

Mercado inmobiliario: coyuntura & tendencias

4to Foro Inmobiliario ESE Business School
Mauricio Varela Labbé, Gerente General Empresas Socovesa.
Noviembre de 2016



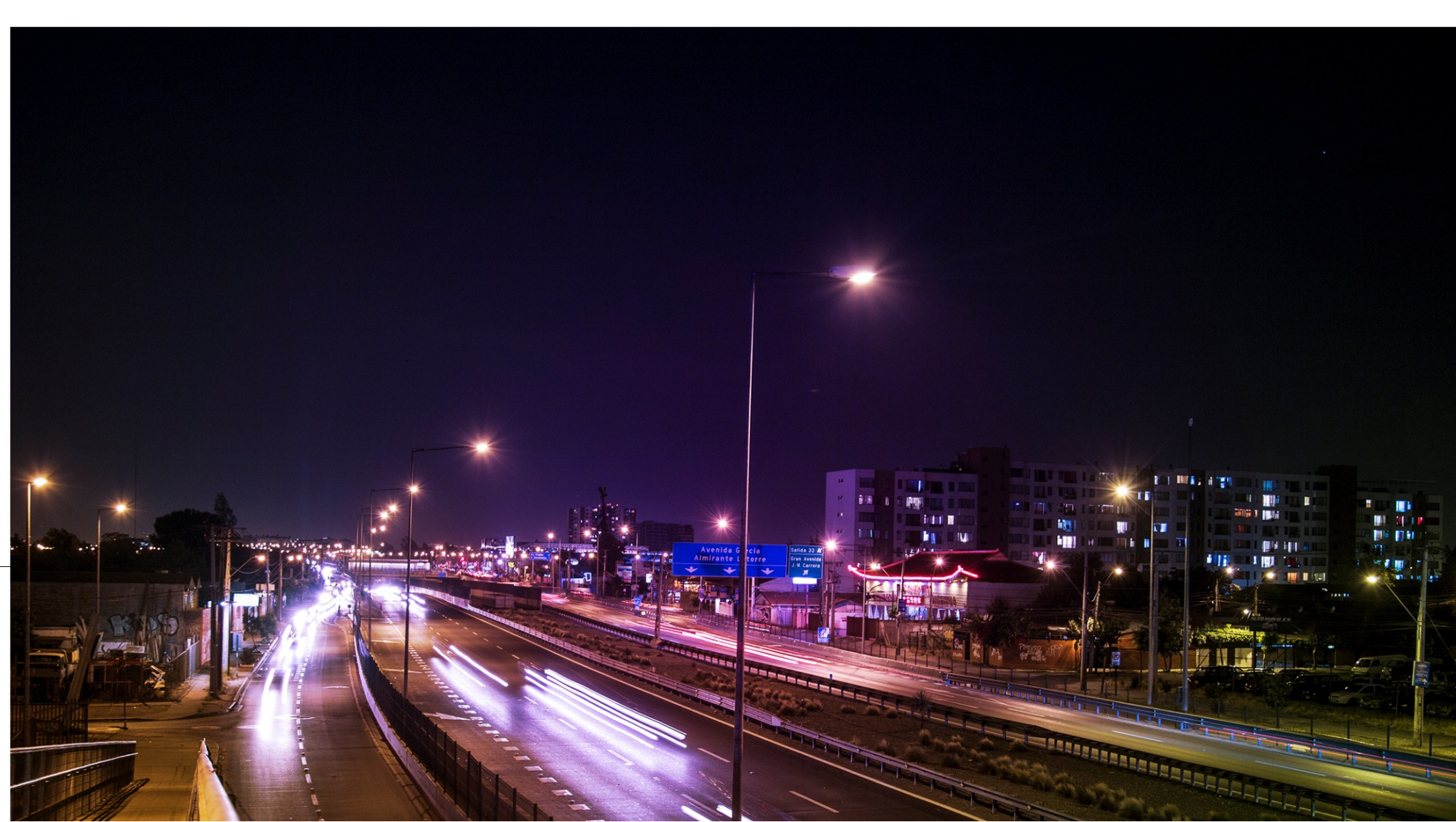
Índice de contenidos

I.- Coyuntura

- El ajuste: el mercado inmobiliario después de la promoción del IVA
- Equilibrios inmobiliarios según zonas geográficas
- ¿Qué esperar del nivel de precios de los bienes raíces?
- Variables a observar para definir el presupuesto 2017

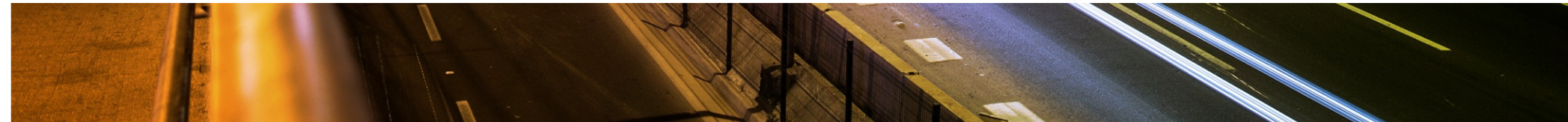
II.- Tendencias

- ¿Cómo evitar la Frozen City?: Una propuesta de densificación equilibrada
- Mitigaciones y aportes al espacio público
- Estrategia competitiva, diseño de productos y venta de valor
- Proyectos mixtos abiertos a la ciudad
- BIM: Building Information Modelling



EMPRESAS 
SOCOVESA

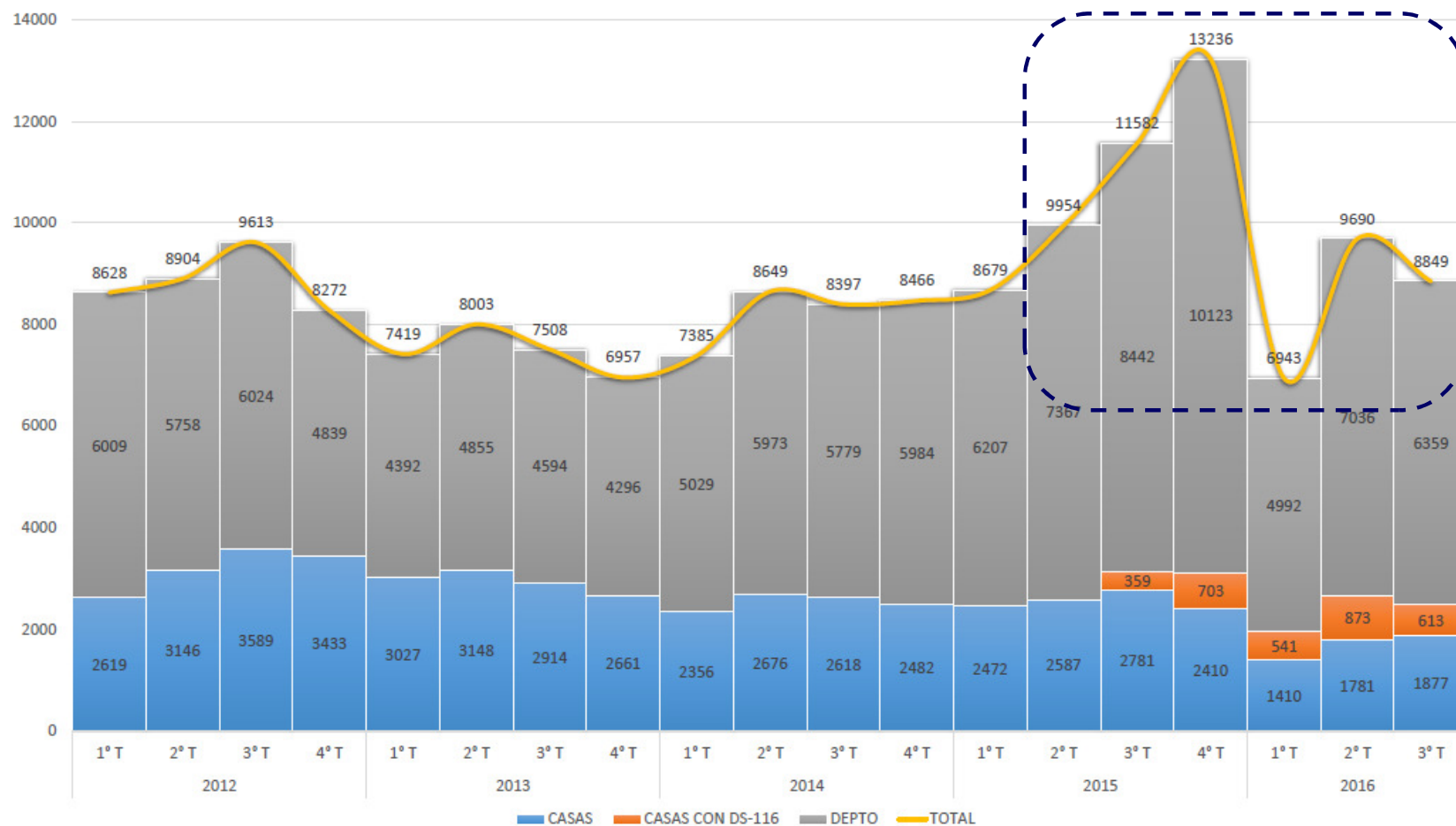
Coyuntura



El mercado antes y después de la promoción del IVA

La promoción del IVA generó un periodo “artificial” de BOOM en las ventas y luego una contracción relevante

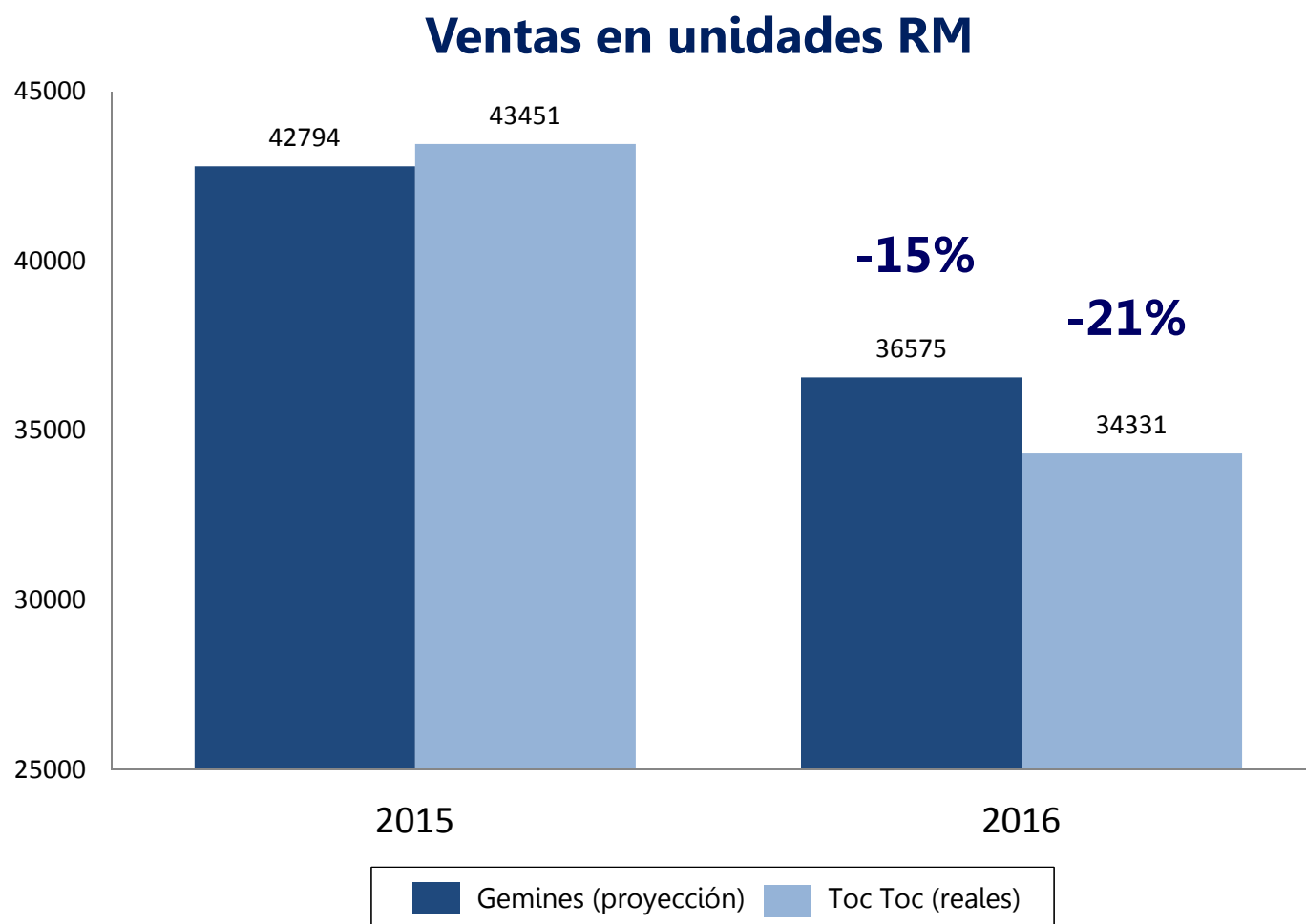
Ventas brutas en unidades RM



Fuente: Toc Toc, Info Inmobiliario; ADI 3T 2016.

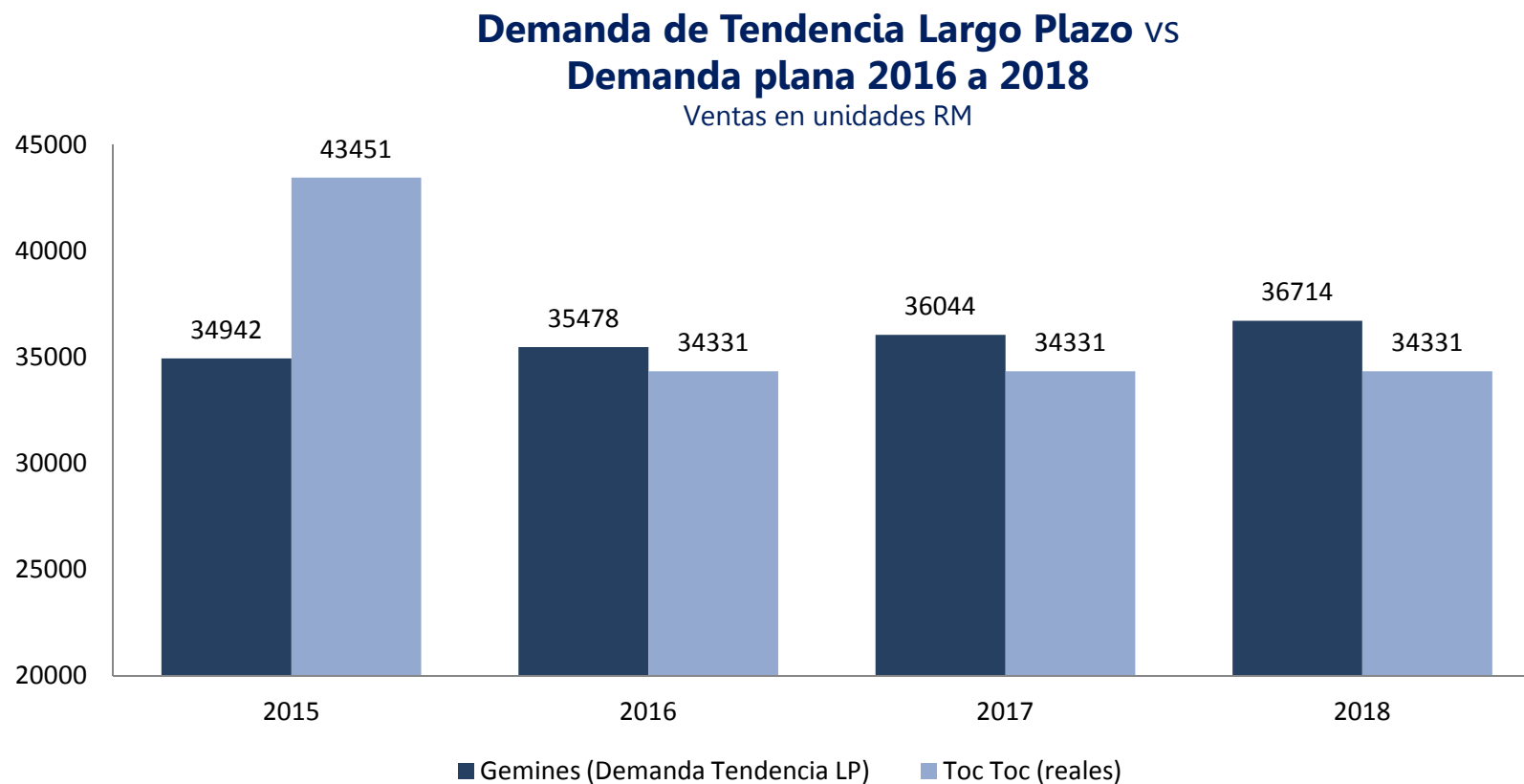
La devolución del adelanto de compras

El ajuste de la demanda durante el 2016 ha sido más fuerte de lo que proyectamos en su minuto



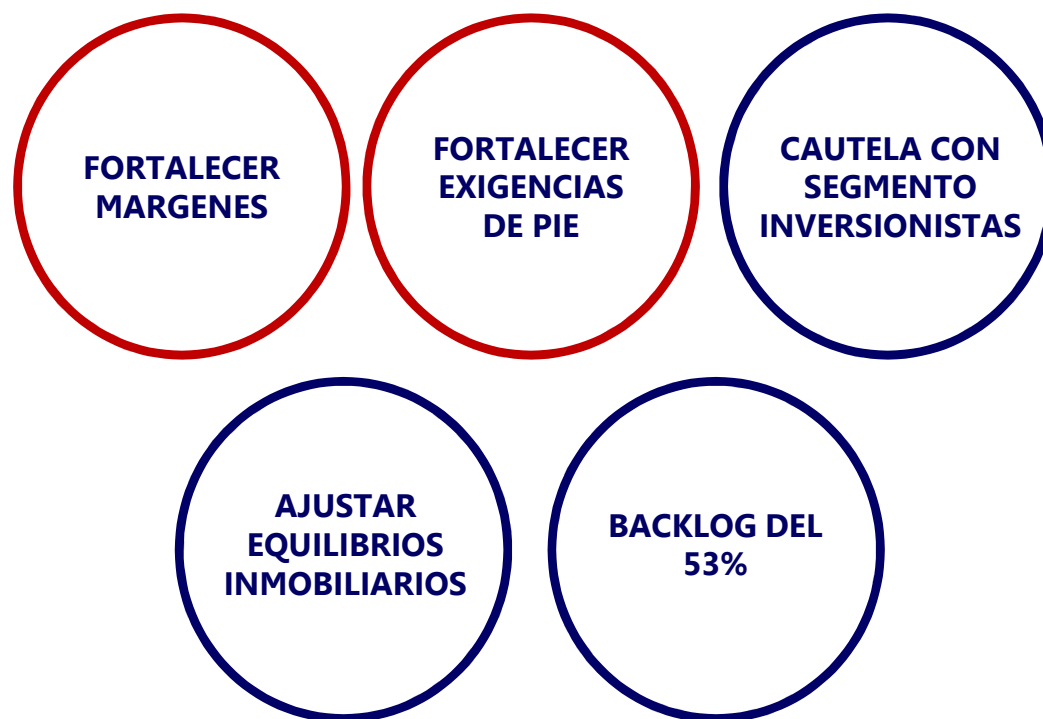
El mercado total debiera seguir plano con respecto al 2016

**Si los niveles de venta fueran estables hasta el 2018,
se nivela con la demanda de tendencia.**



¿Cómo enfrentamos el efecto IVA?

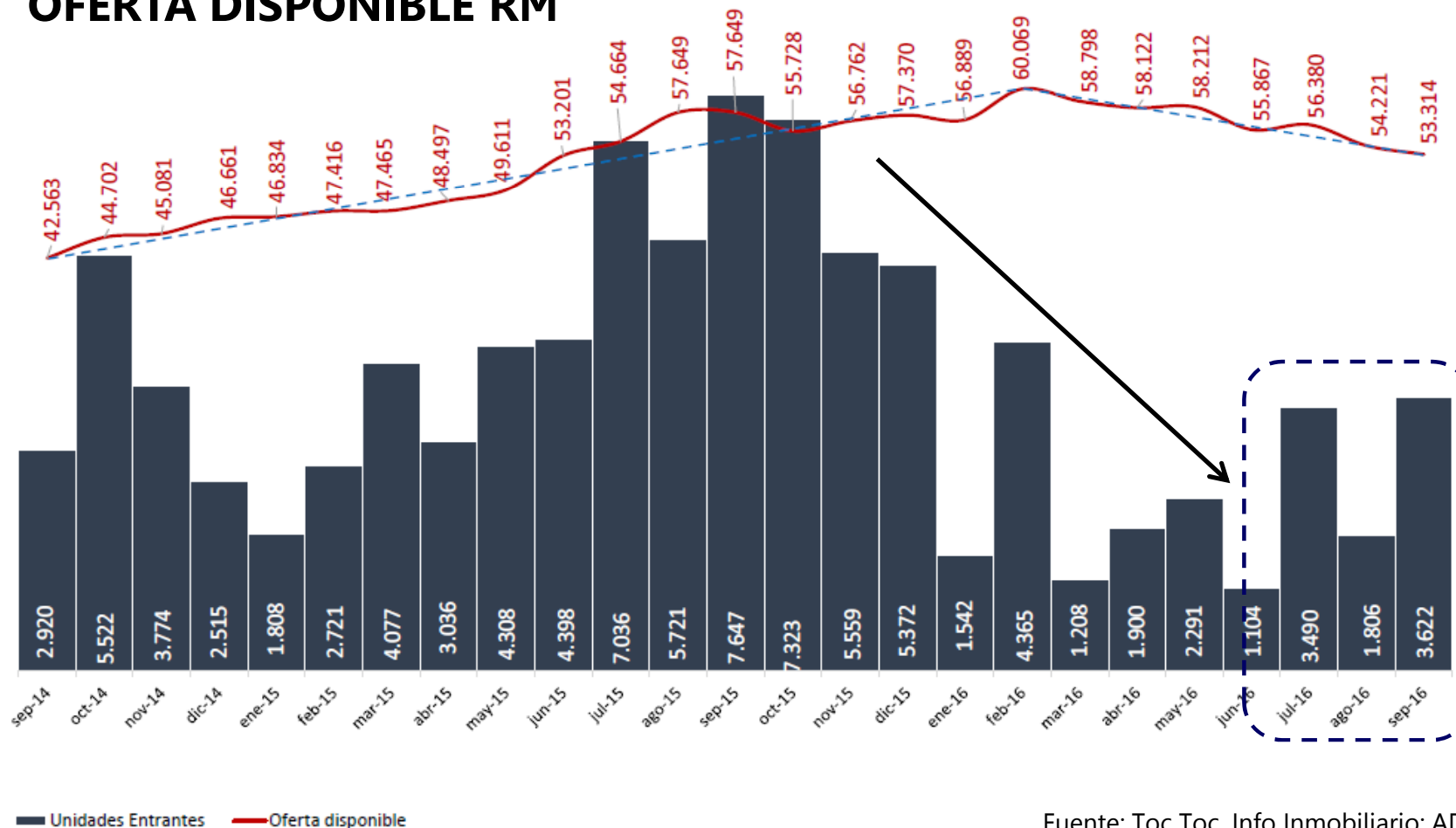
La compañía no buscó maximizar las ventas. Se buscó fortalecer la compañía y construir flujos futuros estables en el tiempo



Un desequilibrio que se debe ajustar.

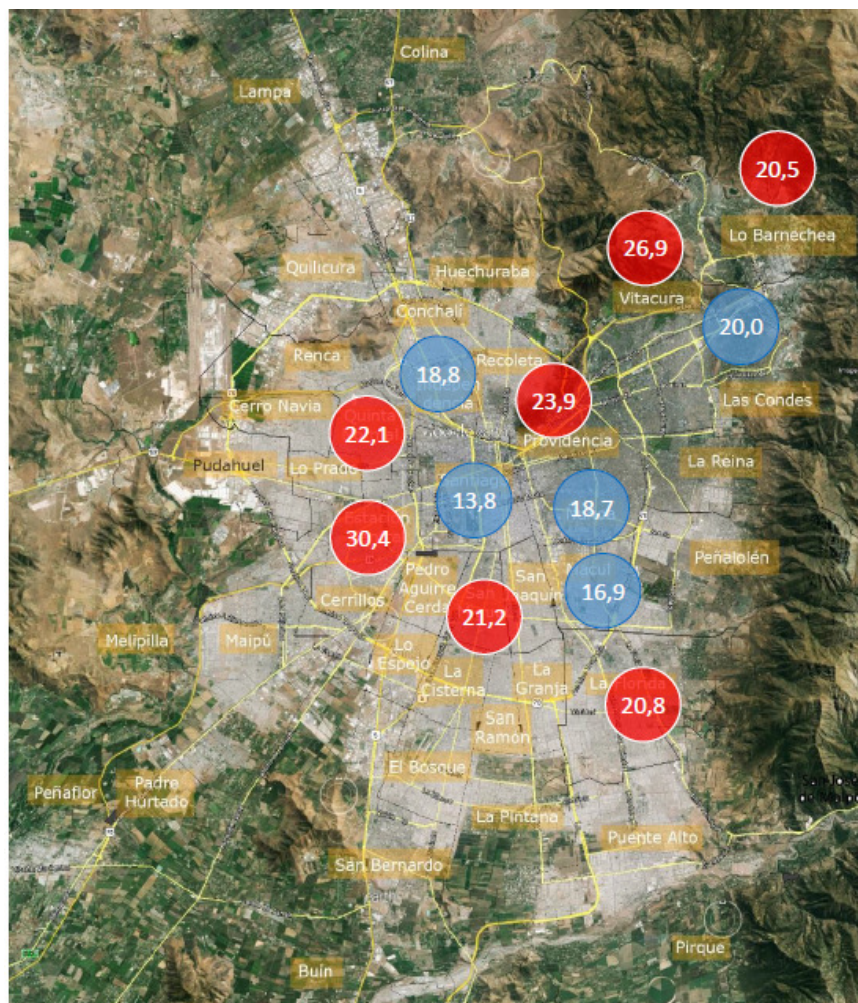
La promoción del IVA generó el ingreso de muchos proyectos que hoy tienen al mercado con una oferta por encima de la demanda en algunas zonas de Santiago.

OFERTA DISPONIBLE RM



Si bien el análisis se debe hacer zona por zona

Comunas como Estación Central y San Miguel presentan niveles de indicador “MAS” por sobre lo razonable: ¿Guerras de Precios?

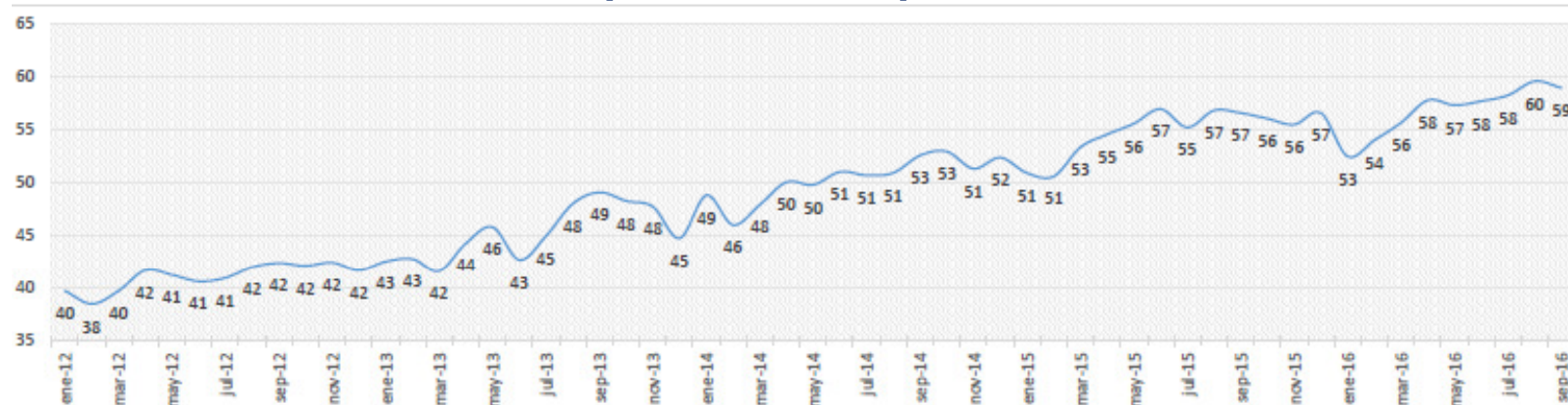


DEPTOS_MAO	sep-16
ESTACION CENTRAL	30,4
VITACURA	26,9
PROVIDENCIA	23,9
QUINTA NORMAL	22,1
SAN MIGUEL	21,2
LA FLORIDA	20,8
LO BARNECHEA	20,5
DEPTOS	20,4
LAS CONDES	20,0
INDEPENDENCIA	18,8
NUNOA	18,7
MACUL	16,9
SANTIAGO	13,8

Nivel de precios

Después de un ciclo largo de crecimiento, se observa una cierta estabilidad de coyuntura

UF/M2 por comuna_Departamentos



Comuna	Comparación Septiembre 2012-2016						Últimos 6 meses					
	sep-12	sep-13	sep-14	sep-15	sep-16	Var 15-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16
Estación Central	32	34	39	41	45	10%	45	44	45	44	44	45
Independencia	28	33	37	42	45	9%	44	43	44	46	44	45
La Florida	30	36	36	42	45	7%	43	43	44	45	46	45
Las Condes	62	64	76	81	85	4%	83	82	82	83	83	85
Lo Barnechea	61	75	64	85	81	-4%	80	82	83	82	80	81
Macul	31	35	43	44	47	7%	47	47	48	48	47	47
Maipú	31	28	31	40	40	1%	38	38	39	42	40	40
Ñuñoa	40	51	58	65	67	2%	66	65	65	67	67	67
Providencia	56	58	71	81	86	5%	83	85	82	83	83	86
Quinta Normal	25	26	31	33	37	11%	31	32	32	34	33	37
San Miguel	34	35	41	46	43	-5%	45	45	44	45	43	43
Santiago	38	41	49	49	53	9%	53	52	53	53	54	53
Vitacura	56	67	84	84	81	-3%	83	85	89	84	86	81

Solo se podrían esperar bajas de precio coyunturales por excesos de oferta

A nuestro juicio, el mayor precio de las viviendas tiene fundamentos económicos sólidos

1. Concentración geográfica de la demanda (densificación).
2. Cambios tributarios: IVA + Impuesto a la renta
3. Ley de mitigaciones + aportes al espacio público
4. Cambios en la estructura salarial de los trabajadores de la construcción

Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la macroeconomía?

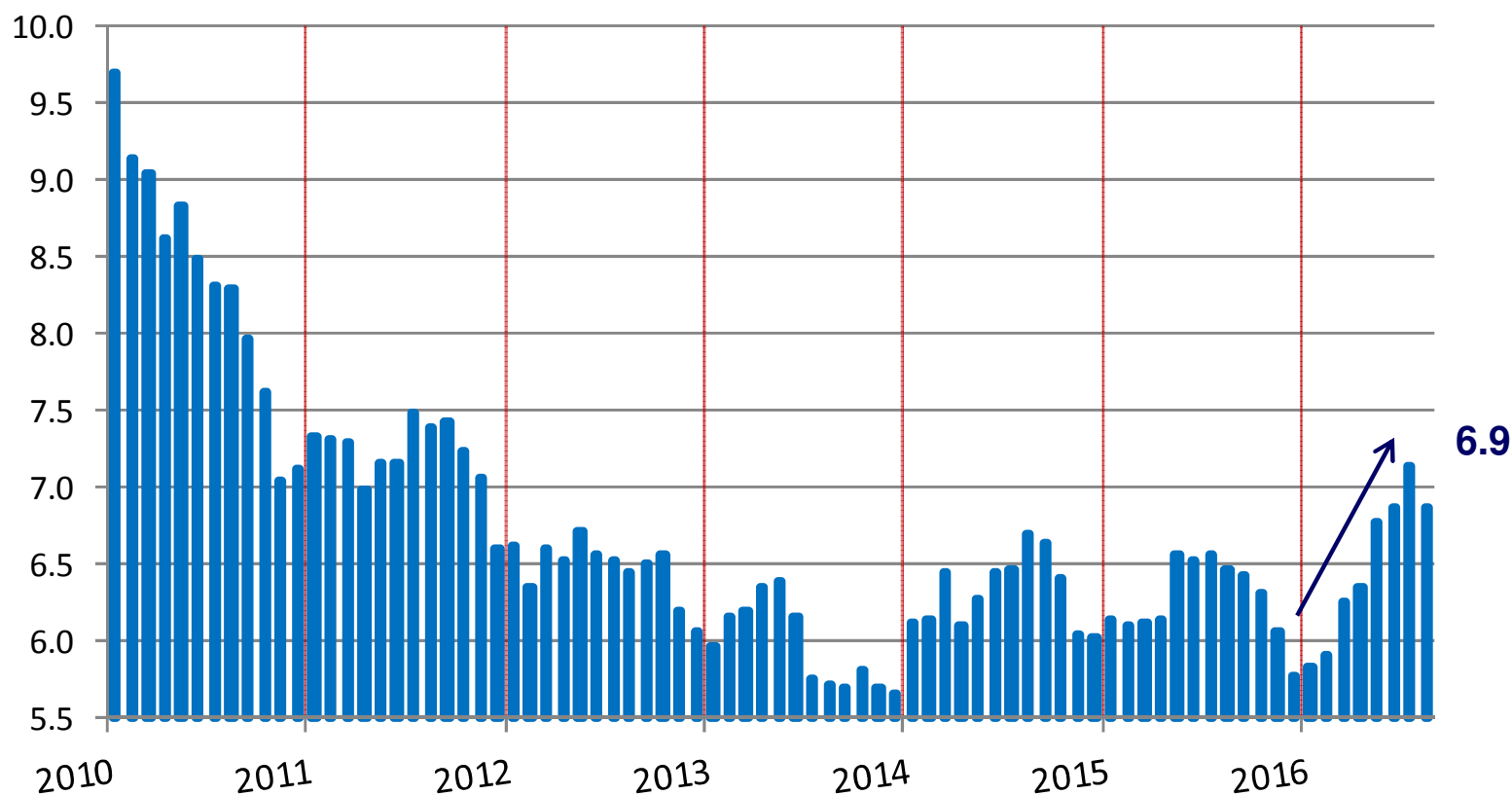
PIB, Tasa UF 10 años para Chile (BCU 10) e inflación

	Promedio			Spot	Dic 2016
	2015	2016	2017		
Precio Cobre	250	214	218	214	213
Precio Petroleo	49	44	52	49	52
PIB Mundial (%)	3.2	3.1	3.4 ↓	-	-
PIB China (%)	6.9	6.6	6.3	-	-
PIB EE.UU. (%)	2.6	1.5	1.9	-	-
PIB Chile (%)	2.1	1.6	2.0	-	-
TPM EE.UU. (%)	0.1	0.40	0.83	0.375	0.625
TPM Euro (%)	0.1	0.0	0.0	0.00	0.00
TPM Chile (%)	3.1	3.5	3.3	3.50	3.25
Inflación Chile (%)	4.4	3.9	2.8	3.1*	3.2 ↓
T. bond 10 Y (%)	2.1	1.7	1.9	1.8	1.8
BCU 10 Y (%)	1.5	1.4	1.3 ↑	1.3	1.3
USD / Euro	1.11	1.11	1.07	1.09	1.08
USD/GBP	1.53	1.35	1.22	1.22	1.22
Yen / USD	121	107	107	104	105
CLP	654	678	684 ↑	654	673 ↑
TCR	97	95	94	92	94

Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la macroeconomía?

La tasa de desempleo crece pero sigue baja

Tasa de desempleo: 2010 - 2016



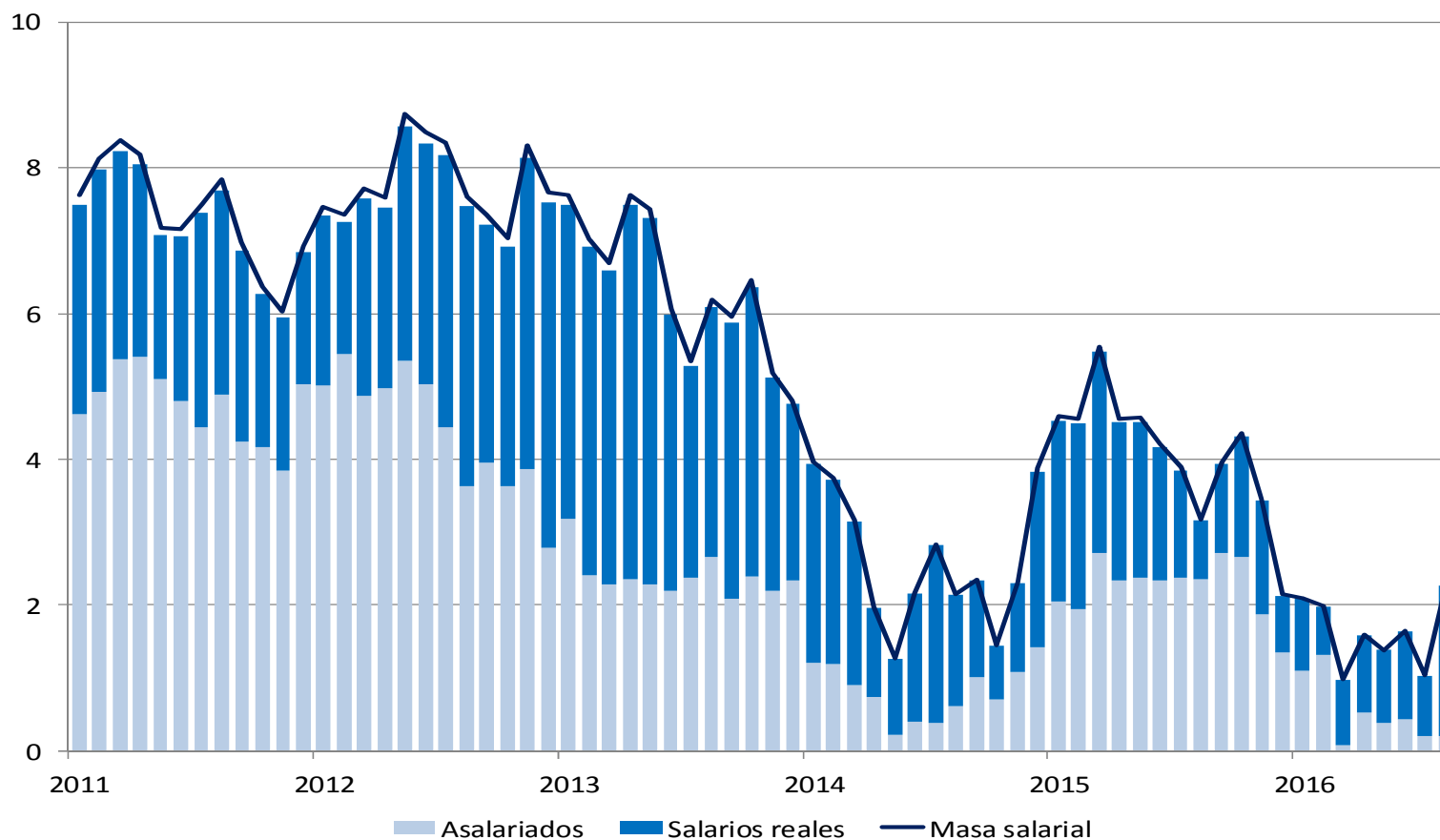
Cifras a Agosto de 2016

Fuente: Zahler&Co; Octubre de 2016.

Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la macroeconomía?

La masa salarial crece cada vez más lento, pero sigue creciendo.

Masa salarial: Asalariados y salarios reales (a/a; %)



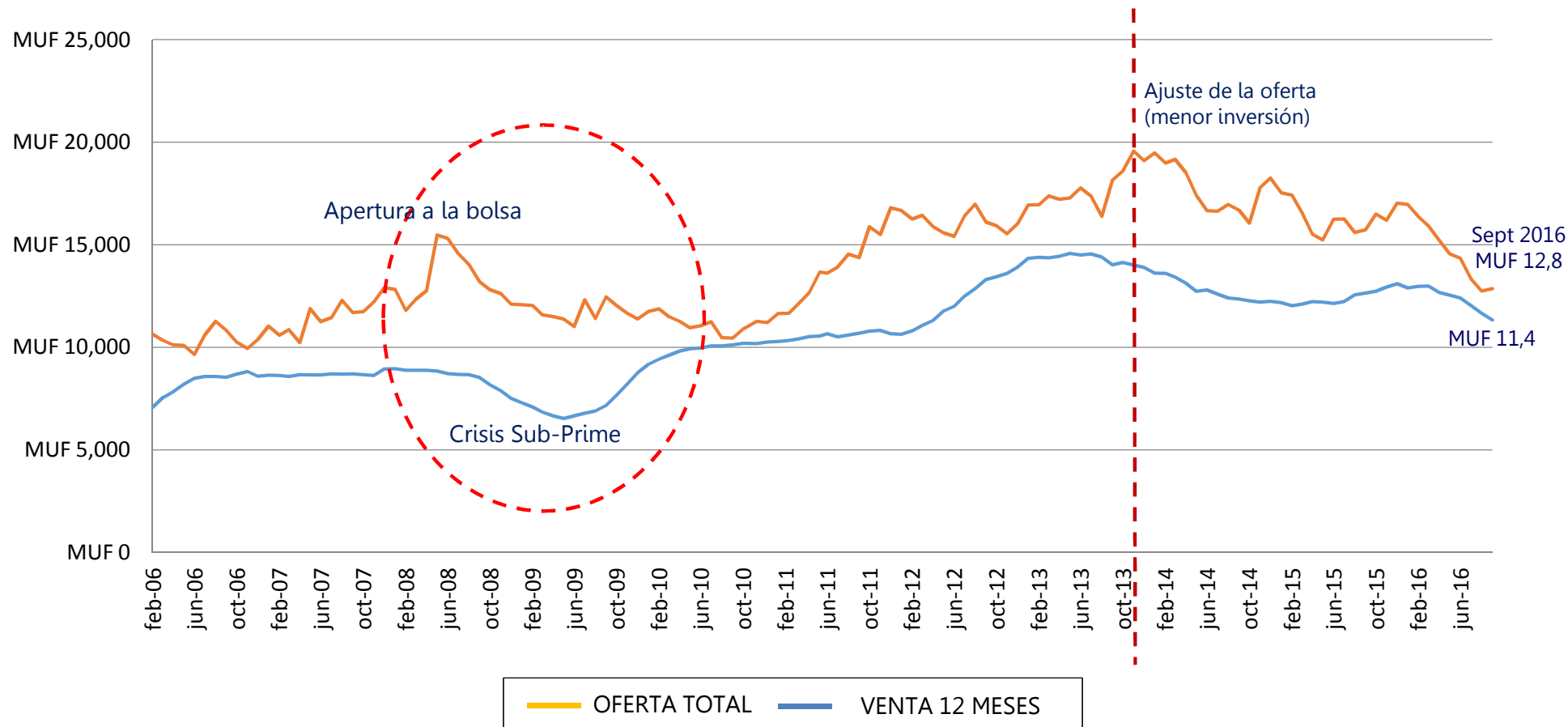
Cifras a Agosto de 2016

Fuente: Zahler&Co; Octubre de 2016.

Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la gestión inmobiliaria?

Los equilibrios inmobiliarios, la relación entre oferta y demanda debe estar ajustada

Serie Histórica Empresas Socovesa
Oferta Total vs Venta 12 meses

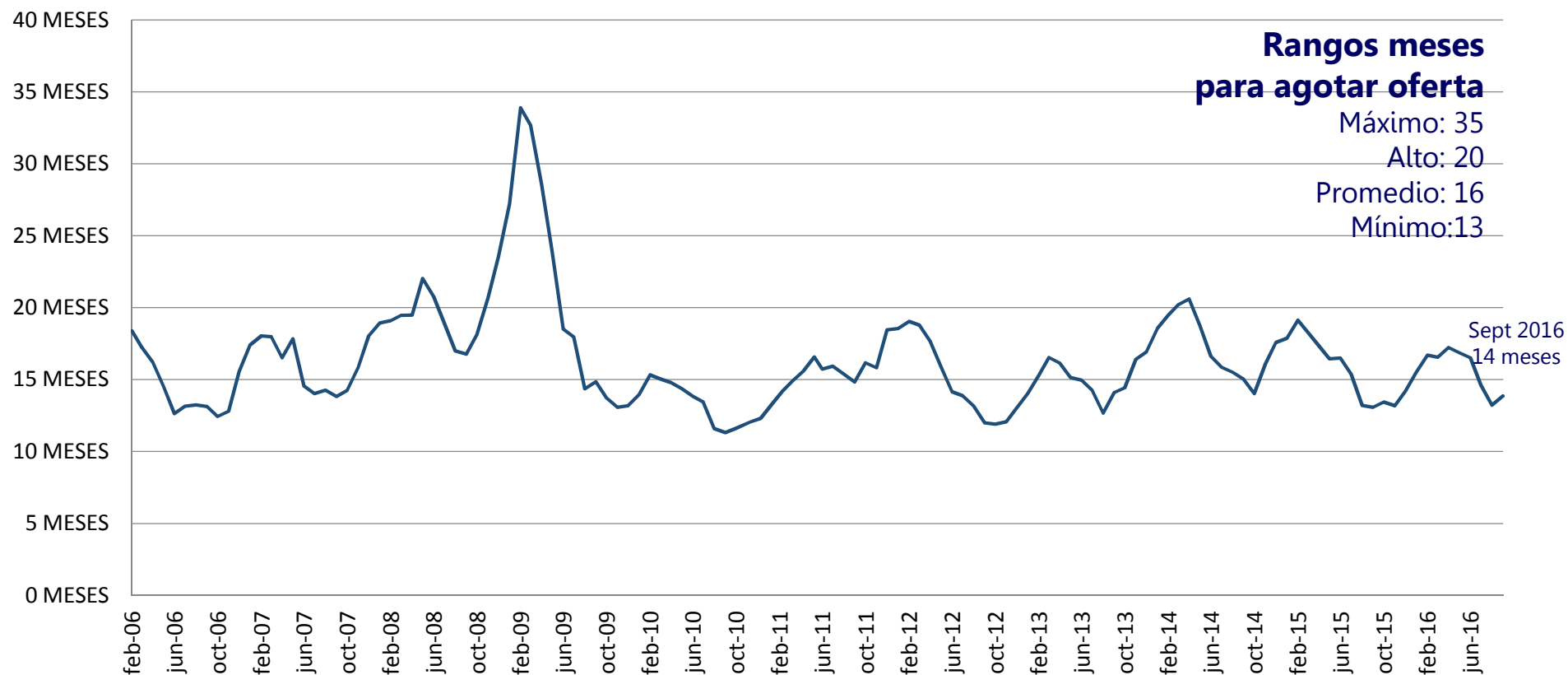


Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la gestión inmobiliaria?

Los meses para agotar la oferta están en la parte baja del rango histórico

Meses para agotar oferta Empresas Socovesa

Oferta/Velocidad de Venta



Proyección 2017: ¿Qué miramos desde la gestión inmobiliaria?

El stock de viviendas terminadas está algo bajo el promedio de la serie y debería seguir bajando

Stock de viviendas terminadas

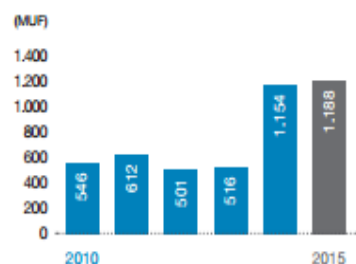


Ciclo crecimiento alto y presión de costos vs crecimiento moderado y costos controlados

El ciclo de crecimiento moderado y costos controlados ha sido más beneficioso en términos de utilidades

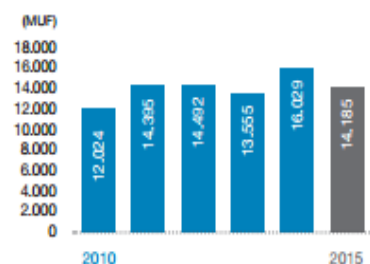
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES

Se aprecia una positiva evolución histórica de las utilidades del negocio, con un crecimiento del 117% entre los años 2010 y 2015.



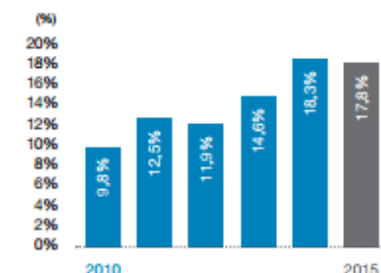
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS CONSOLIDADOS

La Compañía tiende a mantener un nivel de facturación más bien constante en torno a los MMUF 14.



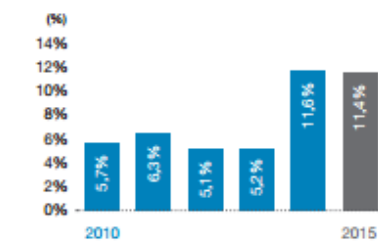
MARGEN EBITDA

Si bien el EBITDA medido en UF disminuyó un 14% respecto del 2014, el ratio EBITDA/Ventas se mantuvo prácticamente inalterado en niveles de 18% entre un periodo y otro.



EVOLUCIÓN ROE

Durante los últimos dos años, el ROE crece significativamente y se logra mantener a cifras que están en el entorno del 11%.





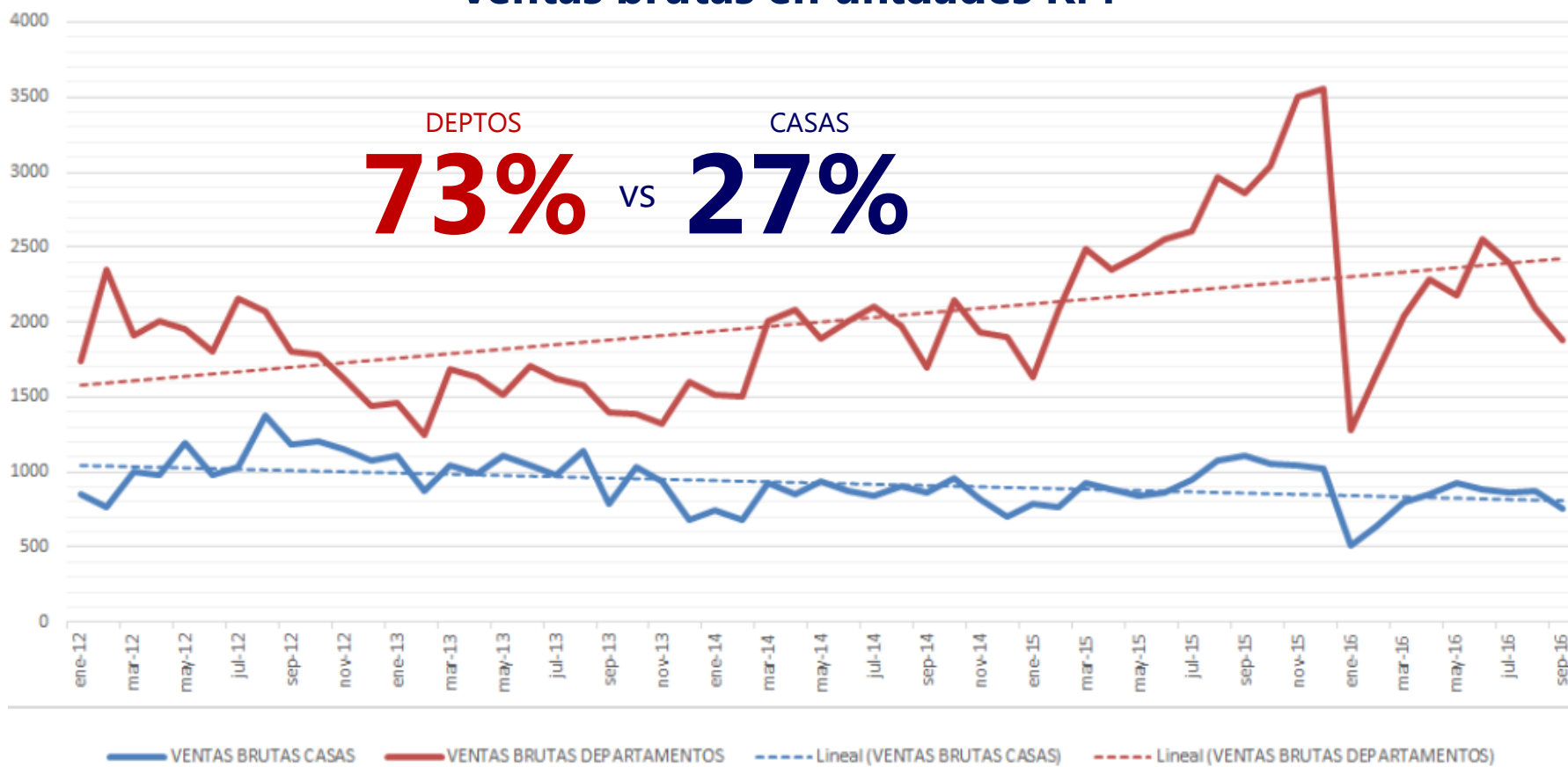
EMPRESAS 
SOCOVESA

Tendencias

La principal tendencia que afecta a la industria

Decidido proceso de densificación de la ciudad

Ventas brutas en unidades RM



El lado B del infilling

Externalidades negativas del proceso de densificación

Hiperdensidad y conflictos de comunidad

Problemas de convivencia, saturación de autos y problemas de tránsito, problemas sanitarios: "Se revientan los barrios".

Usos no deseados

Los departamentos de un ambiente, muchas veces, son utilizados como bodegas o para el comercio sexual.



Casas islas y externalidades negativas

Ruido, polvo, "viejos" y otros temas molestos durante el proceso de construcción



Destrucción de zonas patrimoniales

Debemos equilibrar mejor la creación de valor económico con la creación de valor compartido.

¿Cómo evitar la FROZEN CITY darle sustentabilidad al negocio inmobiliario residencial?

Una propuesta de densificación equilibrada

Desde la
legalidad a la
legitimidad

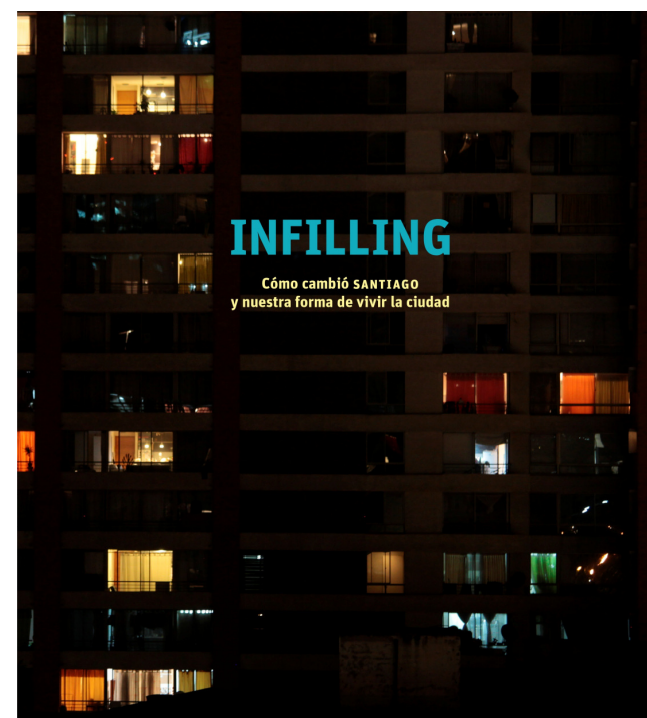
Transparencia
total

Participación
ciudadana
vinculante

Aprender a
insertar los
proyectos en su
entorno

Diseño urbano
e innovación en
arquitectura

Ajustar alturas y
densidades



La consecuencia de las externalidades negativas de la densificación

Proyectos de densificación estarán afectos a un doble impuesto

Mitigaciones

Proyectos de Densificación y Extensión

- Los EISTU se reemplazan por “Informes de mitigación”
- Área de influencia debe quedar igual post proyecto
- Área influencia
 - Densificación: 8 a 12 intersecciones
 - Extensión: 20 intersecciones
- Medidas de mitigación: Semáforos, ciclo vías, pistas exclusivas, etc (las mismas de los EISTU).

Aportes al espacio público

Solo proyectos de Densificación

- Valor del aporte: Hasta el 44% del valor de la tierra (avalúo fiscal).
- Destino de los aportes: Planes Comunales (70% Movilidad y 30% espacio público).



Impacto para proyectos de densificación:

Entre 2% y 7% sobre precio de venta de las viviendas

Rompiendo la convención de la categoría

La ubicación es un must competitivo, sobre todo, en el negocio de la densificación.



Estrategia competitiva

**Si la ubicación no diferencia,
¿dónde debemos poner el foco?**

Nuestro desafío de mediano plazo:

“Convertirnos en una empresa de diseño de productos desde el habitar de las personas. Desde como se valoran y usan las viviendas”

Ayer

CONSTRUCTORA



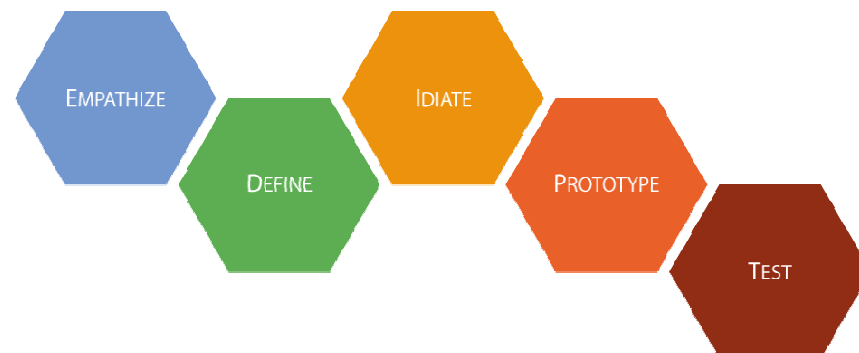
Hoy

GESTIÓN INMOBILIARIA



Mañana

EMPRESA DE DISEÑO

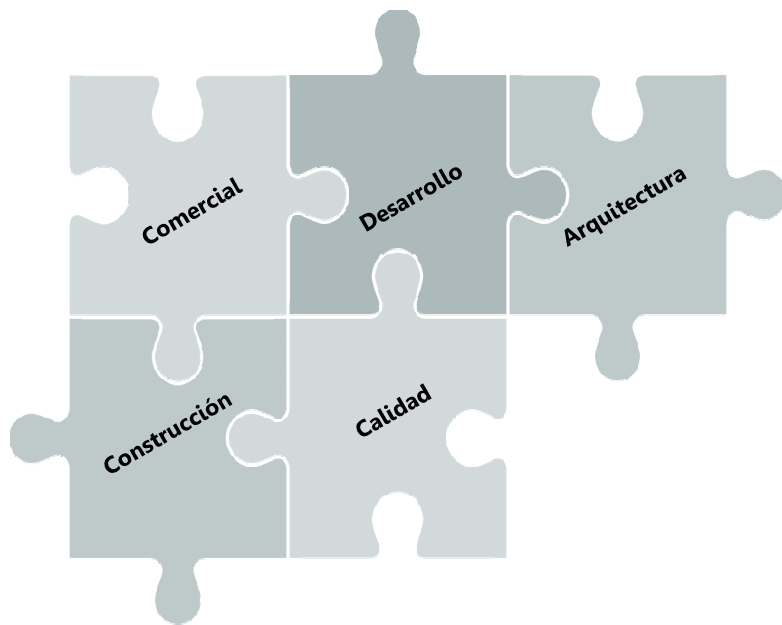


Fuente: Design Thinking Process, Stanford University.

¿Cómo entendemos el proceso de diseño de productos?

Proceso multidisciplinario con acento en mejorar la integración de información desde diferentes fuentes

EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO



INTEGRACIÓN DE INFORMACIÓN



¿Cómo entender el habitar de nuestros proyectos?: Proyecto In Situ

Los ejecutivos de la compañía entran en contacto con nuestros consumidores en sus propias viviendas

Conversación

Observación

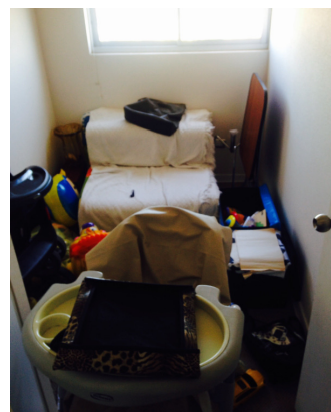
Workshop para mejoras



Uso híbrido del espacio



Alta necesidad de guardar



Importante valoración por deco recepción



Fotos reales
Proyecto In Situ Pílares, Q4 2015.

Caso proyecto Singular etapa 2

Desarrollo de productos inmobiliarios con una mejor sintonía con las demandas del consumidor

COMEDOR CON DOBLE ALTURA
Singular – Socovesa Santiago



RECINTOS QUE MÁS PRIVILEGIAS
EN LA CASA QUE BUSCAS

Cocina
72%

Living
39%

Comedor
8%

Solución de diseño:
COCINA INTEGRADA AL COMEDOR

70% PREFERENCIAS
(Tramoya Proyecto Singular)



*"Es todo lo que quiero, ya que hoy la cocina es parte importante y **centro de las reuniones de todo tipo, el poder compartir y cocinar entre todos y que no quede aparte es muy importante**"*

Modernización de marca Socovesa

Socovesa: Todo es diseño

TVC
TODO ES DISEÑO

Caso destacado en diseño de productos

Almagro: Edificio DU

1. MENOS RECINTOS/MÁS ESPACIO:

Departamentos de 2 dormitorios en superficies sobre 100 m²

2. COCINA INTEGRADA & TERRAZAS GRANDES

3. Más **ARQUITECTURA** en **EXTERIORES**

Casas en extensión: Caso ALKURA (A+D Home)

Maximizar la búsqueda de diferenciación para generar demanda



socovesa.cl

ALKURA
PIEDRA ROJA

A+D HOME
EL VALOR DE LO BIEN PENSADO

Arquitectura y diseño se han unido para desarrollar la mejor casa que puedas tener en Piedra Roja. Espacios totalmente funcionales, **dobles alturas** y patios de **luz**, entregan espacialidad y amplitud como nunca antes.

Casas de 139 a 179 m². Desde UF 8,905.
Visita piloto: Av. José Rabat 9.960, Piedra Roja, Chicureo.
DÉJANOS TU PROPIEDAD EN PARTE DE PAGO Y CÁMBIATE HOY A UNA CASA MEJOR.

SOCOVESA
TODO ES DISEÑO

Las imágenes son ilustrativas. Al momento de efectuar la compra verifica disponibilidad y precio, ya que pueden sufrir modificaciones. Ley 16.742, emitida en 10-03-2016. Consulta condiciones en socovesa.cl

socovesa.cl/proyectos/alkura

ALKURA
PIEDRA ROJA

A+D HOME

Disfruta de la mejor Arquitectura y Diseño de Piedra Roja comprando hoy con precios 2016 y entrega el 2017. Una propuesta con **dobles alturas**, patios de luz y gran amplitud, entregan **la mejor funcionalidad** a tu casa. Ven a conocer el **valor de lo bien pensado**.

Casas de 139 a 179 m². Desde UF 9,180

Déjanos tu propiedad en parte de pago y cámbiate hoy a una casa mejor.

SOCOVESA
TODO ES DISEÑO

Las imágenes son ilustrativas. Al momento de efectuar la compra verifica disponibilidad y precio, ya que pueden sufrir modificaciones. Ley 16.742, emitida en 10-03-2016. Consulta condiciones en socovesa.cl

Aprendizaje Campaña Alkura: Camino de Diego

Hay que vender valor en el punto de venta. No basta con una buena campaña de marketing masivo

Sala de ventas
Discurso y recorrido dirigido

Pilotos
Atributos claves y espacios WOW

RECORRIDO
SALA DE
VENTA

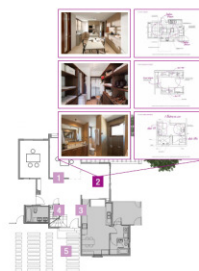
EN LA SALA DE VENTAS SE HA GENERADO UN CIRCUITO
PENSADO Y DIRIGIDO, QUE APOYA AL DISCURSO
DE VENTA DEFINIDO.



1 EXPLICACIÓN DEL CONCEPTO
A+D HOME



2 EXPLICACIÓN DEL DISEÑO
FUNCIONAL DE COCINA, BAÑO
PRINCIPAL Y WALK-IN-CLOSET



CASA 179 mts Pensada para parejas con hijos grandes 2 o 3. Uno de los dormitorios secundarios en suite y puede ser para el hijo mayor.



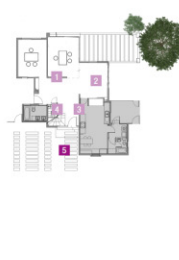
3 EXPLICACIÓN DE ARQUITECTURA
/ TIPOLOGÍAS DE LAS CASAS



4 CREDENCIALES DEL
ARQUITECTO



5 VISITA A PILOTO

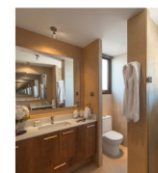


PILOTOS
+ ESPACIOS
WOW

Casa 179 mts



Terraza + Quincho



Baño Principal



Cocina



Sala de Estar

Diferenciando productos desde la venta

El concepto de producto fue valorado por el segmento rompiendo los drivers habituales de compra: tamaño casa/terreno/precio

¿QUÉ FUE LO QUE MÁS LE GUSTÓ DEL PROYECTO QUE LO LLEVÓ A TOMAR LA DECISIÓN DE COMPRA?

"La distribución interior, luminosidad y facilidades para el financiamiento (propiedad en parte de pago)"

"Construcción / diseño"

"Espacio (m2), diseño"

"Diseño y distribución de la casa"

"La distribución de la casa y las terminaciones"

"Distribución de los espacios y diseño de la casa"

"Distribución del espacio, terminaciones, terreno"



"Terminaciones, diseño, calidad de materiales y urbanismo"

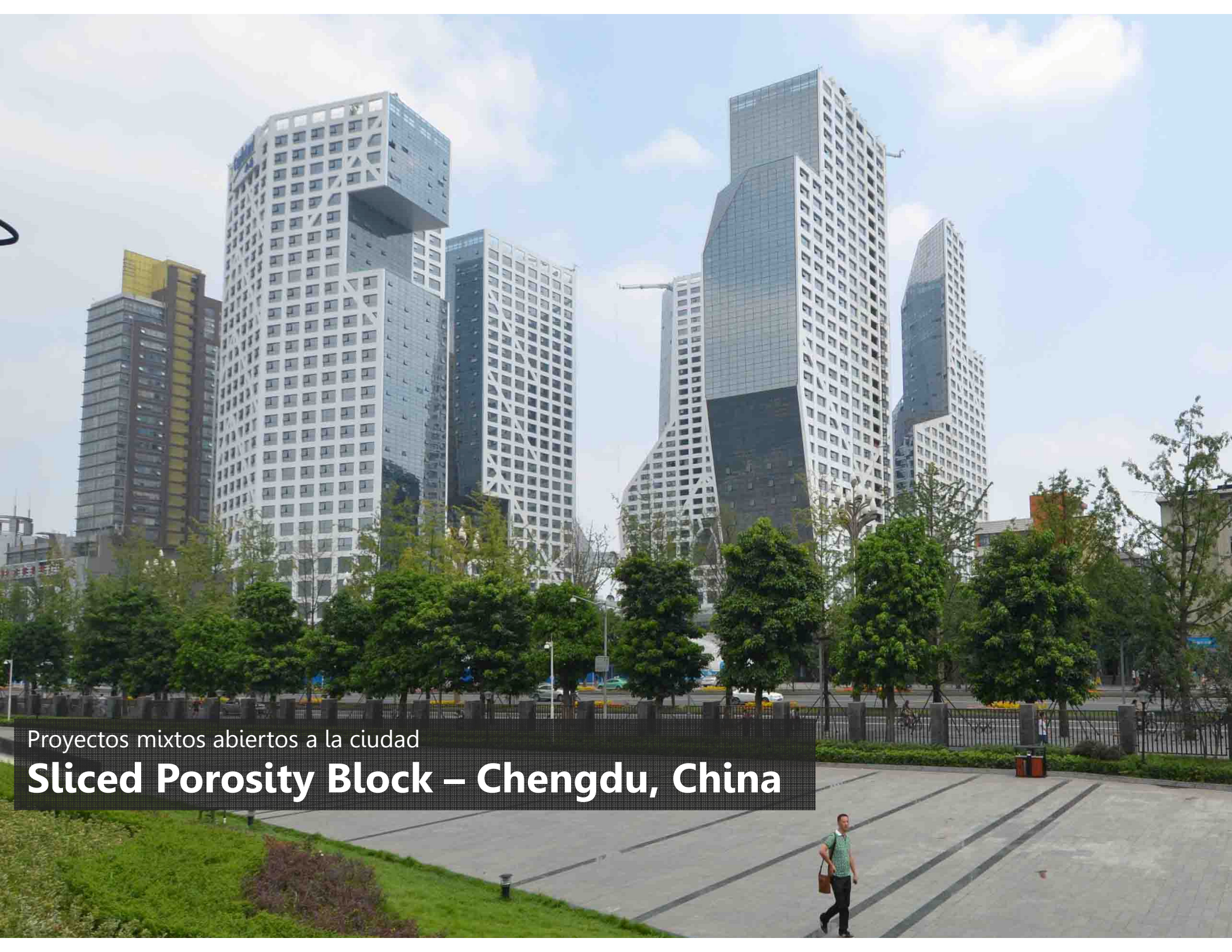
"Espacios amplios y terminaciones"

BASE: 21

Proyectos mixtos abiertos a la ciudad

Sliced Porosity Block – Chengdu, China





Proyectos mixtos abiertos a la ciudad

Sliced Porosity Block – Chengdu, China

La inspiración

Rockefeller Center, NY.



La clave 1

Espacios privados de uso público





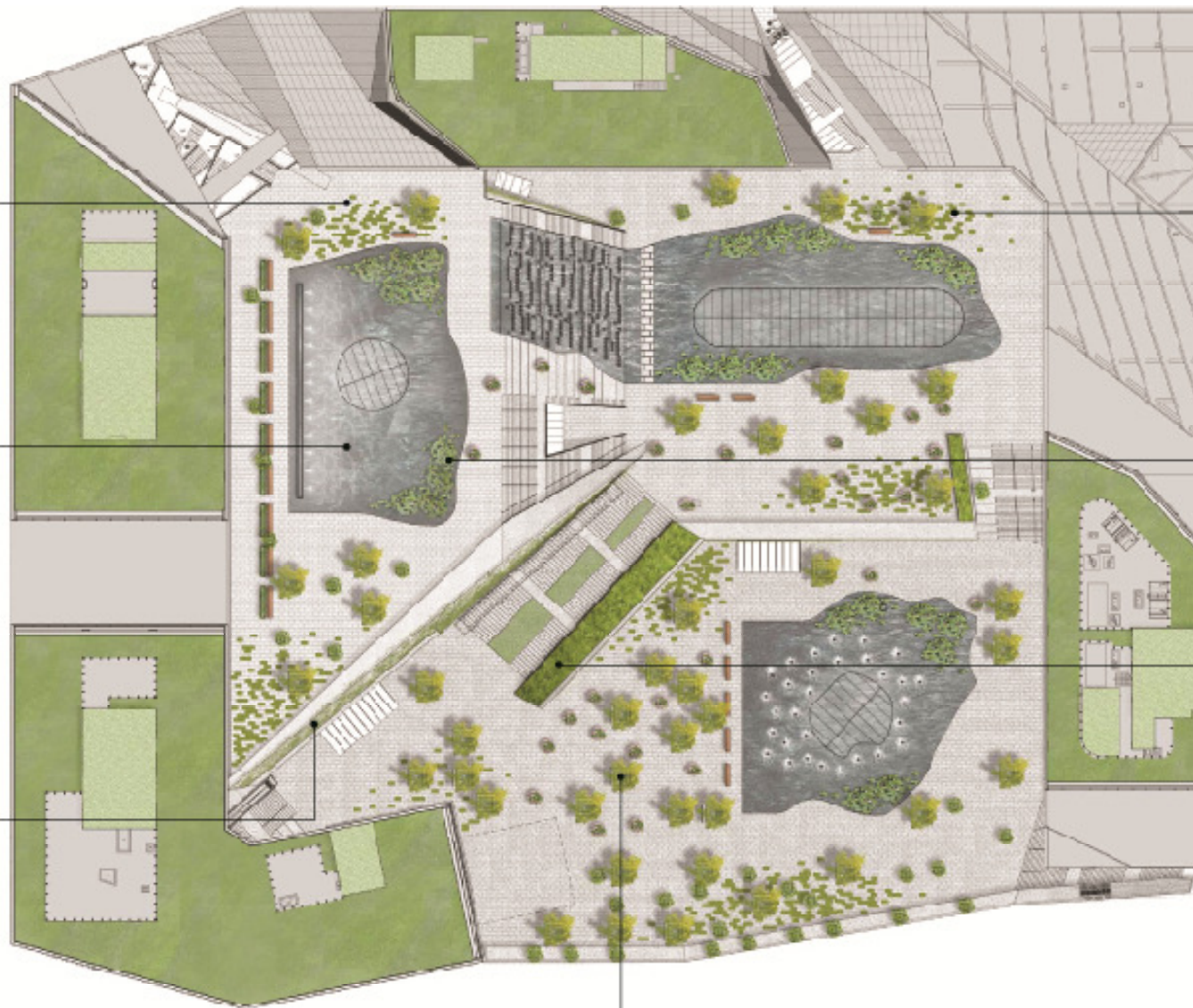
LIGHT GREY
GRANITE



BLACK
PEBBLE



PERFORATED
ALUMINUM



SEDUM



EICHHORNIA
CRASSIPES



BLACK
BAMBOO



GINKGO



GLOSSY PRIVET



FLOWERING TREE

La clave 2

Paisajismo bien pensado y diseñado



La consecuencia

Ciudadanos se apropian de los espacios bien diseñados



BIM: Building Information Modelling

*Industria compleja:
Gran cantidad y diversidad de actores*



Proceso de comunicación deficiente:

- Diferentes entendimientos y no existencia de un código común
- Provoca problemas de coordinación, retrasos y sobrecostos

BIM: Vehículo cohesionador

BIM

- Es la metodología que permite, de forma colaborativa, generar un modelo digital que representa diferentes dimensiones de datos, permitiendo mayor comprensión del edificio

0

- Sólo planos 2D sin coordinación
- Planos en papel o electrónicos

1

- Planos 3D conceptual, 2D para aprobación
- Colaboración muy reducida entre disciplinas

2

- Cada disciplina con su modelo 3D
- Intercambio de información y colaboración

3

- Un único modelo interdisciplinario
- Máxima colaboración en la nube

Niveles de adopción de BIM

3D

- Geometría

4D

- Planificación

Dimensiones de información

5D

- Presupuesto

6D+

- Eficiencia energética, Facility Management,...

El BIM es una realidad en el mundo y lo será también en Chile

Principales hitos y objetivos

Plan BIM UK



2015

- BIM Nivel 2 completado a nivel país

2025

- Reducción costos en un 33%, 50% en plazos y 50% en emisiones

Plan BIM Singapur



2015

- BIM Nivel 2 para todos los proyectos >5.000m2

2020

- Aumento de productividad 2-3% anual en el período 2010 al 2020

Plan BIM Chile



2016

- Lanzamiento del programa basado en el estándar inglés

2020

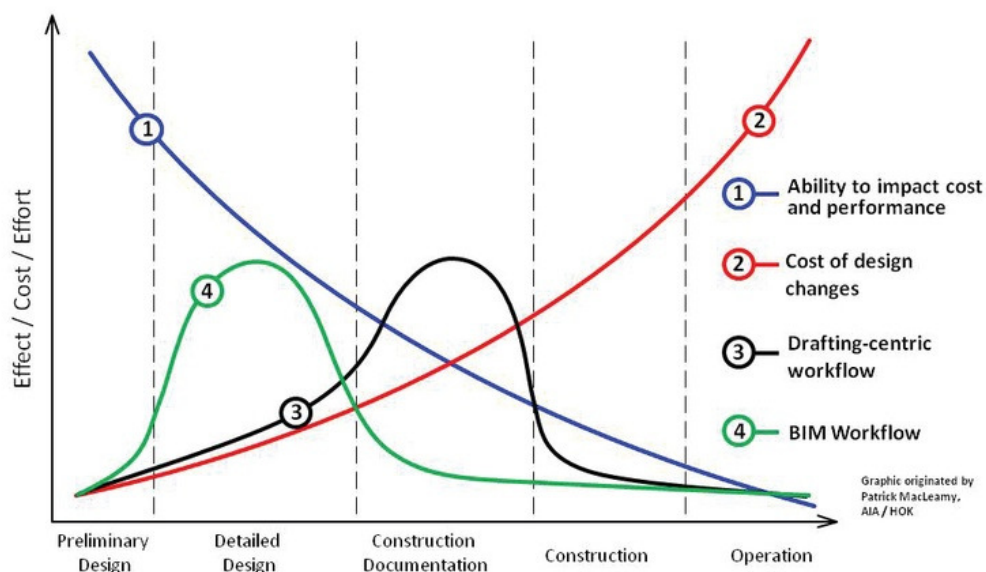
- BIM Nivel 2 para todos los proyectos públicos

2025

- BIM Nivel 2 para todos los proyectos privados

¿Qué beneficios aportará el uso de BIM?

Mayor capacidad de simulación e iteración en la etapa de diseño, por lo tanto, mayor precisión y menos errores en la etapa de construcción.



Escenario pre-constructivo

- Permitirá una mayor capacidad de simulación y de iteración (evaluación de más alternativas)
- Colaboración multidisciplinaria desde el inicio

Mayor control del proyecto y de la obra

- Disminución de los errores, mayor precisión y calidad
- Mayor automatización y control de la información reduciendo las tareas mecánicas

Toma de decisiones más completa

- Posibilidad de incorporar variables adicionales a la toma de decisiones (eficiencia energética, costos de mantención...)

Empresas Socovesa formó un equipo que está estudiando el impacto tendrá BIM en su organización y procesos

¿Qué queremos?

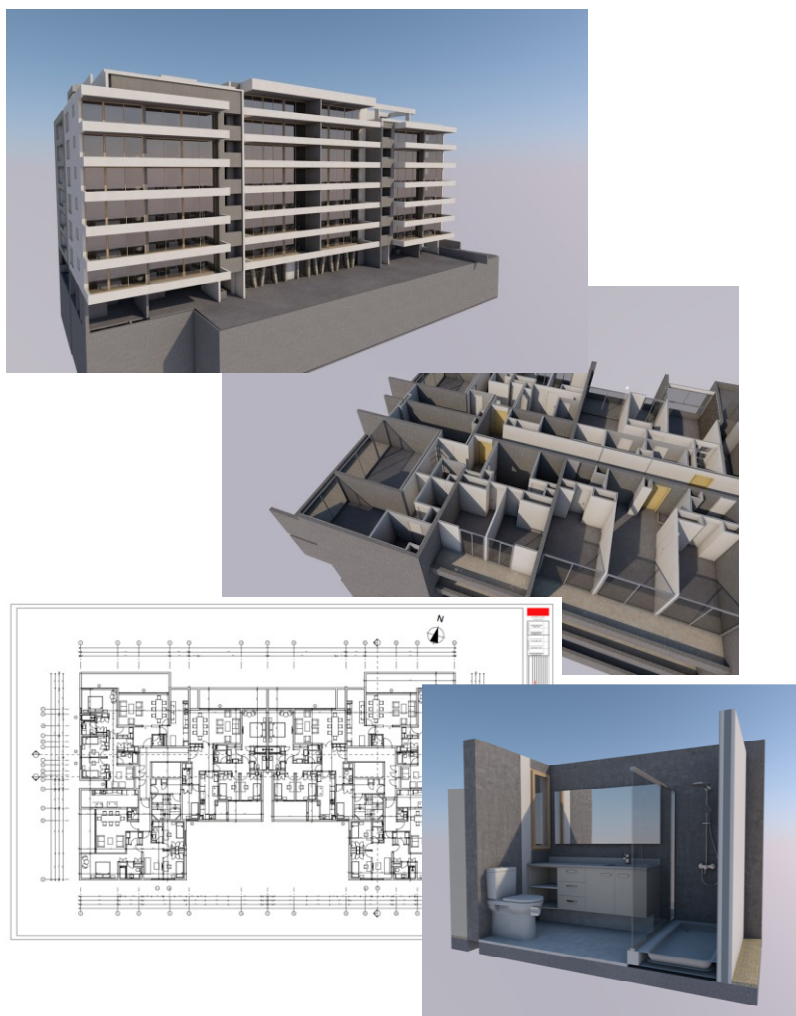
- Implementar BIM Nivel 2 hasta 5D (modelo constructivo incluyendo presupuesto y planificación)
- Fomentar el uso de estándar abierto (IFC)

¿Qué estamos haciendo?

- Creación de un equipo interdisciplinar (analistas, arquitectos, diseñadores, constructores) buscando replicar un entorno más colaborativo
- Acelerar las curvas de aprendizaje sin afectar al negocio principal
- Desarrollar un plan de escalamiento futuro

¿Qué avances hemos conseguido?

- Modelado de 2 edificios reales con nivel de detalle constructivo
 - *Arquitectura*
 - *Cálculo*
 - *Especialidades (MEP)*



EMPRESAS 
SOCOVESA

Perspectivas inmobiliarias de corto y mediano plazo

*Mauricio Varela Labbé, Gerente General Empresas Socovesa.
Noviembre de 2016*

