



MODELO DE RENTA ENFOCADO EN EL MERCADO DE LA ESTADÍA TRANSITORIA, COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO PARA PREDIOS ESPECIALES DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA.

Autor: Álvaro Cortés Lira.



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
DEPARTAMENTO DE ARQUITECTURA
ESCUELA DE POSTGRADO

MODELO DE RENTA ENFOCADO EN EL MERCADO DE LA ESTADÍA TRANSITORIA, COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO PARA PREDIOS ESPECIALES DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA.

*Prototipo de negocio hotelero replicable
asociado a nuevas plataformas colaborativas.*

ACTIVIDAD FORMATIVA EQUIVALENTE A TESIS PARA OPTAR AL
GRADO DE MAGISTER EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE
PROYECTOS INMOBILIARIOS

Autor: Álvaro Cortés Lira.

Profesora Guía: Mirtha Pallares Torres.

Santiago de Chile, Junio 2019.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	2	4. MERCADO DE ARRIENDOS TRANSITORIOS DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA	48
1.1 Antecedentes	4	4.1 Descripción general	50
1.2 Pregunta de investigación	8	4.2 Oferta existente en la zona seleccionada	51
1.3 Hipótesis	8	4.3 Demanda existente	54
1.4 Objetivo General	8	4.4 Mercado Objetivo	62
1.5 Objetivos Específicos	8		
1.6 Metodología	9		
2. ESTADO DEL ARTE	10	5. SELECCIÓN DE UN PREDIO ESPECIAL DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA APTO PARA LA APLICACIÓN DE UNA PROPUESTA TÉCNICA	66
2.1 Registro y potencialidad de desarrollo de predios especiales en el sector nororiente de la comuna de Providencia	12	5.1 Comparativo de predios seleccionados	68
2.2 El diseño como atributo incidente de diferenciación y generación de valor para productos inmobiliarios	18	5.2 Conclusiones generales	89
2.3 La economía colaborativa: Una nueva forma de mercado	20	5.3 Selección del predio especial a desarrollar	91
2.4 Evolución de los alojamientos turísticos y la disruptiva entrada de Airbnb	25		
2.5 Síntesis del capítulo	31	6. PROPUESTA DEL MODELO TÉCNICO ARQUITECTÓNICO	94
3. BASES Y DINAMICAS QUE CONFIGURAN EL PROCESO DE CAMBIO DE LOS MODELOS DE ARRIENDOS TEMPORALES Y PASAJEROS	32	6.1 Aplicación normativa	96
3.1 Contexto histórico y evolución de la hotelería	34	6.2 Estudio de cabida	98
3.2 Marco regulatorio y normativo local	35	6.3 Composición del edificio	100
3.2.1 Leyes y normas de alojamientos turísticos	35	6.4 Composición y definición del mix de unidades	101
3.2.2 Normas de Edificación	42	6.5 Imágenes objetivo	107
3.2.3 Normas Sanitarias	44		
3.3 Regulación local de la plataforma Airbnb	44	7. EVALUACION DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA DEL CASO Y SU RENTABILIDAD	110
3.3.1 Referentes internacionales de regulación	45	7.1 Estructura societaria	113
		7.2 Estructura financiera	114
		7.3 Estructura administrativa	114
		7.4 Evaluación económica	115
		7.5 Conclusiones del capítulo	129
		8. CONCLUSIONES FINALES	130
		9. BIBLIOGRAFÍA	134



CAPÍTULO

1.

Introducción.

Los procesos de regeneración urbana producidos durante las últimas décadas en la ciudad de Santiago, han sido una constante preocupación para los gobiernos locales, quienes mediante distintas estrategias e intervenciones en sus Instrumentos de Planificación territorial (IPT), han tratado de ir corrigiendo y suturando el tejido de sus comunas.

Los predios residuales o remanentes, consecuencia de esta lógica de mercado; son abordados por la presente investigación como una temática potencial para el desarrollo inmobiliario, basada en una metodología de exploración y reconocimiento de sus condiciones y atributos, para así ponerlas en valor a la hora de proponer y definir un modelo de producto rentable para su explotación.

1.1 ANTECEDENTES.

El sostenido crecimiento urbano desarrollado en la ciudad de Santiago durante los últimos 30 años, ha generado, como una de sus lógicas consecuencias, escasez en la disponibilidad de suelo de gestión fácil; apto para el desarrollo inmobiliario; principalmente dentro de las comunas más centrales y consolidadas del sector oriente de la capital; escenario en el cual, se ha desplegado un intenso mercado inmobiliario con actores que se disputan las puntuales oportunidades por lograr constituir paños que cumplan con las exigencias de rentabilidad y escala para sus desarrollos.

Dicha renovación urbana, ha dejado una visible huella dentro de estas comunas, manifestándose mediante la aparición de variados predios e inmuebles remanentes, sin posibilidades de crecimiento de entre 600 y 1000 mts²; superficies poco atractivas para las grandes inmobiliarias, y una tipología de proyectos muy riesgosa para la entrada de pequeños o medianos desarrolladores debido principalmente al riesgo asociado a las ajustadas rentabilidades originadas por la alta incidencia del suelo y de los costos de construcción sobre esta escala de productos; edificios que van entre los 2.000 y 3.000 mts².

En vista de este panorama y, bajo una insistente presión vecinal, algunas comunas fueron instaurando ciertas regulaciones al respecto del tema, por medio de intervenciones específicas en sus planes reguladores comunales (PRC).

La Municipalidad de las Condes, pionera en esta materia; estableció algunas medidas de mitigación, castigando los desarrollos que implementaban fusiones y provocaban terrenos residuales, rebajándoles su constructibilidad en un 20% y, estableciendo, una normativa de condiciones especiales con beneficios para el desarrollo de los predios que adquirirían dicha condición, permitiéndoles construir productos capaces de acoger distintas y nuevas posibilidades en cuanto a tipología y uso.

Para esto, en Diciembre del año 2003 el municipio implementó un proyecto de modificación (N°2) a su PRC, el cual por medio del artículo 7° de su Ordenanza Local, definió el concepto de predio existente residual de densificación caracterizado como;

El existente o fusionado ubicado en sectores de densidad y en áreas de edificación alta o media, que no cuentan con la superficie predial mínima establecida y no son susceptible de fusión debido a que los predios colindantes se encuentran ya densificados; para luego establecer; condiciones especiales de edificación; que en lo fundamental, mantienen la densidad, aumentan los parámetros de constructibilidad, condicionan la altura en longitud y número de pisos, disminuyen el distanciamiento respecto del antejardín y de los medianeros y, en determinadas condiciones de uso liberan de la exigencia de estacionamientos (Pallarés, Pallarés, & Lou, 2017, pág. 181).

Conceptualmente la regulación intentaba recuperar el tejido urbano comunal, construyendo una diversidad urbana controlada, otorgándole al mercado la responsabilidad de identificar necesidades no cubiertas factibles de acoger como alternativas de desarrollo para estos predios disponibles. Sin embargo, en Diciembre del año 2016, la Contraloría General de la Republica emitió bajo el Dictamen N°91838 una orden de congelamiento a las facultades especificadas anteriormente, argumentado su proceder en que, la implementación de dichas atribuciones no eran jurídicamente admisibles, dado que, las normas urbanísticas deben establecerse en relación a una zona o sub zona y no en función de otros aspectos, como lo eran el tipo de edificación, la calle que enfrenta un terreno o, el tamaño de un predio, como acontecía específicamente en este caso.

Pronunciamiento que se presume, obedeció a una respuesta a los intensos e insistentes alegatos de algunas inmobiliarias, las cuales, afectadas por el castigo del 20%

sobre la constructibilidad en los casos determinados, nunca cesaron en manifestar su oposición y descontento; ejerciendo presiones por variados caminos, los cuales lograron configurar finalmente, un clima de supuesta injusticia sobre la industria, basado en el eventual abuso de autoridad por parte de la administración local.

Influenciado en lo anterior, la Contraloría hizo un llamado a la Seremi de Vivienda a intervenir en la situación; arbitrando las providencias tendientes a ajustar la actuación a lo planteado en dicho dictamen; adoptando medidas conducentes a adecuar el instrumento de planificación territorial al ordenamiento jurídico y administrativo.

El tema actualmente, se encuentra a la espera de una inminente publicación en el Diario Oficial, la cual derogara, por medio de una nueva modificación en el PRC, las antiguas atribuciones establecidas por las dos medidas de mitigación (castigo y beneficios); aboliéndose así el concepto de predios remanentes o residuales en la comuna.

Por su parte, bajo una postura mucho más conservadora, en cuanto al incentivo de la inversión y a las penalizaciones o castigos establecidos, la Municipalidad de Providencia mediante su actual PRC promulgado en Enero del año 2007, planteó por medio de sus artículos 4.3.15 y 6.1.08 el concepto de “Predios Especiales”; para todos aquellos predios menores a 800 mts² que quedaban rodeados por edificios de 6 pisos o más; lo cual en lo concreto, adopto medidas destinadas a la apertura de posibilidades en cuanto al uso y destino e, indirectamente, según criterio de su Director de Obras, excepciones en las dimensiones de antejardín, reduciéndolo de 5mts a un máximo de 3mts, bajo cumplimiento de ciertas condiciones prediales, de medidas en su profundidad y perfil de calle a la cual enfrentan.

Luego de esto, en enero del año 2016, se aprobó una nueva modificación (N°4) al PRC, en la cual, al respecto de las facultades de ampliación de los usos de estos predios

especiales; se restringieron algunas de las alternativas permitidas; medida implementada, según el Departamento de Asesoría Urbana, como un freno al desdoblamiento residencial de algunos sectores de la comuna ocasionados principalmente por el aumento de cambios de destino de vivienda a oficinas y/o servicios varios en reiterados casos.

Si bien los resultados en la aplicación de la descrita normativa en Providencia no fueron tan categóricos o emblemáticos como los variados casos de éxito realizados en Las Condes; se estima, según lo señalado por la Municipalidad, que dentro de un mediano plazo y bajo ciertos ajustes en el espíritu de los incentivos para el potencial desarrollo; la temática podría ir por el mismo camino de la comuna vecina; pero en este caso, establecida por medio de una rigurosa estrategia de implementación acorde a la jurisprudencia y desarrollada de manera conjunta con la Seremi respectiva.

En vista de este panorama, dichos predios seguirán subsistiendo dentro del tejido urbano, como una tipología de terrenos estéril, de baja inversión, localizados dentro de las zonas más valoradas y consolidadas de la comuna, con atributos normativos especiales y únicos; características que al parecer, por el momento, no son suficientes para despertar el interés del actual mercado inmobiliario.

Un atractivo invisible a la espera de que algún observador descifre y aproveche la temporalidad de dichas oportunidades.

A modo de referencia, y en base al análisis de las particularidades de los nuevos productos establecidos en estos sitios complejos; que permitan dilucidar las estrategias tendientes a cómo abordar las dificultades de sus desarrollos; se advirtió, como foco lógico principal, una constante búsqueda en la optimización de la unidad enajenable, implementada por medio de la innovación, como patrón común de las variables de diseño, aplicada bajo la singularidad de distintas propuestas y soluciones.

En relación a los formatos; cabe señalar la exploración del mercado por minimizar la presencia de áreas comunes, a fin de lograr la máxima capacidad de ocupación para zonas útiles; ejemplificado en tipologías residenciales vistas no tradicionales tales como *townhouses*, lofts, dúplex o incluso triplex; enfocadas en un determinado nicho que ve el asunto como un atributo de valoración, dado que generalmente no está dispuesto a financiar la operación de estas zonas por medio del aumento del gasto común mensual.

En cuanto a las características espaciales, se identificaron criterios de integración, flexibilidad y continuidad, como recursos para lidiar con la estrechez propia de la condición; materializados por medio de una estrategia arquitectónica que considera muros perimetrales como la estructura portante de las edificaciones; plantas libres que honran la “crujía reducida” y otorgan el soporte necesario para cambios o reconversiones de uso o destino, disponiendo una nueva oferta adaptable a la medida del usuario y, disminuyendo los riesgos de obsolescencia futura de los productos propuestos.

Como estrategia de facilities; se reconocieron como propuestas; la eliminación de la loggia como recinto útil, sustituida por un mobiliario adecuado para las funciones, y la inclusión de la cochera, como solución reducida de bodega-estacionamiento. La aplicación del uso de las cubiertas habitables como terrazas miradores privadas para las unidades más altas y, de los suelos de primer piso como patios jardines privados para las unidades de los segundos niveles, aparecen como modos de complementación de superficies útiles que maximizan el valor potencial del usufructuó.

Por último se visualizó la integración de tecnología y vanguardia, por medio de la implementación de controles de acceso electrónico, que abolen la necesidad de conserjería en horario 24/7 y, la opción de elección de

kits de equipamientos sofisticados, con énfasis en la sustentabilidad (artefactos ecológicos de ahorro), la seguridad (sistemas de control domótico) y lo gourmet (equipamiento gastronómico profesional), como una tendencia de personalización de las exclusivas unidades.

Atributos y características mencionadas que explotan valores desconocidos y presumiblemente deseados; los cuales se traducen como una búsqueda de soluciones, espaciales, constructivas y programáticas innovadoras y, por consiguiente, captadoras de demandas insatisfechas, muchas veces ocultas, que en una primera aproximación destacan el destino y posteriormente la especificidad que aportan (Pallarés ME, et.al, 2017).

Según este escenario, y de acuerdo al riesgo extra asociado a la determinada escala de producción factible para estos pequeños sitios; es que se identificó, la necesidad de instalar una actividad que genere mayores ingresos que la opción tradicional de negocio de compra y venta, y que por consiguiente reduzca el riesgo inicial de la inversión asumida; siendo así, la proyección de una renta, mediante la alternativa de una operación, un factible atractivo, como un sistema capaz de acoger y aprovechar las oportunidades normativas y de localización de los predios especiales, y los beneficios de diferenciación y valoración que entrega el diseño para la tipología de producto posible de desarrollar.

Tomando en cuenta dichas consideraciones, se estableció el cruce con un potencial uso que ha ido entrando muy fuerte en los últimos años en el país; el de los arriendos temporales y pasajeros de las nuevas plataformas colaborativas; un sistema de intercambio de servicios de alojamiento, realizado a través de comunidades de usuarios en los que se conectan y califican oferentes y demandantes; que ha ido cambiando la forma de acoger el mercado de los hospedajes en el mundo entero.

Un modelo ya conocido en Chile, con la llegada hace algunos años, de la plataforma Airbnb; la innovadora red de hospedajes que, a través de su sitio, permite a los usuarios encontrar ofertas de arriendos con tan sólo indicar un lugar de destino y una fecha en la que se pretende viajar.

El sistema, basado principalmente en una mezcla entre tecnología, ideología, diseño, relaciones públicas, conveniencia y organización de comunidades; se ha ido enfrentando, por medio de un abierto desafío de competencia, a nichos y empresas tradicionales de los distintos mercados hoteleros.

De acuerdo a esto, se formula la potencialidad de instalar una tipología de producto hotelero, con las competencias necesarias para absorber dicha exponencial y cautiva demanda, el cual mediante el énfasis en su diseño, logre adquirir un plus diferenciador, como un atractivo incidente y determinante que le permita destacar por sobre la oferta tradicional del mercado existente; un prototipo que, aplicado bajo un acertado, regulado, flexible y atractivo formato inmobiliario, permitiría configurar una particular ocasión de inversión para la operación de un proyecto de renta a largo plazo.

A su vez, aprovechando los atributos normativos de los predios especiales en la Comuna de Providencia, en relación a los usos excepcionales posibles establecidos; se podrían generar alternativas únicas, dentro de ubicaciones privilegiadas; facultando a su vez una eventual diversificación de la unidad de negocio del activo inmobiliario, por medio de usos alternativos complementarios, orientados a maximizar la valoración del m²; y por ende la rentabilidad del formato.

En base a dichas temáticas; la presente investigación plantea el desarrollo de un modelo de negocio inmobiliario para la construcción de un producto hotelero, para un perfil de personas extranjeras y de provincia, que viajan a la capital por vacaciones, negocios o turismo; aplicado a un caso dentro de la zona nororiente de la comuna de Providencia, sector delimitado por; Av. Nueva Providencia hacia el norte, Av. Tobalaba hacia el oriente, Av. Pocuro hacia el sur y Av. Pedro de Valdivia hacia el poniente; área seleccionada de acuerdo a sus atributos estratégicos de consolidación, conectividad, seguridad y cercanía con los principales centros financieros y comerciales de Santiago.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.

¿Es rentable desarrollar un modelo de operación y renta inmobiliaria de un producto hotelero, enfocado en el arriendo transitorio de unidades habitacionales turísticas, para la construcción de un edificio en un predio especial dentro del sector nororiente de la comuna de Providencia?

1.3 HIPÓTESIS.

Mediante el estudio de los factores y dinámicas que determinan la industria del turismo actual, junto al desarrollo de una matriz diferenciadora de selección de predios especiales, se podrá identificar y precisar la mejor oportunidad para la elaboración de un modelo de operación y renta inmobiliaria, dentro del sector nororiente de la comuna de Providencia, enfocado en el arriendo transitorio de unidades habitacionales turísticas; producto categorizado según el cruce de las posibilidades normativas y la interpretación de las necesidades del mercado vigente, definiciones que darán sustento a la validación de rentabilidad del caso, tanto para un inversionista como para el usuario arrendador.

1.4 OBJETIVO GENERAL.

Analizar y evaluar la oportunidad y rentabilidad de construir un producto hotelero en un predio especial de la Comuna de Providencia en Santiago, bajo un modelo de operación y renta inmobiliaria, enfocado en el arriendo transitorio de unidades habitacionales turísticas.

1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- 1.** Analizar las dinámicas que configuran el proceso de cambio de los modelos de arriendos temporales y pasajeros en Chile.
- 2.** Analizar el mercado de arriendos transitorios en la comuna de Providencia
- 3.** Seleccionar un predio especial de la comuna de Providencia apto para la aplicación de una propuesta técnica.
- 4.** Desarrollar una propuesta de modelo técnico arquitectónico.
- 5.** Evaluar la factibilidad económica del caso y su rentabilidad.

1.6 METODOLOGÍA.

Para analizar las bases y dinámicas que configuran el proceso de cambio de los modelos de arriendos temporales y pasajeros en Chile, se planteó, la recopilación de antecedentes según bases del SERNATUR¹, FEDETUR² y el INE³, el análisis normativo de instrumentos y reglamentos asociados a la industria local y por último el estudio de la experiencia y desarrollo de la implementación de la plataforma Airbnb en otros países.

Para analizar el mercado de arriendos transitorios en la comuna de Providencia, se desarrolló, un catastro en las principales plataformas oferentes de mercado tales como, *Booking*, *TripAdvisor*, *Hipmunk* y *Airbnb*, además de la revisión y comparación de los distintos informes trimestrales emitidos por el SERNATUR, reportes anuales desarrollados por TINSA CHILE y el informe emitido por *Santiago Welcome Point el año 2018*.

Para seleccionar un predio especial de la Comuna de Providencia apto para la aplicación de una propuesta técnica, se realizó inicialmente, un catastro identificando potenciales predios especiales ubicados dentro del polígono de trabajo delimitado. Luego se desarrolló un análisis y cruce de información entre el IPT y las alternativas distinguidas, con lo cual se pudo establecer, la configuración de un perfil de variables particulares para la selección de predios según parámetros sensibles diferenciadores; para finalmente establecer un estudio de cabida junto a un modelo arquitectónico y, el posterior desarrollo de planimetrías.

Para evaluar la factibilidad económica del caso y su rentabilidad se implementó un estudio estático y dinámico de la operación con la respectiva medición de los índices de rentabilidades asociados.

¹ Servicio Nacional del Turismo

² Federación de Empresas de Turismo de Chile.

³ Instituto Nacional de Estadísticas



CAPÍTULO

2.

Estado del Arte

La instancia de la investigación documental permite el estudio del conocimiento acumulado dentro del área específica de los temas tratados. Su realización implica el desarrollo de una metodología resumida en tres grandes pasos: contextualización, clasificación y categorización; instancias complementadas por una fase adicional que permite asociar el estado del arte al análisis, relacionando los puntos de vista a la investigación, otorgándole el panorama actual de las diferentes miradas a las temáticas planteadas.

2.1 REGISTRO Y POTENCIALIDAD DE DESARROLLO DE PREDIOS ESPECIALES EN EL SECTOR NORORIENTE DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA.

Los procesos de densificación, y en especial los de densificación en altura, arrastran consigo una constante dinámica de negociación entre propietarios y promotores, resultado de la cual, en la mayoría de los casos, se define el tamaño del proyecto a desarrollar; en base a los acuerdos que logren establecerse en función de la conformación de las máximas superficies de suelo según los requisitos determinados de cada producto inmobiliario.

De acuerdo a esto, las ciudades experimentan acelerados fenómenos de cambios dentro de su grano urbano; siendo el criterio del mercado o el de los gobiernos locales por medio de algunas -atrevidas- medidas de regulación o estructuración, los únicos actores capaces de construir el ordenamiento territorial; esa ideología definida como,

La búsqueda de la disposición correcta, equilibrada y armónica de la interacción de los componentes del territorio (Gross, 2008, pág. 117).

O según la Carta Europea redactada en 1983 como la expresión espacial de la políticas económica, social, cultural y ecológica de toda la sociedad (Consejo de Europa, 1983).

El producto construido de la modernización no es la arquitectura moderna, sino el espacio basura, aquellos retazos sobrantes que quedan después de que la modernización se haya desplegado o, más concretamente, lo que se coagula mientras la modernización está en marcha. Los espacios basura son eminentemente urbanos, siendo su sinergia inversa la que provoca la profundización de las patologías y disfuncionalidades en la ciudad (Koolhaas, 2008, pág. 5).

En esta dirección, parece de particular importancia anticipar y solucionar los efectos negativos producidos sobre la ciudad, derivados de los procesos de localización de las inversiones; de las actividades productivas, del equipamiento y del uso habitacional; lo que lleva a la necesidad de conocer con claridad el estado del sistema (estructura y función) y su comportamiento frente al cambio (Gross, 2008).

La falta de una gestión y regulación adecuada; carente de persistencia en el tiempo; de unidad metropolitana y coherencia funcional, ha derivado en que las comunas; desaprovechan la oportunidad de consolidar su tejido urbano de manera coherente e integral; por una parte, perdiendo, eficiencia como proveedoras de servicios, de hábitat residencial y de equipamientos, y, por otra, racionalidad en la forma como se relaciona su crecimiento con el medio construido; la cual facilita la convivencia humana y fomenta el desarrollo social y personal de las personas (Gross, 2008).

De acuerdo a este foco, se considera fundamental promover una “sustentabilidad urbana” de manera de estimular la densificación de lotes disponibles en las áreas donde ya exista una consolidación pertinente, y despotenciar el crecimiento urbano en aquellas carentes de infraestructura (Godoy, 2006).

Ante la pérdida de calidad de vida, es necesario llevar a cabo una estrategia de ordenamiento territorial que detecte las diversas problemáticas urbanas y locales, establezca un diagnóstico y formule orientaciones y programas operativos sobre el manejo de los asentamientos humanos, los recursos naturales, la población, producción, el equipamiento e infraestructura y la localización de las inversiones, medidas fundamentales para el desarrollo sostenible (Gross, 2008).

Una revitalización del concepto de planificación-gestión, en el marco de políticas territoriales y en el contexto de una economía de mercado, debe poder asegurar la rentabilidad privada y rescatar el rol del estado como regulador y facilitador de los procesos económico-sociales, junto con la debida protección del organismo de la ciudad (Gross, 2008, pág. 117).

