

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

INCOIN: Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria

2<sup>do</sup> Trimestre 2009

 **TINSA**

## ¿Nos estamos recuperando? II Parte.

Ya hemos alcanzado la mitad del año y sin duda la cara del sector inmobiliario presenta una notable mejoría en su estado de salud. Si bien sabemos que la situación no es todavía completamente óptima, el hecho de poder señalar que las ventas respecto del trimestre anterior han mejorado sustancialmente, ya es una muy buena noticia.

Los resultados de este 2º Trimestre del año nos reflejan unas ventas de 7.623 unidades, las que representan un incremento del 22,6% respecto del trimestre anterior, donde se vendieron 6.218 unidades. La estacionalidad de la industria observada en los últimos años nos recomienda comparar estos resultados frente al mismo periodo del año anterior, en el que se transaron 8.055 unidades, lo que supone un 6% menos de unidades en el segundo trimestre del presente año frente al año anterior.

La combinación de las mejores ventas con la escasa entrada de nuevos proyectos, nos permite observar una importante caída de stock al cierre del segundo trimestre, donde actualmente existen a la venta 38.763 unidades, es decir, un 14,5% menos de stock respecto al trimestre pasado, en el que se contabilizaron 45.344 unidades.

Una mirada optimista nos llevaría a valorar satisfactoriamente estos resultados de venta, que si bien son menores a los obtenidos en los primeros semestres de los tres últimos años, son bastantes buenos desde la perspectiva que nos presentaba el cierre del año 2008. En cualquier caso, no debemos hablar todavía de una tendencia alcista, sino más bien de una mejoría importante.

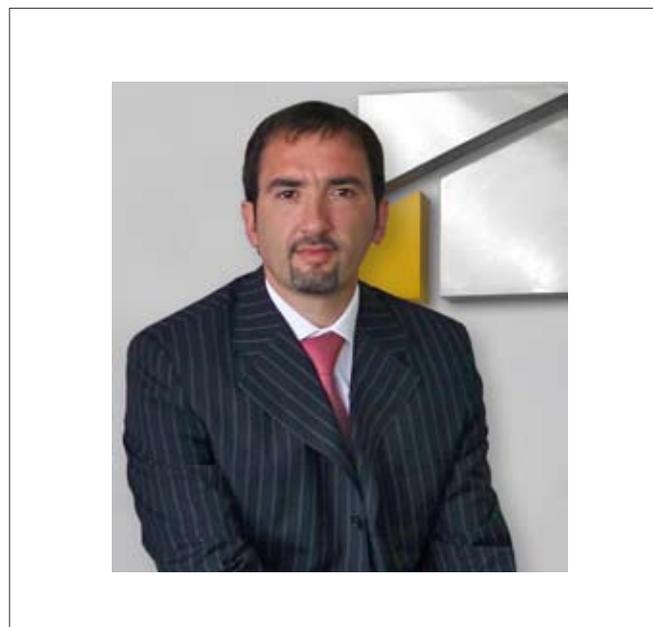
Pero también es necesario, además de esa mirada positiva, tener una mirada reflexiva sobre las causas de esta actual coyuntura. Estas situaciones que estamos viviendo y sus acciones, nos han ayudado a reforzar la idea de que el sistema es mucho más complejo de lo que parece y regular el ritmo de esta industria, sin duda es todo un desafío enorme y casi colindante con lo utópico.

Dos de los actores de la industria tomaron en su momento y probablemente con buen criterio, drásticas decisiones: Las inmobiliarias pusieron en marcha una agresiva campaña comercial que han mantenido en el último trimestre con importantes resultados, al menos en lo que a unidades de venta se refiere, a la vez que detuvieron todos o gran parte de sus nuevos proyectos. Por otro lado, las entidades financieras pusieron más y más grandes candados de rigurosidad a la puerta del financiamiento para los nuevos desarrollos inmobiliarios.

Pero si bien las medidas fueron las acertadas en un horizonte de corto plazo, también se producen con ellas otras consecuencias colaterales que pueden ser el germen de una nueva problemática que empieza a subyacer: Los escasos nuevos desarrollos y por lo tanto, la baja actividad de las constructoras.

A tal efecto, sólo compartir con ustedes que en este trimestre del año tan sólo se han iniciado 18 nuevos proyectos en la RM. Como contraste para evaluar la magnitud del dato, 152 y 101 fueron los proyectos iniciados en igual periodo de los años 2008 y 2007 respectivamente, lo que da buena medida de la magnitud de la situación que pongo sobre la mesa. Ante esta diferencia, cabría preguntarnos: ¿Se justifica realmente en el momento actual este ritmo de producción de vivienda nueva?

Las relaciones de equilibrio entre la oferta y la demanda obtenida en el cada trimestre (stock dividido por las ventas y expresado en %, también conocido como índice de absorción trimestral), nos presenta un indicador muy útil para



evaluar en cada periodo la mayor o menor fluidez en la colocación del producto y por lo tanto, la mayor o menor necesidad de introducir en el mercado nuevos desarrollos para ventas futuras.

Los dos primeros trimestres del 2007 (año de muy buenas ventas del sector) daban como resultado una relación entre la oferta y la demanda donde se absorbía a ritmo del 24% del stock en ambos periodos. En los dos primeros trimestres de 2008, ésta relación fue de un 21% y 18% respectivamente. Si consideráramos los valores anteriores como satisfactorias dentro de la industria, sobre todo los del 2007, al compararlos con los resultantes de los últimos tres trimestres que hemos pasado, nos dará buena información de cómo realmente hemos estado y de cómo estamos ahora.

En el último trimestre del año 2008, se absorbía la triste cifra de un 10,5% del total de stock, es decir, necesitaba el sector 28,5 meses para que a esa velocidad de ventas se agotara toda la producción existente. Ya en el primer periodo del presente año, motivado por la mejora en ventas y la caída de los nuevos proyectos, el índice de absorción se situó en el 13,7%, el que sin duda seguía siendo lento. Este trimestre, el cual nos devuelve mejores sensaciones, la relación está situada en el 19,7% de absorción, lo que nos permite visualizar un nivel adecuado del sector, idéntico a la primera parte del año 2008 y cercano a los índices muy favorables del 2007.

Con todo lo anterior y sin dejar de lado una prudencia responsable, creo que al menos debíamos cambiar nuestra actitud y empezar a pensar en sacar los proyectos de debajo de la mesa y por otro lado, también empezar a convencernos que el hecho de financiar uno de estos nuevos desarrollos, sinceramente ya no debe considerarse un acto de máxima valentía.

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.

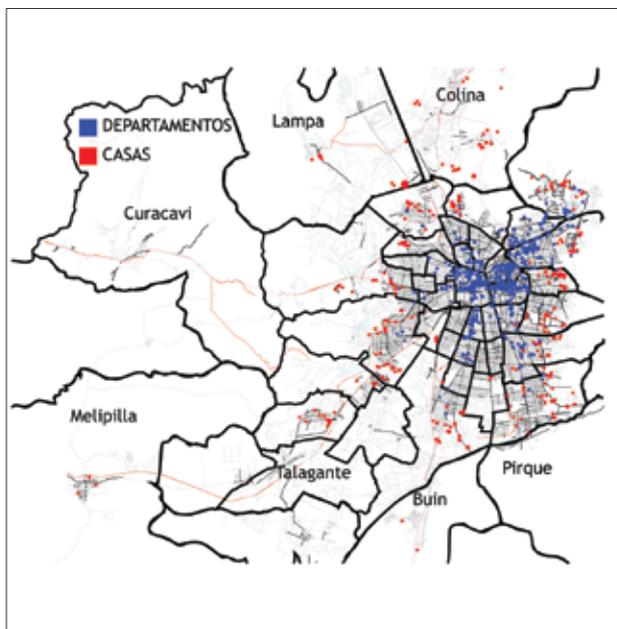
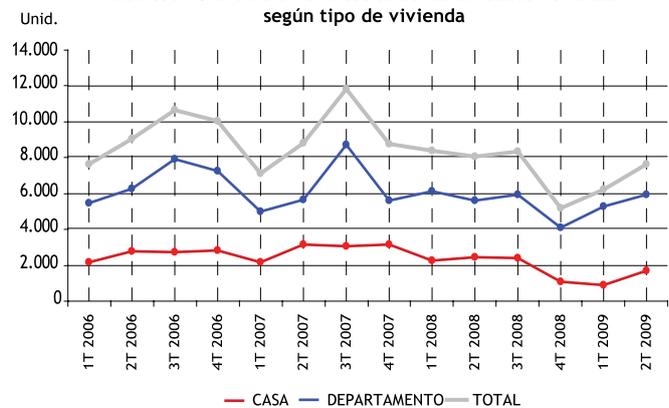
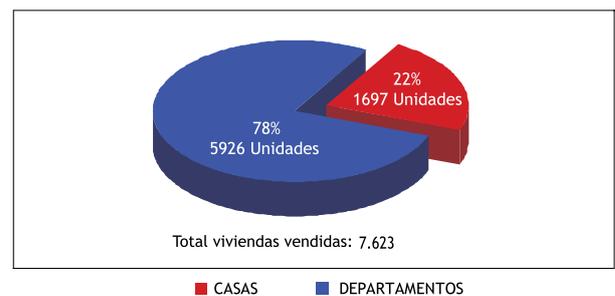


GRAFICO 1. Evolución trimestral de las unidades vendidas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según trimestre



## 2.- Número de Viviendas Vendidas

### Ventas al 2<sup>do</sup> trimestre de 2009

En el segundo trimestre del año, la venta de vivienda nueva en la RM fue de **7.623 viviendas**, aumentando un **22,6%** con respecto al primer trimestre del año 2009 en el cual se vendieron 6.218 viviendas. Respecto al mismo trimestre del 2008, la caída ha sido de un 5,4%.

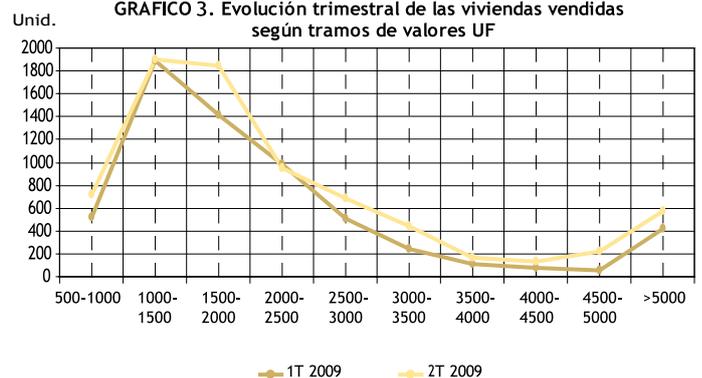
Las ventas se repartieron en 5.926 departamentos y 1697 casas. Respecto al 2T del 2008, las ventas de departamentos aumentaron un 5,7%, mientras que en las casas la disminución fue del 30,7% (Ver gráfico 1 y 2).

### Ventas por tramo de valores UF al 2<sup>do</sup> trimestre 2009

El comportamiento de las ventas según tramos de valores en UF, sitúa al segmento por debajo de las UF 2.000 como el más exitoso, con una participación en las ventas de un 58,5% para sus 4.459 unidades vendidas.

El tramo entre las UF 2.000 y hasta las UF 4.500, concentra el 31,1% de las ventas con 2.367 unidades. Como ya es normal, las transacciones por encima de las UF 4.500 son mucho menores, representando el 10,46% del mercado de venta con 797 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 2<sup>do</sup> trimestre 2009

**Santiago Centro**, con un **36,2%** de participación en las ventas totales, lidera nuevamente la RM en este segundo periodo del año. Ñuñoa con el **14%**, Providencia con **8,2%** y Las Condes con el **6,2%**, son sus inmediatos y distanciados seguidores.

Esta comuna líder, registra un aumento de un **4,3%** respecto del mismo trimestre al 2008 y una disminución de un **0,3%** con el trimestre anterior. Sin duda, un aumento importante podemos observar en Macul (**174,4%**) respecto al trimestre anterior del año. (Ver Tabla 1).

## Ventas de casas por comuna al 2<sup>do</sup> trimestre 2009

**Puente Alto**, con un **15,1%** de participación en las ventas totales, lidera el producto casas en la RM en este segundo periodo del año. Maipú con el **12%**, San Bernardo con **10%** y Colina con el **9,6%**, son sus inmediatos y más cercanos perseguidores.

Colina, que no presentó cantidad importante de ventas en el anterior trimestre (**6,6%**), esta vez ocupa el cuarto lugar con un **9,6%** de participación. Sin duda, las casas muestran un aumento en las ventas (**85,3%**) mostrando una mejoría en relación a los datos del trimestre anterior. (Ver Tabla 2).

Tabla 1. Ventas por departamentos según comuna

COMUNA	2T 2008	1T 2009	2T 2009	% VAR 2T 08 - 2T 09	% VAR 1T 09 - 2T 09
SANTIAGO	2.057	2.152	2.145	4,3%	-0,3%
NUNOA	1.042	635	831	-20,2%	30,9%
PROVIDENCIA	421	494	485	15,2%	-1,8%
LAS CONDES	395	255	367	-7,1%	43,9%
MACUL	227	117	321	41,4%	174,4%
LA FLORIDA	79	158	277	250,6%	75,3%
OTRAS COMUNAS	1.384	1.491	1.500	8,4%	0,6%
<b>TOTAL</b>	<b>5.605</b>	<b>5.302</b>	<b>5.926</b>	<b>5,7%</b>	<b>11,8%</b>

Tabla 2. Venta por casas según comuna

COMUNA	2T 2008	1T 2009	2T 2009	% VAR 2T 08 - 2T 09	% VAR 1T 09 - 2T 09
PUENTE ALTO	385	121	257	-33,2%	112,4%
MAIPU	448	99	204	-54,5%	106,1%
SAN BERNARDO	177	97	170	-4,0%	75,3%
COLINA	114	61	163	43,0%	167,2%
PUDAHUEL	152	54	127	-16,4%	135,2%
LA FLORIDA	164	30	94	-42,7%	213,3%
OTRAS COMUNAS	1010	454	682	-32,5%	50,2%
<b>TOTAL</b>	<b>2.450</b>	<b>916</b>	<b>1.697</b>	<b>-30,7%</b>	<b>85,3%</b>

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## 3.- Monto de UF transadas

### Monto de UF transadas en el 2<sup>do</sup> trimestre de 2009

Se produjo un aumento del **4,2%** en comparación con el segundo trimestre del año 2008, periodo en que se transaron **UF 16,7 millones**, en contraste con los **UF 17,4 millones** vendidos en el segundo trimestre del año 2009.

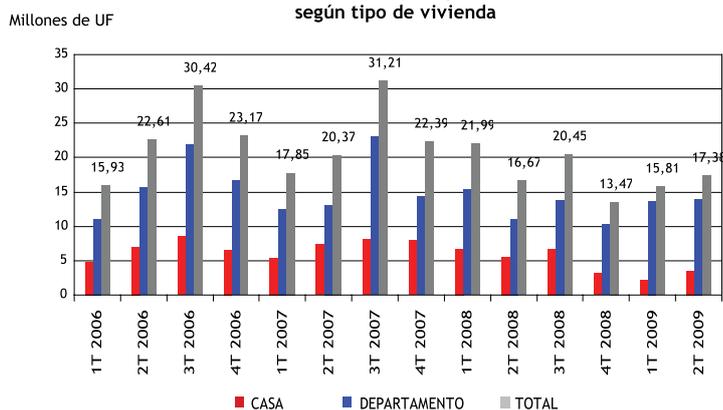
Las ventas se repartieron en **UF 13,9 millones** en el mercado de departamentos (79,9%) y **UF 3,5 millones** en el de casas (20,1%).

Lo anterior, representa un aumento de un **24,7%** en la facturación del mercado de departamentos respecto del segundo trimestre del 2008. En el caso de las casas, su facturación disminuyó un **36,9%** en comparación al mismo periodo de 2008 (Ver gráfico 4).

Si ahora lo comparamos con el trimestre anterior, se produjo un aumento del **9,9%** en los montos transados por tipo de vivienda.

En el mercado de departamentos registramos un alza de un **1,6%**, mientras que en las casas, el alza pasó a un aumento del **63%** respecto al trimestre anterior.

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 2<sup>do</sup> Trimestre de 2009.

A 30 de junio del 2009, nos encontramos con **38.763 unidades** oferta-da, lo que significa una disminución del **14,5%** en el stock respecto del trimestre anterior que finalizó con un total de **45.344 unidades**.

El stock actual se reparte en 30.932 departamentos con una baja del **14,3%** en su stock, más 7.831 casas con una baja del **15,4%** en su stock respecto al primer trimestre del año 2009. (Ver gráfico 5).

## 5.- Proyectos en venta

### Oferta en el 2<sup>do</sup> trimestre 2009.

Actualmente existen 1.082 proyectos en venta, que corresponden a 808 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 9,7% respecto del mismo trimestre al año 2008, donde la oferta fue de 1.198 proyectos. Hoy existen 725 proyectos de departamentos disminuyendo en 8,9% y 357 proyectos de casas con una disminución de 11,2% respecto de los proyectos en venta al segundo trimestre del 2008. (Ver gráfico 6).

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.

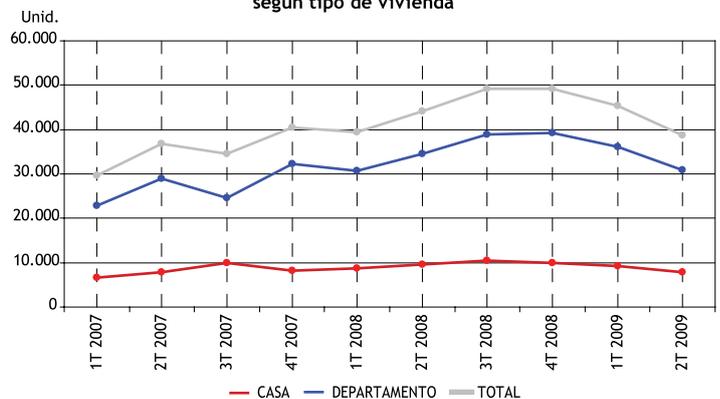
### Proyectos nuevos ingresados en 2<sup>do</sup> trimestre 2009.

Durante este período ingresaron al mercado **18 proyectos nuevos**, significando una disminución del **88,2%** respecto a los 152 proyectos ingresados durante el segundo trimestre de 2008.

Por tipo de inmueble, 13 proyectos son de departamentos disminuyendo en un 84,7% y 5 proyectos corresponden a casas disminuyendo en un 92,5% respecto a lo ingresado durante el segundo trimestre de 2008. (Ver gráfico 7).

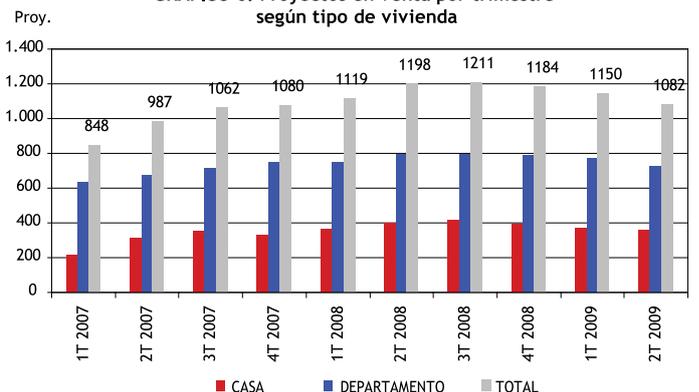
La fuerte bajada de la incorporación de nuevos proyectos, sólo 18 han entrado al mercado, es el principal responsable de que el stock actual haya descendido en un 14,5% respecto al trimestre pasado. Destacar que en el segundo trimestre del pasado año, fueron 152 los proyectos nuevos que entraron a la venta. En cuanto a las salidas, 86 son los proyectos que han agotado su stock y por lo tanto han terminado la venta.

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



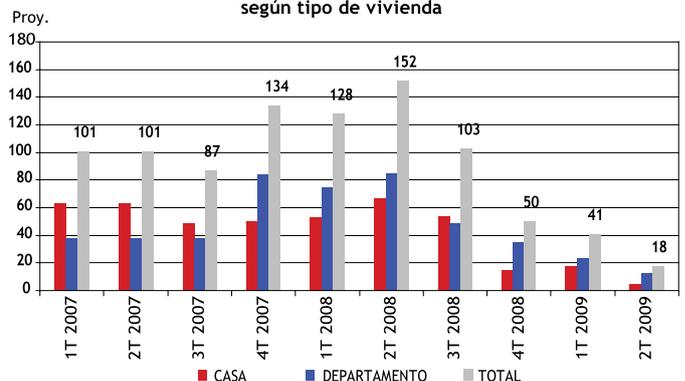
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 6. Proyectos en venta por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 7. 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 2<sup>do</sup> trimestre de 2009

El ritmo de venta mensual promedio por proyecto durante el primer trimestre del presente año alcanzó las **2,35 unidades** para los 1.080 proyectos en venta de la RM, lo que significa un aumento respecto al mismo periodo del año 2008 de un **4,8%**.

Desglosándolo por tipo de vivienda y para toda la RM, los departamentos se sitúan en un rendimiento de **2,72 unidades mensuales** por proyecto y para casas en las **1,58 unidades mensuales** por proyecto.

Si lo comparamos con los rendimientos obtenidos al trimestre anterior, en donde el ritmo de ventas se encontraba en las **1,81 unidades mensuales** por proyecto, obtenemos un alza en las ventas mensuales de un **29,6%**.

Volviendo a realizar el desglose por tipo de inmueble, las casas aumentaron sus ventas mensuales por proyecto en un 92,5% y los departamentos registran un alza de un 19,2% respecto de las ventas mensuales por proyecto al trimestre anterior. (Ver gráfico 8).

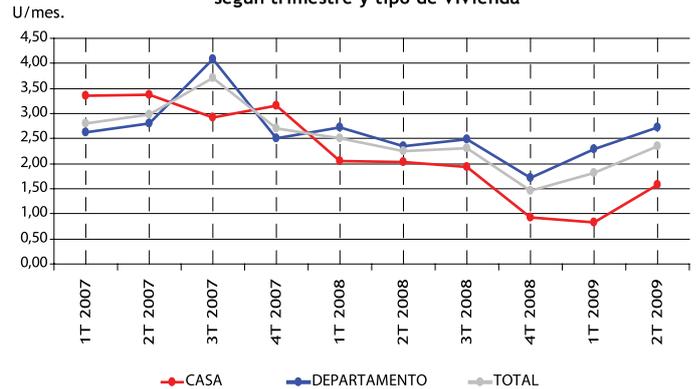
### Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 2<sup>do</sup> trimestre 2009

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 **3,6%** en las **ventas mensuales por proyecto** quedando en 4,70 unidades, **Nuñoa** también se anota un alza en las ventas mensuales con un 45,1% obteniendo un rendimiento de 2,74 unidades y la comuna de **Providencia** que registra un alza de un 8,7% en las ventas mensuales por proyecto quedando en 1,92 unidades.

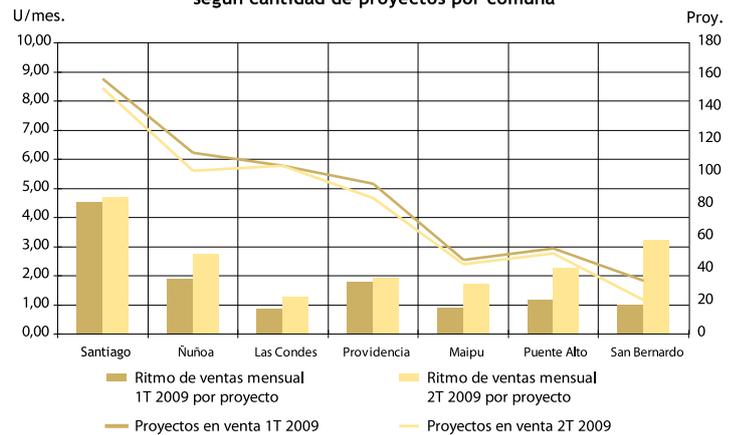
La comuna de **San Bernardo** con un producto en gran parte orientado hacia las casas, registro la mayor alza de un **217,4%** en las **ventas mensuales por proyecto** quedando en 3,24 unidades. (Ver gráfico 9).

GRAFICO 8. Ritmo de venta mensual por proyecto según trimestre y tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 9. Ritmo de ventas mensuales según cantidad de proyectos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN



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

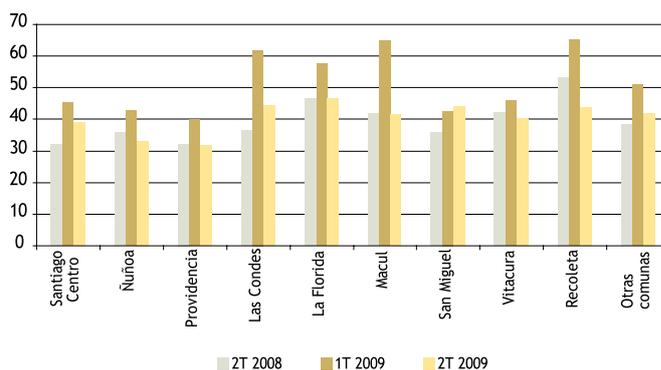
### Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 2<sup>do</sup> trimestre 2009

De acuerdo a las comunas con mayor participación en el mercado de departamentos, Providencia proyecta el menor plazo para agotar stock con 31,76 meses, sin embargo el tiempo estimado de venta se ha reducido en un 20,4% menos que en el primer trimestre de 2009, donde el plazo era de 39,90 meses. En 2º lugar, encontramos a Ñuñoa con 33,12 meses, un 22,8% menos que los observados en el primer trimestre de 2009, donde el plazo estimado de venta fue de 42,9 meses. (Ver gráfico 10).

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 lo que queda en stock en función de los ritmos que tenemos actualmente. En ese sentido, observamos en el gráfico 10 y con menos preocupación que el trimestre anterior, la disminución en los tiempos para agotar el stock en comunas como Las Condes, La Florida y Macul.

(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 10. Tiempo estimado de venta según proyecto de departamentos por comuna



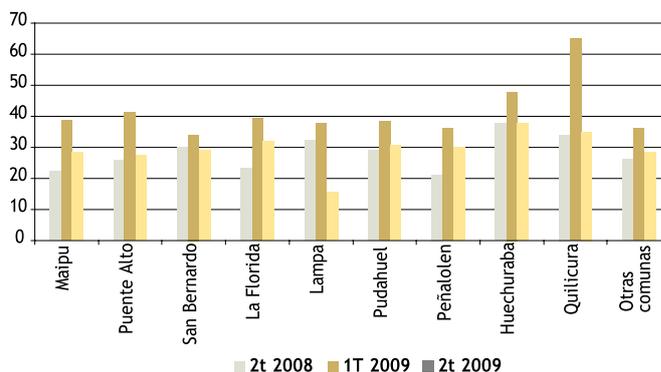
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

### Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 2<sup>do</sup> trimestre 2009

Dentro de las comunas con mayor participación en el mercado de casas, **Lampa** cuenta con el menor plazo para agotar stock con **15,66 meses**, esta comuna disminuyó un 58,35% el plazo estimado de venta con respecto a los 37,60 meses registrados en el primer trimestre de 2009. En 2º lugar se encuentra **Puente Alto** con **27,36 meses** para agotar stock, lo que significa un 33,8% menos en el plazo estimado de venta con respecto al trimestre anterior, donde se registraban 41,30 meses.

Observando el gráfico, el repunte de todas las comunas de las más representativas obteniendo mejores resultados que los del trimestre pasado. Quilicura y Lampa casi disminuyen a la mitad el plazo. (Ver gráfico 11).

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



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN