

**2014 a 2024: cuánto ha crecido la plusvalía en el Gran Santiago
 (Precios promedio en UF de los departamentos vendidos cada año)**

Comuna	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Plusvalía 2014 a 2024	
												UF	%
Quilicura	1.077	1.329	1.278	1.446	1.474	1.557	1.470	1.822	1.990	1.853	1.813	736	68%
San Bernardo	1.309	1.517	1.455	1.803	2.008	2.157	1.742	1.996	2.185	2.318	2.109	800	61%
Lo Prado	1.138	1.301	1.165	1.652	1.838	2.238	1.833	1.981	1.964	1.847	1.729	592	52%
Maipú	1.752	1.942	1.931	2.008	2.197	2.644	2.122	2.230	2.567	2.580	2.653	900	51%
Conchalí	1.461	1.648	1.813	1.971	2.033	2.482	2.214	2.333	2.373	2.229	2.195	734	50%
La Florida	2.239	2.492	2.590	2.702	2.837	3.306	3.211	3.156	3.292	3.258	3.319	1.080	48%
La Reina	4.950	5.353	5.914	6.027	6.104	7.192	7.381	6.933	7.068	7.109	7.237	2.288	46%
Cerrillos	1.479	1.558	1.724	1.815	1.912	2.107	1.823	2.011	2.159	2.342	2.151	672	45%
Quinta Normal	1.453	1.635	1.718	1.822	1.895	2.242	2.100	2.170	2.158	2.058	2.069	616	42%
La Cisterna	1.694	1.905	1.849	1.862	2.150	2.566	2.437	2.518	2.444	2.427	2.410	716	42%
San Joaquín	2.041	2.283	2.230	2.457	2.534	3.050	2.957	2.811	2.777	2.798	2.858	818	40%
Pudahuel	1.535	1.803	1.935	1.961	2.225	2.922	2.355	2.275	2.404	2.364	2.143	609	40%
Macul	2.585	2.893	2.934	2.948	3.020	3.446	3.345	3.565	3.551	3.479	3.534	949	37%
Huechuraba	4.403	4.633	4.695	4.753	5.074	5.248	5.621	5.895	5.769	5.958	5.900	1.497	34%
Nuñoa	4.013	4.452	4.621	4.686	4.910	5.451	5.253	5.446	5.362	5.305	5.275	1.262	31%
Vitacura	9.597	10.368	10.557	10.722	11.032	11.726	11.988	12.061	12.401	12.003	12.574	2.976	31%
Providencia	5.645	6.148	6.337	6.337	6.739	7.246	7.107	7.039	7.032	7.097	7.342	1.697	30%
Independencia	1.685	1.822	1.963	2.037	2.138	2.593	2.286	2.325	2.308	2.220	2.175	490	29%
Pedro Aguirre Cerda	1.472	1.774	2.400	1.664	1.670	2.053	1.620	1.928	2.557	1.770	1.868	396	27%
Lo Barnechea	8.596	9.266	9.733	9.663	9.947	11.116	11.260	11.086	10.745	10.823	10.764	2.168	25%
Recoleta	2.432	2.535	2.898	2.858	3.185	3.703	3.180	3.215	3.316	3.087	3.044	612	25%
Las Condes	7.154	7.624	7.722	7.691	8.061	9.091	9.090	8.820	8.992	8.699	8.887	1.733	24%
San Miguel	2.676	2.924	3.049	3.076	3.165	3.568	3.321	3.425	3.400	3.368	3.320	645	24%
Puente Alto	1.791	1.767	1.589	1.693	1.882	2.121	2.010	2.131	2.124	2.170	2.167	376	21%
Estación Central	1.809	2.042	2.049	2.117	2.166	2.557	2.201	2.167	2.209	2.185	2.141	332	18%
El Bosque	1.737	1.194	1.372	1.600	1.733	1.583	1.574	1.688	1.895	1.708	1.612	-125	-7%
Santiago	3.040	2.608	2.682	2.741	2.907	3.444	3.045	2.901	2.906	2.863	2.730	-310	-10%

Fuente: Arenas y Cayo.

Especialistas explican cuándo es momento de vender y capturar esa ganancia

Tabla: las comunas donde los departamentos han ganado más plusvalía en diez años

Ingeniero comercial compró un departamento en 2.283 UF y tres años después lo vendió a 2.700 UF. Cuando la oferta es baja, se puede maximizar el precio.

Mayor plusvalía

Teodosio Cayo, gerente general de la tasadora Arenas y Cayo, define a la plusvalía como el mayor valor que logra un bien y que generalmente se da en un lapso de entre cinco y diez años. En la tabla que acompaña esta nota, elaborada por la compañía que él comanda, se ve el crecimiento del valor de los departamentos entre 2014 y 2024.

"La plusvalía va de la mano con la inversión en obras públicas y mejoras sustanciales de infraestructura. También en algunos casos responde a una moda o elementos intangibles. Cuando el efecto es negativo se le denomina minusvalía y también responde a hechos que podrían estar asociados a temas delincuenciales o incluso por la decadencia del sector por falta de renovación urbana", señala.

En la tabla se ve que las que tienen mejor desempeño son las comunas periféricas.

"Sí, ello debido a la densificación y cre-

cimiento de la ciudad hacia esos sectores. Antes tenían valores de suelo más bajos. Sin embargo, su mayor demanda, las mejoras en transporte y los valores comparados con otras comunas han permitido una mayor plusvalía en esas zonas".

Revise la oferta

Para Francisco Calderón, gerente general de Brokers Digitales, el momento más adecuado para vender sería después de ocho o 12 años de hecha la compra.

"A los tres o cinco años todavía los barrios están en desarrollo. Por ende, hay mucha oferta de departamentos y el vendedor compite con los desarrollos más nuevos. Cuando uno está en el octavo año, ya no compite con nuevos, compite con unidades más establecidas", fundamenta.

¿Cuándo es buen momento?

"Si la oferta es muy amplia, puede que no sea un buen momento. Hay que esperar que la oferta sea baja. Cuando hay baja oferta,

uno puede maximizar el precio que le puede sacar al departamento de inversión usado que va a vender".

Calderón complementa que al octavo año los precios son mucho más estables y uno puede predecir mejor cuánto es la plusvalía que puede capturar en ese momento. Por otro lado, pasado ese periodo el barrio va a estar mucho más consolidado.

"Quizás se hayan desarrollado más edificios, servicios comerciales, hospitales o líneas de Metro", explica.

El periodo de las garantías inmobiliarias también es un indicador clave.

"Suelen durar unos cuatro o cinco años y cuando se acaban, es mucho mejor vender. Para el que compra un usado es peor, pero se compensa por que un usado debe ser 15% más barato que un nuevo similar en el mismo barrio", aporta.

El especialista aconseja realizar una tasación de su propiedad antes de decidir.

"Hoy hay muchos sitios que permiten obtener un valor referencial del departamento. Si compró un inmueble en 2.000 UF y hoy el departamento está tasado en 3.000 UF, probablemente tiene una buena oportunidad para venderlo. Si lo compró por ese precio y la tasación le da 2.100 UF, la plusvalía será muy poca", plantea.

BANYELIZ MUÑOZ

El ingeniero comercial Ignacio Lagos (46) está metido en el mundo de las propiedades hace tiempo. Dirige la empresa Pool Inmobiliario y desde ahí asesora a inversionistas que quieren incursionar en este rubro. Como varios lo hacen, compra departamentos y luego detecta la mejor oportunidad para venderlos. En junio del año pasado vendió una unidad de dos dormitorios y dos baños que compró en San Miguel en 2020 por 2.283 UF por 2.700 UF, por lo que su ganancia fue de 18% (417 UF). Lagos monetizó la plusvalía que ganó la propiedad con los años.

"Decidí vender este departamento para seguir comprando más unidades como inversión. En utilidad neta obtuve un poco más de \$21.000.000", cuenta.

A su juicio, el mejor momento de vender es después de tres o cinco años.

"Si una persona invirtió en una zona emergente y con gran potencial de desarrollo (llegada del Metro, construcción de hospitales, universidades u autopistas), puede que en tres o cinco años la zona esté mucho más consolidada y sea un buen momento para vender", argumenta.

Aunque también depende mucho del ciclo económico en que esté el país.

"Los periodos recesivos, de bajo crecimiento y de altas tasas de interés son el peor momento para vender (como no hay mayor demanda o mayor acceso al crédito, los propietarios tienden a bajar los precios). Hemos visto que las ventas de viviendas usadas han caído sostenidamente", sostiene.

También hay factores coyunturales que influyen en los precios, como la delincuencia en la zona de Estación Central y Lo Prado.