VENTAS Y STOCK DE VIVIENDAS NUEVAS

MERCADO HABITACIONAL RM

INCOIN: Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria - 1er Trimestre 2010

2010

TINSA

LÍDER EN CONSULTORIA INMOBILIARIA

Entre la playa, el terremoto y las ventas.

Con las vacaciones terminadas, con el duro impacto del terremoto de febrero incluido y con un buen ritmo comercial en las ventas, se ha completado este primer trimestre del año 2010 en el sector inmobiliario. Después de un trepidante final de año 2009, donde finalmente se pudieron alcanzar unas ventas para la RM de 33.862 unidades (muy por encima de las primeras previsiones), este primer trimestre del año nos presenta unas ventas bastante alentadoras (7.448 unidades) y en línea con las previsiones que en TINSA tenemos previstas para este año 2010, la cifra de ventas que hemos estimado estarán situadas entre las 35.200 unidades (+4%) y las 36.200 unidades (+7%) para la RM.

Además del buen nivel de ventas obtenido en este trimestre, un 19,8% superior a las obtenidas en el mismo periodo del año pasado, destaca también la composición de las mismas por tipo de inmueble. De las ventas totales, 2.351 unidades corresponden a casas (31,6%) y 5.097 unidades a departamentos (68,4%). Comparando estas cifras con las de años anteriores (de 2007 a 2009), donde el porcentaje de casas sobre las ventas totales se situaba entre el 20% y 25%, observamos una importante diferencia en la composición de las ventas, variación que sin duda podemos incluir como uno de los primeros efectos que el terremoto ha tenido en la industria inmobiliaria del país.

Si bien el miedo a las alturas es una consecuencia real que el terremoto ha dejado en parte de la población, estimamos que este es un efecto que en su mayor parte sólo estará presente en el corto plazo, por lo que durante el segundo semestre del año deberíamos volver a una composición de las ventas mucho más cercana a las obtenidas en los últimos años.

Girando en nuestro análisis y mirando ahora hacia las cifras del stock disponible a la venta, podemos observar que desde el tercer trimestre de 2008 (donde existían 49.200 unidades a la venta), hemos venido experimentando un constante y rápido descenso de esta importante cifra, hasta encontrarnos al final del primer trimestre de este año con las actuales 27.589 unidades (-44%).

La pregunta que siempre surge es establecer cuál es el nivel optimo de stock en el mercado de la RM. En este sentido, empleando datos reales de ventas y criterios objetivos, nuestra opinión es que esta cifra debiera estar idealmente situada entre las 27.000 y las 31.000 unidades, es decir, una cantidad equivalente a lo que se vende de forma acumulada durante un periodo consecutivo de 9 a 11 meses aproximadamente (85% del año).

Como dijimos en nuestra News 4T 2009, el principal termómetro de la situación actual del sector no va a estar en las unidades que salen del stock, sino principalmente en las que entran. Aunque podemos considerar que este stock disponible para la venta al cierre de marzo de 2010 se encuentra en un equilibrio óptimo con la demanda de vivienda nueva, es significativo el hecho de la baja entrada de proyectos al mercado (33), como también los proyectos paralizados en sus diferentes etapas: 28 proyectos en el último trimestre. Éste es un indicador muy preocupante, y que sin duda afectará de forma notable las ventas si la tendencia en este sentido no cambia de forma notable e inmediata. Para poder mantener el stock a la venta dentro de la zona de confort definida, es necesario que durante los tres próximos trimestres del año entren al mercado un promedio de 110 proyectos en cada periodo (330 en total), meta que sin duda se nos antoja exigente considerando que desde 4T 2008 y hasta marzo de 2010 el promedio de proyectos ingresados por trimestre fue de 39 unidades.

Establecida la teórica línea del Ecuador de la Oferta, resulta ahora muy sencillo darnos cuenta que hemos dejado atrás a las temibles sombras del Sobre Stock, pero que las tremendas ganas y necesidades que la industria ha empleado para salir de las mismas, ahora nos están llevando a otro peligroso y desconocido terreno para la industria en los últimos años, el del Bajo Stock Disponible.

Si el Ejercito de Inmobiliarias e Inversionistas no salen rápidamente de su letargo, flanqueados necesariamente por el empuje del Gobierno y sistema financiero, muy rápidamente nos vamos a ver involucrados en un ambiente de insatisfacción por parte de la demanda. La falta de una nutrida y amplia variedad de opciones a la venta, la cual alimente su anhelada y necesitada decisión de futura compra, simplemente nos traerá la justificada indiferencia de buena parte de los tan apreciados potenciales compradores, siempre a la espera de mejores vitrinas que les animen y empujen a tomar su decisión definitiva, la cual como sabemos es una de las más importantes en la vida de cualquier persona.

Con todo lo descrito anteriormente, sin duda nos quedamos con una extraña dualidad de sensaciones, buena en cuanto a las ventas actuales obtenidas en el inicio del año (ideales para alcanzar las estimaciones de 2010) y no tan buena en cuanto al nuevo y difícil escenario de Bajo Stock que muy probablemente se nos puede venir encima si no reaccionamos de inmediato.

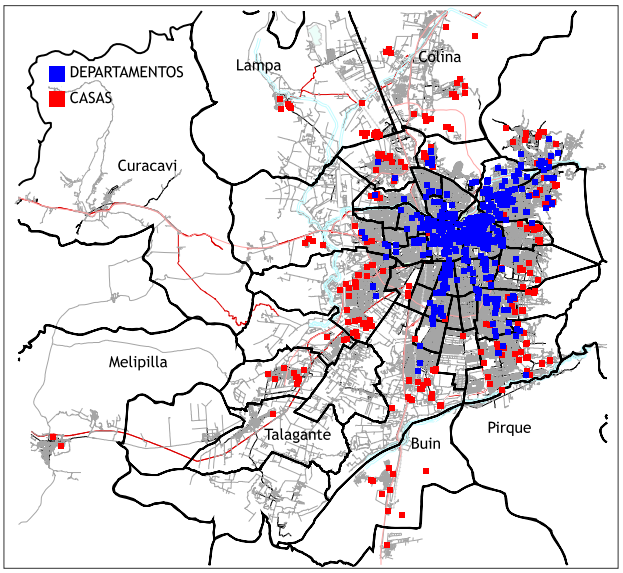
Cordialmente,

Ricardo Sota Ramos
Director Regional LATAM

Índice

Mapa de Proyectos de la RM 3
Viviendas vendidas 3
UF transadas 4
Unidades ofertadas 5
Proyectos ofertados 5
Ritmos de venta mensual por proyecto 6
Plazos de venta estimados 7

1.-Mapa de Proyectos de la RM.



2.- Número de Viviendas Vendidas

Ventas al 1er trimestre de 2010

La venta de vivienda nueva en la RM alcanzó las 7.448 unidades, lo que pese a representar una caída del 22,7% respecto del trimestre anterior, significa un aumento del 19,8% respecto de igual trimestre de 2009.

Del total de las unidades vendidas, 5.097 correspondieron a departamentos y 2.351 a casas. De esta forma, en relación al mismo trimestre de 2009, las ventas de departamentos presentaron una disminución de 3,9%, mientras las ventas de casas aumentaron un 156,7%, tal como lo muestran los gráficos 1 y 2.

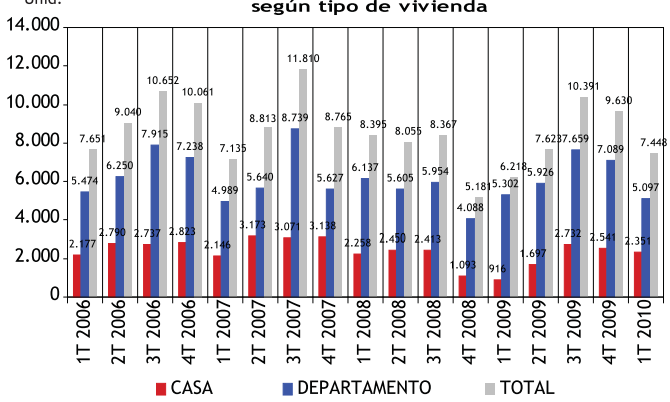
Ventas por tramo de valores UF al 1er trimestre 2010

Como puede verse en el gráfico 3 , a diferencia del trimestre anterior, el 1T del 2010 mostró una disminución en la venta en segmentos de precio superiores a UF 1.000, así como un fuerte aumento en las ventas de segmentos de precio inferiores a ese valor. En efecto, el tramo por debajo de las UF 1.000 obtiene una participación del 14,02% en el 1T 2010, en comparación con el 7,6% que obtuvo el trimestre anterior.

De la misma forma, el tramo entre UF 2.000 y UF 5.000 registra una participación del 30,92% de las ventas en el 1T 2010, mientras el 4T 2009 ésta representó el 38,77%.

Las ventas de unidades con precios superiores a las UF 5.000, si bien son mucho menores, mostraron un aumento al concentrar el 10,53% de participación, en comparación al 9,69% del trimestre anterior.

GRAFICO 1. Evolución trimestral de las unidades vendidas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según trimestre

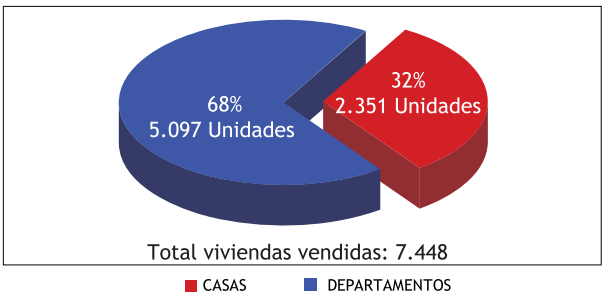
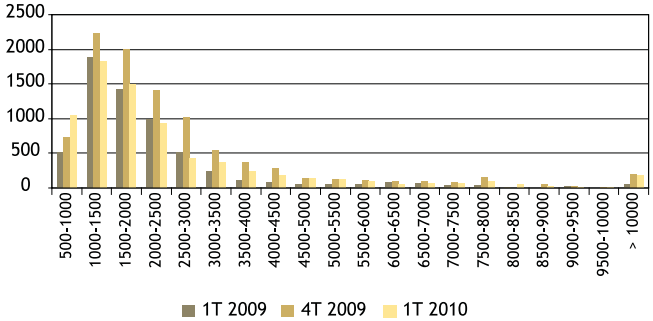


GRAFICO 3. Evolución trimestral de las viviendas vendidas según tramos de valores UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Ventas departamentos por comuna 1er trimestre 2010

Al igual que en los trimestres anteriores, Santiago Centro sigue liderando la venta de departamentos con un 41,99% de las ventas totales. Le siguen con distancia Ñuñoa con un 8,40% y Las Condes con un 8,10%.

Con estas cifras, Santiago Centro presenta una leve disminución respecto del último trimestre de 2009, en el que obtuvo un 32,44%, manteniendo por otra parte una participación muy similar a la obtenida en el primer trimestre de 2009 con un 40,58%.

Como puede verse en la Tabla 2, si bien la venta de departamentos sufrió una disminución del 28,1% respecto del 4T de 2009, se ha generado una disminución del 3,9% en comparación a igual trimestre de 2009, se destacan las comunas de Ñuñoa y Providencia, con una variación del 61,5% y 32,5%, respectivamente con el 4T del 2009.

Ventas de casas por comuna al 1er trimestre 2010

Maipú lidera la venta de casas este trimestre con un 15,1% de participación sobre las ventas totales, seguido por Puente Alto con un 12,68% y San Bernardo con un 12,04%, mientras que Lampa, que lideraba el ranking el 1er trimestre 2009, queda rezagado al cuarto lugar con un 10,68%.

Como puede verse en la Tabla 3, al igual que ocurrió con los departamentos, si bien la venta de casas sufrió una disminución del 7,5% respecto del cuarto trimestre de 2009, se ha producido un aumento del 156,7% en comparación a igual trimestre de 2009, destacándose las comunas de Puente Alto con un 146,3% de incremento y San Bernardo con una variación de 191,8%, ambas en relación a igual trimestre del 2009.

3.- Monto de UF transadas

Monto de UF transadas en el 1er trimestre de 2010

En el primer trimestre de 2010 se alcanzó una venta de 19,8 millones de UF. De éstos, el 30,2% correspondieron a casas y el 69,8% a departamentos.

La venta total obtenida representa una disminución de 24,3% respecto al trimestre anterior y un aumento 25,5% de aumento respecto del primer trimestre de 2009.

