



VENTAS Y STOCK DE VIVIENDAS NUEVAS
MERCADO HABITACIONAL RM

tinsa

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria - 4^{to} trimestre 2010

Cerrando un año con optimismo

Se cierra el 2010 y comienza la etapa de evaluaciones, análisis y proyecciones del sector inmobiliario. Se trata de un año marcado con acontecimientos muy importantes para el país, como un devastador terremoto grado 8,5, un cambio de coalición política tras 20 años en la presidencia, y una serie de sucesos mediáticos como el rescate de los 33 y el mundial de fútbol que terminaron por agitar la escena nacional.

Pese a los negativos pronósticos post terremoto, el país cierra el año con interesantes resultados macroeconómicos: desempleo en 7% y a la baja, crecimiento en torno a 5,5 %, inflación un 3% controlada en torno a las metas del Banco central, y por último, un repunte general en la actividad industrial en el tercer y cuarto trimestre, liderada por el comercio, transporte y telecomunicaciones.

Este escenario también se ve evidenciado por el mercado inmobiliario ya que a pesar de que el año cierra con 30.674 viviendas vendidas (9,4% más bajo que el 2009) los registros por trimestre nos indican que los resultados del 4ºT ratifican las expectativas generadas durante el 3ºT: Se registran 8.809 unidades lo que significa una variación positiva de 17,2% respecto del trimestre anterior.

En relación al stock, el año 2010 se cierra con 32.772 unidades en venta en la R.M. (para 864 proyectos) lo que se significa un 10,1% más de lo registrado al cierre del 2009 (29.786 unidades). El ajuste en la cantidad de viviendas disponibles, respecto del 3ºT 2010, se explica principalmente por la menor cantidad de proyectos ingresados y al fuerte aumento en el volumen de ventas al 4ºT 2010.

Otro elemento importante de destacar es la fuerte recuperación de precio observado. En promedio el valor de venta subió un 13,8% al compararlo con el 3ºT y un 13,4% si lo comparamos con el cierre del 2009. El 2010 termina con un valor promedio de venta por vivienda de UF 3.086, lo que se traduce en el registro más alto desde principios del 2007 explicado principalmente por un mayor costo gradual en la construcción y una recuperación de márgenes a niveles "normales" previos a las campañas comerciales y ofertazos de finales del 2009.

Esta recuperación de precios es un síntoma positivo respecto de la salud del mercado, siendo a su vez un potencial incentivo a la entrada de nuevo stock, entrada que llegó a 29.794 unidades en 2010 para 298 proyectos. Si lo comparamos con el año 2009, el aumento en la incorporación fue de un 97,4% pero un -31,3% por debajo de la incorporación de proyectos nuevos en el 2008, que llevo al stock cerca de las 50.000 unidades.

Todos estos resultados, considerados como positivos, nos hablan en general de una mejora en las expectativas de los consumidores (actual y futura) y de un fortalecimiento paulatino de la demanda, lo que a priori podría permitirnos augurar un 2011 en general positivo para la industria.

Según nuestras estimaciones, estos resultados positivos se concretarán en la medida de que no se pierda de vista dos aristas diferentes del problema, pero totalmente conectadas entre sí: la venta de unidades y el desarrollo de nuevos proyectos.

Desde el punto de vista de la venta de unidades consideramos que 2011 va a ser un buen año en comparación con los anteriores (2010-2008); con un nivel de crecimiento en torno al 10% - 12% (respecto 2010), lo que supondrá la colocación de entre 32.000 a 34.000 unidades para la R.M. (70% del total país).

La mirada desde el punto de vista del desarrollo de nuevos proyectos acotamos, que todo va a depender del buen manejo de la ecuación optimismo-realidad que la industria sepa aplicar en función de los resultados de venta que nos muestren los primeros meses del año.



Si los desarrolladores mantienen un ritmo de proyectos nuevos mirando con sensibilidad la evolución de la venta v/s stock de viviendas, podríamos encontrar con un año bueno en ventas, razonablemente bueno en stock, no tan estresante en precios-márgenes como 2009-2010 y con una ordenada antesala del mercado para 2012 y siguientes.

En este escenario consideramos que podríamos estar en niveles de stock de viviendas en R.M. al cierre del 2011 en rangos de 33.000 – 35.000 unidades, un stock adecuado para el nivel de absorción de nuestro mercado y un tanto por encima de los 32,722 con que cierra el presente año.

Pero si por el contrario los desarrolladores se contagiaran de una posible bonanza vendedora sin conectarse suficientemente con el volumen y tipos de unidades disponibles en el mercado, es probable que los stocks terminen el año por sobre la capacidad de absorción del mercado.

Es interesante destacar que este potencial riesgo ya se atisba al analizar los registros de aprobación de permisos de edificación del año 2010 en la R.M. (obra nueva con destino vivienda). Al analizar la cifras podemos observar bastante estabilidad en los ingresos durante el año, hasta el mes de diciembre donde se alcanza un Peak de 261.349 m2 (185% respecto mes anterior, 212% respecto mismo mes 2009), superando incluso las cifras del mes de mayo ligadas principalmente a la reconstrucción (223.273 m2)

Aun con todo lo dicho, consideramos que el 2011 será un buen año para la industria, con evidentes oportunidades generadas por las positivas expectativas económicas y el repunte que el país comienza a mostrar, tras un año cargado de vertiginosos acontecimientos.

Cordialmente,



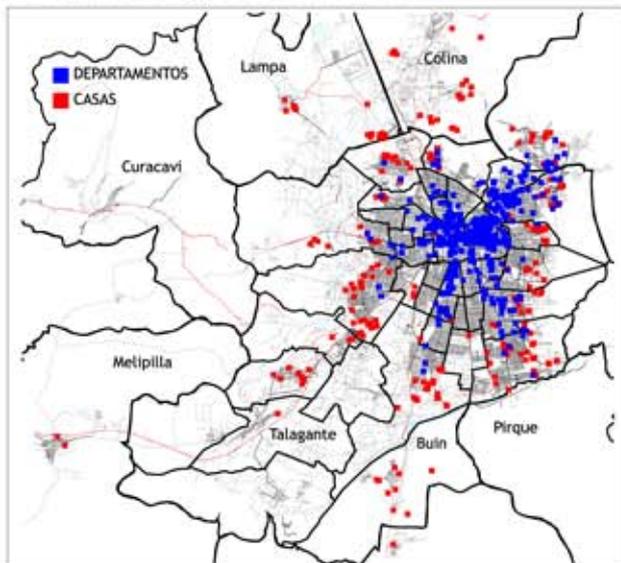
Ricardo Sota Ramos
Director Regional LATAM

| | |
|--------------------------------------|---|
| 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.



2.- Número de Viviendas Vendidas

Ventas al 4^{to} trimestre de 2010

La venta de vivienda nueva en la RM alcanzó las 8.809 unidades, lo que representa un alza del 17,2% respecto del trimestre anterior, y una disminución del 8,5% respecto de igual trimestre de 2009. El año 2010 cerró con 30.674 unidades vendidas, lo que es un 9,4% inferior que 2009, donde se vendieron 33.862 unidades.

En relación al mismo trimestre de 2009, las ventas de departamentos presentaron una disminución de 15,8%, mientras las ventas de casas registraron un alza del 11,8%, tal como lo muestran los gráficos 1 y 2.

Ventas por tramo de valores UF al 4^{to} trimestre 2010

Como puede verse en el gráfico 3, a diferencia del trimestre anterior, el 4T del 2010 mostró un incremento en la venta en segmentos de precio superiores a UF 1.000, así como una considerable baja en las ventas de segmentos de precio inferiores a ese valor. En efecto, el tramo por debajo de las UF 1.000 obtiene una participación del 8,5% en el 4T 2010, en comparación con el 14,3% que obtuvo el trimestre anterior.

De la misma forma, el tramo entre UF 2.000 y UF 5.000 registra una participación del 35,2% de las ventas en el 4T 2010, mientras el 3T 2010 ésta representó el 31,7%.

Las ventas de unidades con precios superiores a las UF 5.000 mostraron un alza al concentrar el 13,2% de participación, en comparación al 10,1% del trimestre anterior.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

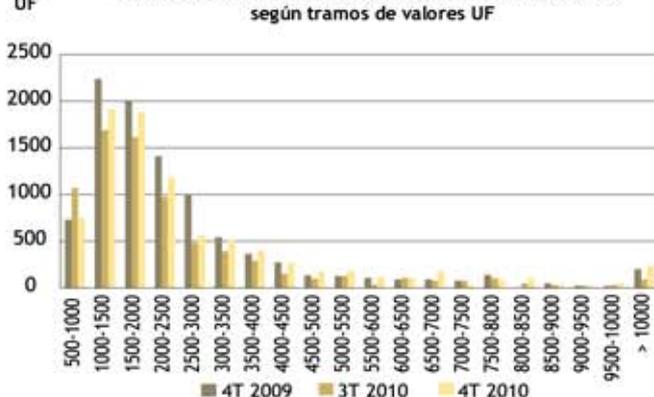
Gráfico 2. Relación porcentual viviendas vendidas según trimestre



Total viviendas vendidas: 8.809

■ CASAS ■ DEPARTAMENTOS

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Ventas departamentos por comuna 4to trimestre 2010

Al igual que en los trimestres anteriores, Santiago Centro sigue liderando la venta de departamentos con un 33,6% de las ventas totales. Le siguen con distancia Ñuñoa con un 11,4% y Las Condes con un 10,5%.

Con estas cifras, Santiago Centro presenta un alza respecto del trimestre anterior, en el que obtuvo un 33,0%, manteniendo por otra parte una participación superior a la obtenida en el cuarto trimestre de 2009 con un 32,4%.

Como puede verse en la Tabla 2, si bien la venta de departamentos sufrió un incremento del 18,8% respecto del 3T de 2010, se ha generado una disminución del 15,8% en comparación a igual trimestre de 2009, destaca la comuna de Las Condes con una variación positiva del 16,8% respecto del 4T del 2009 en comparación con otras comunas, de gran participación en la venta de departamentos, que presentan variaciones negativas.

Ventas de casas por comuna al 4to trimestre 2010

Puente Alto lidera la venta de casas este trimestre con un 12,4% de participación sobre las ventas totales, seguido por San Bernardo con un 10,9% y Colina con un 10,6%. San Bernardo, que lideraba el ranking el 3er trimestre 2010, presenta una disminución del 9,6% al comparar con los resultados de venta de este trimestre.

Como puede verse en la Tabla 3, la venta de casas sufrió un alza del 11,8% respecto del cuarto trimestre de 2009, sin embargo en algunas comunas de alta participación se ha producido una baja en comparación a igual trimestre de 2009, destacándose las comunas de Maipú y Lampa con una variación negativa del 41,1% y 61,9% respectivamente.

3.- Monto de UF transadas

Monto de UF transadas en el 4to trimestre de 2010

En el cuarto trimestre de 2010 se alcanzó una venta de 27,2 millones de UF. De éstos, el 38,1% correspondieron a casas y el 61,9% a departamentos.

La venta total obtenida representa un incremento del 33,3% respecto al trimestre anterior y un 3,8%, también de aumento, respecto del cuarto trimestre de 2009.

Debe notarse que durante este último trimestre se observó un importante incremento en las ventas, tanto de casas como de departamentos, en relación al tercer trimestre del 2010. Así, mientras la venta de casas crece en un 50,1% respecto de igual trimestre de 2009 y en 50,9% en comparación al trimestre anterior, los departamentos aumentaron en un 24,4% respecto del trimestre pasado pero disminuyen en un 12,8% al compararlo con el 4T 2009.

Tabla 1. Distribución de ventas de viviendas por rango de precios

| RANGO UF | 4T 2009 | % Part. | 3T 2010 | % Part. | 4T 2010 | % Part. |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| 500-2000 | 4.963 | 51,5% | 4.380 | 58,2% | 4.553 | 51,7% |
| 2000-5000 | 3.734 | 38,8% | 2.387 | 31,7% | 3.097 | 35,2% |
| 5000 - > | 933 | 9,7% | 753 | 10,0% | 1.159 | 13,2% |
| TOTAL | 9.630 | 100,0% | 7.520 | 100,0% | 8.809 | 100,0% |

Tabla 2. Viviendas vendidas por departamentos según comuna

| COMUNA | 4T 2009 | 3T 2010 | 4T 2010 | % VAR 3T 10 - 4T 10 | % VAR 4T 09 - 4T 10 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|---------------------|
| SANTIAGO | 2.300 | 1.657 | 2.010 | 21,3% | -12,6% |
| ÑUÑOA | 1.113 | 555 | 685 | 23,4% | -38,5% |
| LAS CONDES | 536 | 591 | 626 | 5,9% | 16,8% |
| PROVIDENCIA | 446 | 169 | 275 | 62,7% | -38,3% |
| SAN MIGUEL | 427 | 204 | 371 | 81,9% | -13,1% |
| VITACURA | 279 | 125 | 187 | 49,6% | -33,0% |
| OTRAS COMUNAS | 1.988 | 1.719 | 1.814 | 5,5% | -8,8% |
| TOTAL | 7.089 | 5.020 | 5.968 | 18,9% | -15,8% |

Tabla 3. Viviendas vendidas por casas según comuna

| COMUNA | 4T 2009 | 3T 2010 | 4T 2010 | % VAR 3T 10 - 4T 10 | % VAR 4T 09 - 4T 10 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|---------------------|
| PUENTE ALTO | 234 | 258 | 351 | 36,0% | 50,0% |
| MAIPU | 479 | 274 | 282 | 2,9% | -41,1% |
| SAN BERNARDO | 124 | 343 | 310 | -9,6% | 150,0% |
| COLINA | 129 | 170 | 302 | 77,6% | 134,1% |
| LAMPA | 396 | 174 | 151 | -13,2% | -61,9% |
| LO BARNECHEA | 69 | 59 | 132 | 123,7% | 91,3% |
| OTRAS COMUNAS | 1.110 | 1.222 | 1.313 | 7,4% | 18,3% |
| TOTAL | 2.541 | 2.500 | 2.841 | 13,6% | 11,8% |

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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 4^{to} Trimestre de 2010.

Las unidades totales ofertadas alcanzan a 32.772, mostrando una disminución del 11,9%, la primera variación negativa desde el aumento de stock registrado a comienzos del 2010. Se observa un incremento del 10,1% respecto del mismo trimestre del año anterior, tal como se observa en el gráfico 5.

El stock se compone de 25.758 departamentos y 7.014 casas, cifras que muestran una disminución en relación al tercer trimestre del 2010 de 10,1% y 18,3% respectivamente.

Stock por tramo de valores UF al 4^{to} trimestre 2010

Como puede verse en el gráfico 6, el mayor stock se concentra en el segmento de precios menores a las UF 2.500, que concentran 24.467 unidades de las 32.772 totales, representando el 74,7% del total disponible.

A diferencia del trimestre anterior, las mayores bajas en porcentajes de stock se registraron en los segmentos de precios entre las UF 500 a UF 1.000 (33,8%). Las viviendas con precios entre UF 2.500 y UF 5.000 presentaron una disminución de stock disponible, del 10,6%. En tercer lugar se ubicaron las viviendas de precios entre UF 5.000 y UF 10.000 o más, las que disminuyeron su stock en un 22,5%.

Por último, las viviendas de precios entre a las UF 1.000 y UF 2.500 vieron disminuir su stock en un 6,8%.

5.- Proyectos en venta

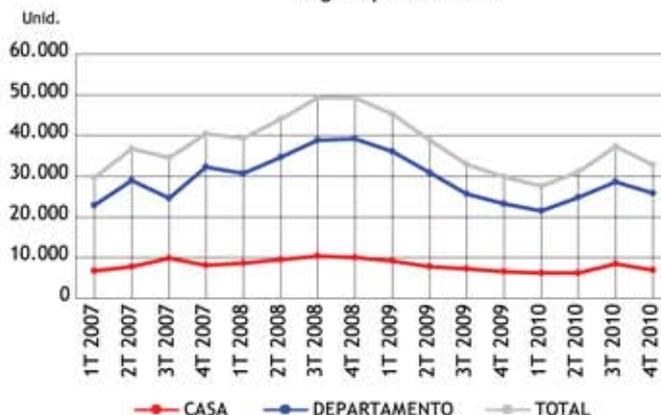
Oferta en el 4^{to} trimestre 2010.

En estos últimos 3 meses del 2010 se rompe la tendencia de los trimestres anteriores donde la cantidad de proyectos en venta estaban aumentando paulatinamente. Así, al término del cuarto trimestre existían 282 proyectos de casas y 582 de departamentos, totalizando 864 proyectos, lo que representa una disminución del 12,7% respecto del trimestre anterior y 8,6% menos que igual trimestre del año anterior.

De esta forma, en los últimos tres meses los proyectos de casas han sufrido una disminución del 18,7% mientras que los proyectos de departamentos un 9,5%.

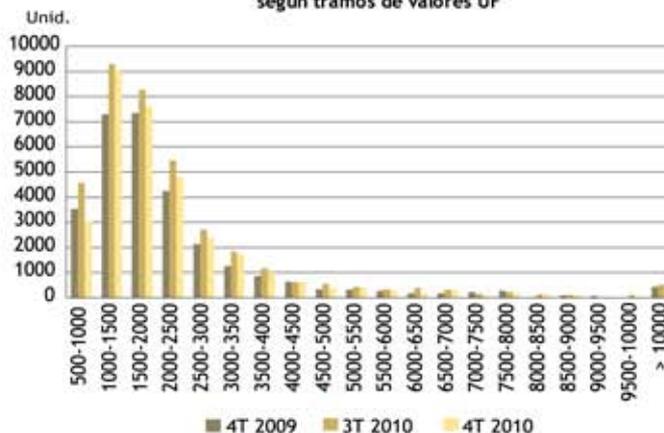
Con estas cifras podemos decir que el número de proyectos en venta llegó a registros muy similares a los del primer trimestre de 2007.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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

Proyectos nuevos ingresados en 4^{to} trimestre 2010.

Al observar una disminución en los proyectos nuevos ingresados en el primer trimestre del 2010 después del paulatino aumento desde el segundo trimestre del 2009, vemos para este último trimestre una disminución del 48,6% en el número de proyectos nuevos que ingresaron al mercado. Al comparar con el mismo trimestre del año anterior, el aumento es de 3,5% en el número de proyectos ingresados. Este parámetro se encuentra más cerca de sus valores históricos, tal como puede verse en el gráfico 8.

Finalmente se cierra el 2010 con 298 proyectos incorporados como nuevo stock. Si lo comparamos con el año 2009 el aumento en incorporación fue de un 97,4% pero un -31,3% por debajo de la incorporación de proyectos nuevos en 2008 que llevo al stock cerca de las 50.000 unidades.

6.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM. durante el 4^{to} trimestre de 2010.

Como lo muestra el gráfico 9, el ritmo de venta promedio mensual aumento en comparación a lo obtenido en el trimestre anterior, llegando a 3,40 unidades. Para las casas observamos un aumento en el ritmo de venta (3,36 unidades) con variación positiva de un 39,8% al comparar con el trimestre anterior. Para los departamentos, se produjo un considerable aumento de un 31,3% en el ritmo de venta mensual al compararlo con el trimestre anterior.

Estas cifras son muy similares al compararlos con el mismo trimestre del 2009, donde el promedio de venta mensual era de 3,41 unidades al mes por proyecto.

Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 4^{to} trimestre 2010

Tal como se puede ver en el gráfico 10, de las siete comunas con mayor número de proyectos, Santiago, Ñuñoa, Las Condes, Providencia, Maipú y Puente Alto incrementan sus ventas en relación al trimestre anterior entre un 2,9% y 62,7%, incrementándose también su ritmo de venta mensual.

En este contexto, Providencia se presenta como la comuna que más aumentó su ritmo de venta al hacerlo en un 119,9% en relación al trimestre anterior. Le sigue Maipú con un 95,9% de variación positiva.

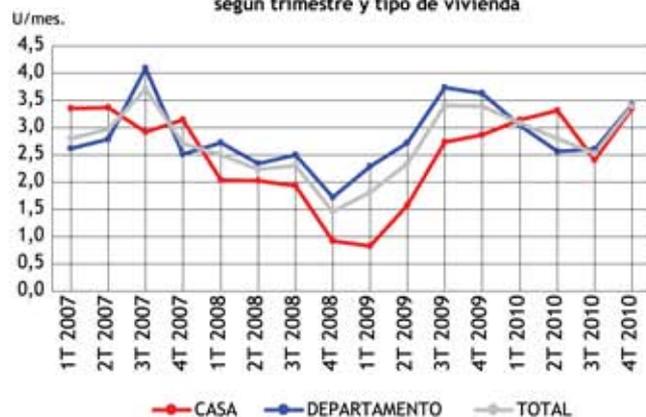
Por otra parte, la comuna de San Bernardo anota un leve incremento en el ritmo de ventas del 4,1% en comparación al tercer trimestre del 2010.

GRAFICO 8. Proyectos ingresados por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 10. Ritmo de Venta mensual según cantidad de proyectos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

7.- Plazo estimado de venta¹

Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 4^{to} trimestre 2010

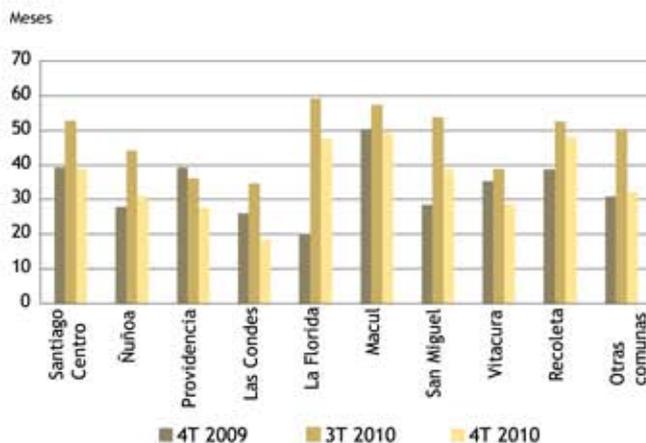
Al analizar las comunas con mayor participación de mercado de departamentos, se observa que todas presentan menores plazos estimados de venta respecto del trimestre anterior.

Comunas como Santiago Centro, Ñuñoa, Providencia, Las Condes, La Florida, Macul, San Miguel y Vitacura sufren disminuciones relevantes en el plazo estimado de venta de departamentos, otras como Recoleta sufren bajas poco significativas, pero la tendencia se mantiene a la baja debido al aumento en las ventas totales por comuna.

De esta forma, Santiago Centro, que registró un plazo de 52,8 meses el trimestre pasado, disminuye en un 26,2% llegando a 38,9 meses. Por otra parte, la mayor baja en los plazos estimados de venta se registra en Las Condes con un 46,8% llegando a 18,5 meses.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

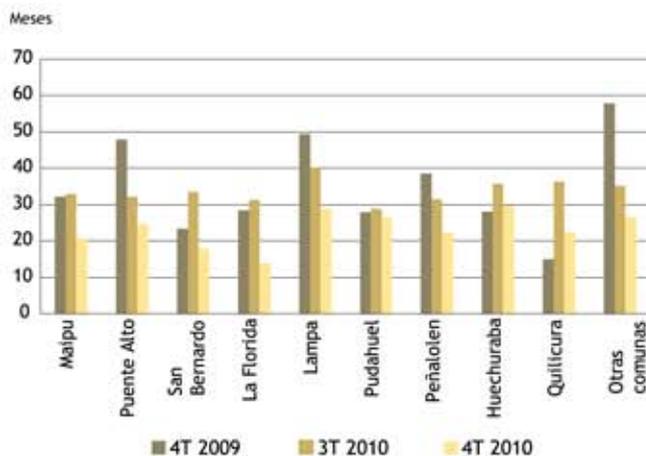
Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 4^{to} trimestre 2010

En el mercado de casas, el plazo estimado de ventas también sufrió variaciones negativas, registrándose importantes disminuciones en la mayoría de las comunas, mientras en otras se presentaron disminuciones poco significativas durante el último trimestre, tal como puede observarse en el gráfico 12.

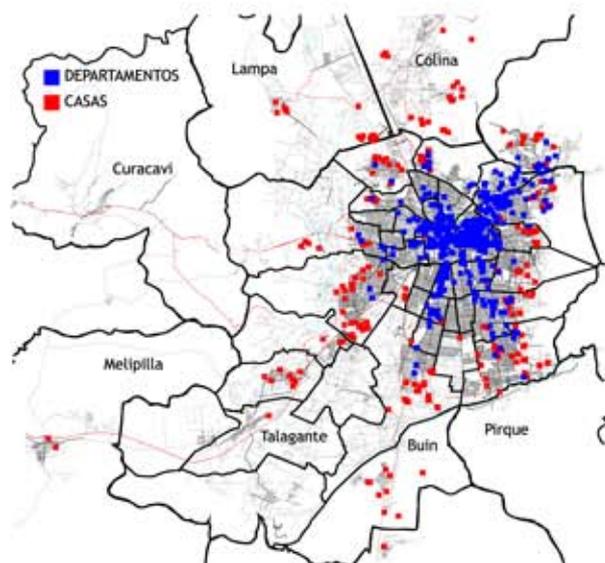
La mayor baja se registró en la comuna de La Florida con una disminución cercana al 54,8%, pasando de 31,2 a 14,1 meses el plazo estimado de venta.

Por otra parte, la comuna de Pudahuel registra la menor variación respecto del trimestre anterior. El plazo estimado de ventas pasa de 28,9 a 26,5 meses, lo que representa una baja del 8,3% respecto del trimestre anterior.

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



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN



Para mayores informaciones, datos desagregados, contáctese con nosotros al 596 29 00 - 596 29 41

Rosario Norte 615, Of 1604, Las Condes
Santiago

www.tinsa.cl