¿Qué paso?

¿Qué está pasando? ¿Qué pasará con el mercado inmobiliario?





1. Evolución del Mercado Inmobiliario



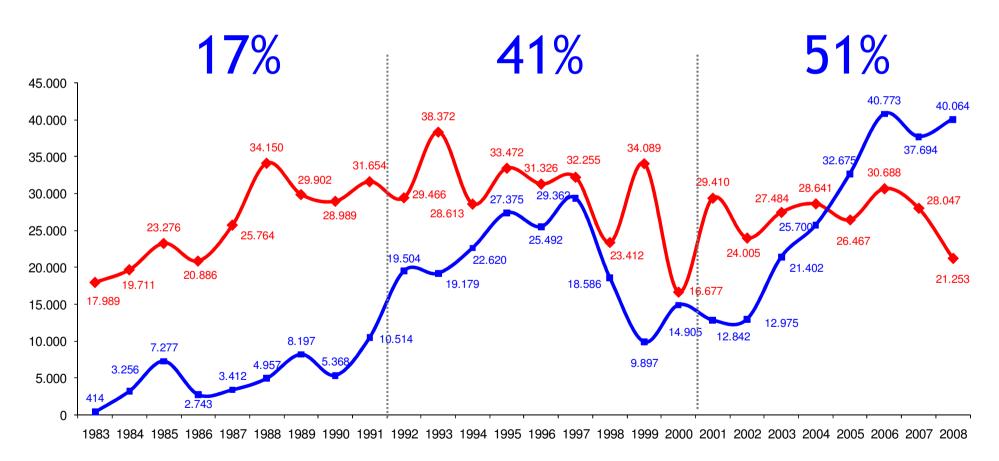
Departamentos Superan en participación a las Casas





Casas

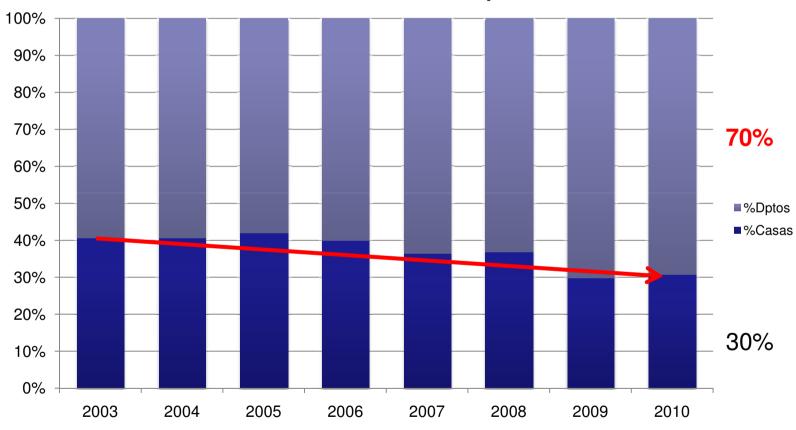
Permisos Edificación Casas vs Dptos.



Venta de Departamentos Nuevos se Consolida



Distribución Casas / Dptos.

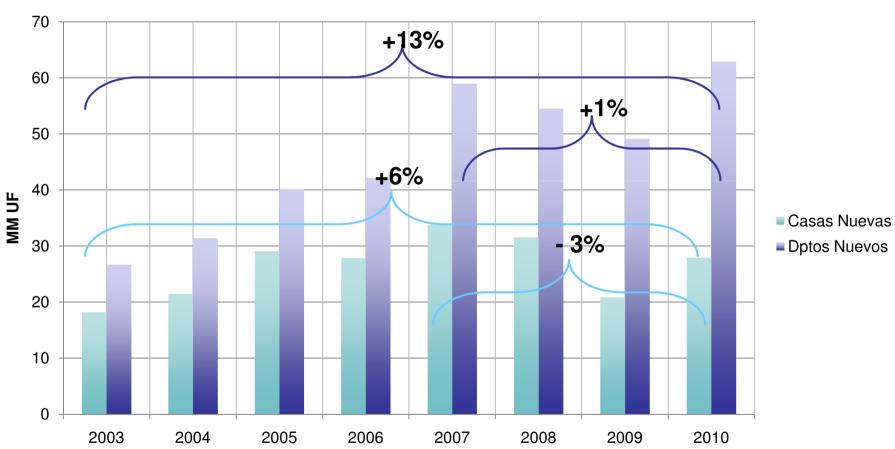


.

Mercado de Departamentos se recuperó, no así el de Casas



Ventas de Viviendas Nuevas RM



Fuente: CBR

La gente opta por lo práctico

Se desvanece el sueño de la casa propia...



Los principales "drivers" a favor del crecimiento de la demanda por departamentos son:

Aspecto Demográfico:

Envejecimiento de la población

Aspecto Social:

Disminución del tamaño de la familia

Aumento hogares no tradicionales

Aspecto Urbano:

Seguridad y tiempos de traslado

Aspecto Económico:

Precio



2. Imagen Industria Inmobiliaria



Posicionamiento medio de la categoría, a pesar del terremoto/27F



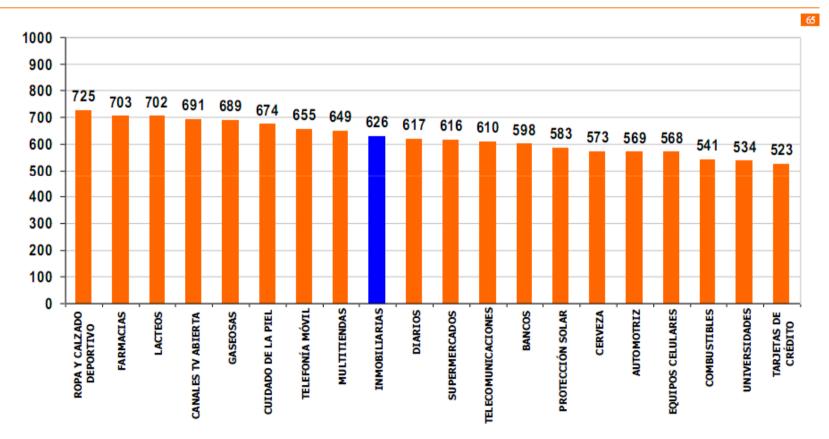
Collect GfK

Estudio de Imagen Inmobiliaria

Agosto 2010

ICM: Análisis comparativo del ICM con otras categorías

Los siguientes datos corresponden a la posición que alcanza la industria inmobiliaria frente a otras industrias.



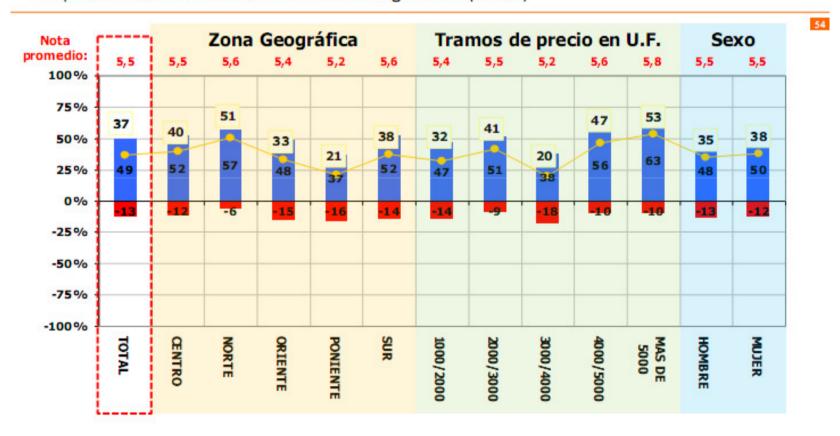


La mejor evaluación se da por precio

socovesa

Collect GfK Estudio de Imagen Inmobiliaria Agosto 2010

Usando una escala de 1 a 7 como en el colegio, ¿con qué nota calificaría usted a las empresas constructoras e inmobiliarias en general? (B:800)







Gran Numero de Participantes y Dificultad para Diferenciarse...



Collect GfK

Estudio de Imagen Inmobiliaria

Agosto 2010

MCM: Modelo de Capital de marcas

La selección de las marcas evaluadas en el estudio, se realizo en base al criterio propio de Collect. Además, en el estudio cualitativo se realizaron ejercicios para determinar el nivel de conocimiento de las inmobiliarias, lo que ayudo en la elección final de las 24 marcas.





















































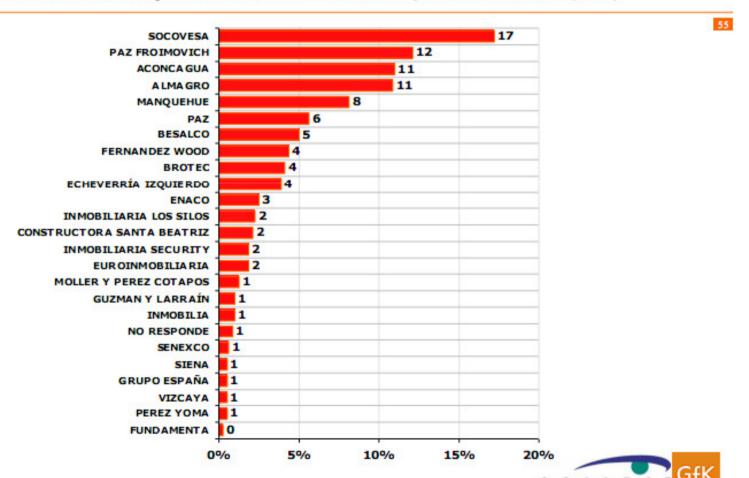
Importancia de Liderazgo y Confiabilidad de las marcas...

socovesa

Collect GfK Estudio de Imagen Inmobiliaria Agosto 2010

Confiabilidad de la marca

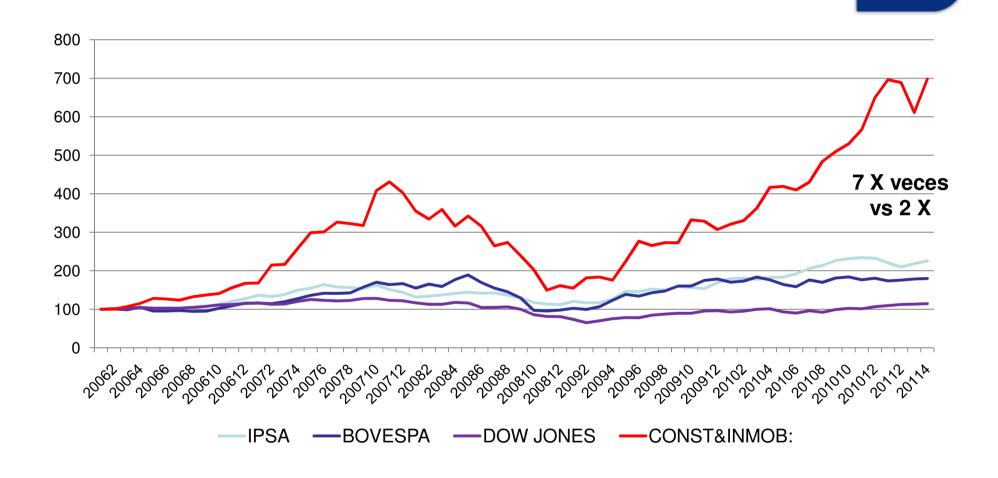
De la siguiente lista ¿Cuál de las siguientes inmobiliarias considera usted que es la más confiable? (B:800)



3. Rentabilidad y Gobierno Corporativo



Industria Inmobiliaria es atractiva en términos de Inversión



Industria Inmobiliaria se profesionaliza



- La mayor parte de las Empresas tienen orígenes familiares
- Actualmente se han profesionalizado
- Algunas se han atrevido a abrirse en Bolsa









- Otras están esperando la oportunidad
 - Manquehue
 - Claro Vicuña y Valenzuela
 - Ingevec
 - Eurocorp

Especialización de la Industria



Existen otras categorías a parte del mercado residencial:

- Oficinas: Equity Office 59 millones de m2 de oficinas clase A en USA
- Comercial: Kimco Realty Corporation, 951 shopping centers/15 millones de m2, USA,
 Puerto Rico, Canadá, México and Sud América.
- Industrial: ProLogis 40 millones de m2 en Norte América, Europa y Asia



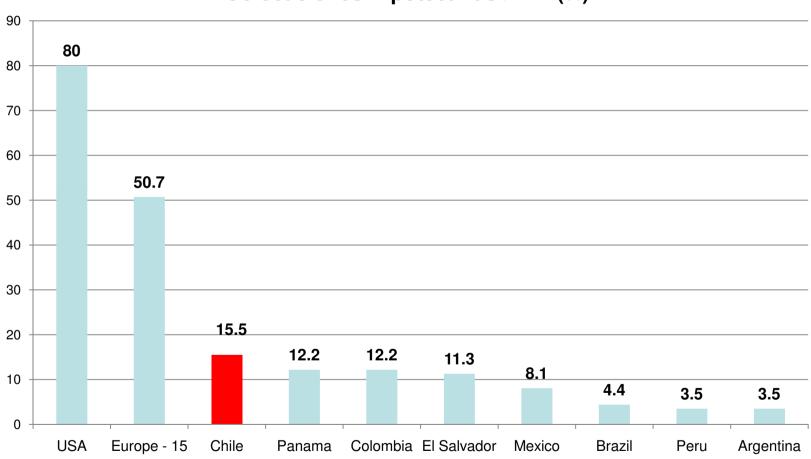
4. Financiamiento Hipotecario



Existe Espacio para Aumentar penetración de Hipotecarios



Colocaciones Hipotecarias / PIB (%)

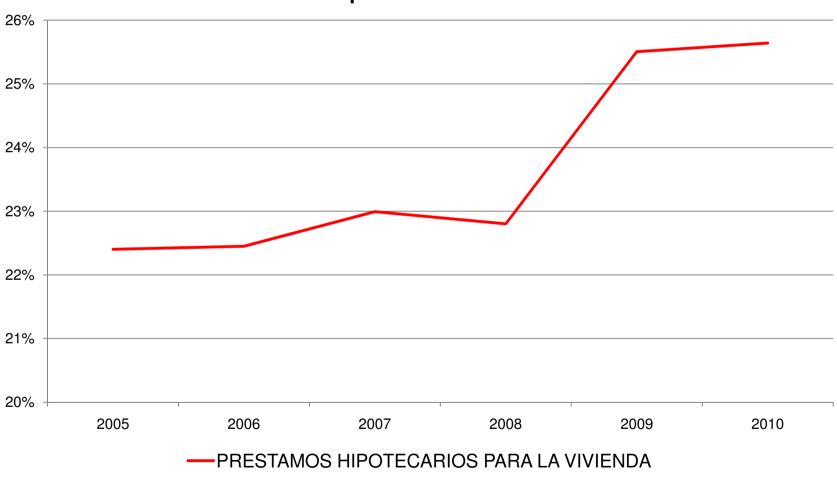


Fuente: IFC factsheet, 2006

Suben Colocaciones Hipotecarias en el Sistema Financiero



% Colocaciones Hipotecarias/Colocaciones Totales

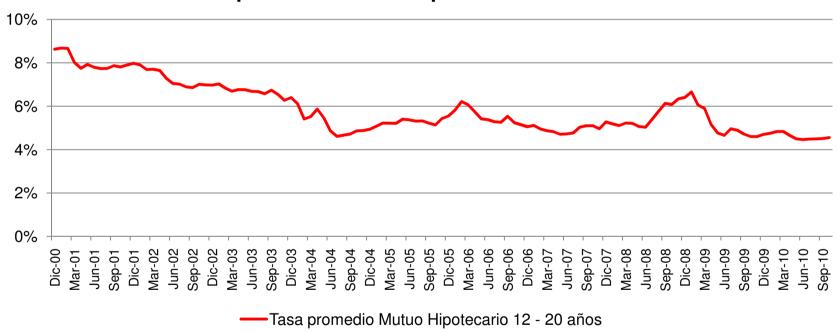


Fuente: SBIF

Tasas de Financiamiento en niveles mínimos históricos



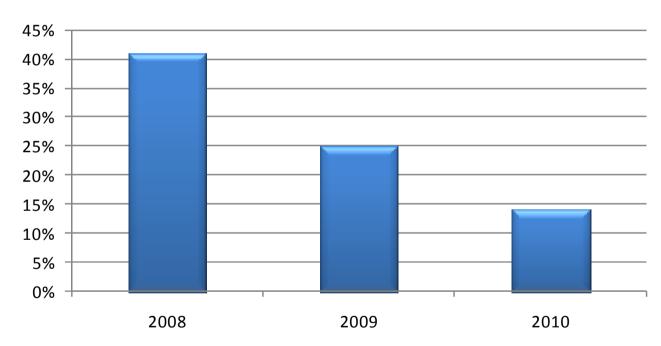
Tasa promedio Mutuo Hipotecario 12 - 20 años



Entidades financieras han restringido condiciones



Financiamiento >95%



- 1. Fuerte caída en el financiamiento mayor al 95% (del valor propiedad)
- 2. Costo seguros aumentan 40%, alza de las primas
- 3. Problema de financiamiento en tramo 1.000 a 2.500 UF??

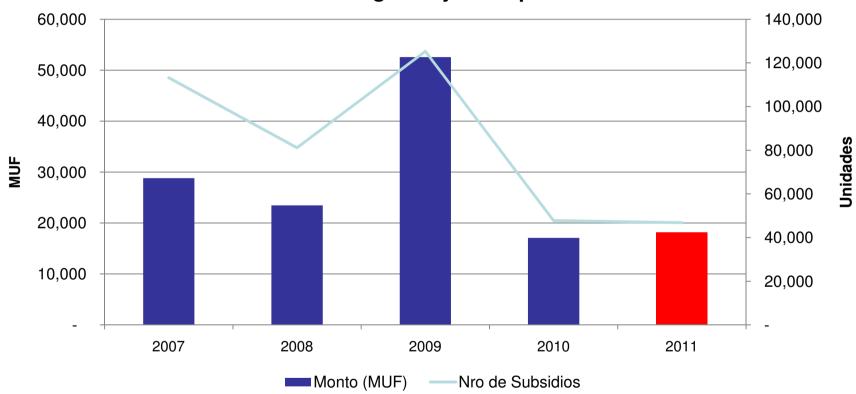
Fuente: Elaboración Interna con fuentes de mercado

5. Subsidios Habitacionales





Subsidios Otorgados y Presupuesto 2011

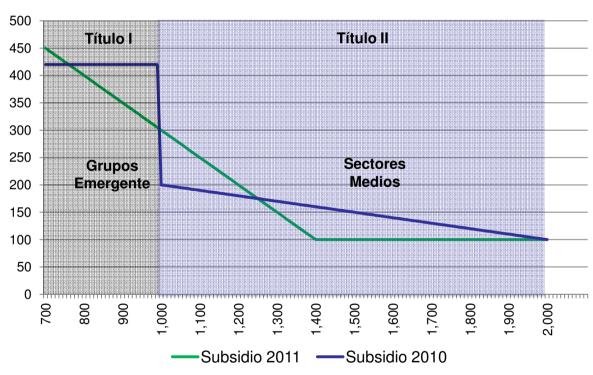


- 1. En los últimos 4 años ha disminuido el nivel de Subsidios a la demanda.
- 2. Existe una cantidad importante de Subsidios adjudicados y no cobrados.
- 3. Debiese haber un incremento en la cantidad de subsidios en los próximos años.

Fuente: Minvu



Subsidios 2010 - 2011



Expectación frente a nueva política habitacional

socovesa

- Durante el mes de Abril debiera ser el primer llamado del programa regular de subsidios a la vivienda
- Resultado del 1° llamado del programa de reconstrucción realizado en Enero, solo adjudicó 35.000 UF de un total de 500.000 UF

		Título	
Región	Datos		Total general
	N° Postulantes	49	49
	N° de Seleccionados	49	49
	Pje. de Corte	0,00	0,00
	Recursos Utilizados	12.250	12.250
7	N° Postulantes	65	65
	N° de Seleccionados	65	65
	Pje. de Corte	0,00	0,00
	Recursos Utilizados	16.250	16.250
8	N° Postulantes	23	23
	N° de Seleccionados	23	23
	Pje. de Corte	0,00	0,00
	Recursos Utilizados	5.750	5.750
13	N° Postulantes	4	4
	N° de Seleccionados	4	4
	Pje. de Corte	0,00	0,00
	Recursos Utilizados	1.000	1.000
Total N° Postulantes		141	
Total N° de Seleccionados		141	141
Total Pje. de Corte		0,00	0,00
Total Recursos	Utilizados	35.250	35.250

Fuente: Minvu

6. Mercado del Suelo / Planificación Territorial



Comunas que suben

socovesa

Permisos (1983 - 2008)

RANKING	COMUNA	1983-1991	SHARE
1º	Las Condes	16.061	35%
2º	Providencia	4.721	10%
3º	Ñuñoa	3.032	7%
4º	San Bernardo	2.702	6%
5º	La Florida	2.691	6%
6º	Santiago	2.494	5%
7⁰	La Cisterna	2.237	5%
8⁰	Pudahuel	1.849	4%
9º	Lo Prado	1.754	4%
10⁰	Macul	1.567	3%
11º	La Granja	1.480	3%
12º	La Pintana	1.012	2%
13º	Renca	865	2%
14º	Estación Central	756	2%
15º	San Miguel	619	1%
16º	Puente Alto	483	1%
17⁰	Maipú	444	1%
18º	Peñaflor	353	1%
19⁰	Conchalí	345	1%
20⁰	Cerro Navia	344	1%
21º	La Reina	144	0%
22º	Colina	87	0%
23º	Talagante	83	0%
24º	Melipilla	5	0%
25º		4	0%
26⁰	Peñalolén	4	0%
27º	Isla de Maipo	2	0%
28º		0	0%
29º		0	0%
30⁰	Independencia	0	0%
31º		0	0%
32⁰		0	0%
33º		0	0%
34º	Cerrillos	0	0%
35º	San Ramón	0	0%
36º		0	0%
37º	P. Aguirre Cerda	0	0%
TOTAL		46.138	100%
PROM ANU	JAL	5.767	

RANKING	COMUNA	1992-2000	SHARE
1º	Las Condes	29.989	16%
2⁰	Santiago	23.938	13%
3⁰	Puente Alto	17.881	10%
4º	Providencia	14.659	8%
5º	Maipú	13.238	7%
6⁰	Ñuñoa	10.398	6%
7º	La Florida	8.045	4%
8⁰	San Bernardo	7.810	4%
9º	Quilicura	6.979	4%
10⁰	Vitacura	6.811	4%
11º	Pudahuel	4.747	3%
12º	· · · · · · · · · · · · · · · · ·	4.368	2%
13º	La Pintana	3.372	2%
14º	Lo Barnechea	3.258	2%
15º	Renca	2.778	1%
16º	Cerrillos	2.257	1%
17º	Peñaflor	2.075	1%
18º	Conchalí	2.063	1%
19º	Recoleta	2.054	1%
20º	Macul	1.978	1%
21º	El Bosque	1.852	1%
22⁰	Peñalolén	1.752	1%
23º	Colina	1.724	1%
24º		1.394	1%
25º	Lo Prado	1.383	1%
26⁰	Melipilla	1.378	1%
27º	La Reina	1.059	1%
28⁰	Huechuraba	1.010	1%
29⁰	Lo Espejo	999	1%
30⁰	La Granja	836	0%
31º	El Monte	732	0%
32º	La Cisterna	697	0%
33º	Estación Central	679	0%
	Talagante	679	0%
35º	Cerro Navia	636	0%
36º	San Ramón	504	0%
37º	Independencia	353	0%
TOTAL		186.920	100%
PROM ANU	JAL	23.365	

RANKING	COMUNA	2001-2008	SHARE
HANKING 1º		77.982	35%
2º	Januago	23.680	11%
3º		23.195	10%
3- 4º	Providencia		7%
5º	San Miguel	16.317 11.195	7% 5%
6º	Recoleta	8.054	4%
7º	La Florida	6.880	3%
8º	Macul	6.583	3%
9º		5.406	2%
10º		4.985	2%
11º	Independencia	4.872	2%
12º	•	4.722	2%
13º		4.722	2%
14º		4.067	2%
15º		3.860	2%
16º		3.268	2% 1%
-	La Cisterna	3.009	1%
	Huechuraba	1.905	1%
10- 19º		1.852	1%
19 ² 20 ⁹		1.661	1%
20- 21º		1.395	1%
21°		1.395 878	
23º		867	0% 0%
23° 24º		492	0% 0%
24- 25º		_	
26º		480 428	0% 0%
20° 27º		428 400	0% 0%
27° 28º			
_		320	0%
29º		180 121	0% 0%
30° 31°	Talagante Peñaflor	120	0% 0%
		-	
32º	- 1	113	0%
33º 34º	La Granja	96	0%
_		96	0%
35º		90	0%
36º	Buin	36	0%
37º	La Pintana	0	0%
TOTAL	IAI	224.125	100%

Fuente: elaboración propia a partir de datos INE

Comunas que bajan

socovesa

Permisos (1983 - 2008)

RANKING	COMUNA	1983-1991	SHARE
1º	Las Condes	16.061	35%
2⁰	Providencia	4.721	10%
3º	Ñuñoa	3.032	7%
4º	San Bernardo	2.702	6%
5º	La Florida	2.691	6%
6º	Santiago	2.494	5%
7º	La Cisterna	2.237	5%
8º	Pudahuel	1.849	4%
9º	Lo Prado	1.754	4%
10º	Macul	1.567	3%
11º	La Granja	1.480	3%
12º	La Pintana	1.012	2%
13º	Renca	865	2%
14º	Estación Central	756	2%
15º	San Miguel	619	1%
16º	Puente Alto	483	1%
17⁰	Maipú	444	1%
18⁰	Peñaflor	353	1%
19⁰	Conchalí	345	1%
20⁰	Cerro Navia	344	1%
21º		144	0%
22º		87	0%
23⁰	Talagante	83	0%
24⁰	Melipilla	5	0%
25⁰		4	0%
26⁰		4	0%
27⁰	Isla de Maipo	2	0%
28⁰	Recoleta	0	0%
29⁰	Lo Barnechea	0	0%
30⁰		0	0%
31º	Vitacura	0	0%
32⁰		0	0%
33⁰		0	0%
34º		0	0%
35º	San Ramón	0	0%
36º	Quilicura	0	0%
37º	P. Aguirre Cerda	0	0%
TOTAL		46.138	100%
PROM ANU	JAL	5.767	

RANKING	COMUNA	1992-2000	SHARE
1º	Las Condes	29.989	16%
2⁰	Santiago	23.938	13%
3º	Puente Alto	17.881	10%
4º	Providencia	14.659	8%
5º	Maipú	13.238	7%
6º	Ñuñoa	10.398	6%
7º	La Florida	8.045	4%
8º	San Bernardo	7.810	4%
9⁰	Quilicura	6.979	4%
10⁰	Vitacura	6.811	4%
11º	Pudahuel	4.747	3%
12º	San Miguel	4.368	2%
13º	La Pintana	3.372	2%
14º	Lo Barnechea	3.258	2%
15º	Renca	2.778	1%
16⁰	Cerrillos	2.257	1%
17º	Peñaflor	2.075	1%
18⁰	Conchalí	2.063	1%
19⁰	Recoleta	2.054	1%
20º	Macul	1.978	1%
21º	El Bosque	1.852	1%
22º	Peñalolén	1.752	1%
23⁰	Colina	1.724	1%
24º	Quinta Normal	1.394	1%
25º	Lo Prado	1.383	1%
26º	Melipilla	1.378	1%
27º	La Reina	1.059	1%
28º	Huechuraba	1.010	1%
29º	Lo Espejo	999	1%
30⁰	La Granja	836	0%
31º	El Monte	732	0%
32º	La Cisterna	697	0%
33⁰	Estación Central	679	0%
	Talagante	679	0%
35º	Cerro Navia	636	0%
36º	San Ramón	504	0%
37º	Independencia	353	0%
TOTAL		186.920	100%
PROM ANU	JAL	23.365	

RANKING	COMUNA	2001-2008	SHARE
1º		77.982	35%
2º		23.680	11%
3º	Ñuñoa	23.195	10%
4º	Providencia	16.317	7%
5º	San Miguel	11.195	5%
6º	Recoleta	8.054	4%
7º	La Florida	6.880	3%
8º	Macul	6.583	3%
9º	Quinta Normal	5.406	2%
10⁰	Lo Barnechea	4.985	2%
11º	Independencia	4.872	2%
12º	Vitacura	4.722	2%
13º	Estación Central	4.520	2%
14º	Maipú	4.067	2%
15º	Pudahuel	3.860	2%
16º	Peñalolén	3.268	1%
17º	La Cisterna	3.009	1%
18⁰	Huechuraba	1.905	1%
19⁰	Puente Alto	1.852	1%
20⁰	San Joaquín	1.661	1%
21º	Conchalí	1.395	1%
22º	Renca	878	0%
23⁰		867	0%
24º		492	0%
25º		480	0%
26⁰		428	0%
27º	P. Aguirre Cerda	400	0%
28º	Lo Prado	320	0%
29º		180	0%
30º		121	0%
31º		120	0%
32⁰	- 1	113	0%
33⁰		96	0%
34º	El Bosque	96	0%
35º		90	0%
36º		36	0%
37º	La Pintana	0	0%
TOTAL		224.125	100%
PROM ANL	JAL	28.016	

Fuente: elaboración propia a partir de datos INE

Crece importancia de la Participación Ciudadana



Cada vez más difícil modificar los Planes Reguladores, ejemplos:

- 1. Modificación PRC Vitacura
- 2. Lote Equipamiento Cencosud/Martin de Zamora Las Condes
- 3. Lo Barnechea

Es una tendencia que llego para quedarse?

Lo mas probable es que sea así

Difícilmente volvamos a ver una reconversión como la del Barrio El Golf

Calidad de vida pasa a ser primera prioridad

Nuevo PRMS, significará un menor valor de la tierra ??

socovesa

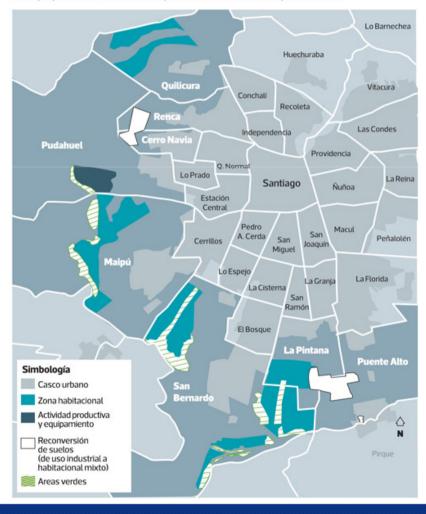
- Ordena crecimiento de la ciudad
- Claro beneficio de eliminar incertidumbre
- Ubicación nuevo suelo urbano :



- Como se calcula la mitigación vial y ambiental??
 - Habrá una disminución del valor del suelo??
- Plazo/Mecanismo toma de razón en contraloría

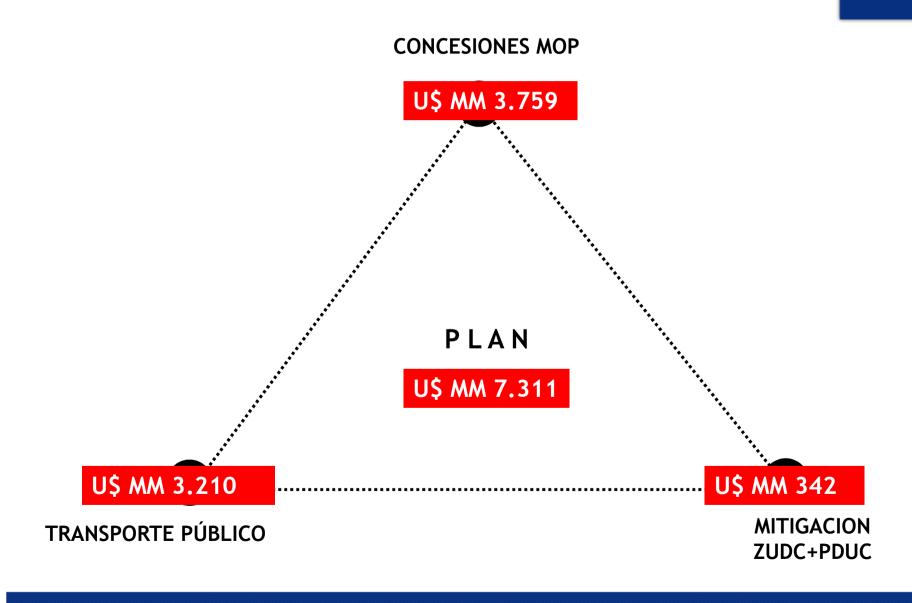
FUTURA EXPANSION DE LA CAPITAL

Entre las áreas de extensión y las de reconversión, el PRMS suma un total de 10.262 hectáreas. La mayor parte del nuevo suelo será para uso habitacional mixto y áreas verdes.



7. Inversión en Transporte e Infraestructura

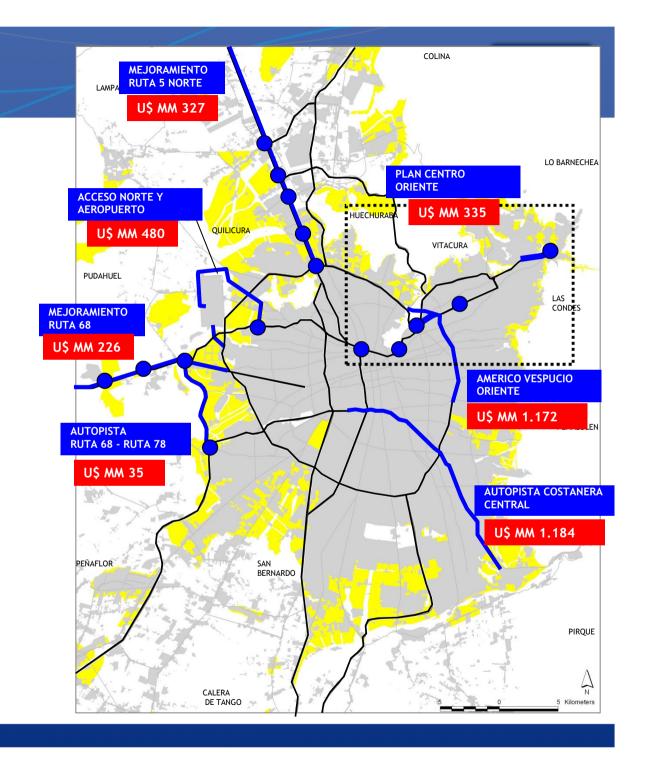




Concesiones MOP Cartera de Proyectos

Inversión

U\$ MM 3.759



Transporte Público: Cartera de Proyectos

Red de Metro Existente

C.1 – Metro Maipú

C.2 - Línea 6 (U\$MM 1.003)

C.3 - Línea 3 (U\$MM 1.328)

C.4 – Tren Sub Lampa (**U\$MM 72**)

C.5 - Tren Sub P. Hurtado (U\$MM 98)

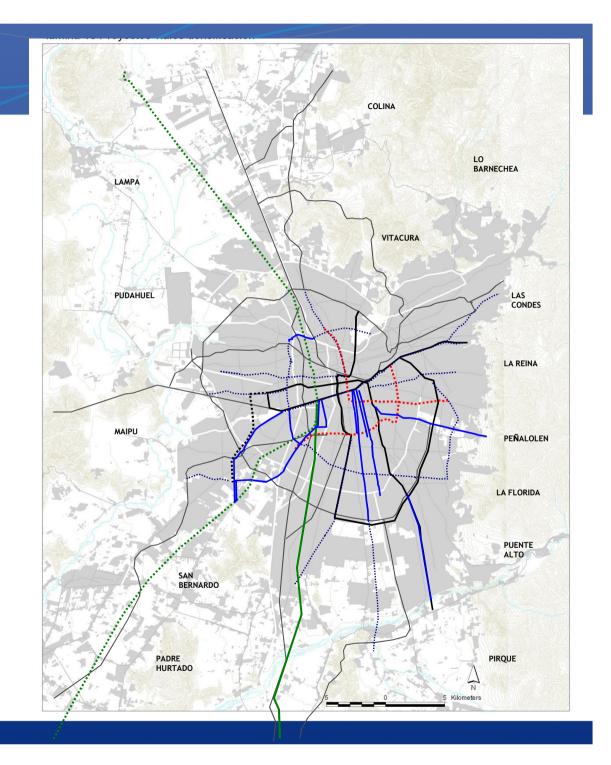
C.6 - Tren Hasta San Bernardo

Corredor Transantiago Existente

Corredor Transantiago Proy (U\$MM 709)

Inversión

U\$ MM 3.210

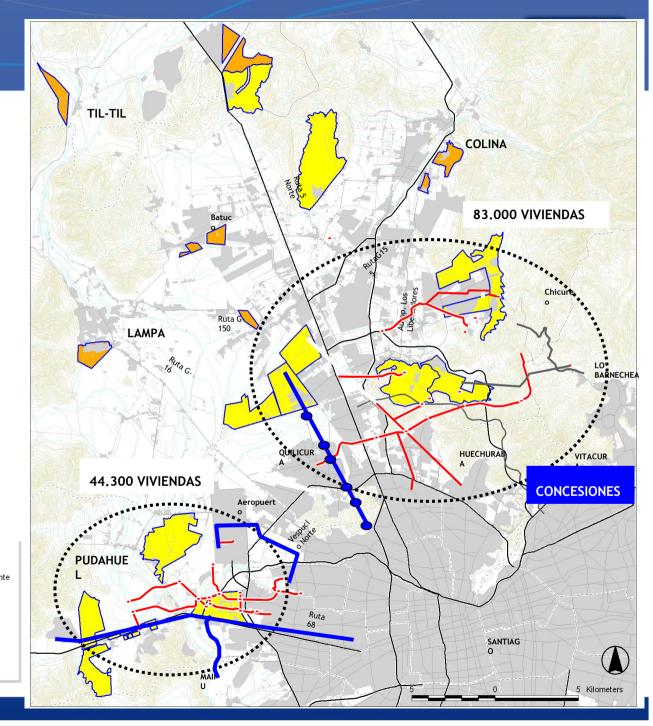


ZUDC y PDUC:Cartera de Proyectos

ZUDC U\$ MM 240

PDUC U\$ MM 103

SIMBOLOGIA
Concesiones
Vialidad Estructural
Area Urbana
Hidrografia
Curvas de Nivel
ZUDC - PDUC
AUDP
Proyectos
Enlaces



8. Futuro Mercado Inmobiliario



Futuro del Mercado Inmobiliario



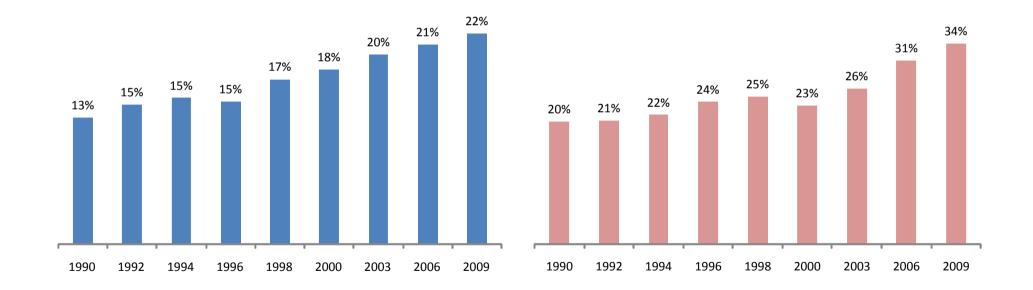
- 1. Especialización del Producto y conocimiento Consumidor
 - Foco principal: El Cliente, conocer sus necesidades
 - Incorporación nuevos segmentos gracias al crecimiento económico
- 2. Experiencia de compra y Calidad del Servicio
 - Post Venta
 - Internet y Vitrineo Online
- 3. Preocupación Ambiental
- 4. Construcción de marca y diferenciación competitiva

1. Entender al cliente / Cambio en jefatura del hogar



% Separados o Solteros

% Mujeres



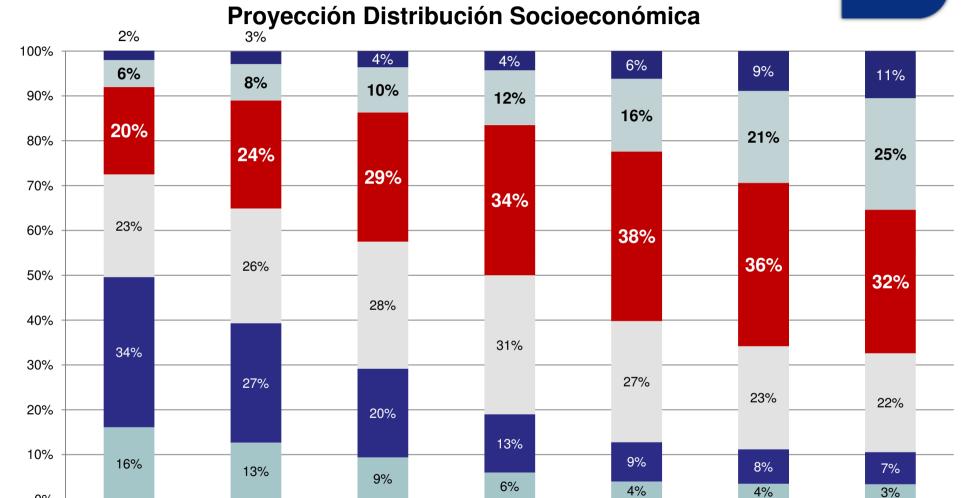
Fuente: elaboración propia a partir de datos CASEN

1. Entender al cliente / nuevos segmentos

0%



Fuente: URBANA E&D



■E ■D ■C3 ■C2 ■C1 ■A+B

De Loteo a Condominio: La demanda por seguridad!!

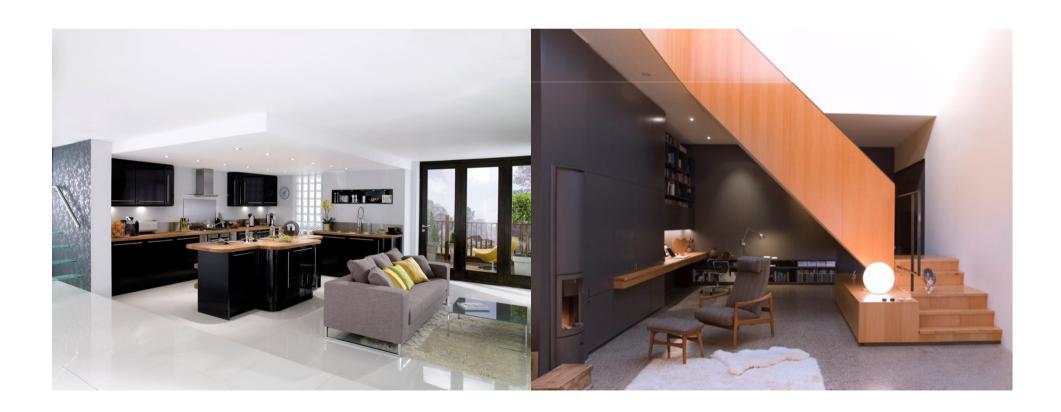




Rediseño de espacios según usabilidad del consumidor

socovesa

Ejemplo de Nuevos Espacios Cocina Integrada y Home Office





Híbrido Casa – Dpto: Townhouses.





2. Experiencia de compra y Calidad del Servicio



Cliente Empoderado que exige el mejor Servicio

Post Venta:

- Regla general: 5 años desde recepción de obra
- Excepciones
 - Estructuras: 10 años desde recepción de obra
 - Terminaciones: 3 años desde inscripción CBR

- Importante herramienta de venta.
- Cada vez mayor alcance.
- Mayor cantidad de cotizaciones online.
- · Casa Piloto Online.





How Much Does a LEED Home Cost?An Example

Comparison Criteria	Code Home	LEED Home	Difference	
			(\$.Month)	(\$/Day)
Sticker Price	\$300,000	\$308,500		
Mortgage Payment	\$1,890	\$1,945	+ \$55	+ \$1.80
Energy Bill	\$150	\$105	- \$45	- \$1.50
Water Bill	\$30	\$20	- \$10	- \$0.30
Net Cost of Ownership	\$2,070	\$2,070	- \$0	- \$0

3. Nuevas tendencias / sustentabilidad

socovesa





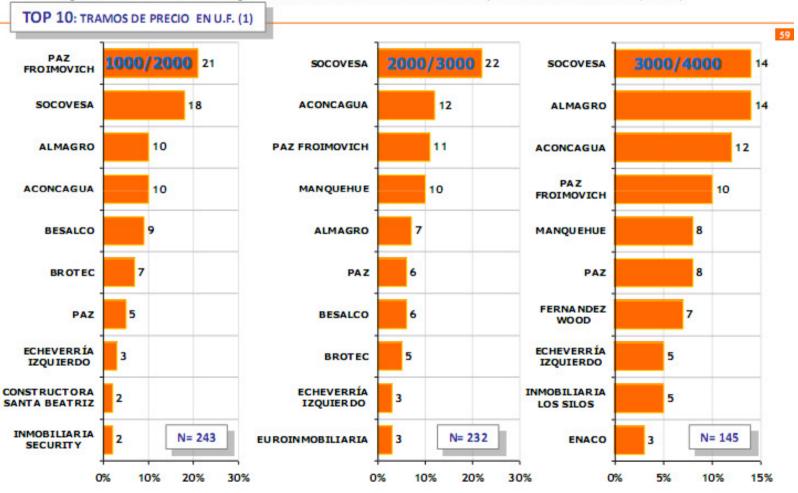
4. Necesidad de Marca y Como Diferenciarse

socovesa

Collect GfK Estudio de Imagen Inmobiliaria Agosto 2010

Confiabilidad de la marca

De la siguiente lista ¿Cuál de las siguientes inmobiliarias considera usted que es la más confiable? (B:800)

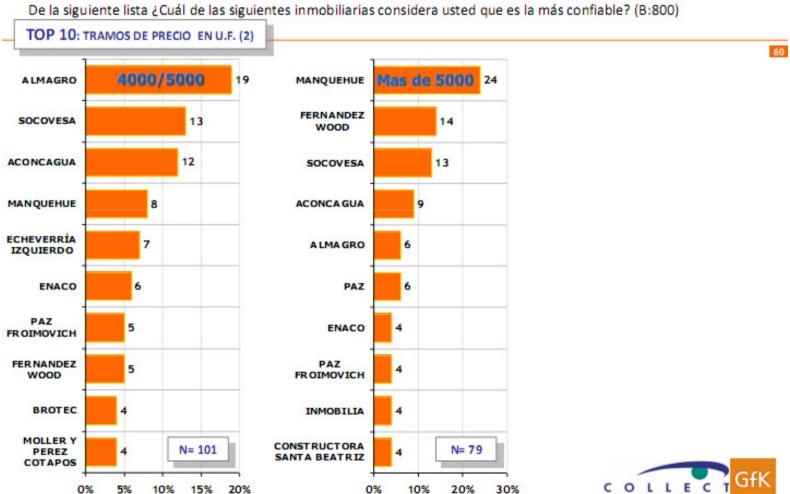


4. Necesidad de Marca y Como Diferenciarse

socovesa

Collect GfK Estudio de Imagen Inmobiliaria Agosto 2010

Confiabilidad de la marca





- La categoría Constructoras Inmobiliarias se presenta como pequeña, con bajos niveles tanto de estatura como de fortaleza de marca
- Esto ubica a todas las marcas en el cuadrante de marcas nuevas
- Lo positivo es que queda mucho por hacer
 - Construir Liderazgo
 - Entregar una propuesta clara de valor a los Clientes
 - Innovación permanente