Debe notarse que durante este último trimestre se observó un fuerte incremento en las ventas de casas en relación al primer trimestre del 2009. Así, mientras la venta de departamentos crecía en un 1,3% respecto de igual trimestre de 2009 y disminuía en 28,3% en comparación al trimestre anterior, las casas disminuyeron en un 12,9% respecto del trimestre pasado y aumentaron en un 179,7% al compararlo con el 1T 2009.

Tabla 1. Distribucion de venta de viviendas por rango de precios

RANGO UF	1T 2009	% Part.	4T 2009	% Part.	1T 2010	% Part.
500-2000	3.829	61,58%	4.963	51,54%	4.361	58,55%
2000-5000	1.968	31,65%	3.734	38,77%	2.303	30,92%
5000->	421	6,77%	933	9,69%	784	10,53%
TOTAL	6218	100,00%	9630	100,00%	7448	100,00%

Tabla 2. Ventas por departamentos según comuna

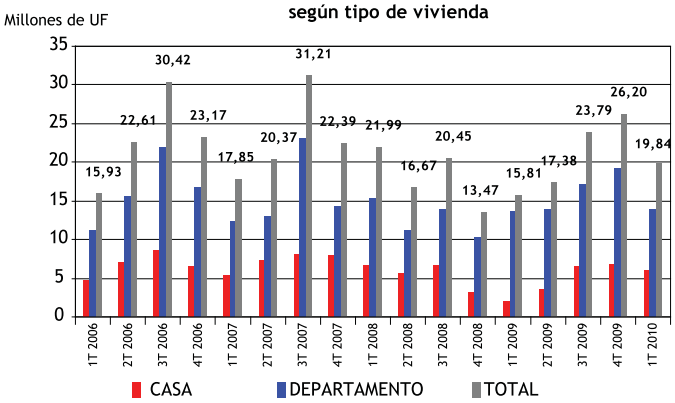
COMUNA	1T 2009	4T 2009	1T 2010	% VAR 4T09-1T10	% VAR 1T 09-1T10
SANTIAGO	2.152	2.300	2.140	-7,0%	-0,6%
NUNOA	635	1.113	428	-61,5%	-32,6%
LAS CONDES	255	536	413	-22,9%	62,0%
PROVIDENCIA	494	446	301	-32,5%	-39,1%
MACUL	117	230	295	28,3%	152,1%
VITACURA	172	279	208	-25,4%	20,9%
OTRAS COMUNAS	1.477	2.185	1.312	-40,0%	-11,2%
TOTAL	5.302	7.089	5.097	-28,1%	-3,9%

Tabla 3. Ventas por casas según comuna

COMUNA	1T 2009	4T 2009	1T 2010	% VAR 4T09-1T10	% VAR 1T09-1T10
MAIPU	99	479	355	-25,9%	258,6%
PUENTE ALTO	121	234	298	27,4%	146,3%
SAN BERNARDO	97	124	283	128,2%	191,8%
LAMPA	132	396	251	-36,6%	90,2%
QUILICURA	8	330	119	-63,9%	1387,5%
COLINA	61	129	117	-9,3%	91,8%
OTRAS COMUNAS	398	849	928	9,3%	133,2%
TOTAL	916	2.541	2.351	-7,5%	156,7%

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 4. UF transadas por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

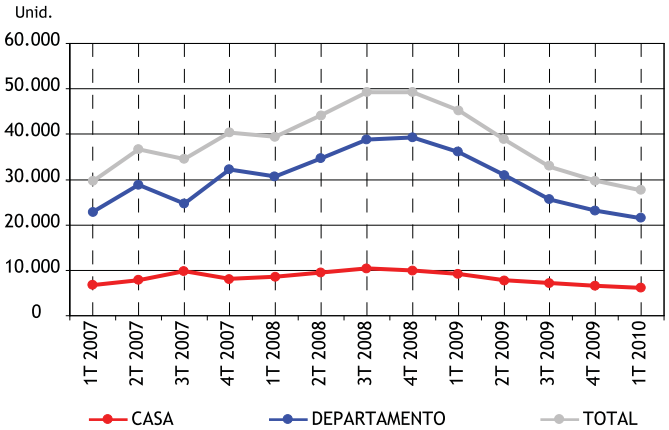
4.- Unidades en oferta. Stock Actual

Oferta de viviendas nuevas en el 1er Trimestre de 2010.

Las unidades totales ofertadas alcanzan a 27.589, el nivel más bajo desde el 1T 2007 y presentando una disminución del 7,4% respecto del trimestre anterior, tal como se observa en el gráfico 5.

El stock se compone de 21.428 departamentos y 6.161 casas, cifras muestran una disminución en relación al 4T 2009 de 7,8% y 5,9% respectivamente.

GRAFICO 5. Evolución trimestral de las unidades ofertadas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

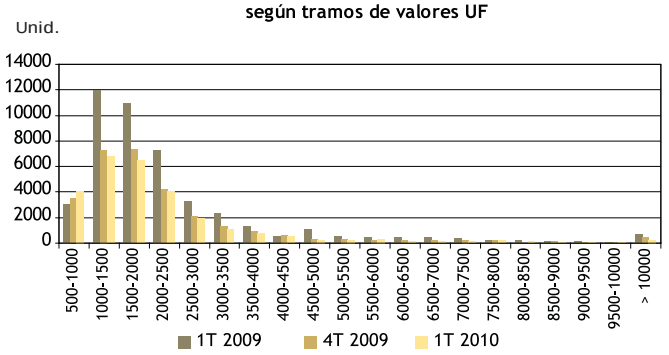
Stock por tramo de valores UF al 1er trimestre 2010

Como puede verse en el gráfico 6, el mayor stock se concentra en el segmento de precios menores a las UF 2.500, que concentran 21.287 unidades de las 27.589 totales, representando el 77,2% del total disponible.

A diferencia del trimestre anterior, las mayores disminuciones en porcentajes de stock se registraron en los segmentos de precios entre las UF 5.000 a UF 10.000 o más (17,5%). Las viviendas con precios entre UF 2.000 y UF 5.000 presentaron una disminución de stock disponible, del 13,2%. En tercer lugar se ubicaron las viviendas de precios entre UF 1.000 y UF 2.000, las que redujeron su stock en un 9,0%.

Por último, las viviendas de precios menores a las UF 1000 vieron aumentar su stock en un 15,8%.

GRAFICO 6. Evolución trimestral del stock por viviendas según tramos de valores UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

5.- Proyectos en venta

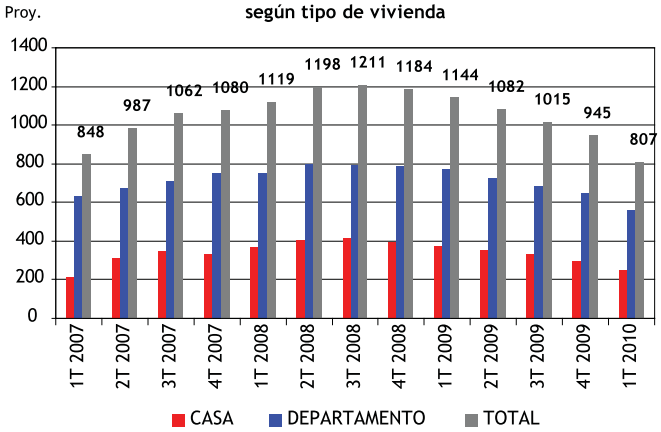
Oferta en el 1er trimestre 2010.

Siguiendo la tendencia de los trimestres anteriores, la cantidad de proyectos en venta ha seguido disminuyendo. Así, al término del primer trimestre existían 249 proyectos de casas y 558 de departamentos, totalizando 807 proyectos, lo que representa una disminución del 14,6% respecto del trimestre anterior y 29,8% menos que igual trimestre del año anterior.

De esta forma, en los últimos tres meses los proyectos de casas han sufrido una disminución del 15,6% mientras que los proyectos de departamentos un 14,2%.

En consistencia con lo ocurrido con el stock de unidades, el número de proyectos en venta llego también a su registro más bajo desde el primer trimestre de 2007.

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



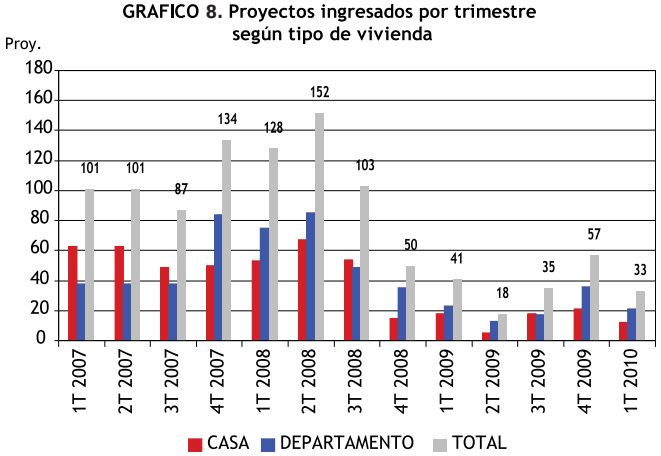
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Proyectos nuevos ingresados en 1er trimestre 2010.

Después de observar un aumento progresivo en los proyectos nuevos ingresados desde el segundo trimestre del 2009, para el primer trimestre del año obtuvimos una disminución de un 42,1% en el número de proyectos nuevos que ingresaron al mercado. Al comparar con el mismo trimestre del año anterior, la disminución es de 19,5% en el número de proyectos ingresados.
Pese a esto, aún este parámetro se encuentra lejos de sus valores históricos, tal como puede verse en el gráfico 8.

El gráfico 8 muestra la evolución del número de proyectos nuevos que entraron a la venta. Como puede observarse, esta cifra es la tercera más baja desde el primer trimestre de 2007.

GRAFICO 8. Proyectos ingresados por trimestre según tipo de vivienda



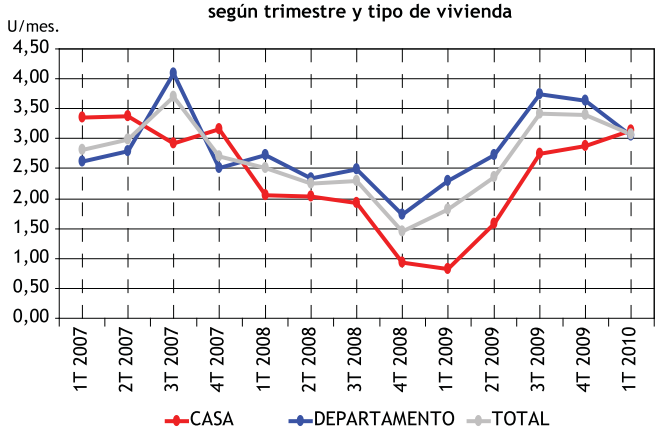
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

6.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM. durante el 1er trimestre de 2010.

Como lo muestra el gráfico 9, el ritmo de venta promedio mensual disminuyó en comparación a lo obtenido en el trimestre anterior, llegando a 3,08 unidades. Para las casas observamos un aumento en el ritmo de venta, superando levemente a de los departamentos (3,15 unidades) y un aumento de un 9,6% al comparar con el trimestre anterior. Para los departamentos, se produjo una disminución de un 16,2% en el ritmo de venta mensual al compararlo con el trimestre anterior.
Estas cifrar son bastante superiores al compararlos con el mismo trimestre del 2009, donde el promedio de venta mensual era de 1,81 unidades al mes por proyecto.

GRAFICO 9. Ritmo de venta mensual por proyecto según trimestre y tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

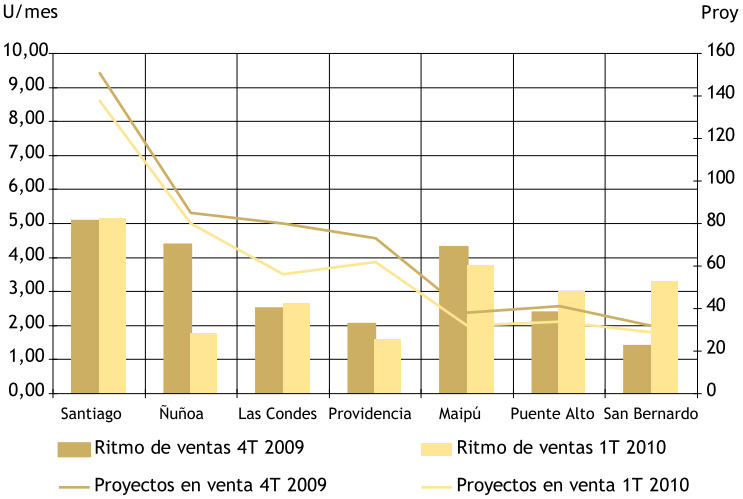
Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 1er trimestre 2010

Tal como se puede ver en el gráfico 10, de las siete comunas con mayor número de proyectos, Puente Alto, y San Bernardo incrementan sus ventas en relación al trimestre anterior en un 4,4% y 117,3% respectivamente, incrementándose también su ritmo de venta mensual.

En este contexto, San Bernardo se presenta como la comuna que más aumentó su ritmo de venta al hacerlo en un 139,8% en relación al trimestre anterior. Le siguen Puente Alto con un 25,9%, Las Condes con un 6,7% y Santiago con un 1,8%.

Por otra parte, la comuna de Ñuñoa anota una caída en el ritmo de ventas del 59,1% en comparación al cuarto trimestre del 2009.

GRAFICO **10.** Ritmo de Venta mensual según cantidad de proyectos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

7.- Plazo estimado de venta[1]

Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 1er trimestre 2010

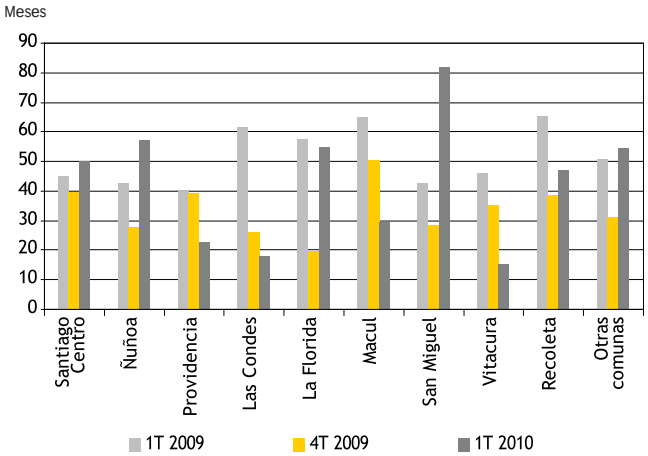
Al analizar las comunas con mayor participación de mercado de departamentos, se observaron variaciones mixtas en los plazos estimados de venta.

Así, mientras comunas como Providencia, Las Condes, Macul y Vitacura continúan reduciendo el plazo estimado de venta de departamentos, otras como Santiago, Ñuñoa, la Florida y San Miguel sufren aumentos relevantes.

De esta forma, San Miguel, que registró un plazo de 28,52 meses el trimestre pasado, sube en un 187,34% llegando a 81,96 meses. Por otra parte, en la comuna de Providencia se registra una importante disminución del 42,76% llegando a 22,52 meses.

(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.

GRAFICO 11. Tiempo estimado de venta según proyecto de departamentos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

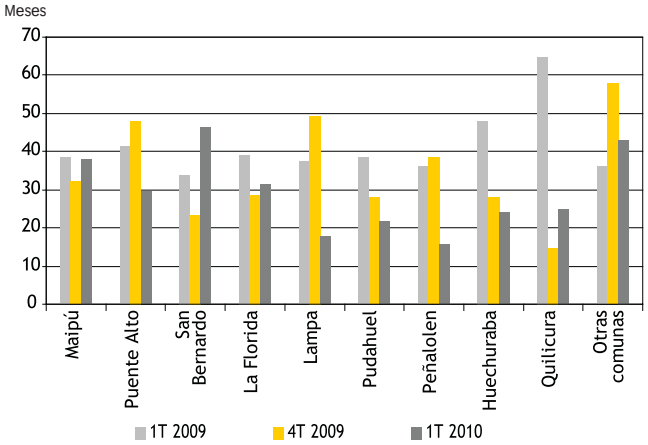
Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 1er-trimestre 2010

En el mercado de casas, el plazo estimado de ventas también sufrió variaciones mixtas, registrándose importantes aumentos en algunas comunas, mientras en otras se presentaron disminuciones relevantes durante el último trimestre, tal como puede observarse en el gráfico 12.

La mayor alza se registró en la comuna de San Bernardo con un aumento cercano al 99,05%, pasando de 23,34 a 29,65 meses el plazo estimado de venta.

Por otra parte, la comuna de Lampa registra la mayor disminución respecto del trimestre anterior, logrando reducir el plazo estimado de ventas de 49,37 a 17,90 meses, lo que representa una disminución del 63,74% respecto del trimestre anterior.

GRAFICO 12. Tiempo estimado de venta según proyecto de casas por comuna



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN