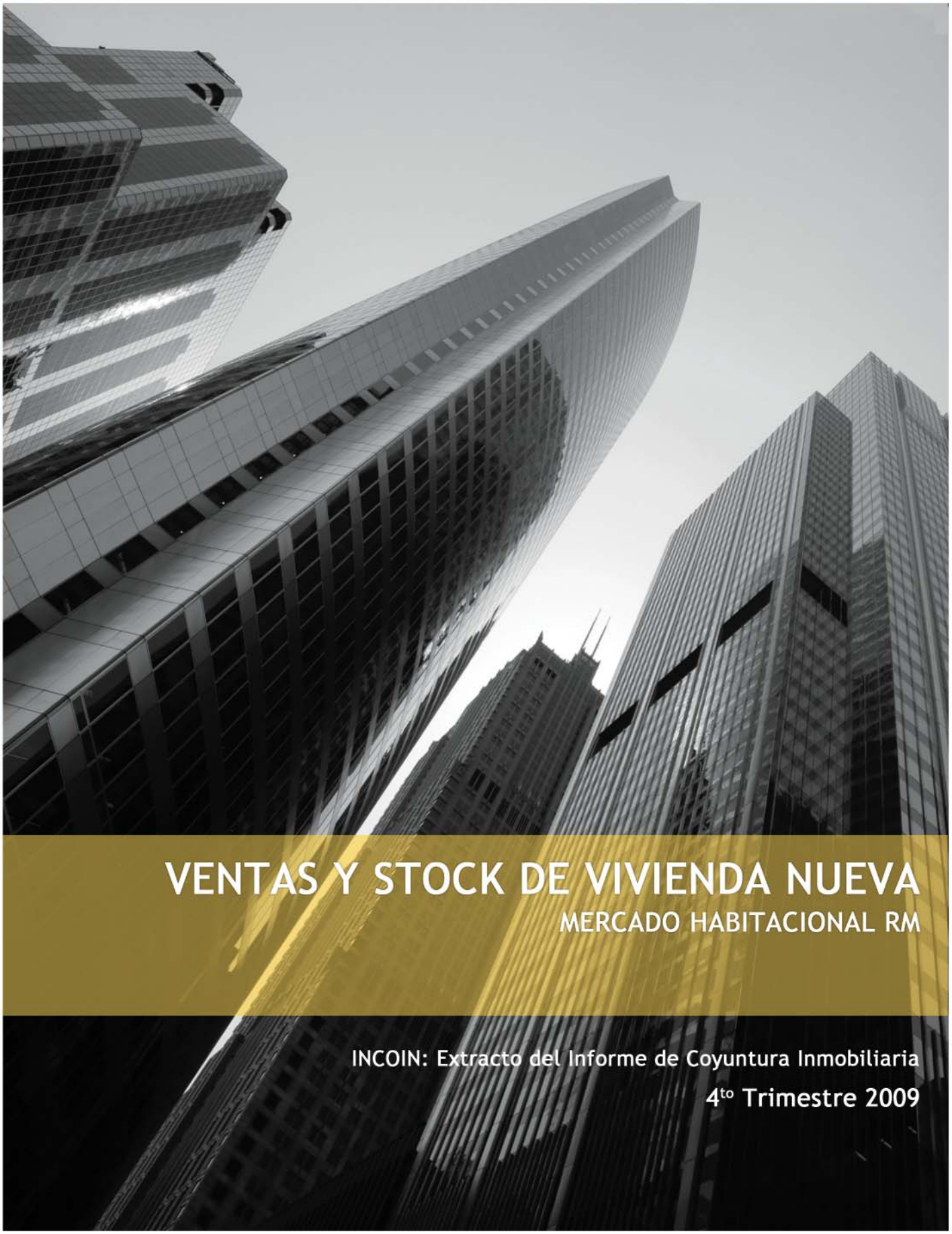


VENTAS Y STOCK DE VIVIENDA NUEVA

MERCADO HABITACIONAL RM

INCOIN: Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria

4to Trimestre 2009

TINSA

Cerrando un año que se preveía peor.

Hemos finalizado un año 2009 complicado, que comenzó con el pesimismo instaurado en los mercados y con la incertidumbre de la profundidad y longitud que la crisis podría depararnos. Avanzamos en los trimestres dejando atrás, aparentemente, los grandes nubarrones y empezando a ver luces o destellos de los primeros signos de mejoría en el 3T, cerrando un 4T con optimismo, quizás más forzado por la necesidad que real. Pero optimismo al fin y al cabo.

El año 2009 cerró con 33.862 unidades vendidas, lo que es un 12,88% superior a 2008, donde se vendieron 29.998 unidades. Y con unas UF transadas de MM 83, un 14,6% por encima del año anterior. Estos dos últimos años han tenido un parecido comportamiento desde el punto de vista del efecto de la crisis financiera desde mediados de 2008 hasta mediados de 2009.

