VENTAS Y STOCK DE VIVIENDA NUEVA

MERCADO HABITACIONAL RM

INCOIN: Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria

1er Trimestre 2009

TINSA

¿Nos estamos recuperando?

El primer trimestre de 2009 ha presentado unos resultados de ventas en unidades de 6.218, equivalente a un 25,9% inferior al mismo periodo del año anterior, que si bien es una clara representación del efecto de la crisis mundial que estamos viviendo, se ha mostrado sensiblemente mejor de lo que las cifras del cuarto trimestre de 2008 nos hacían augurar, periodo en el que la caída respecto al mismo periodo del año anterior alcanzó un -40,8%.

Este sensible pero esperanzador repunte, que no debemos valorar aún como el inicio de una tendencia, se ha debido principalmente a las acciones de los tres principales gestores del la industria inmobiliaria: Gobierno, inmobiliarias y Sector Financiero.

Aunque las acciones públicas no han sido suficientemente celebradas por la inmobiliarias, en cuanto a su agilidad y transversalidad de las mismas, éstas han tenido claramente un importante efecto (quizá no todo el que podría haberse conseguido) en un mayor dinamismo de compra, principalmente para las propiedades en el tramo por debajo de las UF 2.000. Éstas, han supuesto el 61,6% del total de las unidades vendidas en el primer trimestre.

El tramo que va desde las UF 2.000 y hasta las UF 4.500, concentra el 30,8% de las ventas y como ya es normal, las transacciones por encima de las UF 4.500 son considerablemente menores, las cuales han representado el 7,6% de participación. Es importante resaltar y también incluso reclamar, que si los nuevos planes de acciones por parte del Gobierno no consideran también a los potenciales compradores de viviendas por encima de las UF 2000, será muy difícil que salgamos airosos de la actual situación, donde sin duda y en la actualidad, deben existir ya importantes y numerosas situaciones de tirantez financiera en diferentes inmobiliarias de nuestro mercado.

La entidades financieras, que en las últimas semanas del trimestre mostraron una mayor permeabilidad a beneficiar a sus clientes con las menores tasas establecidas por el Banco Central, históricas al cierre de este informe y las más bajas en toda la Región, han contribuido a una ligera “alegría de compra” por parte del comprador o inversionista, si bien se siguen encontrando una altísima rigurosidad en el control de riesgo, lo que pone importantes frenos a la necesaria reactivación de esa iniciativa compradora.

Han sido las Inmobiliarias, que incluso han tomado el rol de entidades crediticias en algunos casos, las que han mostrado firmes apoyos para poner aire a un mercado que se deshincha. Es importante y reconfortante destacar las acciones mancomunadas de muchas inmobiliarias que han dejado las competencias de lado frente a un claro apoyo del sector. Acciones creativas y agresivas que, a costa de la reducción de sus márgenes, han permitido contribuir a reducir en un 7,8% el stock de la industria en la RM, el cual es de 45.338 unidades en la actualidad.

Estas acciones de las Inmobiliarias, han estado principalmente concentradas en el producto departamento, donde se han enfocado los denominados “ofertones”, ayudando al incremento del 29,6% en sus ventas respecto al cuarto trimestre de 2008. Sin embargo, la fotografía de la venta de casas muestra una caída de 16,2 % respecto al trimestre anterior y un 59,4% respecto al mismo periodo del año 2008. Sinceramente, un dato que preocupa.

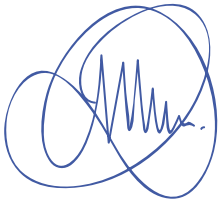
Está en el medio y es razonable pensar, ¿Qué hubiera ocurrido en el producto de los departamentos de no haber existido estas acciones dinamizadoras por parte de la industria de la vivienda?

Otra mirada importante se debe centrar en el número de proyectos que se han iniciado en este primer trimestre, donde se registran 41 nuevas iniciativas (128 en 1T 08) y cuántos de los que ya existían han sido congelados, donde contamos en la actualidad 21.

Sin duda, este es un preciso termómetro de sensibilidad del estado de confianza de la industria para seguir empujando o no dentro del sector y con las condiciones actuales.

Aunque es difícil establecer un horizonte claro de la tendencia del sector, creemos que de mantenerse o mejorar los apoyos estatales, seguir recibiendo los aires de proactividad de las Inmobiliarias y sobre todo, un mayor acercamiento de los bancos a la necesidad del sector, obviamente sin descuidar sus fundamentos empresariales, podríamos tener un segundo trimestre con una sensible mejora de ventas respecto a lo ocurrido en este primero, aunque sin duda, aún estaremos muy lejos de los guarismos que presentó el año 2007 y el primer semestre de 2008.

Cordialmente,



Ricardo Sota Ramos
Gerente Regional América

Índice

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
Plazos de venta estimados 7

1.-Mapa de Proyectos de la RM.

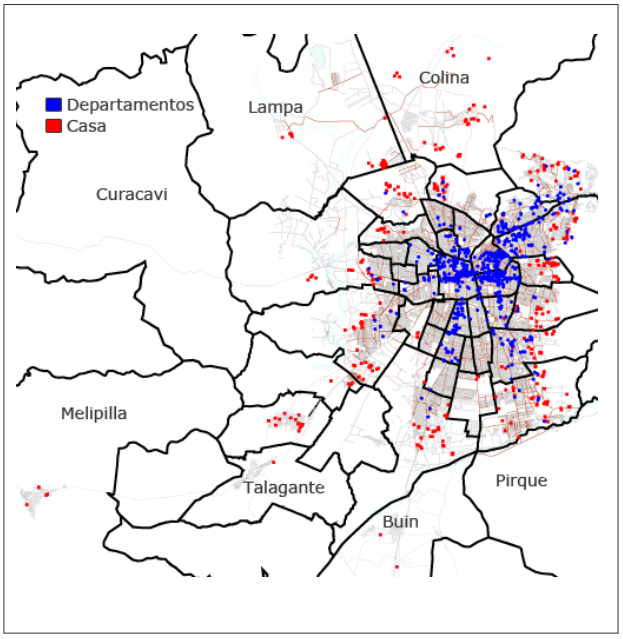
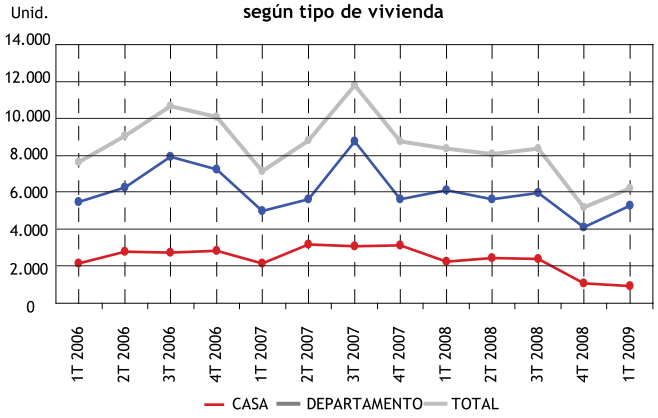
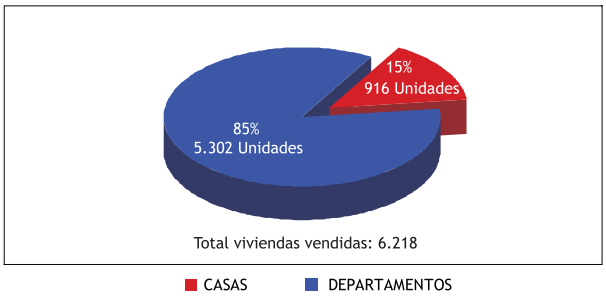


GRAFICO 1. Evolución trimestral de las unidades vendidas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 2. Relación porcentual viviendas vendidas según trimestre



2.- Número de Viviendas Vendidas

Ventas al 1er trimestre de 2009

En el último trimestre reciente y primero del año, la venta de vivienda nueva en la Región Metropolitana fue de **6.218 viviendas**, disminuyendo un **25,9%** con respecto al mismo trimestre del año 2008 en el cuál se vendieron 8.395 viviendas.

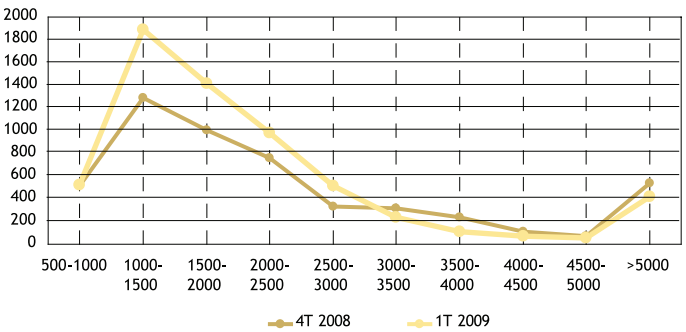
Las ventas se repartieron en 5.302 departamentos y 916 casas. Las ventas de departamentos disminuyeron un **13,6%**, mientras que en las casas las disminución fue del **59,4%** al mismo trimestre del año 2008 (Ver gráfico 1 y 2).

Ventas por tramo de valores UF al 1er 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 61,6% para sus 3.829 unidades vendidas.

El tramo entre las UF 2.000 y hasta las UF 4.500, concentra el 30,8% de las ventas con 1.914 unidades. Como ya es normal, las transacciones por encima de las UF 4.500 son mucho menores, representando el 7,6% del mercado de venta con 475 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 1er trimestre 2009

Santiago Centro, con un **40,6%** de participación en las ventas totales, lidera nuevamente la RM en este primer periodo del año. Ñuñoa con el 12%, Providencia con 9,3% y Recoleta con el 5,2%, son sus inmediatos y distanciados seguidores.

Esta comuna líder y a pesar de su notable mejora respecto al último trimestre del 2008, registra una disminución de un 19,7% respecto del mismo trimestre al 2008, donde las ventas llegaron a las 2.680 unidades. Sin duda, preocupante se muestra el comportamiento de Las Condes en los dos últimos trimestres pasados. (Ver Tabla 1).

Ventas de casas por comuna al 1er trimestre 2009

Lampa, con un **14,4%** de participación en las ventas totales, lidera el producto casas en la RM en este primer periodo del año. Puente Alto con el 13,2%, Maipú con 10,6% y San Bernardo con el 10,6%, son sus inmediatos y más cercanos perseguidores.

Pudahuel, que fue lider de ventas en el anterior trimestre, esta vez sólo ocupa el quinto lugar con un 5,3% de participación. Sin duda, las casas están teniendo un preocupante menor dinamismo respecto a los departamentos, aspecto que deberemos monitorear a corto plazo para detectar mayores problemas. (Ver Tabla 2).

Tabla 1. Ventas por departamentos según comuna

COMUNA	1T 2008	4T 2008	1T 2009	% VAR 1T 08 - 1T 09	% VAR 4T 08 - 1T 09
SANTIAGO	2.680	1.404	2.152	-19,7%	53,3%
ÑUÑOA	689	562	635	-7,8%	13,0%
PROVIDENCIA	433	301	494	14,1%	64,1%
LAS CONDES	675	291	255	-62,2%	-12,4%
MACUL	141	118	117	-17,0%	-0,8%
OTRAS COMUNAS	1.519	1.412	1.649	8,6%	16,8%
TOTAL	6.137	4.088	5.302	-13,6%	29,7%

Tabla 2. Ventas por casas según comuna

COMUNA	1T 2008	4T 2008	1T 2009	% VAR 1T 08 1T 09	% VAR 4T 08 1T 09
LAMPA	347	84	132	-62,0%	57,1%
PUENTE ALTO	243	101	121	-50,2%	19,8%
MAIPU	380	84	99	-73,9%	17,9%
SAN BERNARDO	247	104	97	-60,7%	-6,7%
COLINA	130	90	61	-53,1%	-32,2%
OTRAS COMUNAS	911	630	406	-50,0%	-30,3%
TOTAL	2.258	1.093	916	-58.8%	-16,2%

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

3.- Monto de UF transadas

Monto de UF transadas en el 1er trimestre de 2009

Se produjo una disminución del **28,1%** en comparación con el primer trimestre del año 2008, período en que se transaron **UF 21,9 millones**, en contraste con los **UF 15,8 millones** vendidos en el primer trimestre del año 2009.

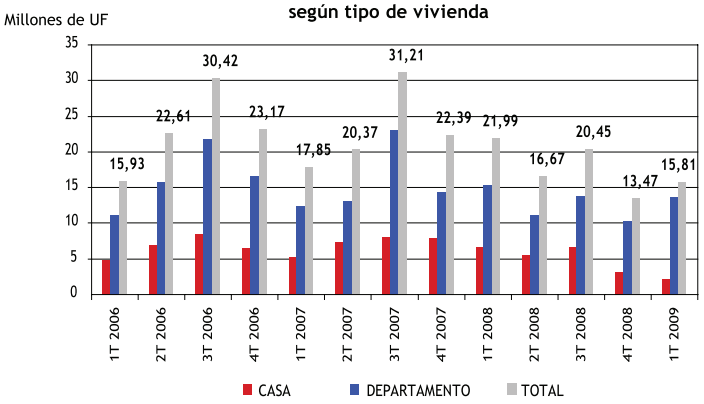
Las ventas se repartieron en **UF 13,6** millones en el mercado de departamentos (62,1%) y **UF 2,1** millones en el de casas (37,9%).

Lo anterior, representa una baja de un **10,9%** en la facturación del mercado de departamentos respecto del primer trimestre del 2008. En el caso de las casas, su facturación disminuyó un **67,8%** en comparación al mismo período de 2008 (Ver gráfico 4).

Si ahora lo comparamos con los últimos 3 meses del año pasado, se produjo un aumento del **17,3%** en los montos transados por tipo de vivienda.

En el mercado de departamentos registramos un alza de un 32,7%, mientras que en las casas, el porcentaje se mantiene similar pero a la baja, un 32,4% menos que el trimestre anterior.

GRAFICO 4. UF transadas por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

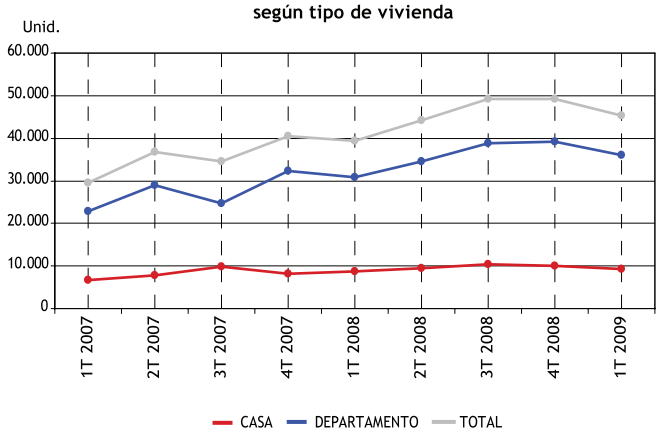
4.- Unidades en oferta. Stock Actual

Oferta de viviendas nuevas en el 1er Trimestre de 2009.

A 31 de marzo del 2009, nos encontramos con **45.344 unidades** ofertada, lo que significa una disminución del **7,8%** en el stock respecto del trimestre anterior que finalizó con un total de **49.200 unidades**.

El stock actual se reparte en 36.092 departamentos con una baja del **7,9%** en su stock, más 9.252 casas con una baja del **7,4%** en su stock, respecto de los últimos 3 meses del año pasado (Ver gráfico 5).

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

5.- Proyectos en venta

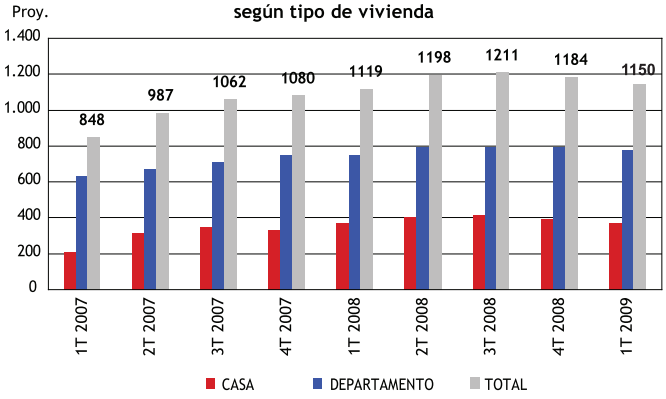
Oferta en el 1er trimestre 2009.

Actualmente existen 1.150 proyectos en venta, que corresponden a 881 salas de venta. Esta diferencia se explica considerando que una sala de venta puede estar comercializando diferentes fases de un mismo macroproyecto.

Esto representa un aumento del 2,7% respecto del mismo trimestre al año 2008, donde la oferta fue de 1.119 proyectos. Hoy existen 770 proyectos de departamentos aumentando en 2,5% y 380 proyectos de casas con un aumento del 3,2% respecto de los proyectos en venta a principios del 2008. (Ver gráfico 6).

En los últimos 3 trimestres del año 2008 se observo un ajuste en la cantidad de proyectos en venta, lo que se refleja en el escenario inmobiliario actual.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

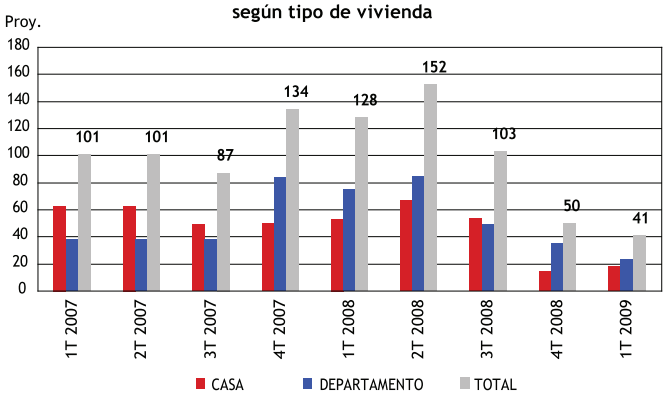
Proyectos nuevos ingresados en 1er trimestre 2009.

Durante este período ingresaron al mercado **41 proyectos nuevos**, significando una disminución del **67,9%** respecto a los 128 proyectos ingresados durante el primer trimestre de 2008.

Por tipo de inmueble, 23 proyectos son de departamentos disminuyendo en un 69,3% y 18 proyectos corresponden a casas disminuyendo en un 66,1% respecto a lo ingresado durante el primer trimestre de 2008. (Ver gráfico 7).

La fuerte bajada de la incorporación de nuevos proyectos, sólo 41 han entrado al mercado, es el principal responsable de que el stock actual haya descendido en un 7,8% respecto al trimestre pasado. Destacar que en el primer trimestre del pasado año, fueron 128 los proyectos nuevos que entraron a la venta. En cuanto a las salidas, 60 son los proyectos que han agotado su stock y por lo tanto han terminado la venta.

GRAFICO 7. Proyectos ingresados por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

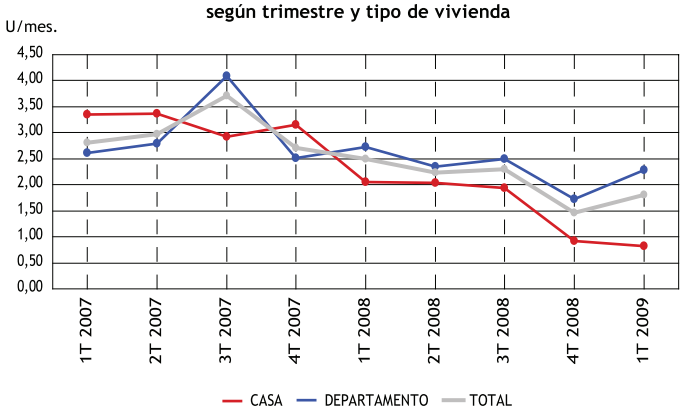
6.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM durante el 1er trimestre de 2009

El ritmo de venta mensual promedio por proyecto durante el primer trimestre del presente año alcanzó las **1,81 unidades** para los 1.150 proyectos en venta de la RM, lo que significa un descenso respecto al mismo periodo del año 2008 de un **27,6%**. Desglosándolo por tipo de vivienda y para toda la RM, los departamentos se sitúan en un rendimiento de **2,28 unidades mensuales** por proyecto y para casas en las **0,82 unidades mensuales** por proyecto.

Si lo comparamos con los rendimientos obtenidos al trimestre anterior , en donde el ritmo de ventas se encontraba en las **1,45 unidades mensuales** por proyecto, obtenemos un alza en las ventas mensuales de un **24,8%**. Volviendo a realizar el desglose por tipo de inmueble, las casas disminuyen sus ventas mensuales por proyecto en un 11,1% y los departamentos registran un alza de un 32,5% respecto de las ventas mensuales por proyecto al trimestre anterior. (Ver gráfico 8).

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



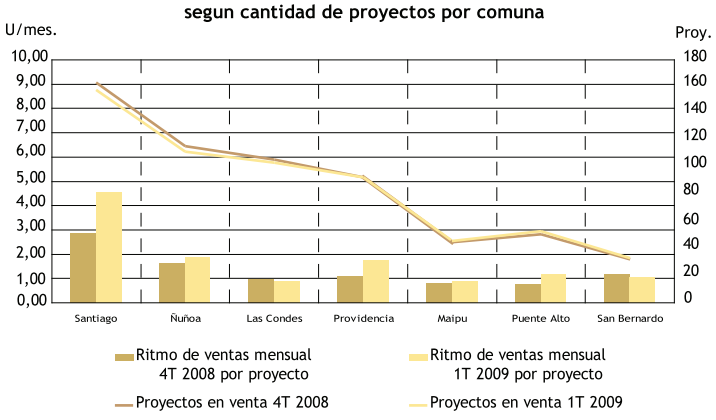
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 1er 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 **58,1% en las ventas mensuales por proyecto** quedando en 4,54 unidades, **Ñuñoa** también se anota un alza en las ventas mensuales con un 17,2% obteniendo un rendimiento de 1,89 unidades y la comuna de **Providencia** que registra un alza de un 64,1% en las ventas mensuales por proyecto quedando en 1,77 unidades.

Caso contrario, la comuna de **San Bernardo** con un producto en gran parte orientado hacia las casas, registro una baja de un **14,1% en las ventas mensuales por proyecto** quedando en 1,02 unidades. (Ver gráfico 9).

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

" En definitiva, es fácil observar que todavía tenemos un ritmo de ventas muy deficiente para el número de proyectos existentes en cada comuna. Lo anterior, impide en muchos casos que las inmobiliarias encuentren satisfacción en sus rentabilidades, que sin duda es el principal objetivo que éstas buscan".

Ricardo Sota
Gerente Regional América

7.- Plazo estimado de venta[1]

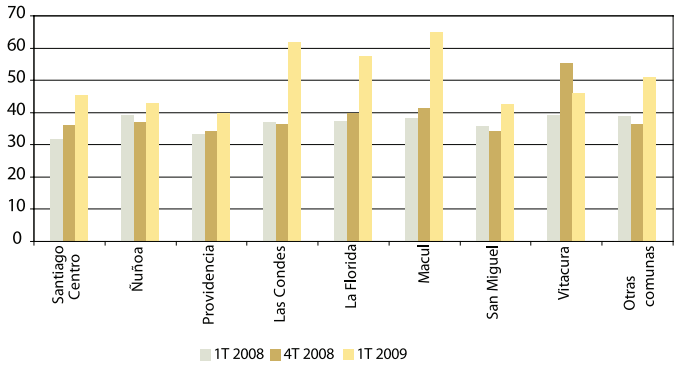
Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 1er trimestre 2009

De acuerdo a las comunas con mayor participación en el mercado de departamentos, Providencia proyecta el menor plazo para agotar stock con 39,90 meses, sin embargo el tiempo estimado de venta se ha extendido en un 19,8% más que en el primer trimestre de 2008, donde el plazo era de 33,30 meses. En 2°lugar, encontramos a San Miguel con 42,60 meses, un 19,6% más que los observados en el primer trimestre de 2008, donde el plazo estimado de venta fue de 35,59 meses.

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 la ventas, el es 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 preocupación, el gran aumento 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



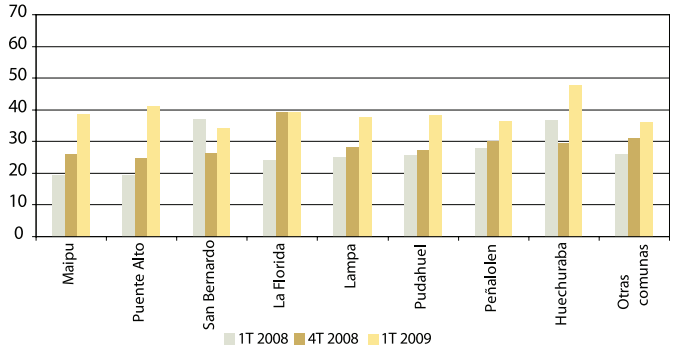
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 1er trimestre 2009

Dentro de las comunas con mayor participación en el mercado de casas, **San Bernardo** cuenta con el menor plazo para agotar stock con **34,12 meses**, esta comuna disminuyo un 8,1% el plazo estimado de venta con respecto a los 37,09 meses registrados en el primer trimestre de 2008. En 2° lugar se encuentra **Peñalolen** con **36,30 meses** para agotar stock, lo que significa un 30,9% más en el plazo estimado de venta con respecto al mismo período de 2008, donde se registraban 27,73 meses.

Contundente es el resultado en este aspecto, donde ninguna comuna de las más representativas obtiene mejores resultados que los del año pasado. Puente Alto y Huechuraba casi doblan el plazo. (Ver gráfico 11).

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



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN