El Golf presenta una vacancia actual muy baja, de 3,7% que plantea una situación de fuerte competencia entre los usuarios por los pocos espacios de oficinas libres, lo que dificulta realizar grandes movimientos corporativos.



Con escasos metros disponibles, el submercado El Golf se encuentra muy consolidado y se ubica como el preferido de la demanda.

LUIS FELIPE BRAVO
Director de Brokerage
Cushman & Wakefield

2017, UN AÑO MARCADO POR LA ESTABILIDAD

Al observar la evolución del mercado durante el último año, se puede afirmar que en 2017 los submercados El Golf, Apoquindo, Providencia y Nueva Las Condes presentaron un comportamiento estable. A principios de 2018, al asumir el nuevo gobierno, y como una señal positiva al mismo, se registró un crecimiento notable debido a la reactivación de las operaciones que derivó en una mayor absorción de metros y una baja de la vacancia en general.

EVOLUCIÓN DEL RATIO VISITAS/100 M² DISPONIBLES

■ Q2 ■ Q3 ■ Q4 ■ Q1 18

