

**VENTAS Y STOCK DE VIVIENDAS NUEVA**  
MERCADO HABITACIONAL RM

INCOIN: Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria

3<sup>er</sup> Trimestre 2009

 **TINSA**

## V o W

Durante las últimas semanas se ha desatado una euforia contenida provocada por los que parecen los primeros signos de recuperación económica del país. Entre los más optimistas y los más pesimistas, los más precavidos y los más aventureros, los "brotes verdes" y "los falsos amaneceres", hemos publicado los resultados de las ventas de viviendas nuevas en el tercer trimestre del año que nos permiten tener un más que razonable optimismo respecto al futuro cercano del sector.

Con 10.391 unidades vendidas y situándose el stock existente en 32.879 unidades, este trimestre alcanza valores cercanos a las ventas que se dieron en el mismo trimestre de 2007 (año peak de la historia reciente del sector) y con un número de unidades pendiente de ser vendidas que se aproxima a los cerca de 30.000 unidades que se registraron en el primer trimestre de 2007. Un stock que podemos considerar, desde el punto de vista de su cantidad total, como adecuado para el mercado chileno. No compartimos las voces de algunos que han puesto un énfasis dramático en que este stock, junto al bajo (y por otro lado lógico) número de proyectos nuevos en los últimos trimestres, vaticina una falta de oferta para mediados del próximo año.

El 73% del stock existente se concentra en viviendas por debajo de las 2.500 UF, manteniendo un "peso" similar al de trimestres anteriores. Las ventas de este rango en este último periodo trimestral han supuesto cerca de 8.000 unidades (casi un 77% del total vendida). Los nuevos proyectos que han entrado en el mercado entre el 2T y 3T del presente año, en un total de 53 proyectos y 5.549 nuevas unidades, concentran el 65% en este rango de viviendas. Si consideramos que las ventas del último trimestre de 2009 y durante los primeros semestres de 2010 sean en torno a las 8.500 unidades promedio en cada uno, cifras que nos animamos a proyectar; y manteniéndose un nivel de ingreso de proyectos promedio al de los dos últimos trimestres (suposición absurdamente conservadora), al término del primer semestre de 2010 se mantendría aún un stock en viviendas de este rango (las más vendidas históricamente) de 15.000 unidades. Lógicamente con este número de stock proyectado no podemos estar hablando de un riesgo de oferta faltante.

Otro aspecto muy diferente, y en el que queremos sensibilizar al sector, es que la oferta no esté cubriendo las necesidades reales de la demanda o que no se vayan a cubrir en un futuro cercano. Debemos ser conscientes que los cambios en nuestros estilos de vida y los nuevos hábitos y conformación de los nuevos núcleos familiares puedan estar a punto de sobrepasar el modelo de "copy paste" de formatos que fueron exitosos, pero que no garantizan que vayan a seguir siéndolo.

Volviendo a los resultados duros, en este último trimestre se transaron un total de 23,8 millones de UF, también alcanzando niveles que no se daban desde los mejores trimestres de 2007. El precio promedio de las viviendas se ha situado en las UF 2.290, manteniendo prácticamente los precios promedios del trimestre anterior (+0,4%), pero un 6,27% menos que el precio promedio que se alcanzó en el tercer trimestre de 2008, reflejando en él el efecto de los "ofertones" y las subvenciones estatales que han empujado fuertemente la actividad del sector en los últimos dos trimestres.

En el acumulado de 2009 se muestra, gracias al mencionado empujón de desarrolladores y Estado, unas ventas acumuladas de 24.232 unidades que suponen sólo un 2,4% por debajo del acumulado en 2008 y con unas ventas netas transadas de UF 57,0 millones, que representa un decremento del 3,4%.

El precio promedio en el acumulado enero-septiembre 2009 se sitúa en UF 2.370, prácticamente manteniendo los valores acumulados del 2008, con UF 2.377 de precio promedio.



La fotografía al cierre del tercer trimestre no pareciera, en base a estos guarismos, ser la de un sector que haya tenido los mayores efectos de la crisis económica mundial, pero no deja de ser un repunte puntual que ha mejorado, por ahora, el currículum del sector en un año impactado fuertemente por la crisis.

Los datos de los nuevos proyectos ingresados en el mercado es un claro indicador de esa realidad. En los tres primeros trimestres de 2008, un año que no olvidemos que empezaba a ralentizar sus ventas versus 2007, ingresaron 383 proyectos, frente a los 94 que lo han hecho en lo que llevamos del presente año. ¡Un 75% menos! Aunque tengamos ahora un stock suficiente para nuestro actual mercado, este indicador es un claro ejemplo del enorme impacto en el sector de la construcción e inmobiliario en este año de crisis.

Con todo esto y con la mayor alegría y confianza que empieza a palmarse en nuestra sociedad y en el sector empresarial, estimamos que el último trimestre del presente año nos mostrará unas ventas en torno a las 8.000 unidades, muy superior del catastrófico 4T 2008 y cerca de un 9% inferior al mismo trimestre de 2007. En cuanto a los proyectos, éstos irán ingresando en el mercado de forma paulatina pero manteniéndose en los mismos niveles de unidades promedio por proyecto.

Con todas estas variables nos alineamos más con un escenario de tendencia más parecido a un gráfico en forma de "V", situándonos en el inicio de la línea creciente, que en el de la "W", que nos plantearía una situación de parcial mejoría para después volver a caer.

Cordialmente,

Ricardo Sota Ramos  
Gerente Regional América

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

## Índice

Plazos de venta estimados .....	7
---------------------------------	---

### 1.-Mapa de Proyectos de la RM.

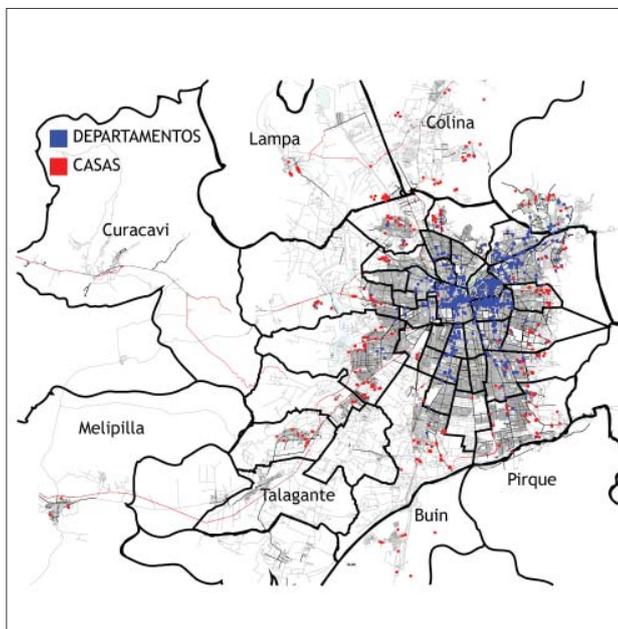
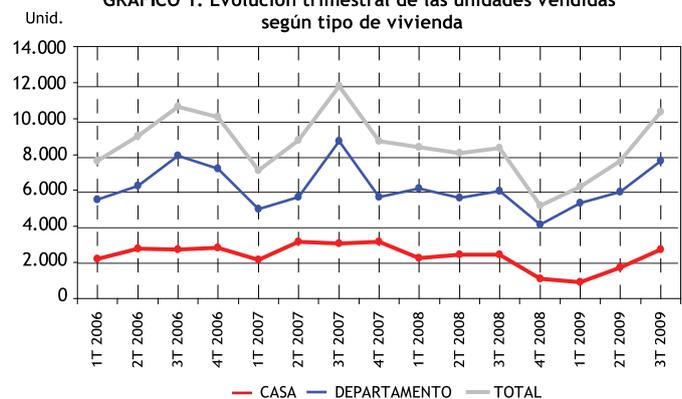
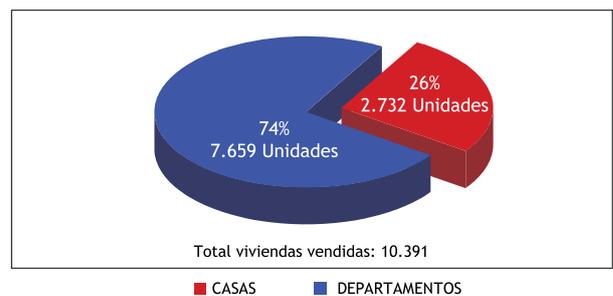


GRAFICO 1. Evolución trimestral de las unidades vendidas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según trimestre



### 2.- Número de Viviendas Vendidas

#### Ventas al 3er trimestre de 2009

En el tercer trimestre del año, la venta de vivienda nueva en la RM fue de **10.391 viviendas**, aumentando un **36,3%** con respecto al segundo trimestre del año 2009 en el cual se vendieron 7.623 viviendas. Respecto al mismo trimestre del 2008, el aumento ha sido de un 24,2%.

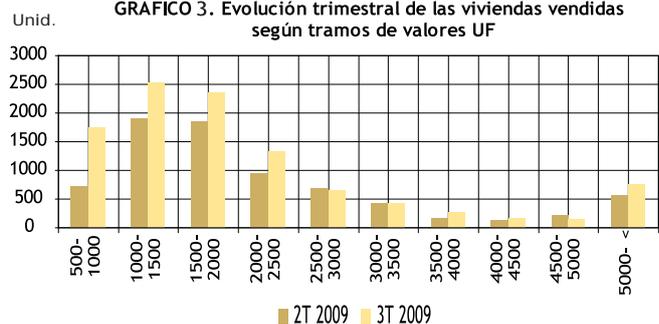
Las ventas se repartieron en 7.659 departamentos y 2.732 casas. Respecto al 3T del 2008, las ventas de departamentos aumentaron un 28,6%, mientras que en las casas el aumento fue del 13,2% (Ver gráfico 1 y 2).

#### Ventas por tramo de valores UF al 3er trimestre 2009

El comportamiento de las ventas según tramos de valores en UF, sitúa al segmento por debajo de las UF 2.500 como el más exitoso, con una participación en las ventas de un 76,7% para sus 7.969 unidades vendidas.

El tramo entre las UF 2.500 y hasta las UF 4.500, concentra el 14,6% de las ventas con 1.519 unidades. Como ya es normal, las transacciones por encima de las UF 4.500 son mucho menores, representando el 8,7% del mercado de venta con 903 unidades (Ver gráfico 3).

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## Ventas departamentos por comuna 3<sup>er</sup> trimestre 2009

Santiago Centro, con un 32,5% de participación en las ventas totales, lidera nuevamente la RM en este tercer periodo del año. Ñuñoa con el 9,1%, Las Condes con 7,2% y Providencia con el 5,6%, son sus inmediatos y distanciados seguidores.

Esta comuna líder, registra un aumento de un 39,0% respecto del mismo trimestre al 2008 y un aumento de un 16,1% con el trimestre anterior. Sin duda, un aumento importante podemos observar en San Joaquín (303,1%) respecto al trimestre anterior del año. (Ver Tabla 1).

## Ventas de casas por comuna al 3<sup>er</sup> trimestre 2009

Puente Alto, con un 15,6% de participación en las ventas totales, lidera el producto casas en la RM en este tercer periodo del año. Maipú con el 14,2%, Lampa con 13,8% y Quilicura con el 13,8%, son sus inmediatos y más cercanos perseguidores. Sin duda, las casas muestran un aumento en las ventas (61,0%) mostrando una mejoría en relación a los datos del trimestre anterior, por gran parte producto de la venta de viviendas con subsidios otorgados por el estado. (Ver Tabla 2).

Tabla 1. Ventas por departamentos según comuna

COMUNA	3T 2008	2T 2009	3T 2009	% VAR 3T 08 - 3T 09	% VAR 2T 09 - 3T 09
SANTIAGO	1.792	2.145	2.490	39,0%	16,1%
NUNOA	627	831	699	11,5%	-15,9%
LAS CONDES	478	367	554	15,9%	51,0%
PROVIDENCIA	639	485	432	-32,4%	-10,9%
MACUL	307	321	399	30,0%	24,3%
SAN JOAQUIN	51	98	395	674,5%	303,1%
OTRAS COMUNAS	2.060	1.679	2.690	30,3%	60,2%
<b>TOTAL</b>	<b>5.954</b>	<b>5.926</b>	<b>7.659</b>	<b>28,5%</b>	<b>29,2%</b>

Tabla 2. Ventas por casas según comuna

COMUNA	3T 2008	2T 2009	3T 2009	% VAR 3T 08 - 3T 09	% VAR 2T 09 - 3T 09
PUNTE ALTO	196	257	426	117,3%	65,8%
MAIPU	394	204	389	-1,3%	90,7%
LAMPA	168	87	378	125,0%	334,5%
QUILICURA	136	83	376	176,5%	353,0%
SAN BERNARDO	250	170	141	-43,6%	-17,1%
PEÑALOEN	63	90	132	109,5%	46,7%
OTRAS COMUNAS	1206	806	890	-26,2%	10,4%
<b>TOTAL</b>	<b>2.413</b>	<b>1.697</b>	<b>2.732</b>	<b>13,2%</b>	<b>61,0%</b>

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## 3.- Monto de UF transadas

### Monto de UF transadas en el 3<sup>er</sup> trimestre de 2009

Se produjo un aumento del 16,4% en comparación con el tercer trimestre del año 2008, periodo en que se transaron UF 20,5 millones, en contraste con los UF 23,8 millones vendidos en el tercer trimestre del año 2009. Las ventas se repartieron en UF 17,2 millones en el mercado de departamentos (72,4%) y UF 6,6 millones en el de casas (27,6%).

Lo anterior, representa un aumento de un 25,0% en la facturación del mercado de departamentos respecto del tercer trimestre del 2008. En el caso de las casas, su facturación disminuyó un 1,5% en comparación al mismo periodo de 2008 (Ver gráfico 4). Si ahora lo comparamos con el trimestre anterior, se produjo un aumento del 36,9% en los montos transados por tipo de vivienda. En el mercado de departamentos registramos un alza de un 24,1%, mientras que en las casas, el alza pasó a un aumento del 87,7% respecto al trimestre anterior.

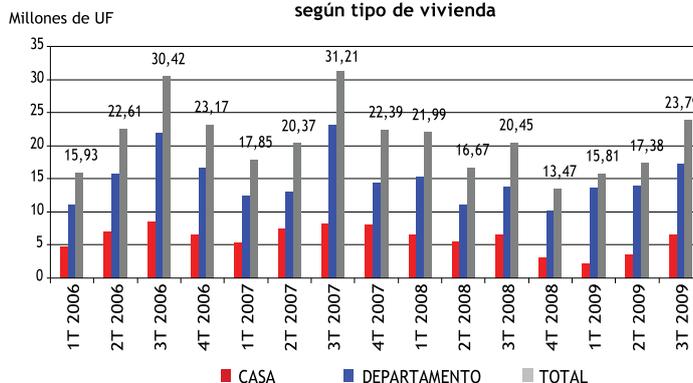
## 4.- Unidades en oferta. Stock Actual

### Oferta de viviendas nuevas en el 3<sup>er</sup> Trimestre de 2009.

A 30 de septiembre del 2009, nos encontramos con 32.879 unidades ofertada, lo que significa una disminución del 15,2% en el stock respecto del trimestre anterior que finalizó con un total de 38.763 unidades.

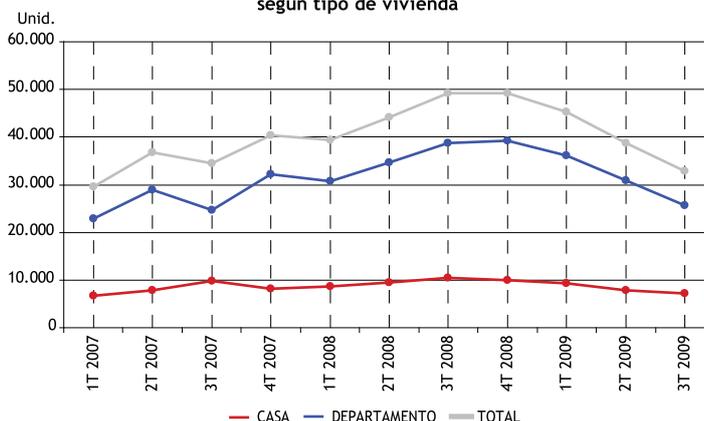
El stock actual se reparte en 25.639 departamentos con una baja del 17,1% en su stock, más 7.240 casas con una baja del 7,5% en su stock respecto al segundo trimestre del año 2009. (Ver gráfico 5).

GRAFICO 4. UF transadas por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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 3er trimestre 2009

El comportamiento del stock según tramos de valores en UF, sitúa al segmento por debajo de las UF 2.500 como el de mayor concentración, con un 73,4% a este trimestre, similar porcentaje de participación al registrado en el segundo trimestre donde se tenía un 74,1%.

Bajo las UF 2.500, las mayores variaciones de stock a la baja se produjeron entre las UF 1.000 a las UF 1.500 con un 24,2%, seguido de el rango entre las UF 2.000 a las UF 2.500 donde la baja fue de un 13,1%. Se observa una baja general por los distintos tramos de segmentos registrados donde las variaciones porcentuales más incidentes se producen en el segmento entre las UF 1.000 a UF 2.000 que representa un 48,3%. (Ver gráfico 6).

### 5.- Proyectos en venta

#### Oferta en el 3er trimestre 2009.

Actualmente existen 1.015 proyectos en venta, que corresponden a 890 salas de venta. Esta diferencia se explica considerando que una sala de venta puede estar comercializando diferentes fases de un mismo macroproyecto.

Esto representa una disminución de 16,2% respecto del mismo trimestre al año 2008, donde la oferta fue de 1.211 proyectos. Hoy existen 683 proyectos de departamentos disminuyendo en 14,1% y 332 proyectos de casas con una disminución de 20,2% respecto de los proyectos en venta al tercer trimestre del 2008. (Ver gráfico 7).

En los últimos 3 trimestres se observó un ajuste en la cantidad de proyectos en venta, lo que se refleja en el escenario inmobiliario actual.

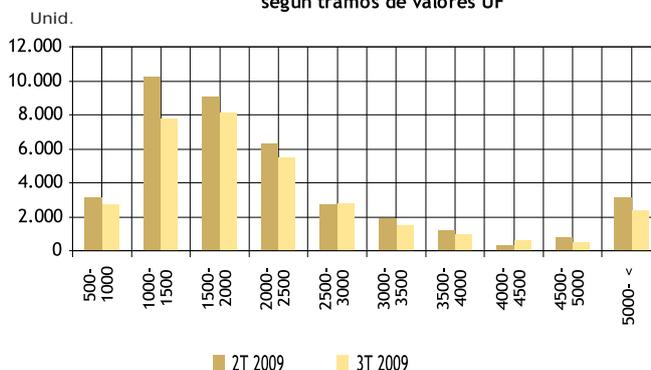
#### Proyectos nuevos ingresados en 3er trimestre 2009.

Durante este período ingresaron al mercado 35 proyectos nuevos, significando una disminución del 66,0% respecto a los 103 proyectos ingresados durante el tercer trimestre de 2008. Esta cantidad de proyectos representan 2.880 unidades que se incorporan al stock actual, 8,7% del stock total.

Por tipo de inmueble, 17 proyectos son de departamentos disminuyendo en un 65,3% y 18 proyectos corresponden a casas disminuyendo en un 66,7% respecto a lo ingresado durante el tercer trimestre de 2008. (Ver gráfico 8).

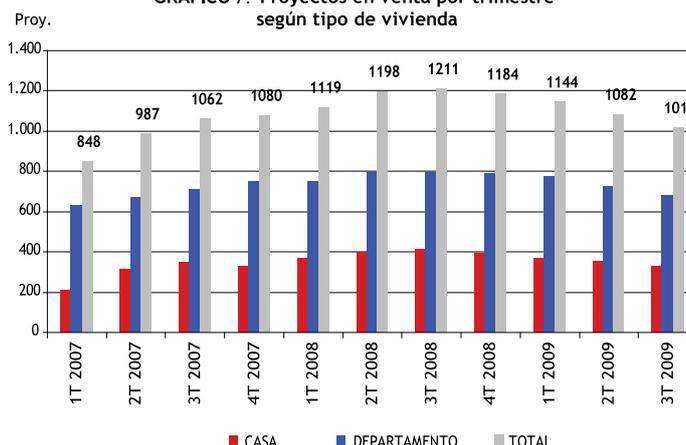
La baja incorporación de nuevos proyectos, sólo 35, a diferencia del tercer trimestre del 2008, es el principal responsable de que el stock actual haya descendido en un 15,2% respecto al trimestre pasado. En cuanto a las salidas, 102 son los proyectos que han agotado su stock y por lo tanto han terminado la venta.

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



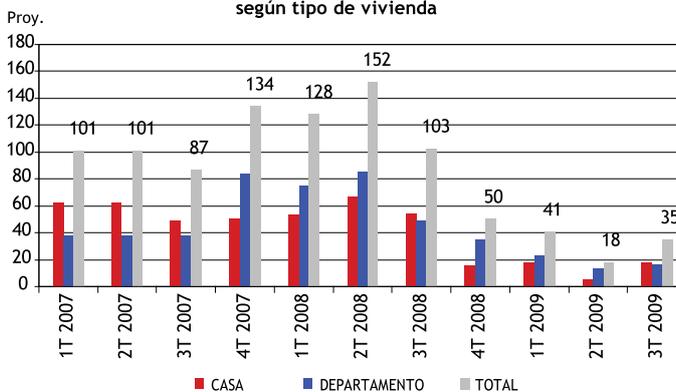
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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 3er trimestre de 2009

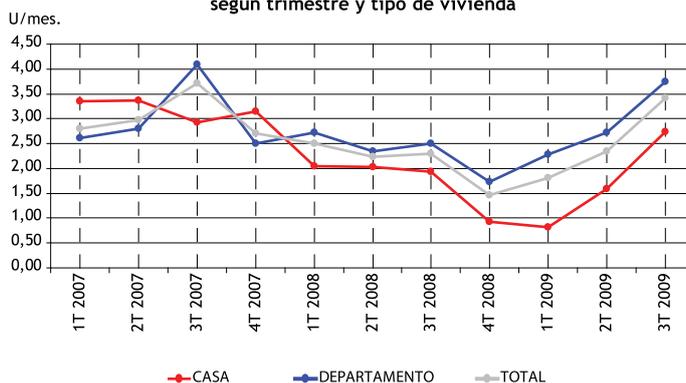
El ritmo de venta mensual promedio por proyecto durante el tercer trimestre del presente año alcanzó las **3,41 unidades** para los 1.015 proyectos en venta de la RM, lo que significa un aumento respecto al mismo periodo del año 2008 de un **48,2%**.

Desglosándolo por tipo de vivienda y para toda la RM., los departamentos se sitúan en un rendimiento de **3,74 unidades mensuales** por proyecto y para casas en las **2,74 unidades mensuales** por proyecto.

Si lo comparamos con los rendimientos obtenidos al trimestre anterior, en donde el ritmo de ventas se encontraba en las **2,35 unidades mensuales** por proyecto, obtenemos un alza en las ventas mensuales de un **45,3%**.

Volviendo a realizar el desglose por tipo de inmueble, las casas aumentaron sus ventas mensuales por proyecto en un **73,1%** y los departamentos registran un alza de un **37,2%** respecto de las ventas mensuales por proyecto al trimestre anterior. (Ver gráfico 9).

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

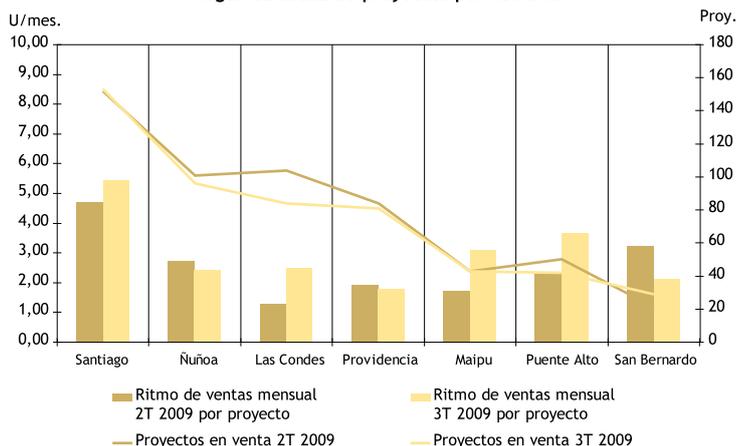
### Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 3er trimestre 2009

Ahora si este indicador lo desglosamos por las comunas que presentan proyectos en venta a la fecha y lo comparamos con los rendimientos obtenidos al trimestre anterior el análisis queda de la siguiente manera:

**Santiago Centro** obtiene un alza de un **15,3%** en las ventas mensuales por proyecto quedando en 5,42 unidades, **Ñuñoa** se anota una baja en las ventas mensuales con un **11,5%** obteniendo un rendimiento de 2,43 unidades y la comuna de **Providencia** que registra una baja de un **7,6%** en las ventas mensuales por proyecto quedando en 1,78 unidades.

La comuna de **Las Condes** presenta la mayor alza con un **95,7%** quedando en 2,50 unidades., la sigue la comuna de **Maipú** con un producto en gran parte orientado hacia las casas, registro un alza de un **79,4%** en las ventas mensuales por proyecto quedando en 3,10 unidades. (Ver gráfico 10).

GRAFICO 10. Ritmo de ventas mensuales según cantidad de proyectos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN



## 7.- Plazo estimado de venta<sup>1</sup>

### Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 3er trimestre 2009

De acuerdo a las comunas con mayor participación en el mercado de departamentos, Providencia proyecta el menor plazo para agotar stock con 30,37 meses, sin embargo el tiempo estimado de venta se ha reducido en un 4,38% menos que en el segundo trimestre de 2009, donde el plazo era de 31,76 meses. En 2º lugar, encontramos a Ñuñoa con 30,6 meses, un 7,62% menos que los observados en el segundo trimestre de 2009, donde el plazo estimado de venta fue de 33,12 meses. (Ver gráfico 11).

En general, tendemos a animarnos o desanimarnos en función de la subida o bajada del nivel de las ventas, pero dentro de la industria, un factor tan importante como las ventas, es el dato de cuanto se tardará en vender un proyecto nuevo en función de los ritmos que tenemos actualmente. En ese sentido, observamos en el gráfico 11 y con menos preocupación que el trimestre anterior, la disminución en los tiempos para agotar el stock para todas las comunas.

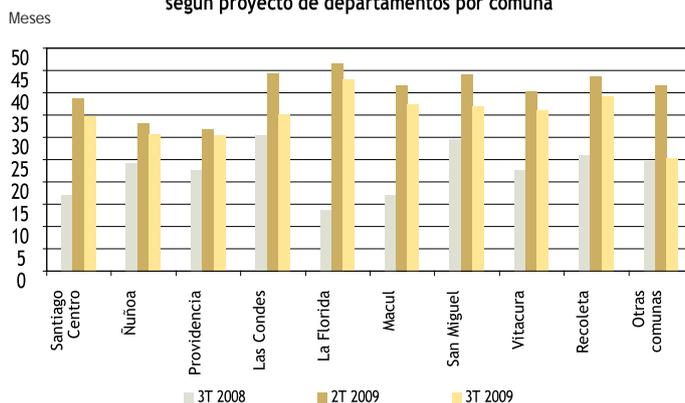
(1) Se entiende por plazo estimado de venta al número de meses totales que un proyecto tardaría en construirse y vender el 100% de las unidades que lo componen. El proyecto se supone de tipo promedio entre los existentes para cada una de las comunas de la RM.

### Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 3er trimestre 2009

Dentro de las comunas con mayor participación en el mercado de casas, Quilicura cuenta con el menor plazo para agotar stock con 20,11 meses, esta comuna disminuyó un 42,54% el plazo estimado de venta con respecto a los 35,0 meses registrados en el segundo trimestre de 2009. En 2º lugar se encuentra Lampa con 21,67 meses para agotar stock, lo que significa un 38,38% más en el plazo estimado de venta con respecto al trimestre anterior, donde se registraban 15,66 meses.

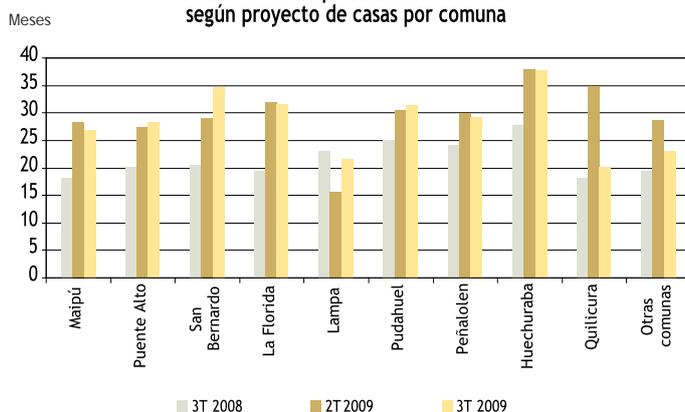
Observando el gráfico, el repunte de casi todas las comunas de las más representativas obteniendo mejores resultados que los del trimestre pasado, aunque aún lejos del tiempo estimado observado en el 3T del 2008, menos San Bernardo que presenta un aumento en los plazos de venta en un 19,94% quedando en 34,72 meses. Quilicura casi disminuyó a la mitad el plazo. (Ver gráfico 12).

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN