



NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA

MERCADO HABITACIONAL RM

INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria
4^{to} Trimestre 2008

 **TINSA**

Panorama económico general	2
Unidades vendidas	2
UF transadas	3
Unidades ofertadas	4
Proyectos ofertados	4
Ritmos de venta mensual por proyecto	5

Índice

Plazos de venta estimados	6
Conclusiones y tendencias	6

1.-Panorama económico general

La mayoría de las grandes economías se encuentran en recesión o proyectando un 2009 con expectativa de crecimiento mínimo. Podríamos decir que la crisis más grande de todas es la crisis de confianza, que es la más peligrosa.

Se ha generado falta de liquidez en los mercados externos y en el nacional como consecuencia directa de una contracción en la demanda interna.

Para este año se espera que la economía chilena crezca entre un 2,0% y un 3,0%. Es un crecimiento moderado dado un ajuste económico que duraría nueve meses, a lo menos. Como es un año de elecciones presidenciales, se esperaría un repunte para el fin de año, independiente del resultado electoral. (Ver gráfico 1).

Lo anterior se ha reflejado en el rubro inmobiliario con un fuerte ajuste en el inicio de proyectos, cayendo casi un 50% el último trimestre. El comportamiento de la demanda y todo lo que le afecte será el tema clave de este año.

2.- Unidades Vendidas

Ventas al 4to trimestre de 2008

Este último trimestre la venta de vivienda nueva en la Región Metropolitana fue de **5.181 unidades**, disminuyendo un **40,8%** con respecto al mismo trimestre del año 2007 en el cuál se vendieron 8.765 unidades.

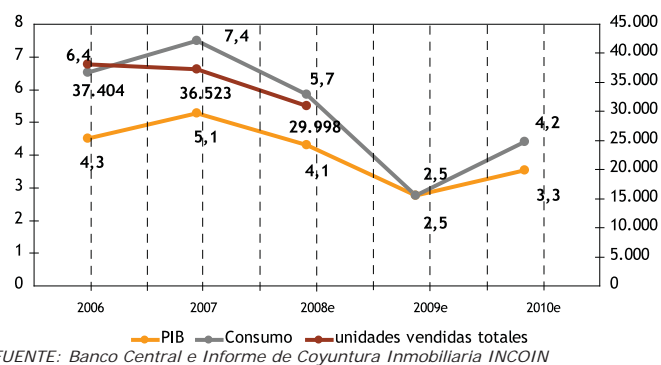
Las ventas se repartieron en 4.088 departamentos más 1.093 casas. Las ventas de departamentos disminuyeron un **27,3%**, mientras que en las casas las disminuciones fue del **65,1%** (Ver gráfico 2).

Ventas totales durante el año 2008

Si hablamos en términos acumulados, las ventas totales durante el 2008 alcanzaron las **29.998 unidades**, lo que representa un descenso del **17,8%** respecto del ejercicio 2007 cuando se vendieron 36.523 unidades.

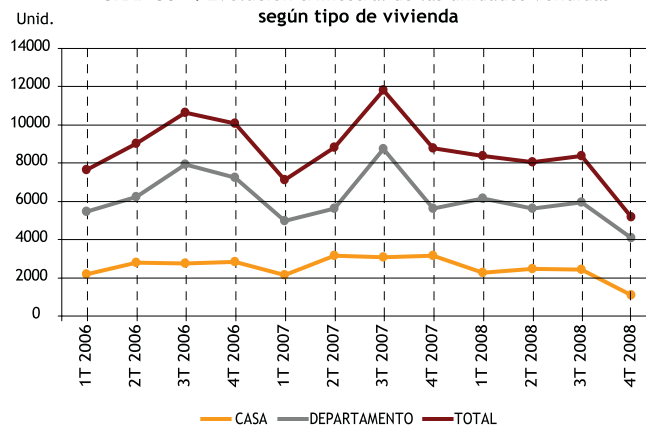
Las ventas se repartieron en 21.784 departamentos más 8.214 casas. Los departamentos anotaron una disminución del **12,8%** con respecto al año 2007 y las casas bajaron un **28,7%** respecto del mismo periodo (Ver gráfico 3).

Gráfico 1. PIB histórico y estimado vs consumo interno vs venta de viviendas nuevas a la fecha en la RM



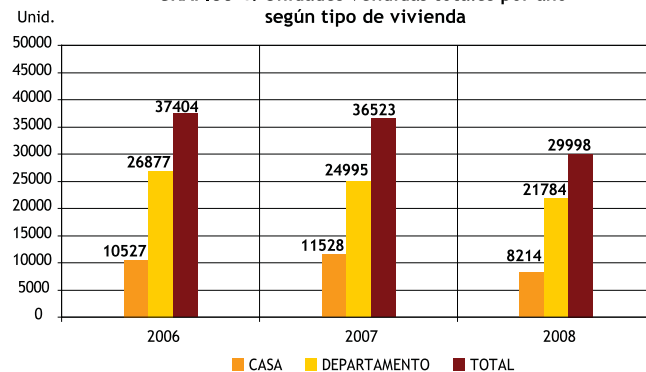
FUENTE: Banco Central e Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Evolución trimestral de las unidades vendidas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 3. Unidades vendidas totales por año según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN



Participación porcentual en unidades vendidas totales por comuna al 2008

Santiago Centro lidera nuevamente con el 26,4% de participación en las ventas totales en la RM al 2008.

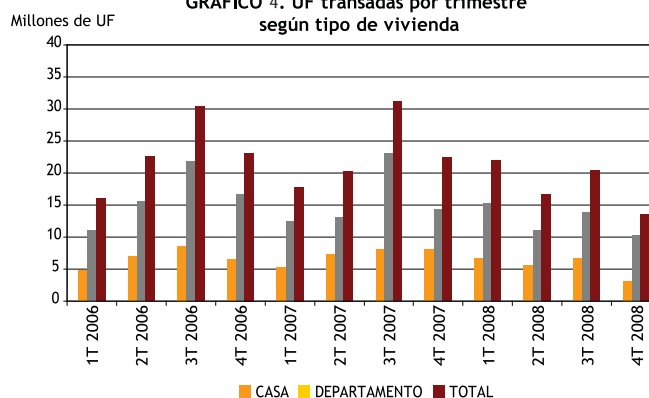
Ñuñoa con el 9,7%, Las Condes con el 6,8% y Providencia con el 5,9% son sus inmediatos seguidores.

Santiago Centro se consolida como la comuna que concentra las ventas por vivienda nueva al año 2008, aun así registra una disminución de un 7,3% respecto del total vendido al 2007 que llegó a las 8.558 unidades.

“Es importante resaltar que algunas comunas en los últimos trimestres obtuvieron buenos resultados en sus ventas, las que tocan el rango entre las UF 1.000 a UF 2.000, tales como Estación Central, La Cisterna, Independencia, Quinta Normal y San Joaquín, que al tener menor participación de mercado se ven opacadas por rendimientos a la baja del resto de las comunas”.

Ricardo Sota
Gerente Regional América

GRAFICO 4. UF transadas por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

3.- Monto de UF transadas

Monto de UF transadas en el 4to trimestre de 2008

Se produjo una disminución del 39,8% en comparación con el cuarto trimestre del año 2007, período en que se transaron UF 22,39 millones, en contraste con los UF 13,46 millones vendidos en el último trimestre del año 2008.

Las ventas se repartieron en UF 10,29 millones en el mercado de departamentos y UF 3,17 millones en el de casas.

Esto representa una baja de un 28,3% en la facturación del mercado de departamentos respecto del cuarto trimestre del 2007.

En el caso de las casas, su facturación disminuyó un 60,4% en comparación al mismo período de 2007 (Ver gráfico 4).

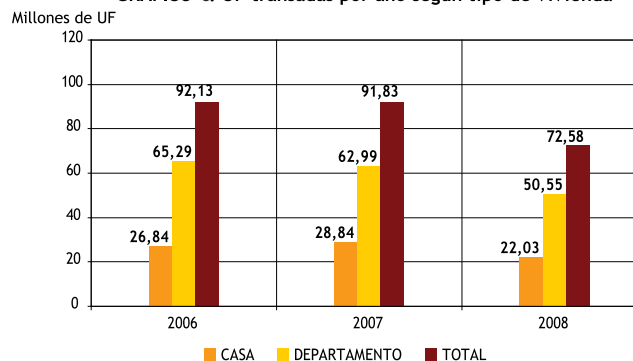
Monto total de UF transadas durante el año 2008

Finalizado el año 2008, la facturación total se situó en UF 72,57 millones, lo que representa un descenso del 20,9% respecto del año 2007 en que se registraron ventas por UF 91,83 millones.

UF 50,55 millones corresponden al mercado de departamentos y UF 22,02 millones al de casas.

La baja en facturación total en departamentos fue de un 19,7% y de un 23,6% en el caso de las casas, respecto al año 2007. (Ver gráfico 5).

GRAFICO 5. UF transadas por año según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN



4.- Unidades en oferta. Stock Actual

Oferta en el 4to Trimestre de 2008.

El año 2008 finalizó con **49.200 unidades** ofertadas, con un fuerte aumento del **21,7%** en el stock respecto del período 2007 que finalizó con un total de **40.406 unidades**.

El stock actual se reparte en **39.208 departamentos** con aumento del **21,4%** en su stock, más **9.992 casas** con aumento del **22,9%** en su stock, respecto del año 2007 (Ver gráfico 6).

5.- Proyectos en venta

Oferta en el 4to trimestre 2008.

Actualmente existen **1.184 proyectos en venta**, que corresponden a **881 salas de venta**. (un proyecto es una unidad evaluable de forma independiente)

Esto representa un aumento del **9,6%** respecto de fines del 2007, donde la oferta fue de **1.080 proyectos**.

Hoy existen **790 proyectos de departamentos** aumentando en **5,6%** y **394 proyectos de casas** con un aumento del **18,6%** respecto de los proyectos en venta a fines del 2007. (Ver gráfico 7).

En los últimos 3 trimestres del año 2008 se observa un ajuste en la cantidad de proyectos en venta, lo que refleja el ajuste de mercado que se dará el 2009.

Proyectos nuevos ingresados en el 4to trimestre 2008.

Durante este período ingresaron al mercado **51 proyectos nuevos**, significando una disminución del **61,9%** respecto a los **134 proyectos** ingresados durante el cuarto trimestre de 2007.

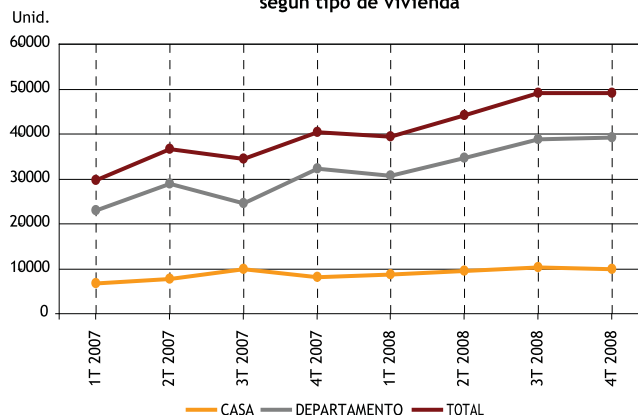
Por tipo de inmueble, **36 proyectos** son de departamentos disminuyendo en un **57,1%** y **15 proyectos** corresponden a casas disminuyendo en un **70%** respecto a lo ingresado durante el cuarto trimestre de 2007. (Ver gráfico 8).

“La cantidad de proyectos que entran al mercado viene bajando muy rápido, durante este año ha bajado cerca de un 50% por trimestre la cantidad de conjuntos habitacionales nuevos incorporados a la oferta.

“Este ajuste en el mercado de la vivienda nueva genera una oportunidad de manera indirecta en el mercado usado, pero sigue presente el problema de liquidez ya que eso afecta a toda la actividad”.

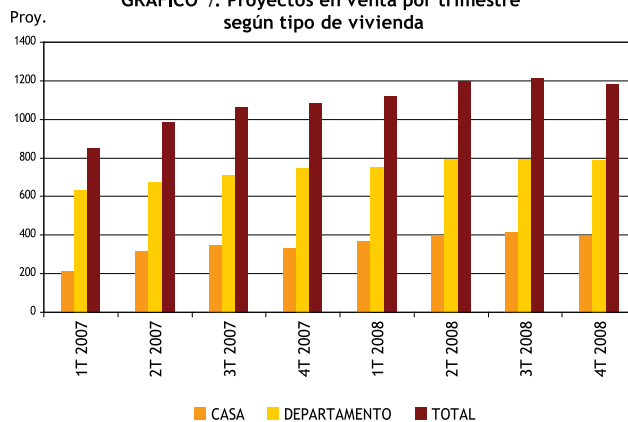
Felipe Parra
Jefe Area INCOIN

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



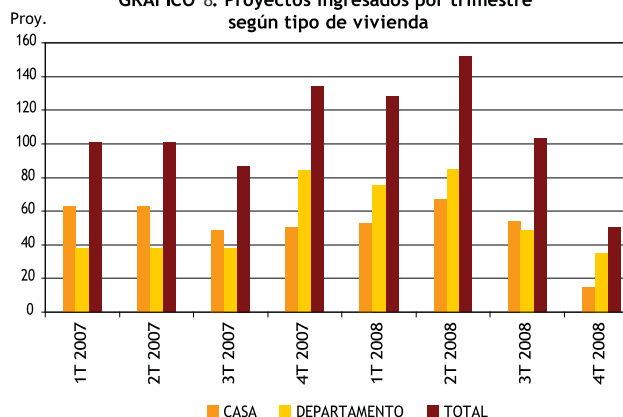
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 7. Proyectos en venta por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 8. Proyectos ingresados por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

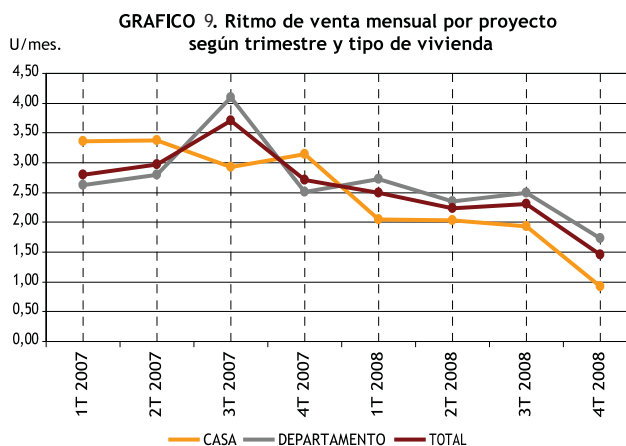


6.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM durante el 4to trimestre de 2008

El ritmo de venta mensual promedio por proyecto durante el último trimestre del año pasado alcanzó las **1,46 unidades** para los 1.184 proyectos en venta de la RM, lo que significa un descenso respecto al mismo periodo del año 2007 de un **46,1%**. Desglosándolo por tipo de vivienda y para toda la RM, los departamentos se sitúan en un rendimiento de **1,72 unidades mensuales** por proyecto y para casas en las **0,92 unidades mensuales** por proyecto.

En términos acumulados durante el año 2008 en la RM, el ritmo de ventas se sitúa en las **2,11 unidades mensuales** por proyecto, un **24,9%** inferior al registrado en el año 2007. Volviendo a realizar el desglose por tipo de inmueble, el rendimiento obtenido mensual se sitúa en las 1,73 unidades para las casas y el de los departamentos en las 2,29 unidades (Ver gráfico 9).



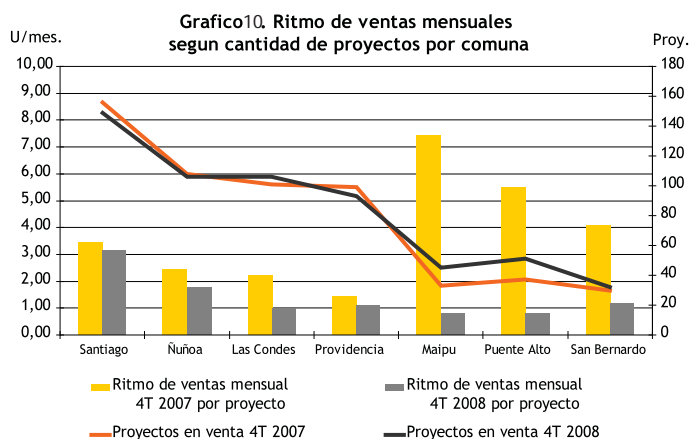
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 4to trimestre 2008

En este tipo de vivienda se registra una venta promedio de **346,33 unidades mensuales** al cuarto trimestre de 2008 para los **394 proyectos** en venta a la fecha, lo que nos da un rendimiento por proyecto mensual de **0,92 unidades vendidas**. En el caso de las casas, si este indicador lo desglosamos por las comunas que presentan proyectos en venta, es Pudahuel la que se anota el mejor registro con un promedio de **44,05 unidades vendidas mensuales**, un **12,1%** del total vendido mensual en la Región Metropolitana, para 20 proyectos en venta, lo que nos entrega un promedio de venta mensual por proyecto en esa comuna de **2,20 unidades**. San Bernardo se ubica en segundo lugar con un promedio de **34,67 unidades vendidas al mes** para 31 proyectos en venta, con un promedio por proyecto de **1,11 unidades vendidas mensuales** (Ver gráfico 10).

“Cabe destacar que en el mercado de las casas la respuesta que pudieran tener los operadores inmobiliarios ante condiciones de incertidumbre económica y contracciones de la demanda se da de distinta manera que en los departamentos. Aquí se puede ajustar la cantidad de viviendas lanzadas por fase, en vez de desarrollos de largo aliento que es la apuesta actual”.

Felipe Parra
Jefe Area INCOIN



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

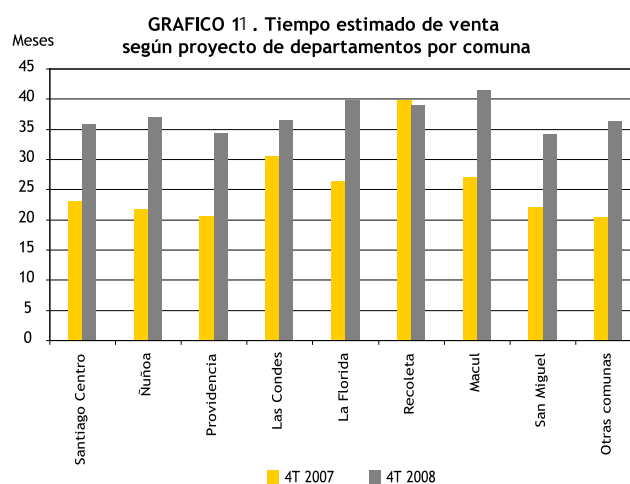


7.- Plazo estimado de venta¹

Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos

De acuerdo a las comunas con mayor participación en el mercado de departamentos, **Providencia** proyecta el menor plazo para agotar stock con **34,31 meses**, sin embargo el tiempo estimado de venta se ha extendido en un **66,7%** más que en el cuarto trimestre de 2007, donde el plazo era de **20,58 meses**. En 2º lugar, encontramos a **Santiago Centro** con **36,01 meses**, un **55,5%** más que los observados en el cuarto trimestre de 2007, donde el plazo estimado de venta fue de **23,15 meses**.

Analizando los resultados, se puede comprobar como sólo la comuna de **Recoleta** refleja un comportamiento actual mejor a lo ocurrido en el mismo trimestre del pasado año en relación a los plazos de venta por proyecto. (Ver gráfico 11).



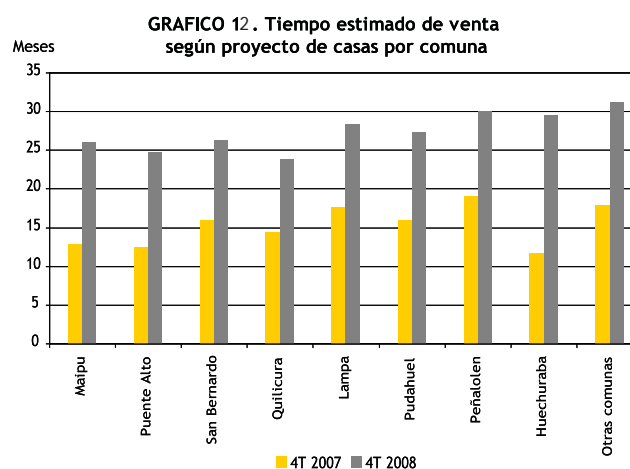
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Plazo estimado de venta en proyectos de Casas

Dentro de las comunas con mayor participación en el mercado de casas, **Puente Alto** cuenta con el menor plazo para agotar stock con **24,74 meses**, pero aumentó un **99,1%** el plazo estimado de venta con respecto a los **12,38 meses** registrados en el cuarto trimestre de 2007. En 2º lugar se encuentra **San Bernardo** con **26,37 meses** para agotar stock, lo que significa un **64,5%** más en el plazo estimado de venta con respecto al mismo período de 2007, donde se registraban **16,03 meses**.

Contundente es el resultado en este aspecto, donde ninguna comuna de las más representativas obtiene mejores resultados que los del año pasado. Maipu y Puente Alto casi doblan el plazo. (Ver gráfico 12).

(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.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN



8.- Conclusiones y tendencias

Los bajos resultados del último trimestre se deben principalmente a tres motivos:

Primero, un fuerte aumento en el porcentaje de caída en las reservas, e incluso en las promesas de compraventa, producto del cambio de condiciones de los bancos en sus políticas de riesgo, que aumentó la cantidad de exigencias. Mucha gente en pleno proceso de compra vio truncada su aspiración. La tasa de caída solía ser entre un 10% y 15%, a mediados de 2008 nos acercamos al 30%, en este inicio de 2009 estamos sobre el 40%.

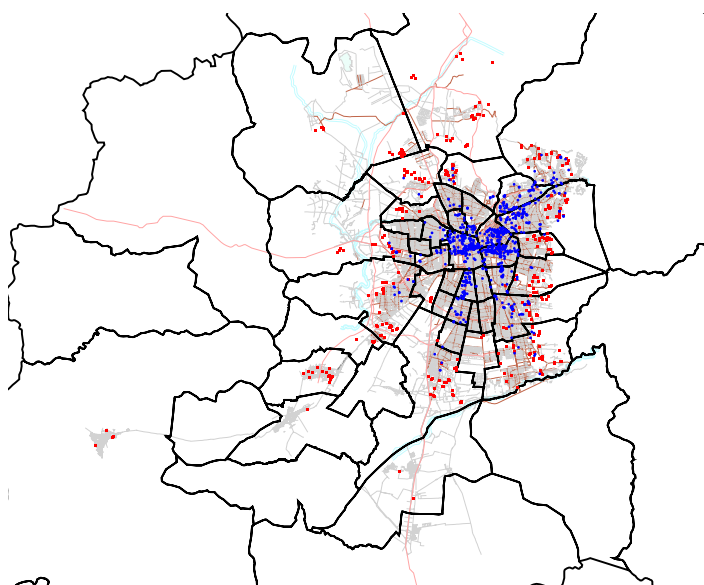
Segundo, un sector privado muy endeudado en términos generales, lo que genera preocupación y desconfianza en la banca. Su única salida es la inyección de mayor liquidez y acceso al crédito, pero la banca plantea mayores restricciones de acceso al crédito inmobiliario a los segmentos socio económico de clase media C2 y C3, que es justamente donde está el mayor porcentaje de compra de vivienda en el último tiempo.

Tercero, una desaceleración en las ventas debido a que la búsqueda de viviendas nuevas disminuyó ante la expectativa de una baja de precios, dado el incierto escenario económico.

Casi todos los proyectos inmobiliarios en venta fueron estudiados y evaluados, algunos hace más de un año, en condiciones de mercado y comerciales muy distintas. Por ese motivo, la mayoría de los proyectos masivos en las comunas con más stock registran velocidades de venta muy bajas. Tanto así, que hacen bajar el promedio de rendimiento de la ciudad. Los proyectos masivos no cumplen con tiempos de comercialización como los actuales.

Lo positivo

En casas como en departamentos existen sectores de la demanda que presentan buenos rendimientos en cuanto a unidades vendidas, tanto en los segmentos bajo las UF 1.500 y sobre las UF 4.500, que en su medida no son afectados por la incertidumbre económica interna. Esto debido a que los primeros son beneficiados por las nuevas políticas de subsidio y los segundos no tienen mayores problemas de liquidez.



“Existen mercados habitacionales emergentes, zonas en las cuales el desarrollo de obras de infraestructura de carácter metropolitano las ha colocado en el plano de las oportunidades gracias a su nueva conectividad y grado de centralidad, además de la creación de nuevos subsidios que buscan apoyar la decisión de compra de una vivienda para el segmento C2 y C3 de la demanda, que representa alrededor del 43% de los hogares de la RM”.

Francisco Veliz
Director TINSA Consultoria