



EMPRESAS 
SOCOVESA

Una visión sobre el mercado residencial

*Mauricio Varela, Gerente General Empresas Socovesa
Septiembre de 2021*

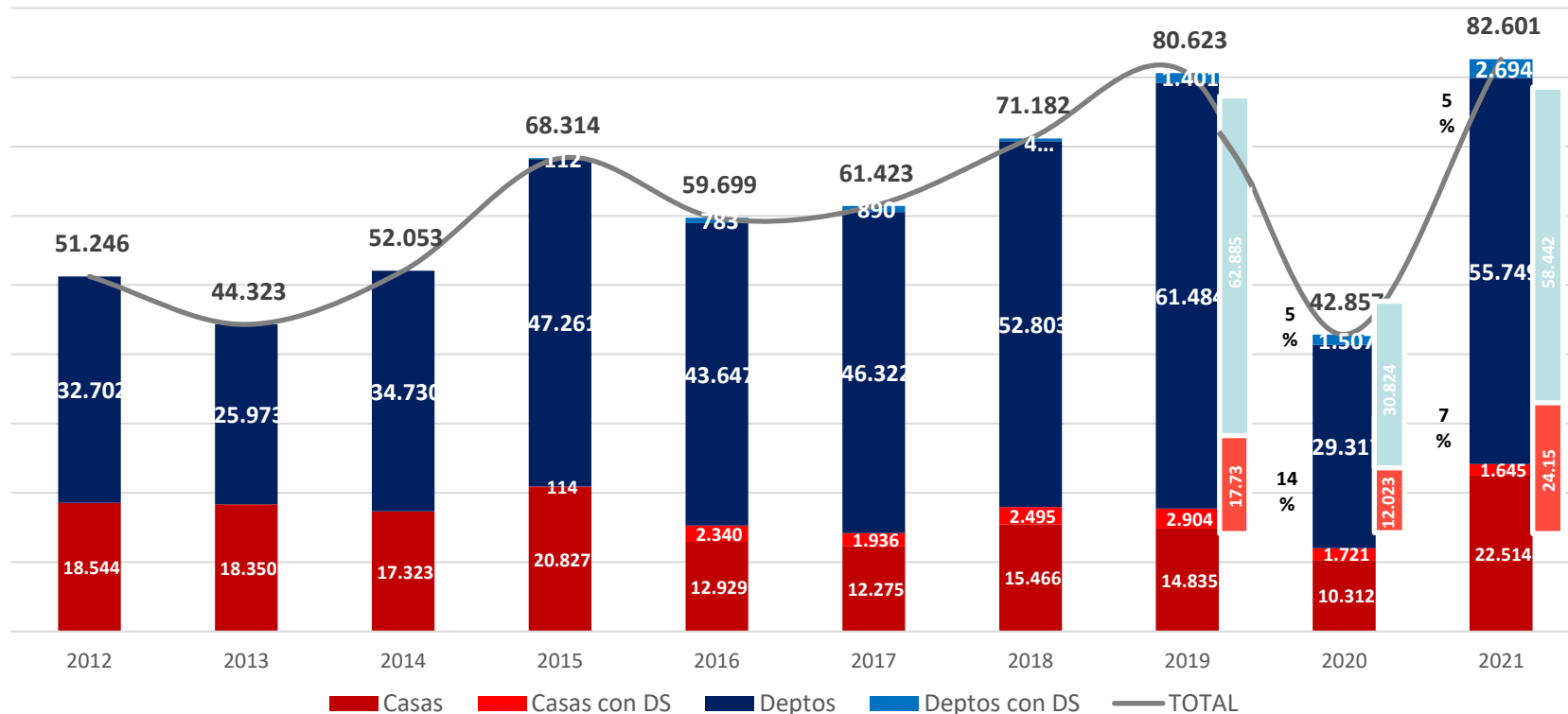


Índice de contenidos

- 1) Análisis del mercado: Volumen RM, demanda deptos/casas, nivel de precios, MAS y otros
- 2) Crecimiento de los costos de las viviendas
- 3) Gestión de riesgos y oportunidades: Coyuntura vs Largo Plazo
- 4) Desafío industria: Accesibilidad de la vivienda

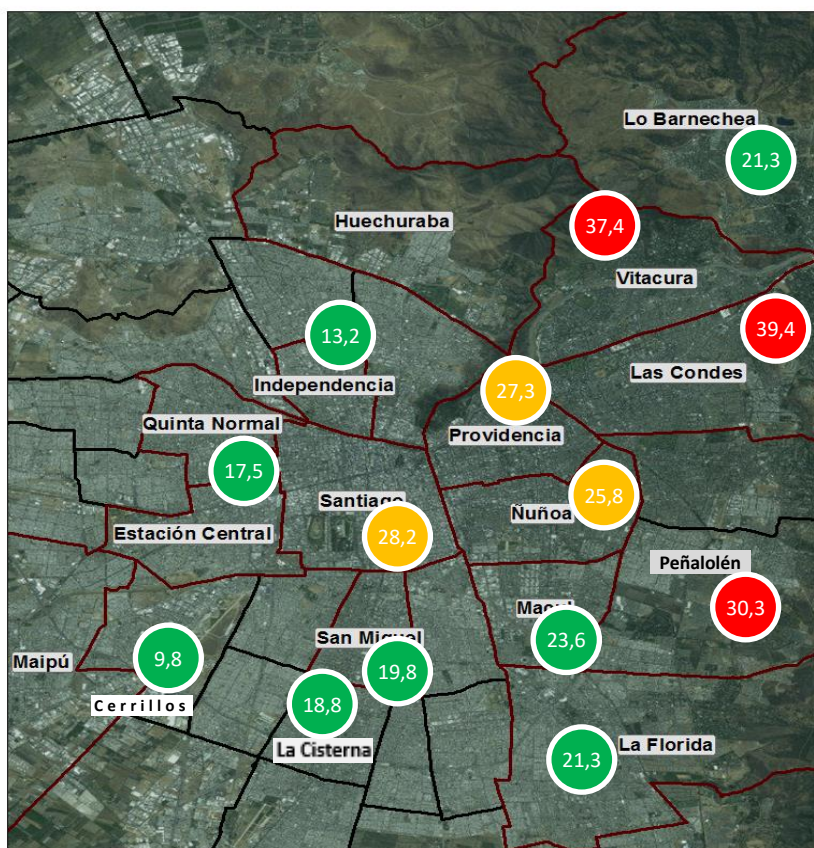
Mercado inmobiliario residencial de la RM ya recuperó el nivel de ventas previo al estallido social y pandemia

Ventas Netas en miles de UF acumulado Julio



El mercado de departamentos está con indicadores promedio sanos

Promedio 3 meses de venta



Comuna	Julio - 21
Las Condes	39,4
Vitacura	37,4
Peñalolén	30,3
Santiago	28,2
Providencia	27,3
Nuñoa	25,8
Macul	23,6
GRAN SANTIAGO	22,1
La Florida	21,3
Lo Barnechea	21,3
San Miguel	19,8
La Cisterna	18,8
Estación Central	17,5
Independencia	13,2
Cerrillos	9,8

No obstante, el segmento ABC1 está más golpeado que el promedio. ¿Efecto expectativas por cambios políticos y sociales?

Variación de venta neta por tramo en departamentos - Acum 19 vs 21 a julio

Tramos UF	% Var Acum 19-21	% Var Acum 20-21
< 3.000	-14%	72%
3.000-4.000	12%	107%
4.000-6.000	4%	98%
6.000-9.000	-28%	69%
9.000-12.000	-13%	144%
12.000 - +	-14%	100%

Estamos viendo el mejor mercado de casas de los últimos 10 años

Ventas Netas MUF a julio - Mercado RM_Casas

Ventas Netas UF	Acum 2012	Acum 2013	Acum 2014	Acum 2015	Acum 2016	Acum 2017	Acum 2018	Acum 2019	Acum 2020	Acum 2021	var%
Peñalolén	1.017	1.278	644	491	232	101	476	668	150	706	372%
Lo Barnechea	2.222	1.168	1.217	2.334	1.257	1.465	1.727	1.685	797	2.151	170%
Puente Alto	2.818	2.547	2.420	2.345	1.305	1.219	1.736	1.248	720	1.828	154%
Padre Hurtado	723	425	469	1.194	1.010	1.147	1.124	1.539	880	2.192	149%
Colina	3.641	4.703	4.227	5.379	3.781	3.091	3.512	3.880	2.578	5.536	115%
Piedra Roja	1.344	2.443	1.878	1.712	985	1.313	1.293	1.096	750	2.637	252%
Chamisero	438	1.237	1.017	1.721	1.294	640	285	636	342	679	99%
Sta Filomena-Sta Elena	580	486	984	1.420	880	716	1.374	1.610	1.021	1.714	68%
Colina-Centro	1.279	538	348	526	622	421	561	538	465	507	9%
Pudahuel	326	275	243	687	401	586	647	454	361	744	106%
San Bernardo	1.088	1.015	777	691	965	903	1.136	699	552	992	80%
Peñaflor	57	88	146	222	429	222	129	331	393	682	74%
La Florida	761	737	354	658	482	830	1.009	1.049	417	647	55%
Lampa	1.117	1.129	1.274	1.584	1.458	1.155	2.213	1.619	1.962	2.551	30%
Buín	269	493	611	1.398	1.354	1.004	1.968	2.216	1.331	1.603	20%
Maipú	1.530	1.321	1.672	808	459	557	663	621	734	822	12%
Gran Santiago	18.545	18.348	17.323	20.941	15.268	14.212	17.961	17.738	12.033	24.158	100,8%

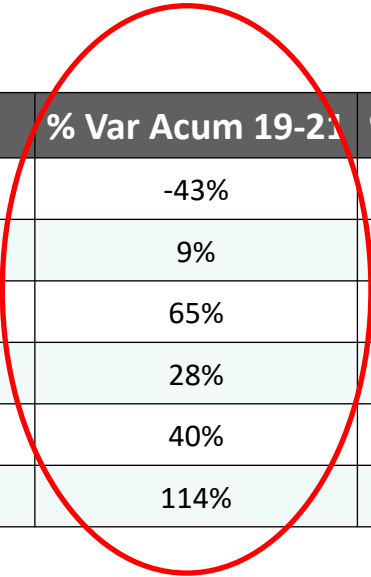
Mayor demanda se tradujo en aumentos relevantes de precio

Mercado RM_Casas

Comuna	Promedio (Mayo-Junio-Julio)										% var
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
San Bernardo	26	28	31	34	31	31	35	36	41	55	33%
Peñaflor	24	26	30	33	31	35	33	37	35	44	27%
Colina	42	46	49	52	50	54	51	57	54	67	24%
Piedra Roja	48	54	58	62	61	62	66	72	71	81	15%
Chamisero	49	50	53	56	60	59	60	62	64	69	9%
Sta Filomena-Sta Elena	37	39	43	46	48	49	51	52	51	60	17%
Colina-Centro	39	31	30	31	32	33	34	37	36	41	16%
Lampa	25	27	29	32	31	33	34	34	40	49	21%
Buin	28	31	33	35	35	35	36	36	38	45	18%
La Florida	34	38	41	46	45	44	50	58	62	71	14%
Pudahuel	32	34	38	39	46	47	47	48	52	58	11%
Puente Alto	27	28	32	35	35	35	39	44	46	49	8%
Padre Hurtado	29	28	30	34	31	34	38	41	45	47	6%
Peñalolén	41	48	52	56	62	62	61	64	67	70	5%
Lo Barnechea	62	68	74	76	85	88	90	95	91	95	4%
Maipú	26	28	32	36	40	49	41	42	51	51	0%
Gran Santiago	33	36	39	43	40	43	46	49	48	58	20,6%

El alza es transversal en todos los segmentos de casas sin subsidio

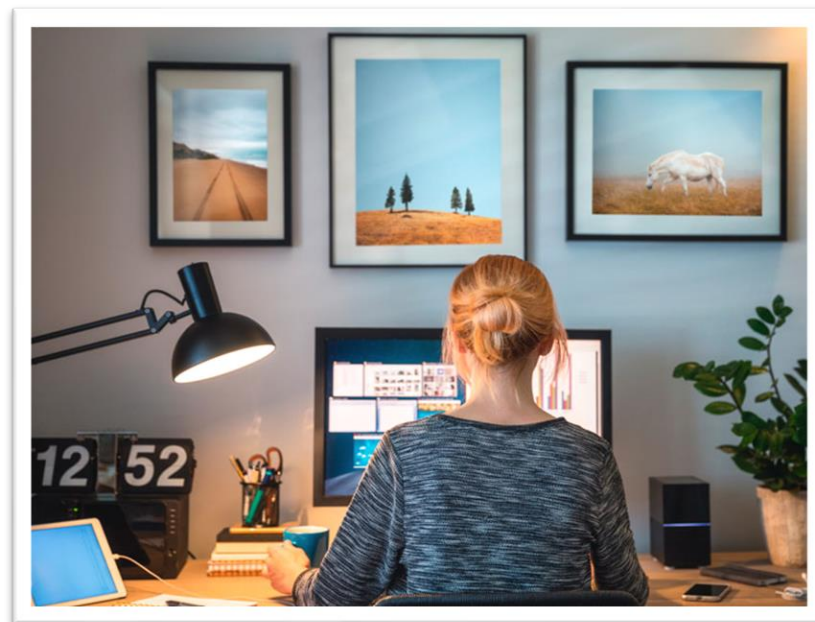
Variación de venta neta por tramo en casas - Acum 19 vs 21



Tramos UF	% Var Acum 19-21	% Var Acum 20-21
< 2.200	-43%	2%
2.200-4.000	9%	26%
4.000-6.000	65%	107%
6.000-9.000	28%	131%
9.000-12.000	40%	176%
12.000 - +	114%	295%

¿Por qué ha mejorado tanto la demanda por casas en la RM y qué tan permanente o estructural es este cambio?

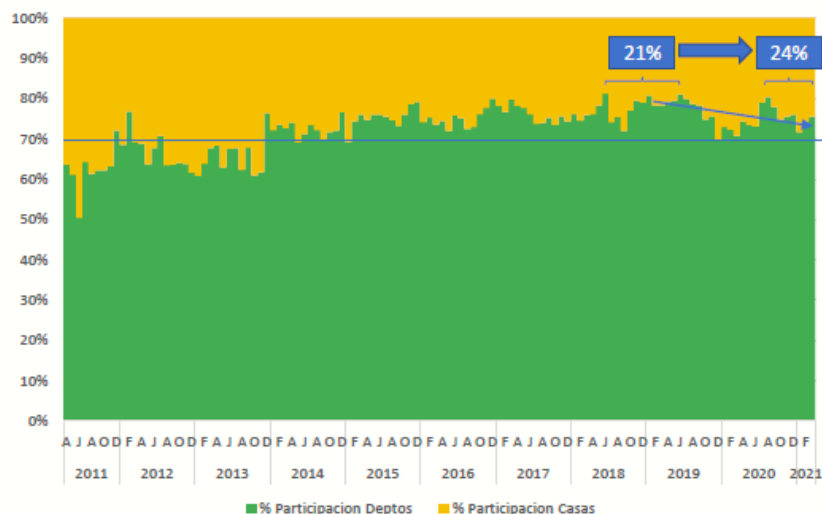
- Sin duda la pandemia es un gatillante relevante
- La experiencia de vivir la pandemia y poder teletrabajar, ha impactado positivamente el deseo de vivir en una casa
- Por ahora no se nota un efecto sustitución. Ha mejorado la venta de casas, pero no ha sido en desmedro de la venta de departamentos
- ¿Veremos sustitución en el futuro?



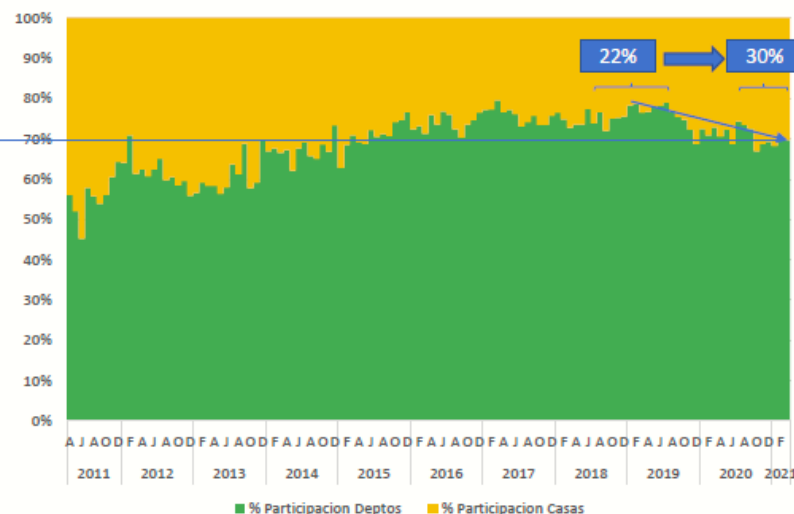
¿Cuál es el tamaño de esta transformación de la demanda?

La razón 80/20 (depto/casas) se podría estar moviendo a un nuevo equilibrio 70/30

Participación de Casas y Departamentos
Unidades



Participación de Casas y Departamentos
MUF



**¿Qué pasa por el lado de la
oferta?**

Relevante presión en los costos de construcción:

Para una obra nueva el aumento de los costos respecto al periodo pre pandemia y crisis social está en el rango del 10%-15% en UF

80% del alza está explicado por tres partidas

OBRA GRUESA

Los costos de esta partida han aumentado en torno al 20%-25% explicados principalmente por el aumento > 100% del precio del fierro



20-25%

TERMINACIONES

Los costos han aumentado entre 10% y 15%.
No existe un solo elemento que explique el diferencial



10-15%

INSTALACIONES

Los costos han aumentado en torno al 10%-15%, explicados por el alza del cobre y del petróleo (que impacta en el costo del plástico)

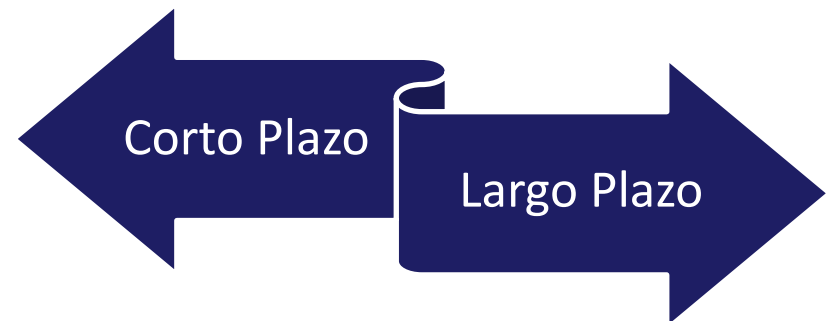


10-15%

Fuente: Análisis interno de la compañía

Riesgos y desafíos para la empresa + industria

Lo relevante en este tema es distinguir entre riesgos/desafíos de la coyuntura y riesgos/desafíos de largo plazo

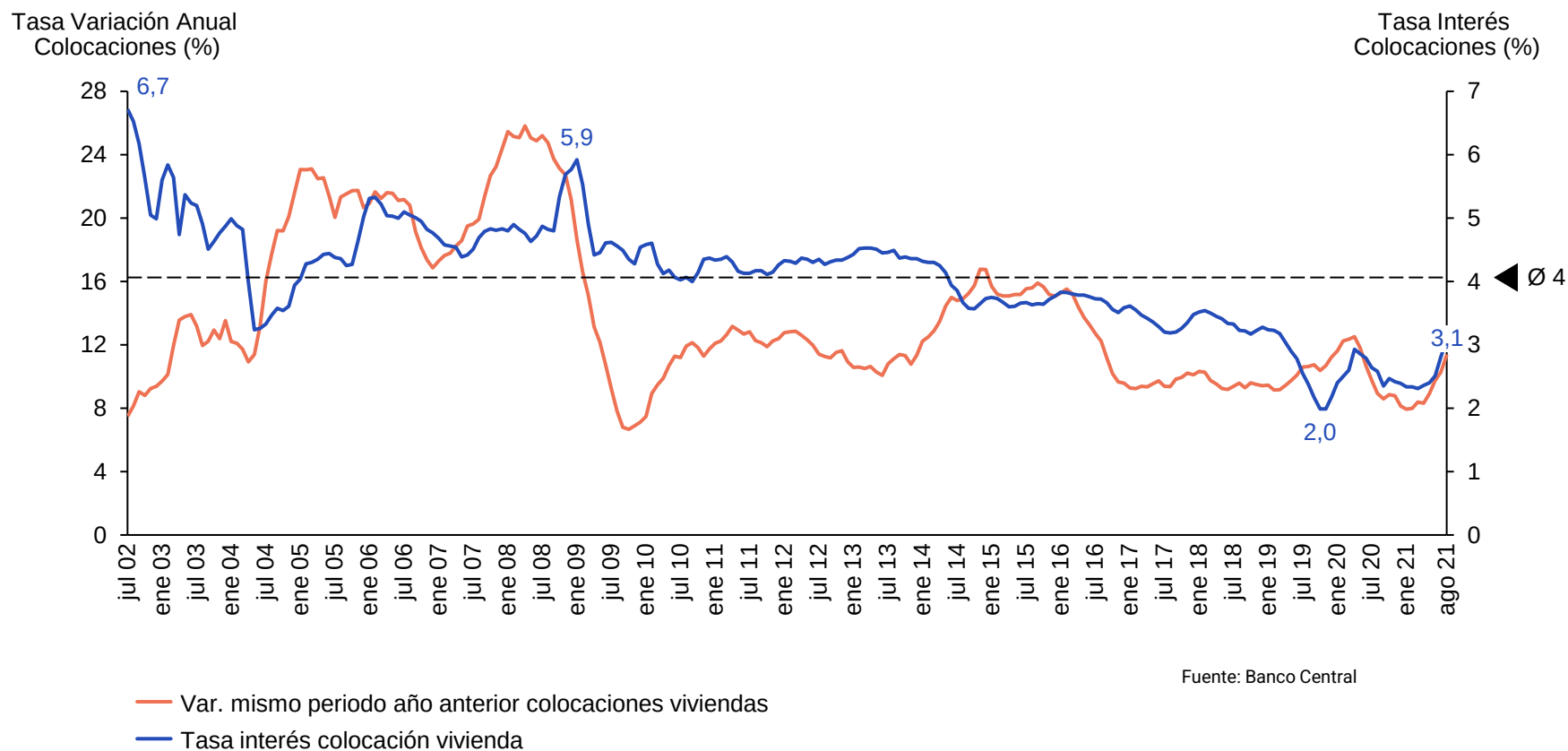


Coyuntura



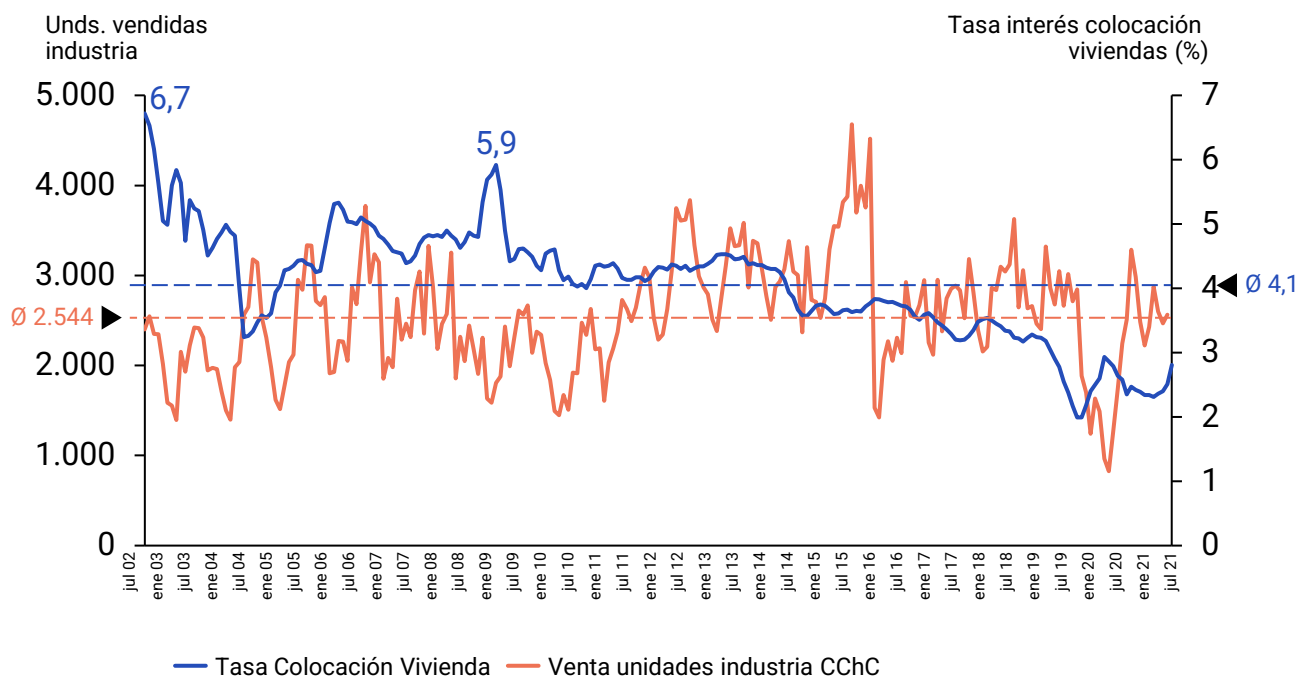
Desafíos para la industria:

Las tasas han estado aumentando, sin embargo, se mantienen bajo el promedio histórico y siguen siendo tasas atractivas para el endeudamiento hipotecario



Desafíos para la industria:

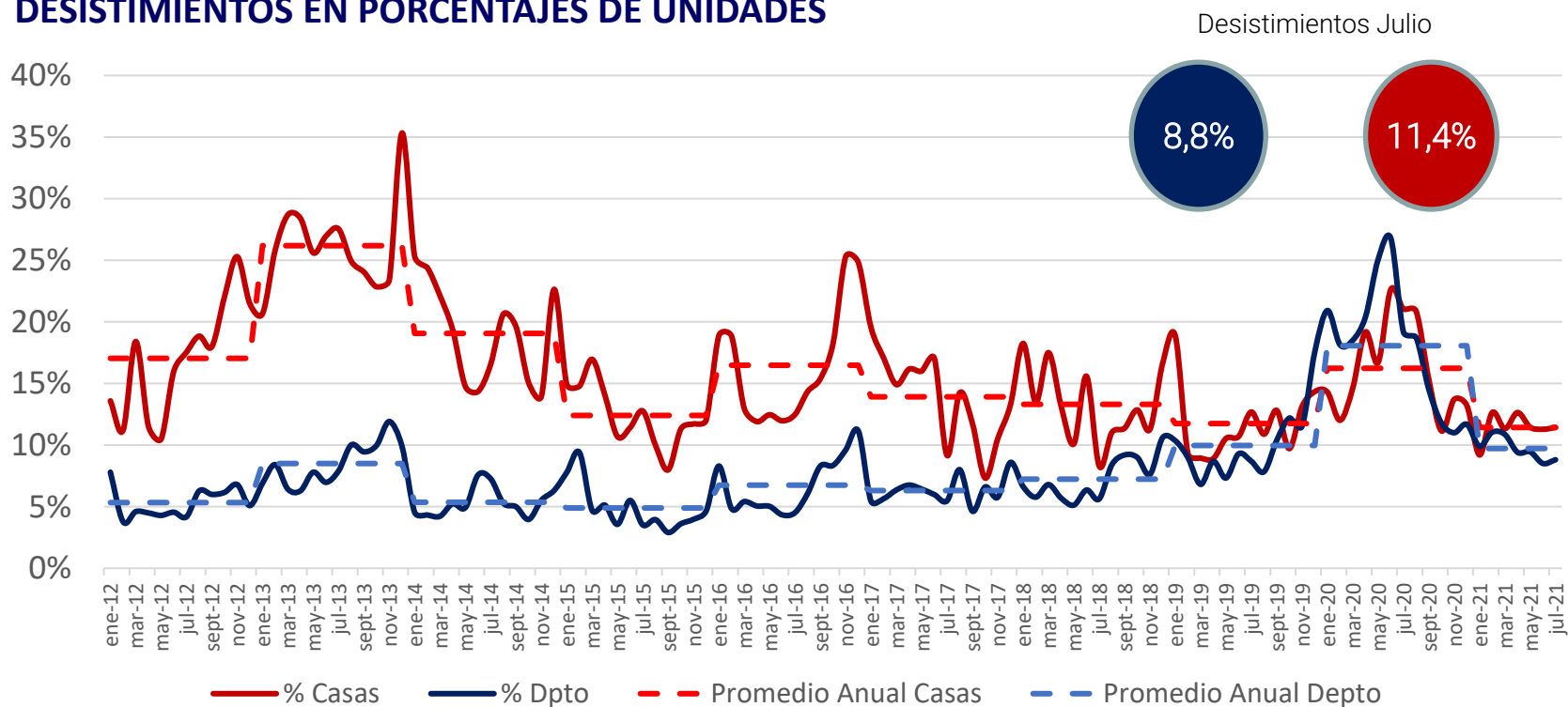
Un cambio inesperado en las tasas genera una contracción de las ventas inmobiliarias, sin embargo, cuando las alzas son graduales, el mercado puede absorber las alzas sin necesariamente bajar las ventas



Fuente: Banco Central y CChC

Por ahora el alza de tasas no se ha traducido en un deterioro en los desistimientos, pero es esperable que este segundo semestre se empiece a notar

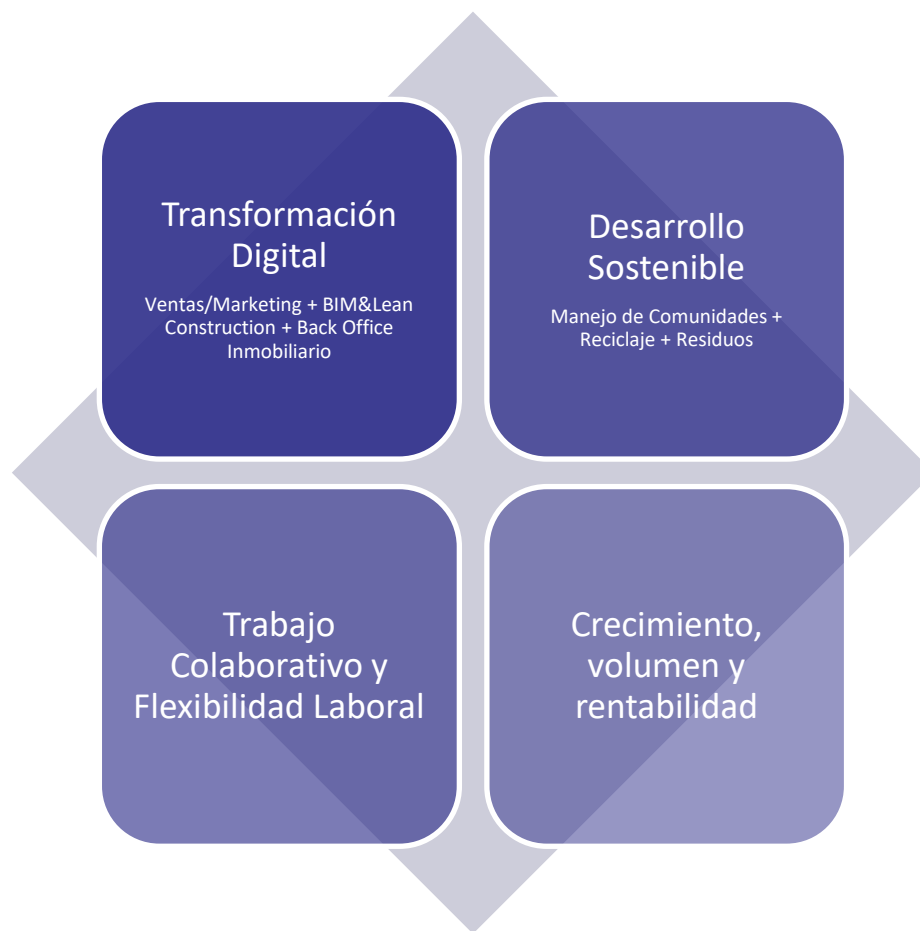
DESISTIMIENTOS EN PORCENTAJES DE UNIDADES



Coyuntura – Perspectivas Comerciales 2022-2023

- Se espera que el mercado de la RM venda 130 MMUF en viviendas nuevas este año 2021, que es un muy buen nivel de actividad
- Es muy improbable que veamos un crecimiento sobre esta cifra el año 2022
- Hacia adelante, la evolución de las ventas estará ligada a las condiciones de la economía (recuperación del empleo, normalización de la inflación, tasas de interés de largo plazo), y las tendencias de largo plazo que favorecen la demanda habitacional

Desafíos de mediano plazo para la empresa



Accesibilidad de la vivienda

El gran desafío de mediano plazo para la industria



Accesibilidad a la vivienda

- La vivienda en Chile dejó de ser razonablemente accesible para gran parte de la población
- Por lo tanto, la accesibilidad pasó a ser un tema crítico para la industria y un tema de política pública
- La principal razón son las restricciones a la normativa urbana que encarecen el suelo
- Esta tendencia ya se ha visto en los países desarrollados y ha mostrado ser muy difícil de revertir. ¿Podemos aspirar, al menos, a que se detenga el alza de la vivienda?



EMPRESAS 
SOCOVESA

Visión sobre el mercado residencial

*Mauricio Varela, Gerente General Empresas Socovesa
Septiembre de 2021*