Bajo este sentido, los predios residuales son consecuencia de las dinámicas de la densificación, y su permanencia en el tiempo, el resultado de la inoperabilidad regulatoria al incentivo y solución de los problemas del tejido urbano.

Oportunidades temporales, en las que la observación del medio resulta fundamental, no solo para el sector privado como principal impulsor del desarrollo y hacedor de proyectos, sino que para la administración del territorio que puede anticipar la ocurrencia de identificar los posibles terrenos residuales que generará la fusión de predios, lo que debiera posibilitar acciones tendientes a evitar conflictos urbanos que en determinadas circunstancias la normativa no logra superar satisfactoriamente, debido a que las condiciones de edificación dificultan la reconversión de los predios o por que la superficie y la morfología permiten levantar volúmenes con escasas posibilidades de ocupación, perjudicando al sostenedor del dominio que no solo es expulsado sino que también sufre una importante pérdida patrimonial, lo que también afecta al sector debido al potencial abandono o del mal uso que provoca el deterioro (Pallarés ME, et.al, 2017)

A modo de evidenciar la situación actual del grano existente apto para la aplicación de la normativa de predios especiales de la comuna de Providencia; se desarrolló dentro del área definida, un trabajo de campo, en Agosto del año 2018, el cual permitió identificar la existencia de cuarenta y un predios con superficie predial inferior a la mínima exigida, rodeados de suelos densificados con edificaciones de seis o más pisos aptos como potenciales oportunidades para acoger la normativa; y a su vez, catorce de estas opciones obtendrían también los beneficios del 30% de constructibilidad por tratarse de fusión de dos o más predios que conforman una unidad.

La generalidad de los casos presenta edificaciones construidas durante los años 1930 y 1950; diseñadas en albañilería armada de entre 2 a 3 pisos; destinadas preferentemente al uso actual de vivienda, oficinas y jardines infantiles; construcciones en diversos estados de conservación; siendo este un factor clave para la potencialidad de regeneración, debido a las altas expectativas generadas en la valoración de algunos inmuebles, específicamente para los casos de edificaciones con altas superficies edificadas o de construcciones de estilo o de alguna tipología icónica.

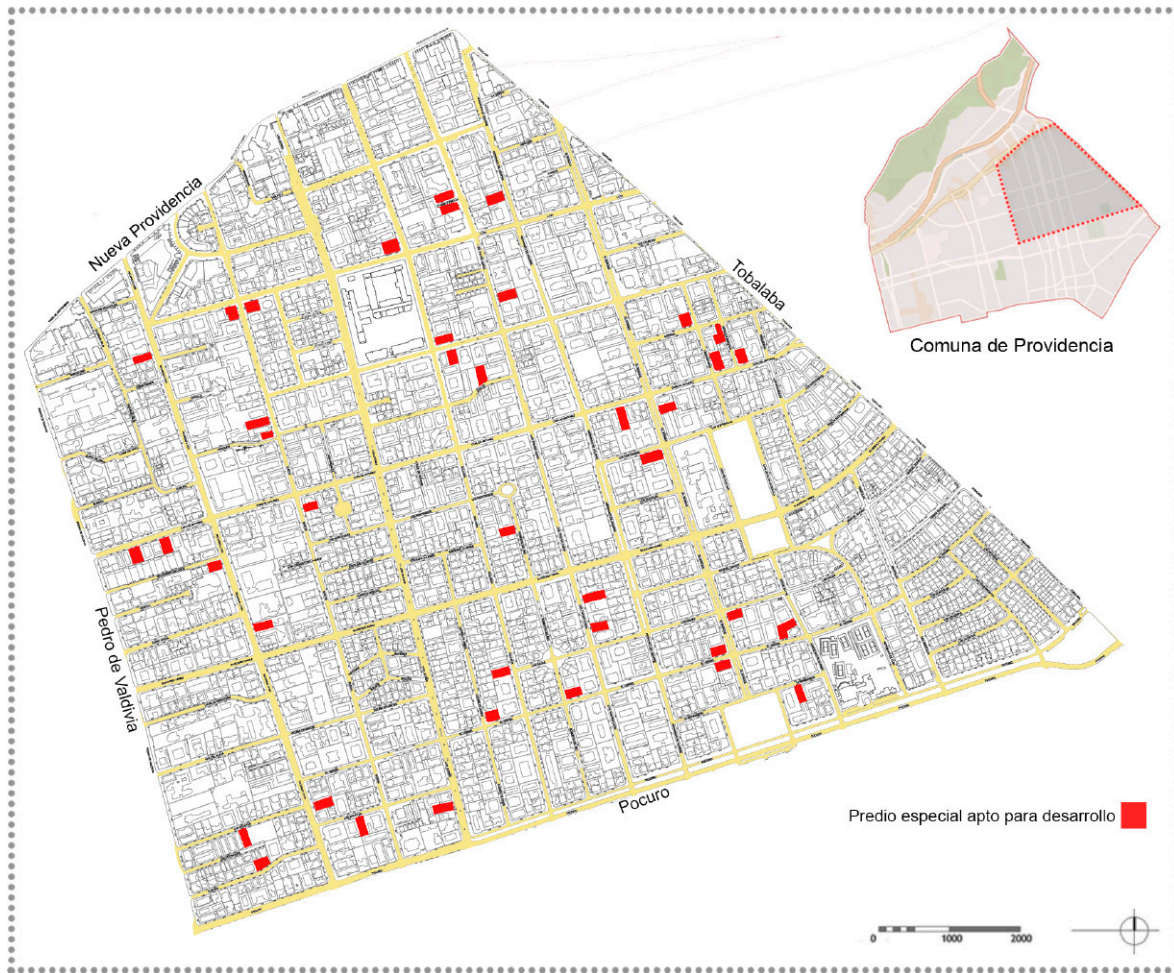


Imagen 1. Identificación de predios existentes aptos para la aplicación de la normativa de predios especiales en la zona nororiente de la comuna de Providencia. Fuente: El autor (2019).

La densificación en la zona específica de trabajo se encuentra parcialmente consolidada preferentemente sobre los ejes viales más importantes, en sectores comerciales y en las zonas habitacionales que originalmente contaban con mayor superficie predial;

Evidenciando que en la producción de la densificación en altura se conjugan al menos dos aspectos, el primero asociado con la demanda que prioriza la valoración de atributos de localización dados por la conectividad y la dotación de equipamiento y el segundo referido al productor, que opta por las posibilidades más económicas de generación de suelo, habitualmente caracterizado por la menor cantidad de fusiones que aseguran homogeneidad en el precio y velocidad en la gestión (Pallarés ME, et.al, 2017, pág. 190).

Influye en el desarrollo de proyectos inmobiliarios el tamaño de los emprendimientos, que en estas localizaciones alcanzan incidencias mayores que en otras ubicaciones, aumentando el riesgo financiero, ya que el volumen factible de desarrollar requiere de importantes superficies que demandan intensas y lentas gestiones que muchas veces desmotivan a los desarrolladores, independiente de la seguridad del retorno financiero (Pallarés ME, et.al, 2017).

Situación reflejada según los únicos 6 casos identificados de proyectos de obras nuevas, construidos o en construcción, sobre terrenos de superficies menores a 800mts², desde el periodo de implementación de la normativa (2007) hasta el mes de Abril del año 2019⁴.

⁴ Información recabada según datos disponibles de permisos de obra nueva en <http://transparencia.providencia.cl/tact/Carpeta/VerTabla/10302>



Imagen 2. Edificio habitacional, año 2010.

Ubicación: Carmen Sylva 2620

Superficie Terreno: 659 mts²

Fuente: El autor (2019).



Imagen 3. Edificio habitacional, año 2009.

Ubicación: Carlos Silva Vildosola 1150

Superficie Terreno: 798 mts²

Fuente: El autor (2019).



Imagen 4. Edificio habitacional, año 2016.

Ubicación: Luis Thayer Ojeda 2185

Superficie Terreno: 800 mts²

Fuente: Searle & Puga, año 2016.



Imagen 5. Edificio habitacional, año 2016.

Ubicación: Holanda 931

Superficie Terreno: 671 mts²

Fuente: El autor (2019).



Imagen 6. Edificio habitacional, año 2017.

Ubicación: Jorge Matte Gormaz 1510

Superficie Terreno: 703mts²

Fuente: Arauco Inmobiliaria, año 2018.

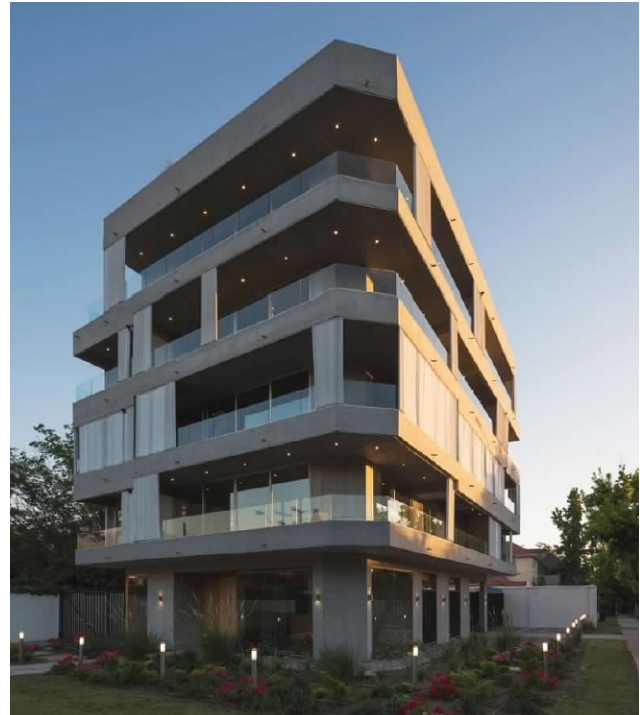


Imagen 7. Edificio habitacional, año 2018.

Ubicación: El Bosque 2293

Superficie Terreno: 490 mts²

Fuente: Gitc Arquitectos, año 2018.

En síntesis, en los proyectos identificados se observó una búsqueda por nuevas y particulares opciones que acogen inquietudes y necesidades no resueltas en sectores con oferta homogénea, que sirviendo a la mayoría no asume sensibilidades distintas, habitualmente representadas por segmentos etarios y composiciones familiares distintas a los estándares, que por ser minoritarias constituyen un sector necesario de cubrir.

Oportunidad que otorga la potencial producción de predios de menor dimensión y por consiguiente menor tamaño de proyecto, aparentemente menos intensiva en el uso de recursos y con menor tiempo de comercialización por lo que el éxito representado por la transferencia ocurre cuando se logran identificar los nichos de demanda (Pallarés ME, et.al, 2017).

Con el fin de validar las posibilidades aptas para propuestas arquitectónicas, se desarrolló una categorización según la superficie de los predios identificados en el área de trabajo, lo cual permitió seleccionar un caso para cada tramo de superficie entre los 500mts² y los 800mts² para construir un estudio de cabida preliminar.

Se desestimaron opciones de predios con superficies inferiores a 500 mts² debido a que el volumen factible de producir no permite instalar unidades residenciales que cumplan con las condiciones normativas que factibilicen la operación. A su vez se excluyeron las alternativas de predios con fondos o anchos de crujías menores a 16 mts, debido a la imposibilidad de aplicación programática al uso potencial, producido por los distanciamientos aplicados en referencia a las alturas tentativas de los productos de al menos cinco pisos ⁵.

⁵ Distanciamientos aplicados serán igual a 1/3 de la altura, según PRC de la comuna de Providencia.

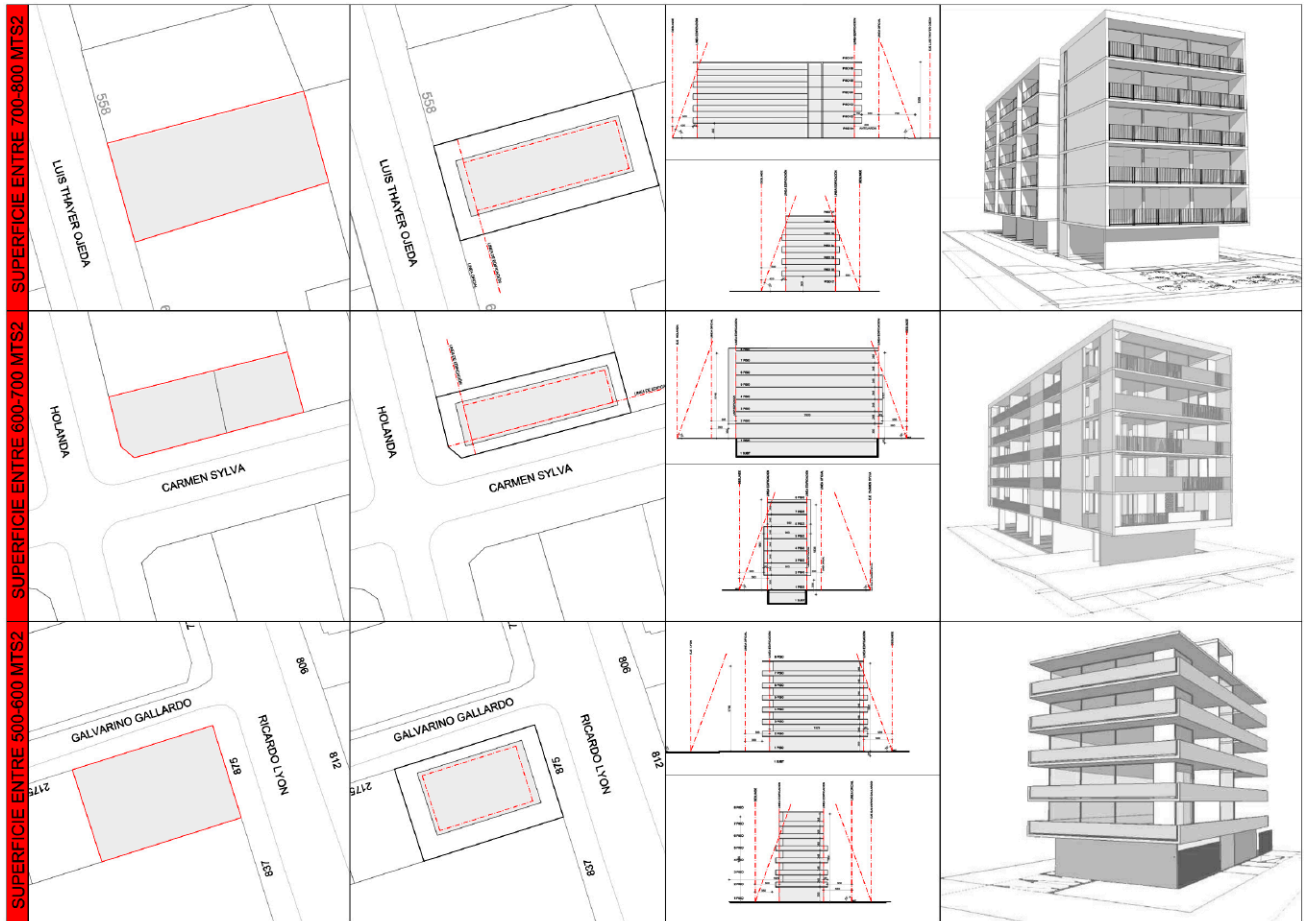


Imagen 8. Matriz de cálculo de cabida según segmentación de superficie predial. Fuente: El autor, año 2019.

Se observó que para los predios de superficies entre los 500 y 800 mts² existe factibilidad arquitectónica para poder desarrollar prototipos acotados, asociados a productos habitacionales particulares de pocas unidades; los cuales incluso en algunos casos permiten la posibilidad de obviar la construcción de subterráneo, en función de poder minimizar los incidentes valores de construcción de esta escala de proyectos.

Resulta recomendable escoger en función de la disponibilidad de inversión, considerando que la mejor opción es la obra nueva habitacional que incluye variables de diseño que aportan a la diferenciación y potenciación de atributos de espacialidad y calidad, características posibles de abordar en proyectos de pocas unidades localizados en sectores valorados (Pallarés ME, et.al, 2017).

2.2 EL DISEÑO COMO ATRIBUTO INCIDENTE DE DIFERENCIACIÓN Y GENERACIÓN DE VALOR PARA PRODUCTOS INMOBILIARIOS.

El preciado suelo inmobiliario, materia prima del negocio propiamente tal, es factibilizado según su incidencia de operabilidad dentro de un marco normativo puntual, para lo cual se establece un índice o resultado que estima o no la eventual posibilidad.

Dicho ámbito, conjugado a los factores del habitante tipo y al balance financiero de los promotores construyen el actual y reducido campo de acción de la arquitectura dentro de la industria inmobiliaria.

La definición volumétrica impuesta por la norma, especialmente sensible en el ámbito inmobiliario, que asocia su éxito al uso máximo de la constructibilidad, es casi siempre un dato fijo, no teniendo generalmente que ver con voluntades políticas, ideológicas o formales de los arquitectos. La planta que el volumen determinado por la norma insinúa –o la idea de planta- no es resorte exclusivo de los arquitectos. Tampoco el programa ni los tamaños, ni la calidad de la construcción; quedando su labor aparentemente reducida a la sola organización de un puzzle cuyas piezas y criterios operacionales estarían predefinidos (Puga, 2005).

Al parecer no hay casi nada que agregar en la fórmula –si se puede hablar de fórmula- que los desarrolladores inmobiliarios tienen como ley de operación, cuyo mecanismo conceptual basado en el consumidor define forma, tamaños, emplazamientos, materiales y colores.

Los datos, proporcionados por una suerte de máquina que analiza movimientos de la oferta y determina la demanda, establecen no sólo los metros cuadrados exactos para cada departamento, sino la cantidad y proporción de los distintos productos que forman el mix que se venderá. Se trabaja por tanto con datos con un año de antigüedad para generar un producto que aplicará dentro de dos y que aun así debe satisfacer la tendencia (Assadi, 2010).

La fórmula conjuga esa tendencia –o bien hacia dónde se mueven las masas de consumidores- con una impositiva mezcla de metros cuadrados útiles versus metros inútiles, que a los arquitectos nos interesan tanto o más que los primeros. El resultado es un bloque de viviendas construido únicamente a partir de la repetición de un patrón de datos (Assadi, 2010, pág. 51).

Se proyecta sobre la base de supuestos, guiados por la experiencia del desarrollador, dejando un trecho muy acotado para el valor de la arquitectura.

Derivado de lo anterior, el edificio rara vez se presenta como una unidad; es más bien la sumatoria de elementos que provienen de esos datos. Un mix de productos dispuestos primero en horizontal –llenando el terreno que ofrece el índice de ocupación de suelo- y luego en vertical, llenando el volumen que ofrece la inefable mezcla entre el índice de constructibilidad y el cono de sombra. La forma del edificio suele ser precisa y evidencia el mix. El diseño de la arquitectura casi no existe, a menos que se encuentre en ornamentos varios –cuando hay recursos- o en elementos de diseño de menor importancia, que no involucran decisiones proyectuales (Assadi, 2010).

En otras palabras, la arquitectura de vivienda en densidad que se ha desarrollado durante la última década en de Santiago no ha sabido resolver el problema de la escala urbana.

Su límite ha sido el bloque de unidades repetidas, pero se ha perdido la lectura de la totalidad, que proporciona una imagen a la ciudad y que más tarde contará una historia (Assadi, 2010, pág. 52).

Las apuestas en este rubro son fundadas en hechos concretos. Cuando se habla de aquellos elementos que no forman parte de la ecuación, no por innecesarios sino por ser considerados irrelevantes y con un alto costo que no es capaz de asumir ni el consumidor ni el desarrollador, es preciso asignarles a priori un valor de cambio real para entrar en la frágil fórmula, pese a considerarlos un aporte al edificio como total y como un valor que se proyecta tanto para el usuario directo como para la ciudad. Por parte del mandante se requiere una suerte de alianza respecto a esos innecesarios e irrelevantes, así como de aquellos espacios inútiles e incluso de eso que algunos llaman simplemente pretensión formal (Assadi, 2010).

Para entender los proyectos que no están completamente formateados en función de la oferta tipo para una determinada zona, probablemente hay que dirigir la mirada más que hacia la capacidad creativa o el talento del arquitecto, hacia el promotor que está dispuesto a arriesgar rentabilidad en favor de su marca o producto, que apuesta a nichos de mercado alternativos y que cuenta con formas de financiamiento que permiten mayores grados de libertad (Puga, 2005).

La posibilidad de operar pequeñas transformaciones en un campo de competencia tan duro como el inmobiliario demuestra que incluso en la organización del puzzle hay un potencial ámbito proyectual para investigar (Puga, 2005).

Cuando el análisis baja al nivel del producto construido, es decir, a los edificios y los departamentos habitacionales, el panorama también exige propuestas innovadoras.

Al margen de las múltiples restricciones propias de cualquier proyecto inmobiliario, existen ciertas áreas en que es posible decidir entre alternativas diferentes y otorgar a los proyectos un sello propio; desde el punto de vista del inversionista; más allá del diseño arquitectónico.

A pesar del riesgo que ello involucra, es posible buscar disposición a innovar, a experimentar soluciones que respondan a necesidades reales de los usuarios y que constituyan un aporte a su calidad de vida, apelando más a la creatividad y al ingenio que a alternativas ya consagradas.

Una búsqueda a la autenticidad, un rechazo a maquillajes e imitaciones que simulen lo que la obra en realidad no es, un diseño escueto, limpio de elementos decorativos (Larrain B. , 2005, pág. 73).

Sin duda ha habido mejoras en el diseño, equipamiento y calidad de los edificios residenciales, como consecuencia de un mercado más exigente y de mayor valor agregado por parte de inmobiliarias líderes.

Es evidente que actualmente la demanda ya no acepta edificios de diseño rústico y en cambio favorece diseños más elaborados. Esta modernización fue difícil de comprender en un comienzo por parte de las inmobiliarias. En general, éstas tenían la idea de un mercado más asociado a las lógicas de la vivienda social en donde el cliente acepta diseños básicos a cambio de beneficios más sensibles como el precio y la localización. Sin embargo todavía falta para que las inmobiliarias entiendan que deben mejorar otros estándares (Contrucci, 2011, pág. 188).

O mejor dicho, todavía falta para que los consumidores sean aún más exigentes, y premien con su opción de compra a mejores proyectos.

2.3 LA ECONOMÍA COLABORATIVA: UNA NUEVA FORMA DE MERCADO.

Actualmente está ocurriendo una de las más interesantes etapas de cambio en la sociedad. Partiendo desde una crítica al consumismo, que ha fomentado la cultura del desecho y el desperdicio, promovida de manera importante por la publicidad y el crédito indiscriminado al consumo, Rachel Botsman y Rogers Roo plantean que se está viviendo el desarrollo de un fenómeno de cambio histórico, el cual puede resumirse en el paso de la generación del yo a la generación del nosotros (Botsman Rachel; Rogers Roo, 2010).

Hasta hace algunos años parecía impensable pagar por dormir en el lugar de un desconocido en vez de un hotel, compartir el auto para dirigirse a un lugar, arrendar un espacio compartido para trabajar o, buscar financiamiento para una causa o negocio a partir de la unión masiva de múltiples inversores.

Hoy, todas esas acciones son cada vez más cotidianas gracias al posicionamiento de un nuevo tipo de negocio; el de la economía colaborativa; un fenómeno difícil de definir en un concepto, debido a las diversas terminologías que suelen mezclarse entre los distintos autores; sin embargo, para efectos de la presente investigación se toma el planteamiento de Botsman y Rogers, como el referente conceptual más completo, el cual la define como la economía construida sobre redes dispersas de individuos y comunidades conectados -frente a instituciones centralizadas- que transforma la manera en la que podemos producir, consumir, financiarnos y aprender (Botsman R, et.al, 2013).

Económicamente, la economía compartida es una perplejidad, que monetiza un sistema; la tradición de compartir; que normalmente se hace sin dinero (Cooke, 2015, pág. 40).

El modelo de negocio, basado principalmente en una mezcla entre tecnología, ideología, diseño, relaciones públicas, ahorro y, organización de comunidades; ha generado novedosas y nuevas propuestas de productos y servicios los cuales han ido conquistando ciudades y usuarios alrededor de todo el mundo; variadas plataformas electrónicas que ingresan a los distintos mercados, expandiéndose en un abierto desafío de competencia a empresas y nichos tradicionales (García Vega, 2014).

Si bien hay grandes compañías asociadas a estas industrias, generalmente estas están en la distribución de los servicios más que en la producción, la que se encuentra descentralizada entre miles y millones de prestadores (Larraz L. , 2017, pág. 17).

Los admiradores dicen que estas plataformas están rompiendo los monopolios de los ambiciosos y mediocres. Los críticos por su parte, manifiestan que son esfuerzos para evitar la regulación y los impuestos, y que incluso el término de economía de compartir es ridículo. El columnista del New York Times Thomas Friedman declara que esta es la era de la economía colaborativa y la revista TIME la calificó como una de las 10 ideas que cambiarán el mundo.

Existen muchas maneras de clasificar la economía colaborativa, en donde en cada clase se encuentran sub-categorías. Para efectos de esta investigación se presentan las dos alternativas más comunes y prácticas a modo de referencias:

a. Clasificación según el ánimo de lucro:

Algunos autores como (Lehrer & Moylan, 2014) y (Abad, 2012) distinguen las plataformas gratuitas de las lucrativas, que proporcionan rentabilidad económica.

b. Clasificación según sectores:

(Crowd Companies; Vertical Vision, 2014) realizan una clasificación de la economía colaborativa dividida en cinco categorías de acuerdo a los sectores en los que tiene lugar; comida, servicios, transporte, espacio y dinero. Cada una de estas categorías consta de dos o tres subcategorías según lo muestran la *Imagen 9*.



Imagen 9. Panel de la Economía Colaborativa. Fuente: Adaptado de (Crowd Companies; Vertical Vision, 2014).

Conforme a lo planteado por Pwc, existen cuatro tendencias que convergen para dar origen al desarrollo de este nuevo mercado; tecnología, cambio climático y escasez de recursos, urbanización rápida, y cambio demográfico y social (Pwc, 2014-2015).

Por su parte, (Botsman, 2012) y (Latitude, 2010) identifican cuatro conductores, los cuales también incluyen la tecnología, el cambio climático, y un cambio demográfico y social (cambio de valores); pero además añaden la economía, (Young Global Leaders, 2013) añadió como motivo principal el resurgir del sentimiento de comunidad, algo a lo que también hace referencia Botsman y Pwc de una forma más indirecta a través de su expresión cambio de valores o cambio demográfico y social.

Uniendo a estos autores, se encuentran cinco conductores fundamentales:

• **Avances tecnológicos:**

(Botsman, 2012); menciona que la tecnología facilita dos elementos críticos en el consumo colaborativo: el aumento de la eficiencia y el de la confianza. (Pwc, 2014-2015) por su parte señala, respecto al aumento de la eficiencia, que las plataformas online reducen los costos de transacción, al facilitar la conexión entre propietarios y aquellos que buscan beneficiarse de los servicios y productos ofertados. En este aspecto, (Crowd Companies; Vertical Vision, 2014) hace referencia a los dispositivos móviles, las redes sociales, los sensores que permiten “el internet de las cosas” y los nuevos métodos de pago como avances que facilitan la identificación a tiempo real de recursos ociosos.

• **Cambio climático y escasez de recursos:**

(Botsman, Rachel; Rogers, Roo, 2013) defienden que esta nueva economía se alimenta de un espíritu medioambiental y económico; en donde la gran mayoría de las iniciativas reducen los desechos y aumentan la eficiencia de la utilización de bienes existentes, apelando a su reutilización y minimizando así, el impacto medioambiental que supone producir otros nuevos.

• **Urbanización rápida:**

Crea la masa crítica que muchas plataformas de economía colaborativa necesitan para ser viables (Pwc, 2014-2015).

• **Cambio demográfico y social:**

Las plataformas emplean sistemas de evaluación para auto gestionar la calidad de manera eficiente. Los consumidores se sienten cada vez más cómodos obteniendo confianza de estos mecanismos. Al mismo tiempo, el estatus social cada vez se obtiene más por experiencias que por posesión de bienes tangibles (Pwc, 2014-2015).

• **Situación económica:**

Según la teoría del compartir, un motivo para que los individuos asuman colectivamente el costo de algo es el hecho de que no puedan permitírselo a otro.

Después de la crisis económica en algunos países europeos, términos como el de economía colaborativa comenzaron a ser populares.

En relación a esto, el Comité Económico Social Europeo (2014) plantea que, el consumo colaborativo o participativo puede suponer un comportamiento resiliente frente una difícil situación económica y financiera, ya que puede ofrecer respuestas a las incertidumbres crecientes que provoca una crisis económica. Por esto puede representar una oportunidad para retomar la senda de un desarrollo sostenible en lo económico, humano en lo social, y armónico con el planeta en lo medioambiental.



Imagen 10. Esquema de factores incidentes para la génesis de la Economía Colaborativa. Fuente: El autor (2019)

En cualquier caso, es todavía pronto para saber con certeza de qué se trata exactamente lo que lleva al surgimiento de la economía colaborativa (J Furman, 2014, pág. 44).

Como sucede con la mayoría de las nuevas ideas; algunas dificultades en el desarrollo han empezado a aparecer para las empresas de la economía colaborativa; retos que comprenden principalmente problemas legales y tributarios; para los cuales la tarea de resolverlos se convierte en la clave para la continuidad de su éxito.

Los obstáculos más grandes para la nueva industria vienen por el lado de un sistema regulatorio obsoleto. Las infraestructuras legales fueron diseñadas para un sistema basado en relaciones *Business 2 Consumer* (del negocio al consumidor) con empresas físicas. La naturaleza de negocio ha cambiado y el sistema existente no sabe cómo gestionar el formato *Consumer 2 Consumer* (red entre pares) (Cooke, 2013).

Sin embargo; las regulaciones y los gobiernos de turno no suponen ser la única amenaza contra la economía compartida; las grandes empresas ya existentes dentro de las industrias donde irrumpen las plataformas del nuevo modelo, no quieren la entrada de más competencia (Cooke, 2013).

Un argumento que entregan las organizaciones en industrias con mucha supervisión es que algunas de las nuevas empresas ofrecen servicios que son los mismos, pero no tienen que registrarse por las mismas reglas (Cooke, 2013). No obstante, lo real es que a ningún negocio le gusta que se creciente su competencia. Las distintas industrias ya existentes no van a ceder fácilmente ante la entrada de estas nuevas y eficientes empresas; por lo que seguirán luchando, usando como herramienta las regulaciones obsoletas; haciéndole suponer al mercado que velan por los intereses del consumidor, siendo que en realidad su preocupación máxima es la protección de sus beneficios (King, 2015).

Otro obstáculo existente es la influencia de los gremios y las grandes compañías sobre los gobiernos de los países, quienes aprovechan cualquier contratiempo que pase con las empresas del sector para atacar el formato; aunque les haya ocurrido lo mismo en la implementación inicial de su propio servicio o producto (King, 2015).

Andrew Leigh, político y profesor de economía australiano, le resta importancia a dichas amenazas, planteando que;

Los legisladores con una visión de futuro, se están dando cuenta cada vez más, que la economía compartida puede repartir grandes beneficios para los consumidores [...] los beneficios son reales y los riesgos son manejables (King, 2015, págs. 65-68).

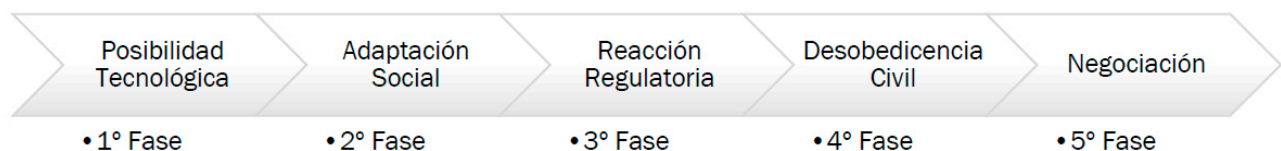


Imagen 11. Esquema de etapas de instalación de innovaciones disruptivas. Fuente: El autor (2019)

En cuanto a la proyección económica futura del mercado colaborativo, existe una concordancia entre las distintas visiones generales en torno a su exponencial crecimiento; (Crowd Companies; Vertical Vision, 2014) mencionan que casi todas las categorías disponen de usuarios potenciales por lo que el crecimiento se espera en todas sus áreas de ramificación; (Moreno, 2013) por su parte, señala que la curva de crecimiento está siendo más rápida que las de Google, Facebook y Yahoo combinados, pues su valoración de mercado bordea los 15 billones de dólares luego de los primeros 7 años de existencia; mientras que Facebook, Google y Yahoo valían en un período similar 11 billones de dólares.

Según un estudio realizado en Noviembre del año 2016 por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT SLOAN) el potencial de ventas estimadas para el año 2019 relacionado a plataformas que operen bajo este tipo de negocios se estima en US\$110 billones. Terminando el año 2016, las ventas establecidas rondaban en alrededor de US\$26 billones, es decir, se estima una proyección de crecimiento de más de cuatro veces (Gonzales-Bree, 2016).

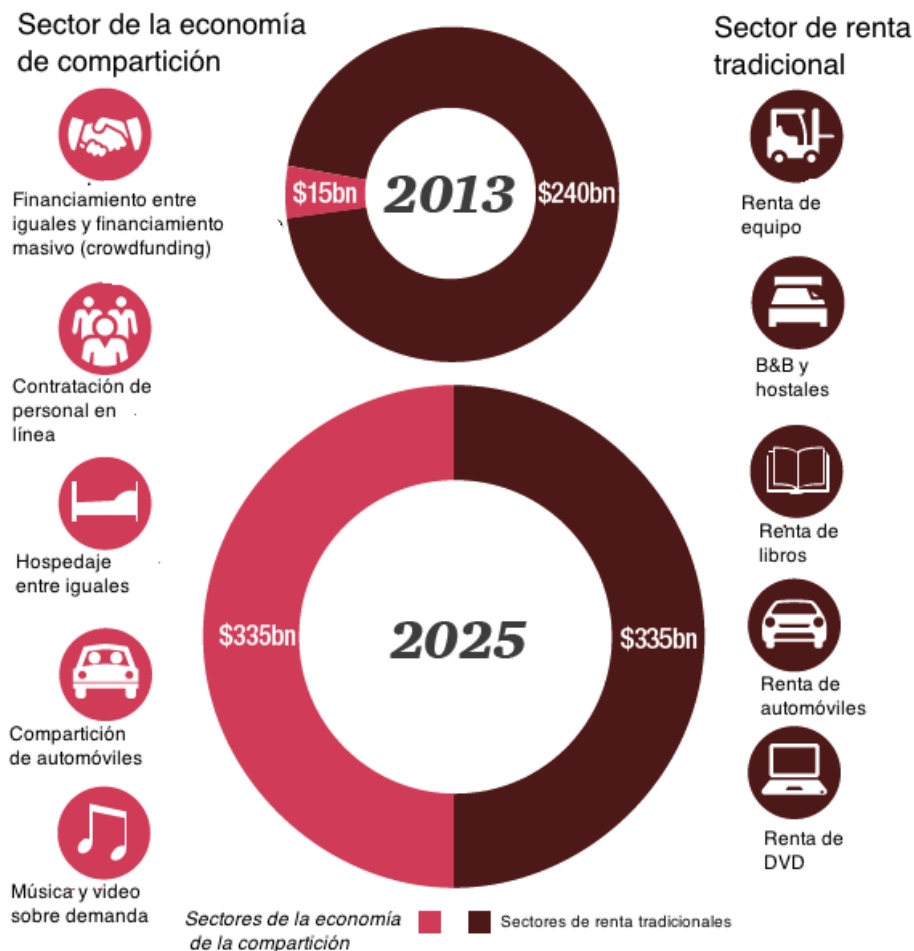


Imagen 12. Crecimiento proyectado del sector renta tradicional v/s economía colaborativa.

Fuente: Adaptado de PWC, 2016.

2.4 EVOLUCIÓN DE LOS ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS Y LA DISRUPTIVA ENTRADA DE AIRBNB.

La industria del turismo, al igual que muchas otras, ha experimentado drásticos cambios en los últimos años. El aumento y mejora de la tecnología y la comunicación han creado un nuevo tipo de viajero. Con este nuevo tipo de consumidor, nuevas necesidades y deseos han aparecido dentro de los ideales de los usuarios.

Antiguamente, una estadía en un hotel suponía lujo; una escapada fuera de los acontecimientos y comodidades normales de la vida cotidiana.

Hoy en día, la dinámica ha cambiado; el huésped no busca quedarse en una pieza con pequeños lujos o ir a un restaurante tranquilo y elegante. Ahora, los viajeros quieren una experiencia y una conexión para sentirse como en su casa; quieren participar, interactuar con productos y gente nueva; en síntesis explorar interacciones y dinámicas significativas (Oehmichen et. al, 2013, pág. 30).

Las versiones respecto a los factores que impulsan esta nueva tendencia de consumo, concuerdan en la identificación de tres sucesos claves en su incidencia; aumento de riqueza, globalización y avances en la tecnología.

Los ricos son cada vez más ricos y, aparte de las consecuencias negativas de la disparidad de ingresos, este nuevo tipo de riqueza produce nuevas tendencias y necesidades. El buen diseño es muy accesible y, con este acceso, los consumidores han desarrollado una apreciación por productos y servicios más innovadores y creativos, incentivando al mercado a optimizar los costos para ofrecer servicios a precios más asequibles (Moreno, 2013, pág. 85).

El segundo factor que influye en esta evolución es la globalización. Los consumidores tienen una gran gama de alternativas de marcas (hoteles/servicios), pero están optando por alternativas de productos, que se alineen con sus valores y expectativas de viaje (Oehmichen et. al, 2013, pág. 35).

El tercer factor es el aumento de la tecnología y el acceso a las redes sociales, los cuales han facilitado el hecho de compartir información, situación que ha tenido un gran impacto en la industria, especialmente para los hoteles, en donde debido a la facilidad de comunicación, se pueden compartir experiencias, buenas o malas, con todo el mundo (Oehmichen et. al, 2013, pág. 36).

Con esto ahora los hoteles tienen canales ilimitados para recibir ese feedback sobre su negocio, convirtiéndose en una herramienta cada vez más importante para poder innovar y actualizar las empresas y/o productos

De acuerdo al correcto y apropiado entendimiento de la consigna de esta evolución de la demanda hotelera, es por lo cual el formato Airbnb ha logrado adecuarse y posicionarse como la potencia irruptiva en la que se ha transformado hoy en día dentro del mercado de los arriendos transitorios.

Como se mencionó anteriormente, *Airbnb* se incluye dentro de la economía colaborativa, pues comprende una red distribuida de individuos que realizan una actividad económica entre ellos. Respecto a su clasificación según la naturaleza de su actividad; se sitúa en la categoría de estilos de vida colaborativos. Se enmarca dentro de las compañías lucrativas. Forma parte del sector del espacio, y en específico de alojamiento dentro de la categorización panel de Crowd Companies, tal como lo muestra la *Imagen 9*.

En cuanto al modo de entrega se trata fundamentalmente de una plataforma P2P⁶, aunque un estudio de (Schneiderman, 2014) sobre Airbnb en Nueva York revela que la mayoría de los ingresos se los llevan los usuarios comerciales.

⁶ Red entre Pares.

Hoy en día, *Airbnb* recibe la denominación como la empresa hotelera más grande del mundo en términos de valoración de capital, superando al mayor grupo hotelero existente, en solo apenas 6 años de existencia; con una proyección de crecimiento en su volumen de negocio de veinte veces hacia el año 2025.

	<i>Airbnb</i>	<i>InterContinental Hotels Group</i>
Habitaciones	650.000	650.000
Años de actividad	6	63
Infraestructuras	No posee	Sí posee
Empleados	1.000	120.000
Capital	\$13.000 millones	\$10.000 millones

Imagen 13. Comparación Airbnb e InterContinental Hotels Group. Fuente: Adaptado de (Cañigueral, 2015).

Desde su fundación en el año 2008, ha realizado una expansión internacional de su actividad, ofreciendo a sus usuarios alojamiento dentro de una red de más de 2,1 millones de propiedades inscritas, ubicadas dentro de 191 países y 34.000 ciudades. (Fedetur, 2016).

El sistema basa su operación y espíritu en un remarcado énfasis en cuanto a la generación de confianza para sus usuarios, construida por medio de cuatro claves aspectos:

1. Instrumentos para conocer mejor a los anfitriones.
2. Sistema de pagos.
3. Garantías al anfitrión.
4. Servicio telefónico de 24 horas, 7 días a la semana.

En cuanto a sus ventajas destacan:

Ventajas	Descripción
Experiencia diferente a precios bajos	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia más local y directa con las personas del país de destino.
Variedad de destinos a elegir	<ul style="list-style-type: none"> • El modelo de Airbnb permite descentralizar el turismo y dirige a muchos visitantes fuera de los circuitos tradicionales.
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> • Toda transferencia es a través de la plataforma. • Atención 24 horas. • Mecanismos de reputación y evaluación de los usuarios y anfitriones.

Imagen 14. Ventajas Airbnb. Fuente: Adaptado de (Cañigueral, 2015).

Por su parte; localmente en Chile, la oferta disponible ofrecida por la aplicación paso de 244 a 2.136 unidades en tan solo 1 año (desde Abril 2016 a Abril 2017), concentrándose el 55% dentro de la ciudad de Santiago. De lo anterior, el consolidado de la oferta se distribuye en las comunas de Santiago Centro, Las Condes, Vitacura y Providencia. A su vez el número de suscritos (arrendadores y arrendatarios) a la plataforma paso de 1.500 a 1.100.000 usuarios durante el mismo periodo de tiempo (Colliers, 2017).

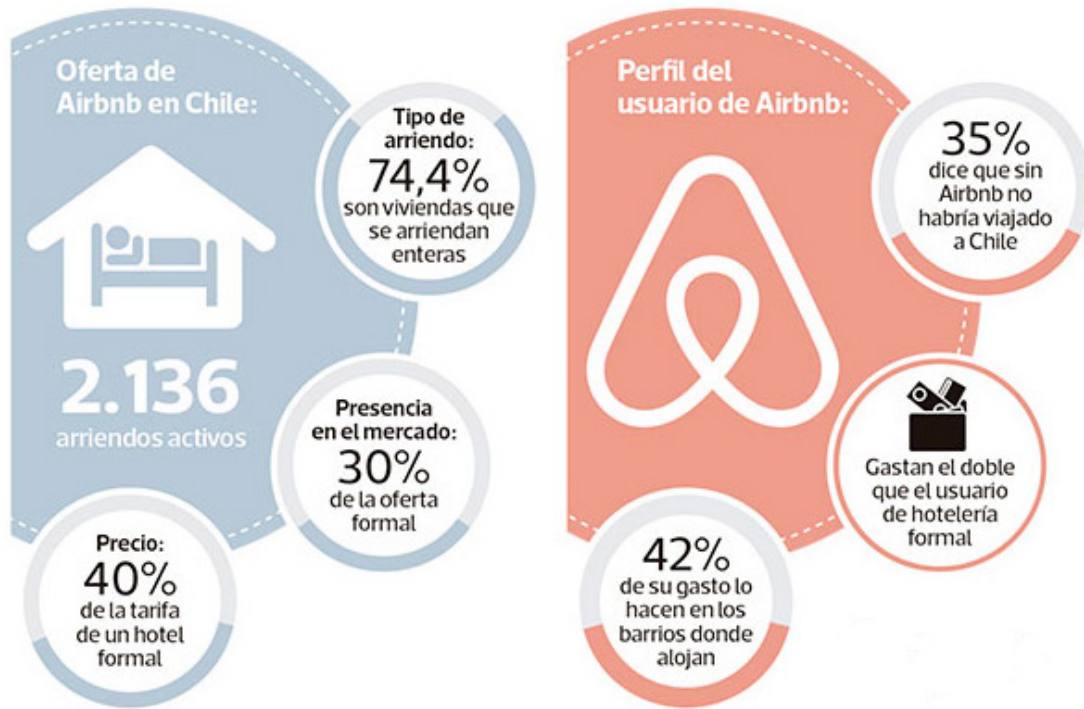


Imagen 15. Oferta de Airbnb en Chile y su impacto en el turismo nacional. Fuente: Adaptado de (Fedetur, 2016)

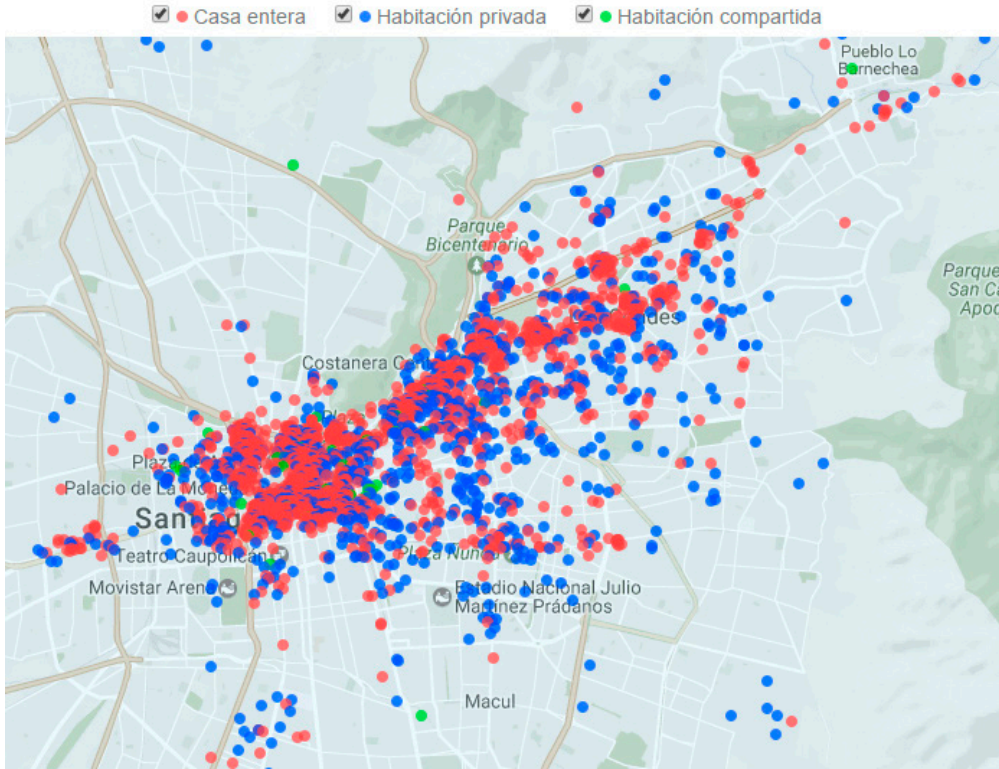


Imagen 16. Distribución y tipología de oferta de Airbnb en Santiago. Fuente: Adaptado de (Airdna, 2019).