El último trimestre del año no ha hecho más que corroborar que ha sido un año fuera de lo común. Este cuarto trimestre presentó unas ventas de 9630 unidades, situándose en el tercer mejor trimestre en ventas de los últimos cinco años, y por encima de las más optimistas estimaciones dadas por la industria, en este caso también presentadas por Tinsa (News 3T 2009), con ventas de 8.500 unidades. Pero también el tercer trimestre de 2009 se posicionó como el segundo mejor en ventas de los últimos años, únicamente superado por el mismo trimestre de 2007.

Es paradójico observar que en un año de crisis se haya batido records de ventas en unidades de viviendas en dos trimestres consecutivos. Records que no lo son tanto si observamos las UF transadas equivalentes y más aún el efecto en los márgenes conseguidos fruto, aparentemente pero no de forma exclusiva, por los esfuerzos comerciales de operadores, la banca y el apoyo del Gobierno. De éste último, el otorgamiento del subsidio DS04, que incrementó las ventas en el rango de hasta las UF 1000 en casi 3.200 unidades, para efectos de este informe.

Por otro lado, el círculo virtuoso y contagioso que provocaron, entre finales del 3T y 4T, los anuncios reiterativos de que "ya pasó lo peor", las mejores percepciones y perspectivas de los consumidores, el *push* comercial de los bancos, así como empujes de ánimo adicionales al comprador dado por el ahorro del impuesto de estampillas y timbres, y un quizás "*marketero*" anuncio de un posible incremento de tasas en los primeros trimestres de 2010.

Si todos los análisis pueden ser relativos y las cifras válidamente opinables, el dato que no tiene posible cuestionamiento es que esta crisis ha permitido liberar el stock, el que venía estando muy por encima de las reales necesidades y capacidades del mercado nacional desde hace casi diez trimestres.

Con 29.786 unidades a la venta al 4T de 2009, éste es un stock, al menos en su cantidad total, cerca de lo óptimo para nuestro país. Muy lejano de las casi 50.000 unidades que registró al cierre del mismo trimestre de 2008. Este stock es consecuencia de las ventas mencionadas y de la caída de proyectos ingresados en este año de crisis. Y es aquí precisamente donde, desde nuestro punto de vista, está el principal termómetro de la reactivación real del sector.

Hemos pasado de los 434 proyectos ingresados en 2008, posiblemente más de los que hubiera sido aconsejable para el tamaño de nuestra demanda a un total de 151 en 2009. Esta variable toma mucha importancia debido a que la venta no deja de ser un *must*, una vez que el proyecto entra en una fase avanzada de desarrollo o está finalizado. Mientras que el inicio de proyectos tiene que ver con expectativas, salud financiera, confianza y plan estratégico. Por lo tanto, ésta va a ser la variable que más debemos fijarnos en los próximos trimestres para poder medir la reactivación y salud real del sector.

Pero también este nivel actual de unidades ofertadas nos permite identificar, en la relación velocidad promedio de ventas por rango de precios y su stock, oportunidades de venta (precios y comunas) donde podría existir déficit de oferta en los próximos trimestres. El efecto de la crisis también presenta oportunidades. Consideramos que este último trimestre atípico deberá ser interpretado por los resultados que se den en el primer trimestre de 2010, y con el resultante de ambos poder proyectar el resto del año.

Nuestra estimación, considerando que el 1T 2010 será inferior a lo que estadísticamente se esperaría de un año "normal", nos anima a proyectar un alza en las ventas entre el 6% y 8%. La gran pregunta es: si ante la presencia de reminiscencias de incertidumbre mundial y el nuevo entorno político local para 2010, será éste un año "normal", en tanto los nuevos modelos de venta por medio de alianzas y ofertas, que se han desarrollado forzados por la crisis en 2009, habrán construido una nueva "normalidad".

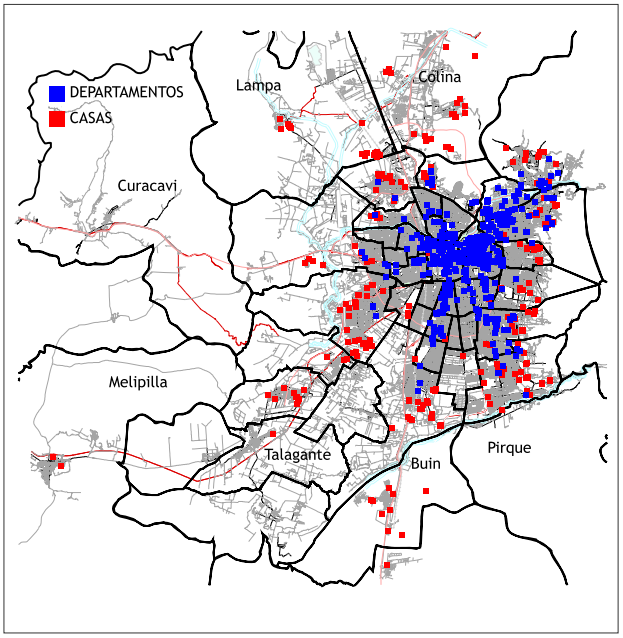
Cordialmente,

Ricardo Sota Ramos
Gerente Regional América

Índice

Mapa de Proyectos de la RM ---- 3
Viviendas vendidas ---- 3
UF transadas ---- 5
Unidades ofertadas ---- 6
Proyectos ofertados ---- 6
Ritmos de venta mensual por proyecto ---- 7
Plazos de venta estimados ---- 8

1.-Mapa de Proyectos de la RM.



2.- Número de Viviendas Vendidas

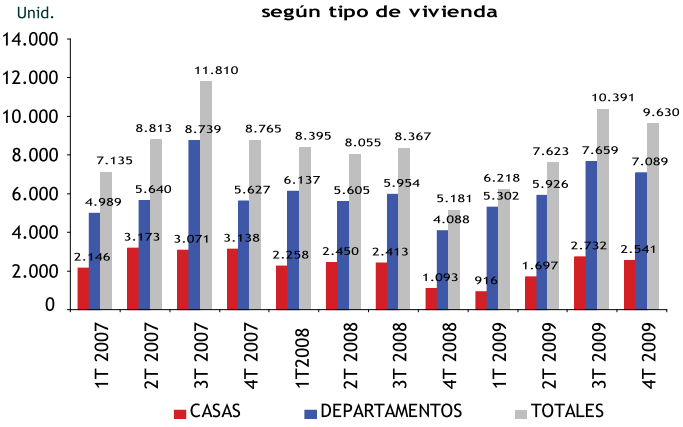
Ventas al 4to trimestre de 2009

La venta de vivienda nueva en la RM alcanzó las 9.630 unidades, lo que pese a representar una caída del 7,3% respecto del trimestre anterior, significa un aumento del 85,9% respecto de igual trimestre de 2008.

Del total de las unidades vendidas, 7.089 correspondieron a departamentos y 2.541a casas. De esta forma, en relación al mismo trimestre de 2008, las ventas de departamentos presentaron un aumento del 77,4%, mientras las ventas de casas aumentaron un 132,5%, tal como lo muestran los gráficos 1 y 2.

Como lo muestran los gráficos 3 y 4, estas cifras representan un aumento del 12,88% en unidades vendidas respecto de 2008, lo que implicó transacciones totales por UF 83,18 millones, anotando un incremento del 14,61% respecto del año anterior, mostrando claras señales del inicio de la recuperación del sector.

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

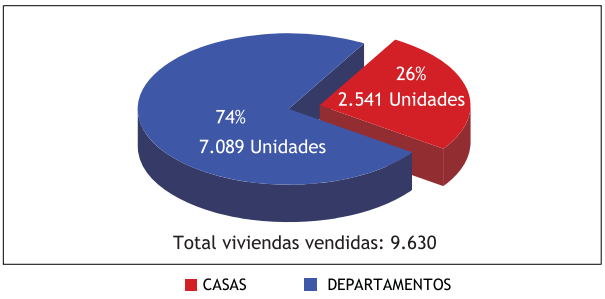
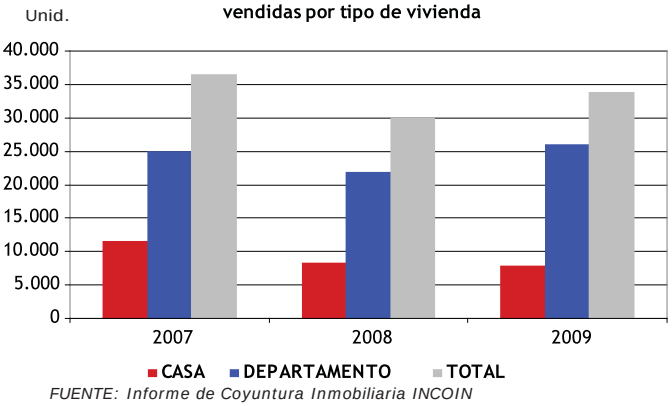


GRAFICO 3. Número de unidades anuales vendidas por tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Ventas por tramo de valores UF al 4to trimestre 2009

Como puede verse en el gráfico 5, a diferencia del trimestre anterior, el 4T mostró un importante aumento en la venta en segmentos de precio superiores a UF 2.000, así como una fuerte disminución en las ventas de segmentos de precio inferiores a ese valor. En efecto, el tramo por debajo de las UF 2000 obtiene una participación del 51,54% el 4T, en comparación con el 63,8% que obtuvo el trimestre anterior.

De la misma forma, el tramo entre UF 2000 y UF 5000 registra una participación del 38,77% de las ventas en el 4T, mientras el 3T ésta sólo representó el 29,03%.

Las ventas de unidades con precios superiores a las UF 5000, si bien son mucho menores, también mostraron un aumento al concentrar el 9,69% de participación, en comparación al 7,18% del trimestre anterior.

Así, el cuarto trimestre cierra el año con un cambio en la tendencia de la participación de las viviendas de precio menor a UF 2000 sobre el total vendido.

En efecto, tal como se observa en la Tabla 1, hasta el 3T la participación de este segmento en la venta total de unidades representaba el 61,6%. Esta situación cambió durante el 4T, registrándose un fuerte aumento en las ventas de viviendas de precio superior. De esta forma, la participación anual del segmento de viviendas de precio inferior a UF 2000 cierra el año con un 58,71%.

Ventas departamentos por comuna 4to trimestre 2009

Al igual que en los trimestres anteriores, Santiago Centro sigue liderando la venta de departamentos con un 32,44% de las ventas totales. Le siguen con distancia Ñuñoa con un 15,7% y Las Condes con un 7,56%.

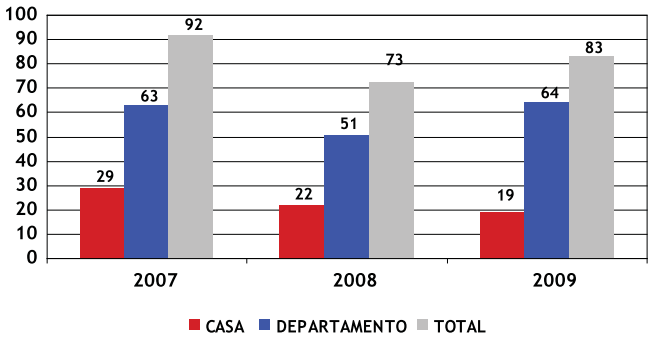
Con estas cifras, Santiago Centro presenta una leve disminución respecto del último trimestre de 2008, en el que obtuvo un 34,34%, manteniendo por otra parte una participación muy similar a la obtenida en el tercer trimestre de 2009 con un 32,51%.

Como puede verse en la Tabla 2, si bien la venta de departamentos sufrió una disminución del 7,44% respecto del 3T de 2009, se ha generado un aumento del 73,41% en comparación a igual trimestre de 2008, destacándose las comunas de San Miguel, Recoleta y Las Condes, con una variación del 168,5%, 142,61% y 98,04%, respectivamente.

Ventas de casas por comuna al 4to trimestre 2009

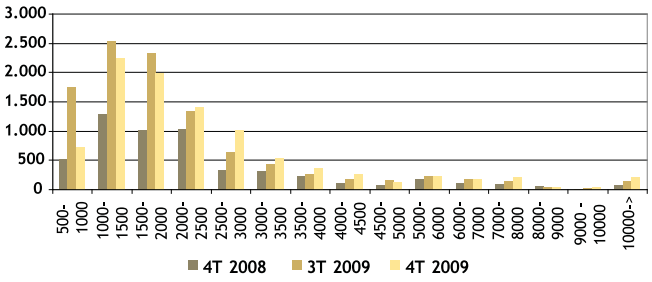
Maipú lidera la venta de casas este trimestre con un 18,85% de participación sobre las ventas totales, seguido de cerca por Lampa con un 15,58% y Quilicura con un 12,99%, mientras que Puente Alto, que liderara el ránking el trimestre pasado, queda rezagado al cuarto lugar con un 9,21%.

GRAFICO 4. Ventas Anuales de vivienda nueva en UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 5. Evolución trimestral de las viviendas vendidas según tramos de valores UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Tabla 1. Distribucion de venta de viviendas por rango de precios

RANGO UF	T1 - T3	%	T4	%
500-2000	14.917	61,56	19.880	58,71
2000-5000	7.573	31,25	11.307	33,39
5000->	1.742	7,19	2.675	7,90
TOTAL	24.232	100,00	33.862	100,00

Tabla 2. Ventas por departamentos según comuna

COMUNA	4T 2008	3T 2009	4T 2009	% VAR 4T08 - 4T09	% VAR 3T09 - 4T09
Santiago	1.404	2.490	2.300	63,82	-7,63
Nunoa	562	699	1.113	98,04	59,23
Las Condes	291	554	536	84,19	-3,25
San Miguel	185	243	497	168,65	104,53
Macul	301	432	446	48,17	3,24
Recoleta	176	390	427	142,61	9,49
OTRAS COMUNAS	1.169	2.851	1.770	51,41	-37,92
TOTAL	4.088	7.659	7.089	73,41	-7,44

Tabla 3. Ventas por casas según comuna

COMUNA	4T 2008	3T 2009	4T 2009	% VAR 4T08 - 4T09	% VAR 3T09 - 4T09
Maipu	84	389	479	470,24	23,14
Lampa	84	378	396	371,43	4,76
Quilicura	39	376	330	746,15	-12,23
Puente Alto	101	426	234	131,68	-45,07
Pudahuel	132	84	143	8,33	70,24
Colina	90	94	129	43,33	37,23
OTRAS COMUNAS	563	985	830	47,42	-15,74
TOTAL	1.093	2.732	2.541	132,48	-6,99

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Como puede verse en la tabla 3, al igual que ocurrió con los departamentos, si bien la venta de casas sufrió una disminución del 6,99% respecto del tercer trimestre de 2009, se ha producido un aumento del 132,48% en comparación a igual trimestre de 2008, destacándose las comunas de Quilicura con un 746,15% de incremento, Maipú, Lampa y Puente Alto con una variación de 470,24%, 371,43% y 131,68%, respectivamente.

Los gráficos 7 y 8 muestran que la venta de departamentos creció en relación a 2008 en 6 de las 7 comunas que concentraron la mayor participación de mercado, mientras que sólo 3 de las 7 comunas con mayor participación de mercado presentaron crecimiento en la venta de casas en comparación al año anterior.

3.- Monto de UF transadas

Monto de UF transadas en el 4to trimestre de 2009

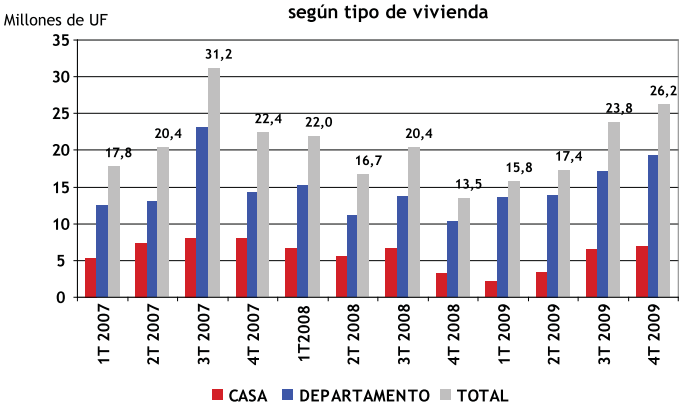
El cuarto trimestre de 2009 se alcanzó una venta record con 26,2 millones de UF. De éstos, el 26,3% correspondieron a casas y el 73,7% a departamentos.

La venta total obtenida representa un aumento de 94,54% respecto de igual trimestre del año anterior y un 10,12% de aumento respecto del tercer trimestre de 2009.

Debe notarse que durante este último trimestre se observó un fuerte incremento en las ventas tanto de casas como de departamentos. Así, mientras la venta de departamentos crecía en un 87,52% respecto de igual trimestre de 2008 y un 12,08% en comparación al trimestre anterior, las casas crecieron un 4,99% respecto del trimestre pasado y un 117,31% al compararlo con el 4T 2008.

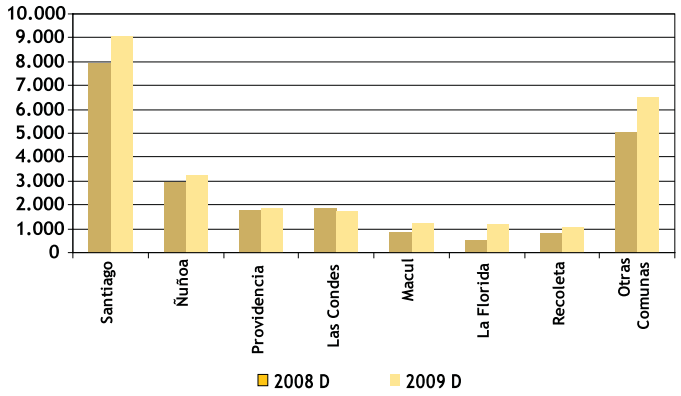
Como señalamos, el gráfico 4 muestra el crecimiento en las ventas logrado al cierre de 2009, las que superaron las obtenidas en 2008. Este crecimiento es explicado por un aumento del 25,5% en las ventas de departamentos, que compensó la caída de casi 14% registrada en las ventas de casas.

GRAFICO 6. UF transadas por trimestre según tipo de vivienda



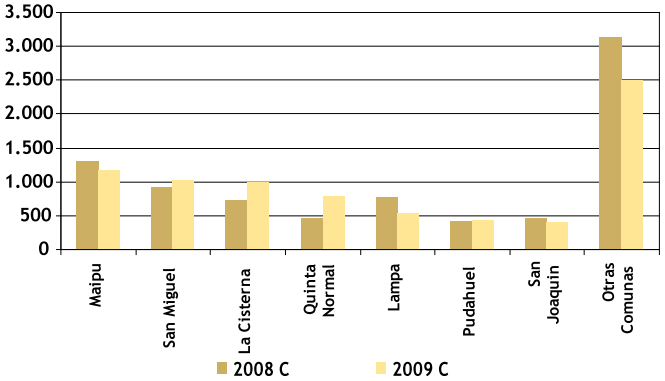
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 7. Venta de departamentos por Comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

GRAFICO 8. Venta de casas por Comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

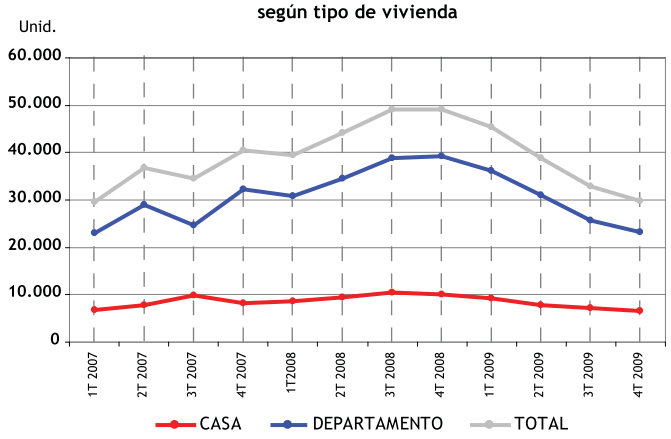
4.- Unidades en oferta. Stock Actual

Oferta de viviendas nuevas en el 4to Trimestre de 2009.

Al cierre del año, las unidades totales ofertadas alcanzan a 29.786, el nivel más bajo desde el 1T 2007 y presentando una disminución del 9,4% respecto del trimestre anterior, tal como se observa en el gráfico 9.

El stock actual se explica por 23.242 departamentos y 6.544 casas, el que muestran una disminución en relación al 3T 2009 de 9,3% y 9,6% respectivamente.

GRAFICO 9. Evolución trimestral de las unidades ofertadas según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

Stock por tramo de valores UF al 4to trimestre 2009

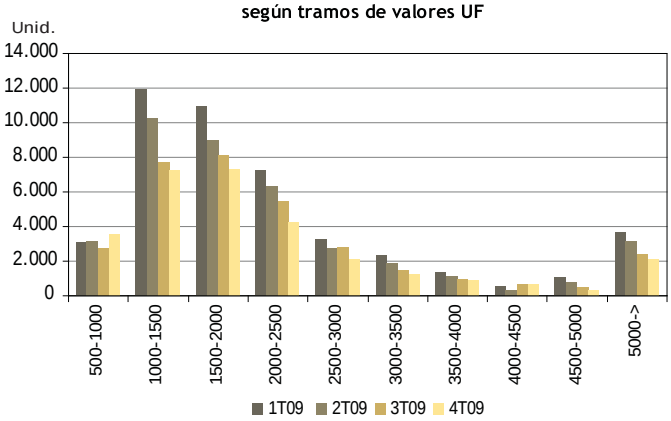
Como puede verse en el gráfico 10, el mayor stock se concentra en el segmento de precios menores a las UF 2.500, que acumula 22.423 unidades de las 29.786, representando el 75,28% del total disponible.

A diferencia del trimestre anterior, las mayores disminuciones de stock se registraron en los segmentos de precios superiores a UF 2.500. Es así como el stock de viviendas con precios entre UF 2.500 y UF 5.000 presentaron la mayor disminución de stock disponible, la que alcanzó el 17,22%. La segunda mayor disminución se encontró en las viviendas de precios superiores a UF 5.000, la que alcanzó al 12,66%.

En tercer lugar se ubicaron las viviendas de precios entre UF 1.000 y UF 2.500 las que redujeron su stock en un 11,61%.

Por último, las viviendas de precios menores a las UF 1000 vieron aumentar su stock en un 28,69%.

GRAFICO10.Evolución trimestral del stock por viviendas según tramos de valores UF



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

5.- Proyectos en venta

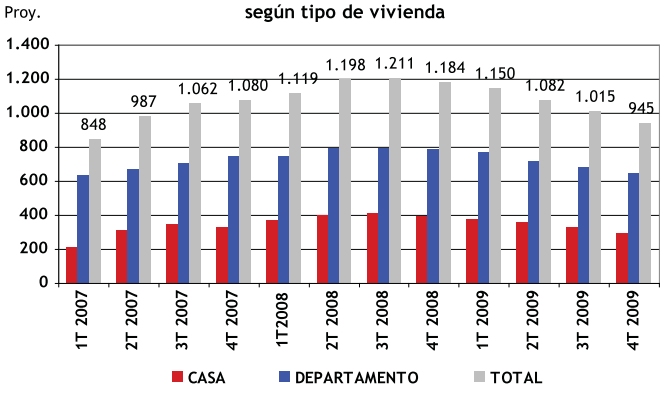
Oferta en el 4to trimestre 2009.

Siguiendo la tendencia de los trimestres anteriores, la cantidad de proyectos en venta ha seguido disminuyendo. Así, al término del cuarto trimestre existían 295 proyectos de casas y 650 de departamentos, totalizando 945 proyectos, lo que representa una disminución del 6,9% respecto del trimestre anterior y 20,19% menos que igual trimestre del año anterior.

De esta forma, en los últimos tres meses los proyectos de casas han sufrido una disminución del 8,29% mientras que los proyectos de departamentos un 5,14%.

En consistencia con lo ocurrido con el stock, el número de proyectos en venta se acerca a su registro más bajo desde el primer trimestre de 2007.

GRAFICO11.Proyectos en venta por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

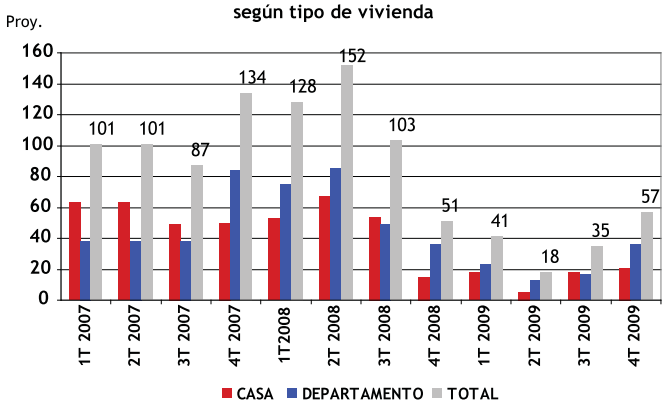
Proyectos nuevos ingresados en 4to trimestre 2009.

Por segundo trimestre consecutivo aumentó el número de proyectos nuevos que ingresaron al mercado. Durante el cuarto trimestre ingresaron 57 nuevos proyectos, representando un aumento del 62,86% respecto del trimestre anterior.

Pese a esto, aún este parámetro se encuentra lejos de sus valores históricos, tal como puede verse en el gráfico 11.

El gráfico 12 muestra la evolución del número de proyectos en venta. Como puede observarse, esta cifra es la segunda más baja desde el primer trimestre de 2007.

GRAFICO12.Proyectos ingresados por trimestre según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

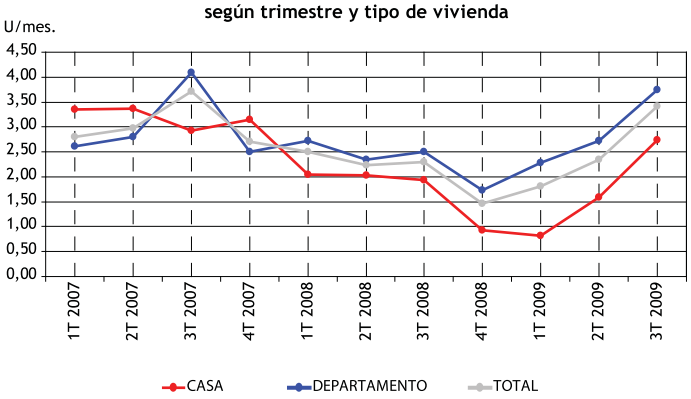
6.- Ritmo de venta mensual por proyecto

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM. durante el 4to trimestre de 2009

Ritmo general de venta mensual promedio por proyecto en la RM durante el 4to trimestre de 2009

Como lo muestra el gráfico 13, el ritmo de venta promedio mensual se mantuvo cercano al alcanzado en el tercer trimestre, en torno a 3,40 unidades para los 945 proyectos en venta en la RM. Este ritmo es, junto con el del trimestre pasado, uno de los mayores desde el 3T 2007.

GRAFICO13.Ritmo de venta mensual por proyecto según trimestre y tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

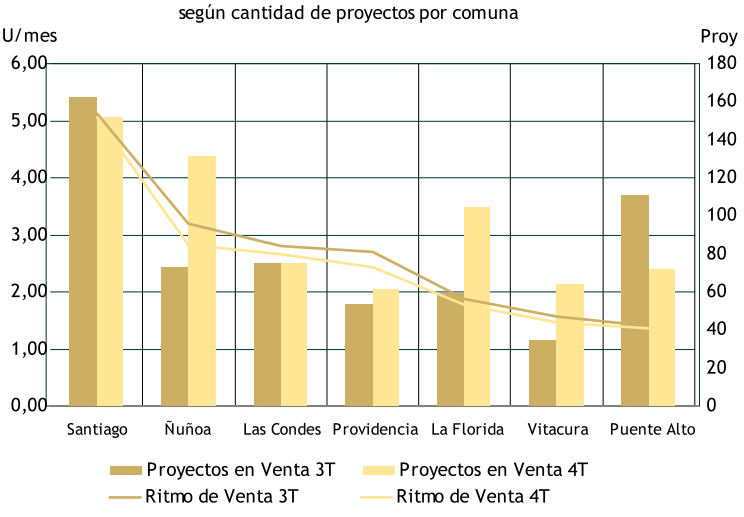
Ventas mensuales promedio por proyectos en cada comuna en el 4to trimestre 2009

Tal como se puede ver en el gráfico 14, de las siete comunas con mayor número de proyectos, Ñuñoa, Vitacura, La Florida y Providencia incrementan sus ventas en relación al trimestre anterior en un 59,23%, 71,17% y 3,24% respectivamente, incrementándose también su ritmo de venta mensual.

En este contexto, Vitacura se presenta como la comuna que más aumentó su ritmo de venta al hacerlo en un 82,84% en relación al trimestre anterior. Le siguen Ñuñoa con un 79,83%, La Florida con un 76,85% y Providencia con un 14,55%.

Por otra parte, la comuna de Santiago Centro anota una caída en el ritmo de ventas del 6,52% en comparación al 3T.

GRAFICO **14.** Ritmo de Venta mensual según cantidad de proyectos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

7.- Plazo estimado de venta[1]

Plazo estimado de venta en proyectos de departamentos al 3er trimestre 2009

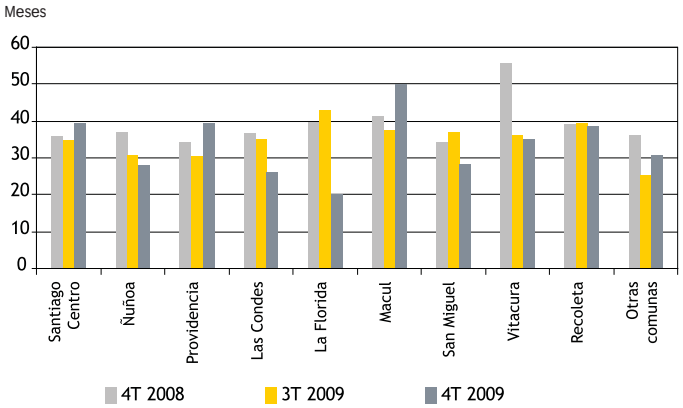
Al analizar las comunas con mayor participación de mercado de departamentos, se observaron variaciones mixtas en los plazos estimados de venta.

Así mientras comunas como Ñuñoa, Las Condes, La Florida y San Miguel continúan reduciendo el plazo estimado de venta de departamentos, otras como Santiago, Providencia y Macul sufren aumentos relevantes.

De esta forma, Providencia, que registró una velocidad de 30,37 meses el trimestre pasado, sube en un 29,56% llegando a 39,35 meses. Por otra parte, en la comuna de Las Condes se registra una importante disminución del 25,5% llegando a 26,17 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 15. Tiempo estimado de venta según proyecto de departamentos por comuna



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

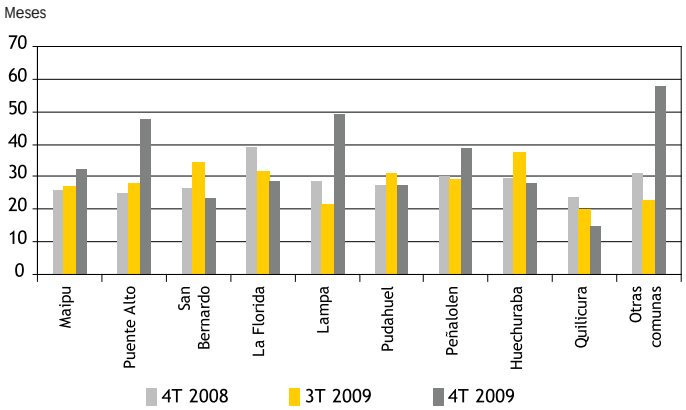
Plazo estimado de venta en proyectos de Casas al 4to-trimestre 2009

En el mercado de casas el plazo estimado de ventas también sufrió variaciones mixtas, registrándose importantes aumentos en algunas comunas, mientras en otras se presentaron disminuciones relevantes durante el último trimestre, tal como puede observarse en el gráfico 15.

La mayor alza se registró en la comuna de Lampa con un aumento cercano al 128% pasando de 21,67 a 49,4 meses el plazo estimado de venta.

Por otra parte, la comuna de San Bernardo registra la mayor disminución respecto del trimestre anterior, logrando reducir el plazo estimado de ventas de 34,7 a 23,3 meses, lo que representa una disminución del 32,8% respecto del trimestre anterior.

GRAFICO 16. Tiempo estimado de venta según proyecto de casas por comuna



FUENTE: informe de coyuntura inmobiliaria INCOIN