

DF

Las claves para la segunda vivienda

PÁG. 4

PRINCIPALES TENDENCIAS PARA EL SECTOR EN 2019

PÁG. 4

El buen momento de la renta residencial

PÁG. 2

SUPLEMENTOS

SANTIAGO- CHILE
JUEVES 20.12.2018

ESPECIAL INMOBILIARIO

Todo parece indicar que este año cerrará con una de las mejores cifras que haya visto el mercado inmobiliario local desde 2015. Pese a que no ha sido un año fácil para las empresas del sector, inmersas en un escenario de conflictos por permisos de edificación y planes reguladores, los reportes más recientes de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) señalan que la venta de propiedades nuevas en Santiago anotó un récord que no se veía desde hace tres años, con un aumento de 13,9% en comparación con el mismo período del año anterior, por la comercialización de 9.395 unidades, divididas en 7.515 departamentos y 1.880 casas.

“Claramente hay un repunte”, dice el gerente de Estudios de la CChC, Javier Hurtado. Un comportamiento que el sector seguirá viendo a futuro, asegura, por varios factores, incluyendo una mayor “confianza y una mejora en la actividad de la construcción”.

Además, “la creciente valorización que los inmuebles residenciales han tenido para la gente y un mayor crecimiento económico respecto a años anteriores”, han sido otros puntos clave, de acuerdo a Vicente Domínguez, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI).

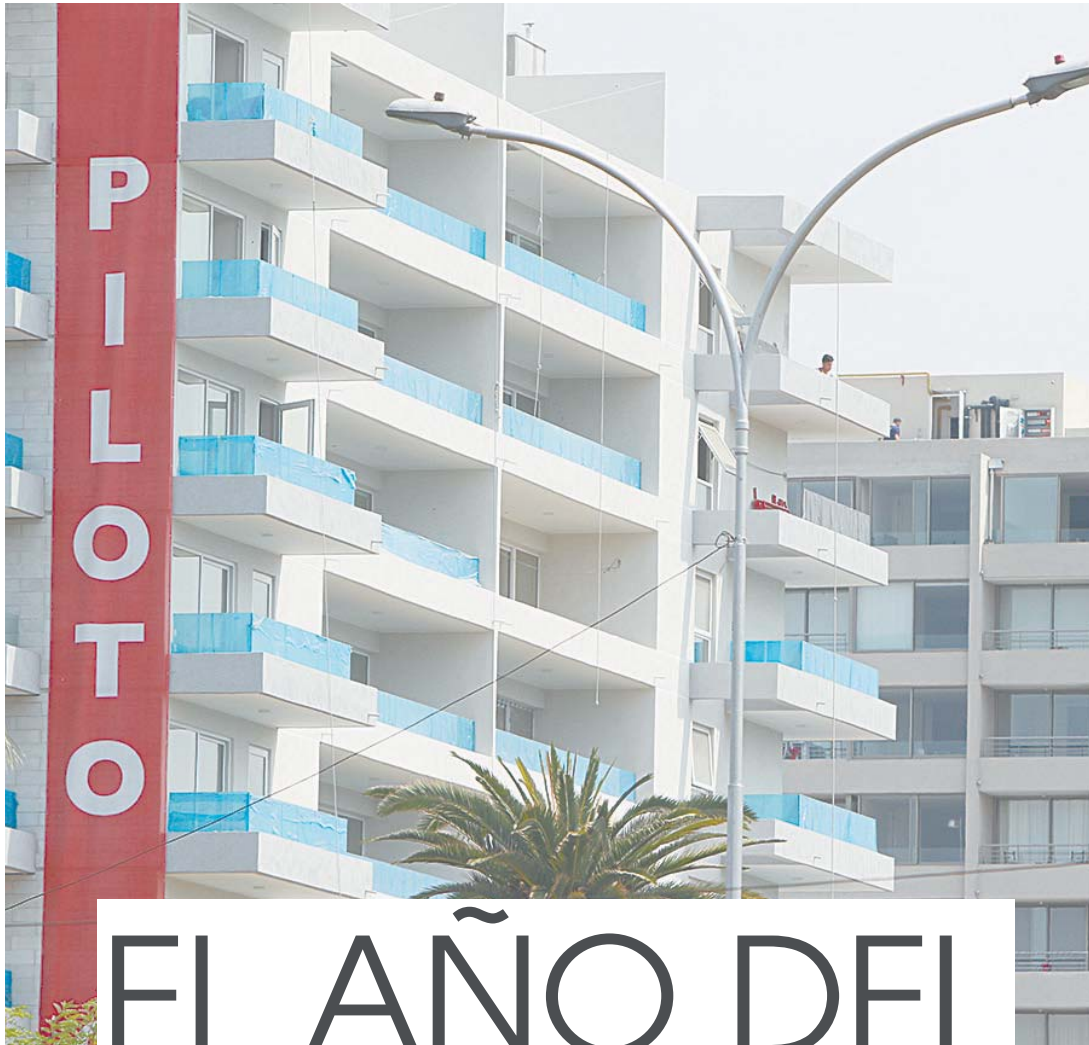
Y frente a la incertidumbre de rentabilidad de otros instrumentos, esta alternativa aparece como “un refugio muy interesante”, añade el subgerente del Área de Propiedades Urbanas de Tattersall GDA, Víctor Ovalle.

Hurtado suma el hecho de que las tasas de interés promedio para los préstamos hipotecarios sigan siendo bajas como un factor que también ha influido positivamente en el comportamiento del mercado inmobiliario de este año. En esa línea, los datos del Banco Central indican que a noviembre el rango fue de 3,22%, con un stock de préstamos para vivienda de 9,5% en once meses.

Alza de precios

Respecto al valor de las viviendas, el informe de la CChC señala que el monto transado registró un alza de 11,4% en comparación con el tercer trimestre del año anterior. A nivel de precios, los departamentos incrementaron su valor en 5% y las casas lo hicieron en 3%.

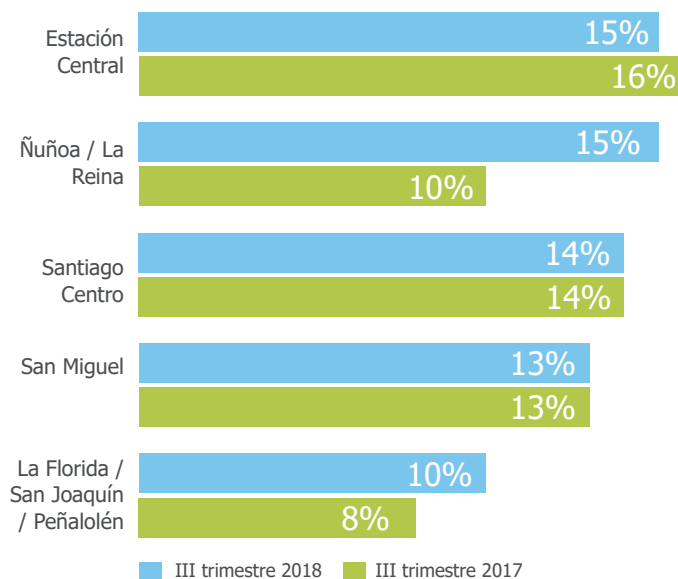
Para los departamentos, los tramos intermedios y superiores fueron los



EL AÑO DEL REPUNTE RESIDENCIAL

La paulatina recuperación económica, la creciente valorización de los inmuebles residenciales y las bajas tasas de interés posicionan hoy al segmento dentro de las mejores alternativas de inversión.

VENTA DE DEPARTAMENTOS POR COMUNA



que ganaron más participación respecto del tercer trimestre de 2017, en detrimento de las unidades de menor valor (hasta 2.000 UF). Un escenario que responde a factores como el encarecimiento del suelo, que también ha empujado a los consumidores a optar por viviendas más accesibles, aunque más chicas, indica Hurtado.

Si a inicios de 2010, la superficie media de los departamentos vendidos en la capital era de 71,5 metros cuadrados (m2), al cierre del tercer trimestre de este año, más de la mitad tenía una superficie menor a 50 m2. “Es lo que busca la gente no sólo en Santiago, sino que en todas las grandes ciudades”, sostiene. Y así se mantendrá, asegura, “porque ofrecen algo que también es muy demandado actualmente: cercanía y movilidad”.

Conflictos

Desde la CChC estiman cerrar el año con una cifra de crecimiento total del 7,6% de venta de viviendas en general. Serán departamentos, en su mayoría, dice el gerente de Estudios. Y aún cuando no hay duda de que en 2019 el crecimiento también será “interesante”, a juicio de Hurtado, sí hay gran expectativa respecto a los 237 proyectos sometidos a revisión de la Contraloría General de la República (CGR) y también por la reciente decisión de la institución que ordenó a Estación Central invalidar los permisos de edificación de cerca de 50 proyectos, algunos ya habitados, en medio de un conflicto donde la ciudadanía ha tomado parte, para discutir sobre planes reguladores comunales, densificación en altura y argumentos ambientales, entre otros factores.

Al respecto, Iván Muñoz, CEO fundador de Urbano Proyectos, sostiene que si bien la ley medioambiental faculta a las comunidades a formar parte de la discusión sobre el impacto que puede provocar el desarrollo de los proyectos inmobiliarios, “esta no ha sido una herramienta muy efectiva, ya que comienza cuando el proyecto está muy avanzado”. Algo que “genera mayor incertidumbre y afecta negativamente al mercado, ya que los cambios que la comunidad pida pueden terminar haciendo que el proyecto sea inviable”. Por eso sugiere hacer más énfasis en planificación urbana, incluyendo a la comunidad, pero no “a última hora”.

Este tema, a juicio de Hurtado, podría ser “el gran desafío” que enfrentará el sector el próximo año. ■

FUENTE: CCHC

EDIFICIOS DE RENTA RESIDENCIAL SE DUPLICARÍAN EN 2019

Los altos precios y el impulso del arriendo por sobre la compra están potenciando el desarrollo de este segmento.

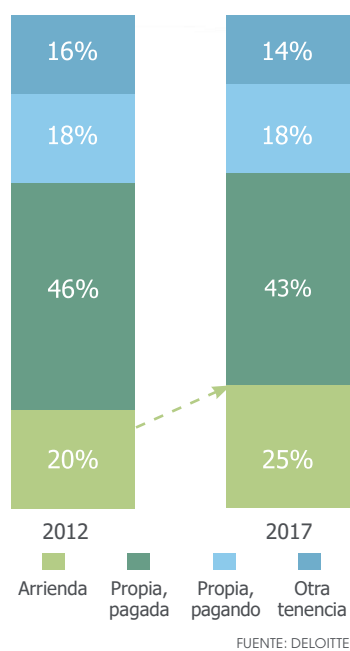
Alrededor del 1% de la oferta de arriendos en el país corresponde a multifamily o renta residencial, de acuerdo a datos de Deloitte. Se trata de edificios que tienen un solo dueño que mantiene y arrienda los departamentos, tendencia que a nivel local comenzó a despegar en 2013 y que, según los especialistas, llegó para quedarse.

“A pesar de que todavía representan un porcentaje bajo de la venta inmobiliaria, los multifamily han crecido en muy altos porcentajes en los últimos años”, explica el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). “Son un concepto ya bastante desarrollado en otros mercados, tales como el norteamericano y han probado que si se consolidan, son una expresión muy relevante de la demanda”.

Justamente en Estados Unidos el 20% de la inversión privada en nuevas construcciones de 2016 se destinó a edificios de renta residencial, alcanzando inversiones por US\$ 62 mil millones entre agosto de 2016 y agosto de 2017.

Mientras tanto, en Chile este tema ya está dando que hablar. Y es que hay factores que están moviendo la aguja para convertir a la renta residencial en un negocio cada vez

EVOLUCIÓN EN TIPO DE TENENCIA DE VIVIENDA, CAPITALES REGIONALES DE CHILE



más atractivo para los inversionistas.

“Por un lado, tenemos la mayor demanda por arriendo para nuevos hogares en detrimento de la compra de viviendas nuevas”, explica el socio líder de Real Estate de Deloitte, Ricardo Sota. De hecho, de acuerdo a datos de la consultora, en el 65,2% de las búsquedas de propiedades en la capital realizadas en 2017 el objetivo fue encontrar arriendo, y en el 78% de los casos esas búsquedas estuvieron orientadas a departamentos.

Para la subgerente del Área de Estudios de Colliers Internacional, Soledad Silva, la principal condición que explicaría el impulso de la renta residencial es el aumento de los precios de venta de viviendas, principalmente en la Región Metropolitana.

“En el caso de los arriendos, el aumento de precios no ha sido por la misma razón que la venta, por lo que existe una importante masa de la población que sólo puede acceder a arriendo y no a la compra”, señala.

Por otra parte, analiza la ejecutiva, la inmigración ha potenciado el mer-

cado del arriendo, especialmente en comunas como Santiago Centro o Estación Central.

Otro factor clave, según Sota, es que las grandes instituciones financieras, especialmente compañías de seguros y fondos de inversión inmobiliaria, están buscando proyectos que generen rentas de largo plazo, que satisfagan sus intereses y restricciones de riesgo y que adicionalmente cumplan con los niveles de rentabilidad exigida. Y en esto, los multifamily parecen tener mucho que decir.

En expansión

Actualmente, según datos de Deloitte, son alrededor de 20 los edificios que están funcionando bajo esta modalidad, con unas 4.300 unidades.

Y aunque, a juicio del socio y gerente de Ventas y Nuevos Negocios de Assetplan, Alfredo Alcaíno, “el mercado de renta residencial, a diferencia del mercado de renta de oficinas y comercial, se encuentra en una etapa muy temprana”, hay proyecciones que muestran que el

negocio seguirá creciendo. El ejecutivo espera que durante los próximos cinco años entren en operación más de 100 edificios multifamily en Santiago.

A nivel de unidades, en tanto, Sota indica que para 2019 la oferta debería duplicarse, ya que la mayoría de los nuevos edificios que van a entrar al mercado superarán en promedio las 250 unidades por proyecto.

Según Horacio Morales, Senior Research Manager de CBRE, la carpeta de proyectos futuros incluye una gama de actores: inmobiliarias tradicionales que se integran a renta; inmobiliarias “creando producto”; fondos de inversión y operadores internacionales. “Se espera que las compañías de seguro también se unan con equity a este grupo en el corto plazo”, añade.

A nivel de desafíos, para el gerente del Área de Inversiones de Colliers Internacional, Roberto Sivori, el principal reto para este segmento es poder generar una oferta creciente de edificios que puedan ser adquiridos en este formato. Para eso, dice, “es fundamental que exista un marco regulatorio estable, que posibilite el desarrollo de nuevos edificios residenciales con densidad reducida, buena conectividad y con al menos 150 unidades de departamentos”.

Otro de los desafíos tiene que ver con que las buenas ubicaciones para desarrollos residenciales, son cada vez más escasas, sobre todo considerando que la conectividad es clave para su éxito.

Pero también hay retos que los inversionistas o desarrolladores deben asumir internamente. Para Morales, a medida que la cartera de activos de los actores aumenta, ganará aún mayor relevancia el management y la fusión de los aspectos operacionales, comerciales y de servicio al cliente, es decir, las estrategias de diferenciación que cada proyecto desarrolle. “Este es quizás el factor clave que los operadores deben considerar a la hora de escalar este negocio”, advierte. ■

RENTA INMOBILIARIA: LAS AFP ATERRIZAN EN EL MERCADO

Estiman que las aseguradoras serán actores relevantes especialmente en el segmento de oficinas.

En noviembre, la Superintendencia de Pensiones publicó la normativa que permite y regula la inversión en activos alternativos por parte de los fondos de pensiones y el fondo de cesantía. La renta inmobiliaria está dentro de los vehículos donde las AFP podrán invertir, algo que ha generado grandes expectativas en el mercado y que abre la posibilidad de obtener mejores combinaciones de riesgo y retorno, junto a “mejorar las pensiones de los afiliados al sistema”, sostiene Roberto Fuentes, gerente de estudios de

la Asociación de AFP (AAFP).

Para tener una idea de lo que podría venir, el ejecutivo recuerda que las AFP podrán invertir entre un 5% y un 15% del valor de sus fondos de pensiones para comprar títulos inmobiliarios o participar en sociedades concesionarias de infraestructura, por ejemplo. Ante eso, Enrique del Campo, gerente del Área de Oficinas de Colliers International, señala que “se espera que aumenten las rentabilidades de los fondos, debido a que estos activos alternativos y entre ellos los activos inmo-

biliarios, como es el mercado de oficinas Clase A, ofrecen mejores rentabilidades en comparación con otros instrumentos”. Del Campo también señala que ofrecen contratos estables, solventes y a largo plazo, “lo que le viene como anillo al dedo a estos organismos”.

Otra de las razones principales para invertir en activos alternativos, señala el gerente de estudios de la AAFP, está en el aporte a la diversificación del portafolio de inversiones, debido a su baja correlación con otras clases de activos. “Consistente con lo anterior, estos activos reducen la volatilidad del portafolio y mejoran las posibilidades de administrar los riesgos de longevidad”, explica. ■



URBANO PROYECTOS ALISTA CENTRO DE INTELIGENCIA PARA INTEGRAR INFORMACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

A través de una solución de Big Data, la compañía apunta a mejorar la toma de decisiones de inversionistas y desarrolladores antes de comenzar sus proyectos. Con esto, además, pretende ampliar su ámbito de acción, que hoy se concentra en los estudios de evaluación vial y ambiental, la gestión de los permisos y el seguimiento y recepción de las obras de mitigación.



Los fundadores de Urbano Proyectos: **Iván Muñoz**, CEO, y **Andrés Villaseca**, director ejecutivo.

La Cámara Chilena de la Construcción proyecta terminar 2018 con un crecimiento de 4% en la inversión en el sector respecto a 2017, cifra que se debe, en gran parte, al efecto de la baja base de comparación de la primera mitad del año.

Para Andrés Villaseca, director ejecutivo y fundador de Urbano Proyectos, “el mercado inmobiliario en 2018 estuvo mucho más lento de lo que todo el sector esperaba”. Esto se explica, a su juicio, tanto por el sobre stock de unidades, que impidió a los desarrolladores abordar nuevos proyectos, así como por las dificultades que están teniendo los proyectos para lograr la aprobación de los permisos.

En esto último ha sido clave, a juicio de Iván Muñoz, CEO fundador de la compañía, el anuncio de la Ley de Aportes al Espacio Público, que busca modificar la manera en que se desarrollan las obras de mitigación de un proyecto. “Ese cambio discreto de cómo iba a funcionar esto, hizo especular a mucha gente y generó incertidumbre. Recién hemos visto, en este último trimestre, una decisión de los inmobiliarios para no esperar y seguir adelante con sus iniciativas”.

A esto se suma la llegada de

la participación ciudadana a la evaluación de los proyectos en desarrollo, tema que se incorpora demasiado tarde en el proceso de aprobación, pudiendo incluso aparecer cuando la obra ya tiene el permiso de edificación, dice Muñoz.

Con todo, la visión del mercado en Urbano Proyectos, empresa que está cumpliendo 10 años y que se enfoca en todo el proceso que acompaña a la construcción -estudios de prefactibilidad, factibilidad, gestión de permisos, y seguimiento y recepción de obras de mitigación-, mejoró en la última parte del año.

Para la compañía, 2018 fue un buen año, con un Ebitda que mejoró en un 30% y ventas que estuvieron por sobre las de 2017.

Además, por el movimiento del mercado y la menor inversión del retail, la firma dio un giro hacia otras áreas, que incluyen proyectos de todos los tamaños en los sectores inmobiliario, de servicios, hotelero, universitario, de casinos y hospitalario, entre otros.

“Apuntamos a todo proyecto que genere impactos ambientales producto del flujo vehicular”, explica Villaseca. “Los impactos viales requieren de mitigaciones y ahí parte toda la cadena de servicio”.

La empresa ha construido un modelo capaz de gestionar todo el proceso, concentrando a nivel de *permisología*, por ejemplo, la capacidad de interactuar con una multiplicidad de interlocutores, tanto públicos como privados, lo que facilita el desarrollo a los dueños de los proyectos.

En esa línea, uno de los hitos del año fue un megaproyecto inmobiliario que unió los requerimientos de mitigación de cuatro constructoras -FFV, Moller, Inmobiliaria Atacama y Neohaus- en el sector de Cantagallo, que implicó coordinar a cuatro municipios y a competidores cuyos costos por las obras de mitigación eran demasiado altos. El trabajo de la consultora logró que finalmente ese costo conjunto fuera más razonable para todos.

“La ley nueva de Aportes tiene complicaciones notables de aplicación. Aquí logramos una forma de emular esa ley, evitando esos problemas”, enfatiza Villaseca.

Centro de inteligencia

Pensando en completar el proceso inmobiliario, la empresa está trabajando ahora en el desarrollo de una solución única en el mundo que concentre toda la información disponible y de interés para la

La empresa, que ya tiene 300 clientes en Chile, ha construido un modelo capaz de gestionar todo el proceso inmobiliario, concentrando a nivel de *permisología*, por ejemplo, la capacidad de interactuar con una multiplicidad de interlocutores, tanto públicos como privados, lo que facilita el desarrollo a los dueños de los proyectos.

evaluación de proyectos.

Se trata de un centro de inteligencia que, a partir de Big Data, incorporará y procesará información de flujos vehiculares, programación de semáforos, otros proyectos en la zona, niveles de congestión vehicular, proyectos del Estado que vienen o que no se ejecutarán, entre otros datos. La idea, dice Villaseca, es ayudar a los desarrolladores a decidir qué terreno comprar. Pero no sólo eso.

“Hoy día el e-commerce está haciendo pensar en cerrar muchos lugares. De 100 supermercados, las empresas van a quedarse con 80, entonces ¿cuáles cierran? Porque puede que un supermercado que hoy está vendiendo poco, en el futuro vaya a vender más que los otros porque está al lado de un proyecto inmobiliario que está en camino. El centro de inteligencia va a dar todos esos datos para que puedan decidir bien las cosas”, precisa.

Además, la compañía está desarrollando un área de tráfico que busca optimizar la red de semáforos de Santiago y Lima. Precisamente en esa ciudad, Urbano ya tiene más de 30 clientes y entrega los mismos servicios que en Chile, creciendo a un ritmo acelerado que llevará a que las ventas allá representen el 30% del total de la compañía en cinco años.

Facebook
<https://www.facebook.com/BrandCornerDF>
Twitter
https://twitter.com/DF_BrandCorner

Facebook:
[@urbanoproyectos](https://www.facebook.com/urbanoproyectos)
Twitter:
[@urbanoproyectos](https://twitter.com/urbanoproyectos)
LinkedIn
Urbano Proyectos



LO QUE SE VIENE EN EL SECTOR DE CARA AL PRÓXIMO AÑO



El crecimiento del sector será sostenido, pues la demanda aumentará apuntando al arriendo de departamentos.

Un escenario económico estable, una tasa de interés para créditos hipotecarios en rangos históricamente bajos que llegan al 3,22%, y una alta demanda ante una oferta cada vez más estrecha, son los factores en los que se fundamenta la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) para pronosticar un crecimiento de al menos 10% en las ventas de viviendas en Chile para 2019.

Tal proyección fue realizada en el Seminario del Centro de Estudios Inmobiliarios, ESE Business School de la Universidad de Los Andes, en cuyo marco el presidente de la ADI, Mauricio Varela, comentó a El

Mercurio Inversiones que las ventas del sector suman 120 millones de UF anuales, monto sobre el cual se pronostica el incremento para el próximo año.

Arriendos al alza

Las ventas del sector se centran en inversionistas que ven en el arriendo de viviendas una gran oportunidad. Al respecto, el gerente de Estudios de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Javier Hurtado, indica que hace cinco años el 15% de los inmuebles nuevos era adquirido por compradores que posteriormente los alquilaban, mientras que actualmente el porcentaje aumentó a 36%.

Eso explica cómo “el fenómeno

del arriendo” empezó a ser cada vez más importante, pero ¿qué impulsará el incremento de los arriendos en 2019? “Los precios han ido subiendo fuertemente en relación al de los terrenos, producto de muchos congelamientos que han existido en las zonas más demandadas y, al haber precios más altos, será más difícil comprar”, explica Hurtado.

Coincide el gerente de Ventas y Nuevos Negocios de Assetplan, Alfredo Alcaíno, quien señala que la baja de los permisos de edificación traerá como consecuencia una menor oferta. “Si a eso le sumamos el aumento de demanda por la llegada de inmigrantes, los precios de arriendo tenderán al alza”, vaticina.

Departamentos versus casas

Se estima que la demanda de departamentos predominará sobre la de las casas debido a que los clientes están prefiriendo espacios cómodos, pero reducidos, afirma el subgerente

del Área de Propiedades Urbanas de Tattersall GDA, Víctor Ovalle, detallando que la mayor demanda está en departamentos con buena conectividad, superficies cercanas a los 50 m² y cuyos valores fluctúan entre las 2.000 UF y 4.000 UF.

Millennials, tecnología y oficinas

Hurtado, de la CChC, comenta que las viviendas situadas en zonas aledañas a las estaciones de metro, lugares céntricos y cercanos al trabajo, son las más solicitadas, sobre todo por la generación millennial, que busca ahorrar tiempo en sus traslados. “No quieren gastar una hora de su día en llegar al trabajo. Quieren movilidad e incluso si compran, es para arrendar, no para vivir”, apunta.

Para el cofundador y director ejecutivo de Safecard, Claudio Juliá, la incorporación de la tecnología también ha jugado un papel importante en la industria inmobiliaria. La Inteligencia Artificial y aplicaciones móviles han sido unas de las herramientas que ha empleado el sector y que, gracias al uso de los smartphones, se han expandido.

Este paso hacia la digitalización se ha integrado en procesos como el diseño de los espacios, la forma de captación de clientes y hasta en la seguridad de los conjuntos residenciales, ejemplifica Juliá. De hecho, los nuevos sistemas de control de acceso, a través de los móviles, buscan que los habitantes de las edificaciones formen parte de la fiscalización, “cambiando el modelo tradicional de seguridad, centralizado en el guardia o conserje, para pasar a uno colectivo”, refiere el ejecutivo.

En cuanto al segmento de oficinas, el senior research manager de CBRE, Horacio Morales, pronostica que para la primera parte de 2019 se espera una tasa de vacancia estable con sesgo a la baja, en la cercanía del 6% para Clase A+B, por una combinación de nuevos contratos ejecutados en un contexto de alta producción en la construcción de espacios empresariales. ■

10%
es el pronóstico de crecimiento en la venta de viviendas en el país para el próximo año

SEGUNDA VIVIENDA SEGUIRÁ EN EXPANSIÓN DURANTE 2019

Comodidad, espacios reducidos y servicios residenciales son la tendencia en este mercado, que tuvo una recuperación durante 2018.

Un año estable y con pronósticos positivos tendrá el mercado de segunda vivienda en Chile. Luego de superar una caída del 45% entre 2013 y 2017, según datos entregados en enero de este año por Montalva Quindos, el sector vivirá un repunte donde los sectores más demandados seguirán siendo aquellos que ofrecen una buena accesibilidad, equipamiento de servicios y cualidades naturales como playas, lagos y parques nacionales.

En este contexto, sitios turísticos como Iquique, La Serena, Puerto Varas y Valparaíso seguirán consolidándose como los más atractivos para la compra de una vivienda de

descanso. De hecho, según datos de Colliers, en esta última ciudad los permisos de edificación en altura aumentaron un 2.660% entre 2013 y 2018, mientras que a nivel nacional el alza fue de 50%.

“Son ciudades diferentes entre sí, pero cada una ofrece cualidades importantes que son valoradas por las personas”, dice el consultor del Área de Brokerage de Colliers International, Reinaldo Gleisner.

En el caso de Valparaíso, la región “se ha mantenido bastante activa en segunda vivienda, con alta concentración en Concón”, agrega el experto y resalta que esto se relaciona con su cercanía a Santiago y con los menores



tiempos de viaje.

La tendencia del incremento de las ventas de departamentos sobre las viviendas también permanece en este sector, siendo una referencia los que cuentan con dos o tres dormitorios, de espacio reducido, más de un baño y que, además, tengan un valor de entre 2.000 UF y 4.000 UF aproximadamente.

Por otra parte, los servicios que ofrecen los conjuntos residenciales, tales como piscina, gimnasio, quincho, salas de uso común, entre otras, seguirán cobrando importancia para los clientes a la hora de priorizar la compra de una vivienda, por lo que las edificaciones tendrán que enfocarse cada vez más en estos espacios. ■