

TENDENCIA:

# Sector oriente de Santiago sigue siendo el más apetecido para los locales comerciales

Los comerciantes buscan establecerse en lugares donde puedan operar con seguridad, tener un flujo de público consistente con su negocio, obtener mejores rentabilidades y consolidar una buena posición frente a la competencia.

Por sus condiciones de seguridad, cuidado urbano, limpieza y concentración de poder adquisitivo, el sector oriente de la capital continúa siendo la zona más atractiva para el funcionamiento de locales comerciales, aunque otros lugares, como los alrededores del mall Plaza Vespucio, registran también una actividad relevante.

Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers Chile, explica que el comercio presencial está experimentando una recuperación importante en los últimos 10 a 12 meses, después de situaciones de gran estrés para el rubro, como el estallido, la pandemia y el auge inesperadamente fuerte del comercio electrónico, el proceso de ajuste económico y el aumento de la morosidad de los créditos comerciales. "Luego de cuatro años de muy baja tasa de contrato de arriendos comerciales, ha resurgido el interés, generando una demanda muy dispar en las diferentes zonas tradicionales, nuevos sectores y muchas diferencias por segmentos".

Para Guillermo Charles, gerente senior de Retail y Terrenos de la consultora, el mercado de locales comerciales sigue bastante deprimido, pese a que ha mejorado en comparación con los años 2020-2022. "Esto se puede apreciar por la cantidad de locales bien ubicados que se encuentran vacantes. Por ejemplo, en el eje Apoquindo, entre Enrique Foster y Tobalaba, hay disponibilidad de varios locales, así como en Ahumada y paseo Puente".

**VACANCIA Y PRECIOS**

En Colliers dicen que la evolución de los strip centers es interesante como indicador de la expansión del comercio. Estos locales crecieron en el período de 2013 a 2019, de 152.354 a 218.926 m<sup>2</sup>, equivalente a un 44%; de 2019 a 2024, 249.651 m<sup>2</sup>, un 14%; siendo este 2024 el año de menor incorporación de superficie con solamente 1.100



El flujo peatonal es una variable fundamental para el funcionamiento de los locales comerciales.

**EL ABANDONO DE SANTIAGO CENTRO**

La demanda por los locales comerciales en el centro de Santiago ha sufrido un cambio profundo. Las grandes tiendas han mutado a tiendas como farmacias y recintos de comida rápida, dejando sin destino el fondo de los locales tradicionales y sin uso los segundos pisos y los zócalos.

"Algunas tiendas de mayor superficie han logrado arriendo como mall chino, a cánones iguales a una fracción pequeña de los cánones antes del estallido o simplemente han quedado vacíos. No se ha podido transformar el frente a locales chicos, dejando grandes extensiones interiores sin uso", indica Gleisner. El enorme cambio de la demanda por locales en este sector es consecuencia también del éxodo de empresas relevantes. "Sin duda, el abandono del centro de Santiago, el comercio ilegal de los toldos azules y otras manifestaciones similares, el aumento de los actos delictuales, las fachadas cubiertas de grafitis, son la manifestación palpable de la incapacidad del municipio", asegura Gleisner.

m<sup>2</sup>. La vacancia en el lapso de 2015 a 2019 estuvo en torno al 4%, con un peak con 6,8% en 2021, volviendo a un nivel de 5,5% este año, con una tendencia

a la baja. Los precios promedios de arriendo están en 0,77 UF/m<sup>2</sup> en el primer piso, con el valor más alto en el sector norponiente con

0,87 UF/m<sup>2</sup> y el valor más bajo en el norte con 0,57 UF/m<sup>2</sup>. Por su parte, la vacancia más alta está en el sector nororiente con 9,2% y más baja en el suroriente con 1,4%. "Esto muestra una cierta sobreoferta en el sector nororiente y muy baja vacancia en el suroriente", precisa Gleisner. Y agrega: "En general se nota una recuperación del sector comercio, sin embargo, la vacancia más significativa está en el centro de Santiago, muy superior a la situación prepandemia, a la vez que se proyecta como casi imposible una recuperación, dada la profunda transformación del comercio en los últimos cinco años".

Charles destaca que la vacancia sigue alta en comparación al 2018 y 2019 y los precios no han vuelto a subir. "Hoy, ubicaciones que se consideraban premium tienen bastante vacancia y con precios

de lista de hasta 50% de descuento en comparación a momentos previos a la pandemia", explica.

**LOCALES MÁS PEQUEÑOS**

En general, los locales comerciales que tienen más demanda son los recintos de 40 a 200 m<sup>2</sup>, con frente de 5 a 10 metros a una vía de circulación peatonal importante, sin gradas de subida o bajada. "La demanda por locales de más dimensión, por ejemplo, de 500 a más de 1.000 m<sup>2</sup>, es extremadamente limitada y se circunscribe fundamentalmente al concepto de 'mall chino'", asegura Reinaldo Gleisner.

Guillermo Charles ejemplifica que si antes las farmacias buscaban entre los 250 y 300 m<sup>2</sup>, hoy evalúan entre 150 y 200 m<sup>2</sup>. "Asimismo, las sucursales

**ARRIENDOS CAROS**

Reinaldo Gleisner sostiene que el sector oriente tiene un límite en el volumen de comercio posible de establecer, y una mayor demanda por espacios genera un aumento de arriendos que, en muchos casos, no son compatibles con el giro. "Esto lleva a buscar ubicaciones alternativas de menor costo y menos competencia y comercio de más o muchas más transacciones de menor valor unitario. Como ejemplo están los strip centers, que si bien el 30% se concentra en el sector oriente, son relevantes también en el centro, norte, surponiente y suroriente", comenta el ejecutivo.

bancarias han disminuido sus superficies dado el continuo mejoramiento de las tecnologías y al 'banco digital', intentando tener la menor cantidad posible de personal".

Otro aspecto importante es que los locales comerciales de mayor demanda, siempre que cumplan con las condiciones de alta exposición, flujo peatonal y de acceso muy fácil, siguen concitando el interés de las cadenas de mini supermercados, locales de comida rápida, tiendas de mascotas, atenciónes de salud (como toma de muestras), cuidado personal, ópticas, barberías, etc.

Además, la profunda crisis que atraviesa el sector inmobiliario ha limitado severamente el desarrollo de nuevos emprendimientos orientados al comercio y servicios. "Si se proyecta la recuperación de la actividad económica, no hay duda que se notará fuertemente la falta de desarrollos en los últimos años y de proyectos en curso, además de la ausencia de infraestructura moderna", asevera el vicepresidente de Colliers Chile.