



CL
CO
PE

actualcorp.com



2020_

PRESENTACION FORO INMOBILIARIO ESE
Rodrigo Lyon – Septiembre 2020



- Inmobiliarias que están en el “negocio” o en la “industria”
- Mercado maduro y competitivo con marcas fuertes
- Las 3 variables claves: *Tasa de interés – Stock de viviendas – Expectativas*
- Crisis cada 10 años: *Asiática(1999) – Subprime (2009) – Social+COVID (2019-2020)*
- Industria con trayectoria cíclica similar a la industria automotriz
- Barreras a la entrada: *Capital → Gestión de sitios y permisos*
- Demanda es empujada por los segmentos medios y profesionales jóvenes
- Santiago es Chile: *Regiones con demandas poco profundas dependen demasiado de los commodities*
- Indicador relevante de la buena salud industrial: *Stock para entrega inmediata*
- Motores de la Industria: *Bancos – Fondos de inversión – Inversionistas*



- Planes Reguladores (PR) son cada vez mas restrictivos y son estudiados por municipios y aprobados por los vecinos
- Las familias se achican y estos PR obligan a agrandar los departamentos (densidad)
- Las condiciones de edificación son expansivas en lugares donde “pocos quieren vivir” y son restrictivas en donde “muchos quieren vivir”. Ej: San Joaquín y Las Condes
- Desarrollo del MOP y Metro desconectados con los PR comunales y una ciudad que segrega y crece desordenadamente
- Santiago: *Frozen City 2010: 100.000 → 2020: 50.000 viviendas potenciales → 5 años*
- Restricción en la oferta hace escasear los terrenos en zonas urbanas, materia prima de las viviendas, lo que hace subir sus precios... Y seguirán subiendo
- Solución: Entidad del Estado que esté a cargo de la ciudad y que coordine e implemente un plan maestro para Santiago por sobre las municipalidades, MOP y Metro



- Segmento de departamentos sobre UF8.000: *Con velocidades lentas por efecto de las expectativas económicas y políticas. Este grupo pospone la decisión de compra*
- Segmento de departamentos entre UF3.000 y UF8.000: *Con demanda ralentizada hasta que se estabilice el empleo y se recupere la economía. E-commerce funcionando bien*
- Segmento viviendas sociales: *Con mucho dinamismo*
- Tendencia a volver a vivir en los perímetros de la ciudad, mayor demanda por casas e incluir home office en los departamentos → *Tendencias de corto plazo*
- Oferta alta y aumento de meses para agotar stock, aunque con baja entrega inmediata por la paralización de obras por la pandemia, lo que garantiza un mercado sano durante esta crisis
- Instituciones financieras regularán el inicio de nuevos proyectos, priorizando inmobiliarias con trayectoria. Mucho gestor sin capacidad financiera saldrá de la industria
- 2021-2022: Años de recuperación y 2023-2025 buenos años para la industria Inmobiliaria



- Mercado incipiente con mucho potencial: *Estados Unidos y Europa 40% - Chile 5%*
- Mercado de capitales desarrollado: *Fondos inmobiliarios – Compañías de seguro – Bajas tasas de Interés a diferencia de otros mercados de la región andina*
- Escasez de sitios obliga a que las Inmobiliarias tiendan a no desprenderse de buenas e irrepetibles ubicaciones: *No vender departamentos sino arrendarlos y ganarse la plusvalía*
- Aumento de precios de departamentos y restricciones crediticias para créditos hipotecarios, incentiva la demanda por arriendos
- Tendencia del mercado joven a no comprar sino arrendar en lugares urbanos cerca de todo
- Hoy se ha desarrollado en Santiago Centro – Estación Central: *Plaza Italia poniente – Bajo estándar - Poco equipamiento – Diferenciación por valor de arriendo*
- Nuevo segmento apunta a Ñuñoa, La Florida, Las Condes, Providencia: *Alto estándar – Gran equipamiento – Concepto hotelero – Diferenciación por experiencia – Operadores internacionales*



- Perú es Lima para el negocio inmobiliario
- 30 millones de habitantes y un déficit habitacional importante de viviendas
- Mercado Laboral con un 70% de informalidad que complica desarrollo inmobiliario
- Crédito hipotecario y sistema de ahorro. Indices macroeconómicos estables
- Segmentos: *A / B / C+ / C- / D / E*
- Mercado Inmobiliario: *Oferta en Lima 25.000 Ud. – Inmobiliarias líderes (15-20 proyectos)*
- Modelo de negocio: *Preventa 20-30% - requerimientos de capital bajos 20-30% – Bien futuro – Firmas de minutas en verde durante la construcción – Bajo costo financiero*
- Bancos manejan el negocio inmobiliario: *Cuenta Recaudadora – Desembolsos – Estados de pago – 100% clientes se quedan con el banco financista*
- Velocidad de venta Covid2020: *Alta velocidad en proyectos C- por mejores condiciones programa “Mi Vivienda” – 70% de las ventas de un año normal*



- Hay 4 ciudades sobre los 2MM habitantes: *Bogotá – Medellín – Cali – Barranquilla/Cartagena*
- 50 millones de habitantes y un déficit habitacional de 1,3MM de viviendas
- Hay 3.400 Proyectos y una oferta de 130.000 viviendas (*3 veces Chile*)
- Segmentos: *6 / 5 / 4 / 3 / 2 / VIS / VIP*
- 60% del mercado son proyectos VIS / VIP: *Entrega en obra gris – Beneficio Tributario*
- Mercado Inmobiliario: *Demanda (160.000 viv/año) – Inmobiliarias Lideres (20-25 Proyectos)*
- Modelo de Negocio: *Preventa 60-70% - Puntos de Eq. – Inicio Construcción costos cubiertos con las ventas acumuladas – Aportes de terrenos no hay financiamiento de terrenos*
- Fiducias manejan el negocio inmobiliario: *Velan por correcto desarrollo de los proyectos – Acuerdo consorcial – Reciben anticipos de clientes – Tasas de interés altas*
- Velocidad de venta Covid2020: *60% de las ventas de un año normal – Hoy ventas de proyectos VIS y estratos 2-3 se mantienen estables – Segmento alto velocidades de venta bajas*



MUCHAS GRACIAS !!