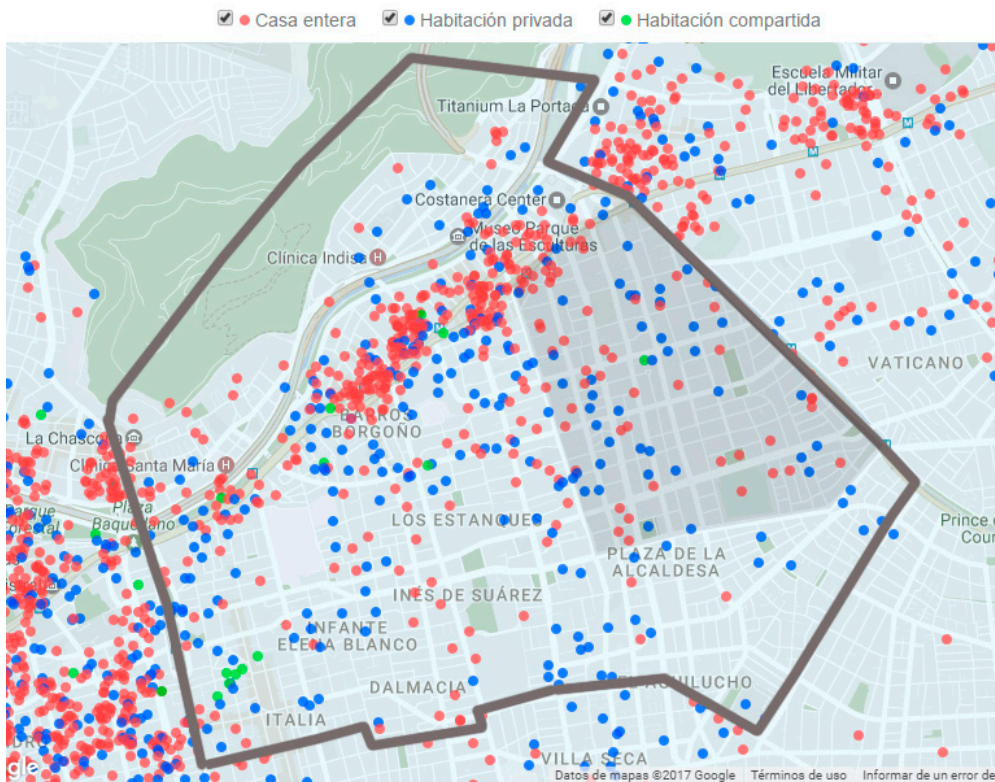


Imagen 17. Distribución y tipología de oferta Airbnb en la comuna de Providencia. Fuente: Adaptado de (Airdna, 2019).

En la actualidad existe una gran inquietud por la regulación de esta y otras aplicaciones; Andrea Wolleter, vicepresidenta ejecutiva de Fedetur⁷, señala al respecto:

En la medida que existan las mismas condiciones para todos y no se generen desventajas para la industria formal, estas economías colaborativas pueden convivir perfectamente con el resto de las empresas. No estamos en contra de la existencia de esta oferta; lo que necesitamos es aplicar regulaciones y revisar si hay que adaptarlas, para que en el caso de Airbnb, todo tipo de alojamiento se formalice, especialmente por temas de seguridad para el turista. (Fedetur, 2016, pág. 36).

El caso de *Airbnb* en Chile, al igual que en otros destinos internacionales, responde a los incentivos del mercado, y si bien aún no afecta los resultados de la hotelería a nivel macro, si está generando un fuerte impacto sobre la oferta de hostales, apart hoteles, *Bed&Breakfast* y, otros pequeños y medianos empresarios de la industria turística.

A la conveniencia para el presupuesto de los usuarios, se suman los beneficios que genera en las inmediaciones de los alojamientos, al incentivar el gasto en barrios no necesariamente hoteleros y además, democratizar el acceso a viajes turísticos de nuevos segmentos socioeconómicos tanto de chilenos como de extranjeros. Hay un porcentaje de turistas que dice que no hubiera venido a Chile si no existiera este tipo de oferta, por lo tanto sí amplía la oferta turística de una ciudad y la dispersa a otros barrios donde no existe.

Por eso se reconoce sus beneficios, pero hay que formalizar y regular (Fedetur, 2016, pág. 37).

Si bien el proceso de regulación podría subir las tarifas de *Airbnb*, este seguirá siendo un modelo competitivo debido a las ventajas en términos de conexiones y distribución de reservas que otorga como plataforma. A diferencia de la polémica entre Uber y los taxis, por similares criterios que se establezcan, Airbnb no nace de un déficit en la calidad, sino como un concepto distinto de alojamiento, enfocado al autoservicio a menor precio.

Javiera Montes, subsecretaria de Turismo, coincide con los privados en que hay que formalizar la oferta de Airbnb y reconocerlo como un servicio complementario. Sobre el compromiso que surgió, en Abril del año 2016, por parte de la plataforma para dialogar con las autoridades chilenas, en términos de regulación, menciona:

Hasta el momento hemos intercambiado información vía correo sobre su oferta, pero aún no han designado a un representante del mercado chileno que sea nuestra contraparte (Fedetur, 2016, pág. 36).

Arun Sundararaja, profesor de NYU⁸ y autor del libro *The Sharing Economy* afirma, al igual que las versiones planteadas por el sector público y privado, que estas plataformas requieren obviamente una regulación. Sin embargo, la forma de hacerlo según su planteamiento, es completamente distinto a como se discute: menos regulación de los gobiernos y más autorregulación de las propias empresas, supervisadas por el gobierno. Esto porque las empresas, como ya se ha descrito, basan su operación en la confianza de los consumidores con su marca, por lo que poseen mayores incentivos y están mejor capacitadas que cualquier agencia de gobierno para regular (Larrain L. , 2017).

⁷ Federación de empresas de turismo de Chile

⁸ Universidad de Nueva York

Los principales destinos del mundo ya están respondiendo a los retos del rápido crecimiento de la oferta intermediada por las plataformas P2P, estableciendo un marco normativo que responde a su crecimiento y limita sus efectos adversos.

De acuerdo a lo sostenido por (Fedetur, 2016) se enumeran una serie de aspectos basados en la experiencia de implementación internacional potencialmente aplicables al sistema nacional:

-Proveer de una definición general de este tipo de alojamiento y del canal: Concepto de alojamiento turístico que permita su tratamiento posterior en la legislación.

-Garantizar los derechos de los turistas relacionados con su adecuada protección: Seguridad, previsión de incendios, accesibilidad referida a establecimientos de alojamiento turístico.

-Garantizar los derechos de los turistas relacionado con el acceso a la información adecuada y suficiente: Fiabilidad y calidad de la información del producto y servicio.

-Garantizar los derechos de los turistas en cuanto a la calidad básica de la oferta de alojamiento.

-Se debe limitar los efectos sobre la población local residente:

*Registro de pasajeros.

*Reglas en el ordenamiento del alojamiento turístico.

-Cumplimiento de las regulaciones comerciales y tributarias: Sujetos afectos de IVA.

-Cumplir con los derechos de los trabajadores.

Toda esta situación, lleva a suponer, en que probablemente, será el mismo modelo colaborativo, quien, por medio de la reinterpretación o ajuste de sus actuales plataformas o, a partir de nuevas y revolucionarias propuestas, seguirá, entregando el soporte necesario para satisfacer las demandas de las dinámicas contemporáneas de un mercado ya consolidado; que proclama únicamente, por un instrumento de vinculo justo, eficiente, y transparente.

2.5 SÍNTESIS DEL CAPÍTULO.

A modo de síntesis de este capítulo, es posible comprender que la sostenida y rápida regeneración de la Región Metropolitana de Santiago fue dejando una huella, a veces invisible, dentro de su grano urbano central y pericentral, principalmente dentro de las comunas más consolidadas del sector oriente; situación manifestada en la existencia de variados predios residuales o remanentes sin posibilidades de crecimiento; circunstancia por la cual algunos gobiernos locales intentaron regular o solucionar, implementando algunos polémicos y discutidos ajustes e incentivos dentro de sus respectivos instrumentos de planificación territorial; los cuales en algunos casos, como en la Comuna de Las Condes resultaron derogados producto de la fuerte presión privada; o el de la Comuna de Providencia en donde los incentivos, principalmente de uso, no alcanzan para despertar la intensidad de inversión que nutra de una solución a la problemática del tejido comunal.

Referencialmente luego de un análisis de los productos existentes en esta compleja tipología de terrenos; fue posible identificar la variable del diseño como una herramienta de innovación diferenciadora, una estrategia para suplir las dificultades de la reducida producción de superficie enajenable y la fuerte competencia de mercado existente. A su vez de acuerdo al riesgo extra asociado por la determinada escala factible de desarrollar, se advirtió la necesidad de identificar un prototipo de negocio de renta, que por medio de la operación de una actividad, permita maximizar la valoración del predio m², aprovechando las particularidades normativas y de localización de los predios especiales de Providencia y los beneficios de valoración que el diseño puede entregar para estos determinados productos.

De esta manera se estableció el cruce con el potencial mercado de los arriendos temporales y pasajeros de la plataforma Airbnb, asociados a la posibilidad detonante de la instalación de un nuevo formato hotelero replicable.

El proceso de desarrollo, es abordado a partir del diseño de un nuevo modelo de producto y servicio, por medio de la aplicación de una metodología basada en tres relevantes aspectos; el primero, un trabajo investigativo sobre la evolución y dinámicas de la industria turística local junto al marco de la regulación normativa actual; el segundo, un levantamiento de la situación del mercado de arriendos transitorios dentro de la comuna de Providencia; y por último, la configuración de un modelo de selección, de un predio especial a desarrollar, basado en condiciones particulares diferenciadoras, que optimizan el funcionamiento y la imagen arquitectónica del prototipo técnico; para el que finalmente, se implementó una propuesta arquitectónica junto a una evaluación de proyectos que analizó la factibilidad económica del caso.

Con el objetivo de evidenciar la situación actual del grano existente apto para la aplicación de la normativa de predios especiales de la comuna de Providencia; se desarrolló un catastro dentro del área definida, identificando las alternativas con superficie predial inferior a la mínima exigida, rodeados de suelos densificados con edificaciones de cinco o más pisos, aptas como potenciales oportunidades para acoger la normativa.



CAPÍTULO

3.

Bases y dinámicas que configuran el proceso de cambio de los modelos de arriendos temporales y pasajeros.

La hotelería como modo de servicio ha estado presente a lo largo de la historia desarrollándose y adaptándose a los cambios establecidos por la sociedad y por la cultura de cada país.

La evolución de la condición del servicio, desde las comodidades que entrega un hotel, a la conveniencia de los apart hotel, o a la novedad y economía de los hostales; a derivado en la última década al posicionamiento de la nueva tendencia de los arriendos de Airbnb; la posibilidad de pagar solo por lo que se necesita o usa; optando más por la experiencia de alojarse en localizaciones estratégicas con precisas comodidades, más que por servicios o amenities extras, que son traspasados a precio y, que muchas veces no son aprovechados por los usuarios.

En relación a esto se establece una búsqueda por la identificación de un producto hotelero capaz de posicionarse como una alternativa válida y regulada por el ámbito normativo local y con la capacidad de acoger las dinámicas y requerimientos de un nuevo nicho de mercado.

3.1 CONTEXTO HISTÓRICO Y EVOLUCIÓN DE LA HOTELERÍA.

Hasta hace muy pocos años, el turismo representaba una parte marginal de la vida cotidiana, sin embargo esta situación empezó a cambiar drásticamente durante el siglo XIX.

Un fenómeno complejo y transversal que tiene un rango de implicancias socio-económicas muy incidentes. Este mercado, constantemente en una fase de evolución, sin barreras, está abierta a todos los cambios y mejoras que orienten su reinención o aclimatación. La originalidad de esta industria deriva del hecho de que es capaz de cambiar completamente la economía de una ciudad o incluso de un país.

Actualmente, el sector turístico se encuentra en una situación de transformación estructural debido a los cambios sociales, tecnológicos y económicos; que han creado como se ha dicho anteriormente, un nuevo tipo de viajero.

Por una parte, el factor social afecta significativamente a la evolución del sector por los frecuentes cambios de comportamiento del consumidor y a la búsqueda de nuevos servicios, más creativos, innovadores y eficientes. Por otra, la economía fomenta la creación de empresas que ofrecen servicios tradicionales pero con un sistema más fácil de adquisición y a un costo más bajo.

Sin embargo, además de lo social y económico, lo que verdaderamente está revolucionando la industria turística es el entorno cambiante de la tecnología; la creciente utilización de internet por parte de las personas para todos los aspectos de la planificación de un viaje, favorece la creación de nuevos modelos de negocio que ponen en contacto a todo tipo de huéspedes y anfitriones ofreciendo al consumidor un mayor número de alternativas, más cómodas y a mejores precios.

Son muchos los emprendedores que optan por la plataforma web para desarrollar sus negocios, la cual sólo exige invertir en el diseño y en la creación del software. De esta manera los consumidores optan por esta vía de consumo, al apreciar ventajas como la participación activa en la compra, la interconexión y agregación de servicios de diversas webs, los soportes y canales multimedia que facilitan la información al usuario y la personalización de la información y los servicios.

Esta tendencia supone una verdadera amenaza para las agencias de viaje tradicionales, ya que el consumidor cuenta con un exceso de información a través de internet y por lo tanto la distribución de un establecimiento hotelero sin la ayuda de esta herramienta, hoy en día es casi imposible.

Esto provee a las empresas la oportunidad de identificar y desarrollar mejores estrategias para adaptarse a este nuevo consumidor en constante evolución.

La industria hotelera está luchando por acostumbrarse a las nuevas tendencias, teniendo dificultades en encontrar el equilibrio entre innovación y un servicio de alta calidad.

Por su parte, *Airbnb* va creando su propio eco-sistema, que aumenta la experiencia de viajar. Hoy en día, personas comunes, crean sus propias empresas que proveen servicios a los clientes de *Airbnb*. Sistema de limpieza, ayuda con la logística para el intercambio de llaves, cocina para los huéspedes e incluso tours. Servicios que añaden valor a una estancia en un *Airbnb*.

Si hay algo claro, es que ya no es suficiente una simple y cómoda habitación de hotel para lograr cautivar y consolidar una demanda.

3.2 MARCO REGULATORIO Y NORMATIVO LOCAL.

3.2.1 Leyes y normas de alojamientos turísticos.

Los instrumentos regulatorios aplicados que rigen el funcionamiento de alojamientos turísticos en Chile son los siguientes:

-LEY N°20.423 publicada en Febrero del año 2010.

“Del Sistema Institucional para el desarrollo del turismo”.

- DECRETO SUPREMO N°227 publicado en Agosto del año 1987 y modificado en Agosto del año 2003.

“Reglamento, clasificación, calificación y registro de establecimientos de alojamiento turístico denominados Hotel, Motel y Apart hotel”.

-DECRETO N°222 publicado en Junio del año 2011.

“Reglamento para aplicación del sistema de clasificación, calidad y seguridad de los prestadores de servicios turísticos”.

- NORMATIVA CHILENA NCH2760.Of 2013, tercera edición publicada en Diciembre del año 2013.

“Clasificación y terminología de los establecimientos de alojamientos turísticos”.

LEY N°20.423

La ley N°20.423 del Sistema Institucional para el Desarrollo del Turismo, establece en su título VII “El sistema de clasificación, calidad y seguridad de los prestadores de servicios turísticos”.

Este Sistema dispone que debe existir un registro de los servicios turísticos agrupados por tipo, de acuerdo a las definiciones establecidas en el Reglamento (Decreto 222) expedido por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Además deben cumplir con los criterios de calidad y estándares de seguridad establecidos en el Reglamento y en las Normas Técnicas correspondientes.

Para los efectos de clasificar un servicio o un establecimiento turístico el SERNATUR lleva un Registro Nacional de Clasificación. Los prestadores de servicios turísticos pueden inscribirse en dicho Registro sin costo alguno y someterse a las certificaciones de calidad de conformidad con las disposiciones contenidas en la Ley N°20.423 y sus normas complementarias.

De conformidad a lo establecido en el artículo 34 de esta ley la inscripción al Registro es de carácter obligatorio para los prestadores de Servicios de Alojamiento Turísticos.

DECRETO SUPREMO N°227

El decreto hace alusión a la especificación técnicas y requerimientos para la clasificación de las distintas clases y categorías de alojamientos turísticos. Luego del año 2003 dicho decreto pasa a ser reconocido como la Norma Chilena NCH 2760, la cual se fue actualizando con el correr de los años y que se describirá en el punto subsiguiente.

DECRETO N° 222

Este reglamento regula el sistema de clasificación, calidad y seguridad de los prestadores de servicios turísticos, como así mismo el otorgamiento y uso del Sello de Calidad Turística.

El sello de Calidad Turística, de carácter promocional, es otorgado por el SERNATUR de forma gratuita. Se otorga a los prestadores de servicios turísticos que hayan sido certificados en alguna de las 49 normas de calidad turística, teniendo una vigencia de 3 años para el caso de las empresas de servicios de alojamiento.



Imagen 18. Sello de Calidad Turística.
Fuente: Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos (2017).



Imagen 19. Campaña Sello de Calidad Turística. Fuente: SERNATUR (2013).

NORMA CHILENA NCH 2760.OF 2013

Tiene por objetivo establecer la clasificación, calificación y terminología de los establecimientos de alojamientos turísticos; entendiéndose como tal, al establecimiento en que se provee el servicio de alojamiento por un periodo no menor a una pernoctación, que mantenga como procedimiento permanente un sistema de registro de ingreso y egreso con identificación del huésped, permitiendo su libre acceso a zonas comunes.

Dichos establecimientos están compuesto por unidades habitacionales; las cuales corresponde al recinto privado que es facilitado para la permanencia y alojamiento, la cual puede clasificarse en cuatro distintas modalidades:

Habitación: Cuarto privado destinado a brindar facilidades para pernoctar una o más personas según su capacidad.

Cabaña: Unidad habitacional con capacidad para una o más personas que cuenta como mínimo con: dormitorio living, cocina, comedor y baño, se puede encontrar aislada o pareada.

Departamento: Unidad habitacional cuyas dependencias conforman un todo homogéneo, destinada a brindar facilidades de alojamiento a una o más personas según su capacidad y que cuenta como mínimo con los ambientes de: dormitorio, cocina, comedor, baño y un espacio para compartir.

Suite: Unidad habitacional compuesta de uno o más dormitorios, baño privado y un ambiente separado por paredes o muros que incluya sala de estar y/o área de trabajo.

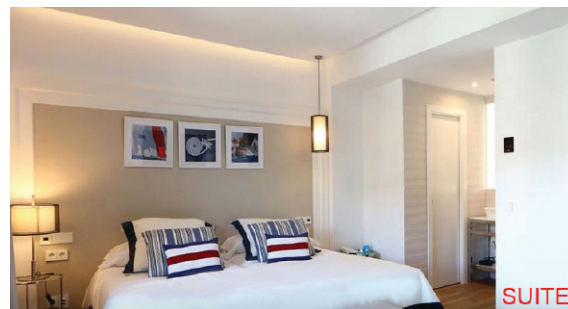
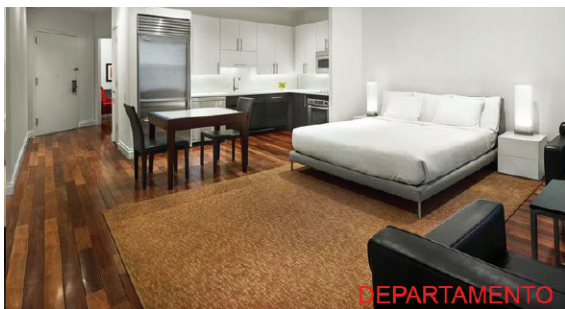
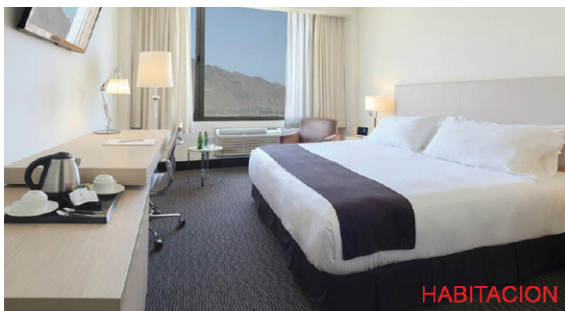


Imagen 20. Tipología de unidades habitacionales. Fuente: El autor (2019).

CALIFICACION SEGÚN CLASE DE ALOJAMIENTO TURISTICO								
CLASES DE ALOJAMIENTOS TURISTICOS	TIPOLOGIA	Básico o Turista	Básico, Turista o Superior	Turista, Superior o Lujo	1 a 5 estrellas	Estándar, Superior o Lujo	Turista	Premium o Classic
	Hostales y Residenciales		X					
	Apart Hoteles				X			
	Dptos Turisticos					X		
	Albergues u hostels	X						
	Camping		X					
	Bed & Breakfast			X				
	Lodge			X				
	Haciendas o estancias			X				
	Resort			X				
	Complejos turisticos o resorts				X			
	Hoteles				X			
	Cabañas				X			
	Termas				X			
	Hospedajes rurales						X	
Hoteles Boutique							X	

Fuente: Adaptado de la Norma Chilena NCH 2760.Of 2013 (2017).

Dentro de la clasificación establecida por la normativa chilena descrita por el Instituto Nacional de Normalización (INN) en el compilado 2760.OF 2013; existen quince clases de servicios hoteleros; para las cuales se implementa una calificación y terminología dividida en distintas categorías según el estándar del servicio entregado. Para cada una de las clasificaciones anteriores; las normas chilenas de Alojamientos Turísticos establecen requisitos técnicos descritos en las siguientes normativas:

- NCh2971.Of 2006 Albergues refugios u hostels - Requisitos para su calificación.
- NCh2948.Of 2012 Camping o recintos de campamento - Requisitos para su calificación.
- NCh2960.Of 2006 Hostales y residenciales - Requisitos para su calificación.
- NCh2941.Of 2005 Bed & Breackfast - Requisitos para su calificación.
- NCh3009- 2012 Centro de turismo de naturaleza o Lodge - Requisitos para su calificación.
- NCh3002.Of 2007 Haciendas o estancias - Requisitos para su calificación.
- NCh2963.Of 2006 Hosterías - Requisitos para su calificación.
- NCh2980- 2012 Apart hoteles - Requisitos para su calificación.
- NCh2949.Of 2005 Complejos turísticos o resort - Requisitos para su clasificación.
- NCh2912-2012 Hoteles - Requisitos para su clasificación.
- NCh3285:2013 Hoteles Boutique - Requisitos para su clasificación.
- NCh2964:2013 Cabañas - Requisitos para su clasificación
- NCh2939.Of 2005 Termas - Requisitos para su clasificación.
- NCh3027:2013 Departamentos turísticos y departamentos ejecutivos - Requisitos para su clasificación.
- NCh3015. Of2006 Hospedaje rural - Requisitos para su calificación.
- NCh3006.Of 2006 Baños termales o balnearios termales - Requisitos para su clasificación.
- NCh3074.Of 2007 Centros de Esquí - Requisitos.

Cabe destacar que estas normas no establecen requisitos urbanísticos que son reglamentarios; tales como accesibilidad, protección contra incendios, exigencias de estacionamientos y otros, para lo cual se aplica lo reglamentado según los instrumentos de planificación territorial respectivos.

Para los efectos de la presente investigación, se abordó en profundidad las características de tres tipologías de acuerdo al perfil urbano-comercial que se busca implementar:

Departamentos turísticos:

Los departamentos turísticos y/o ejecutivos están definidos en la norma NCh2760 como establecimientos que proveen el servicio de alojamiento turístico en unidades habitacionales del tipo departamento estableciendo los siguientes requerimientos:

- Estar amoblados y destinados principalmente al turista de vacaciones o de negocio.
- Pueden estar ubicados en un mismo edificio bajo una misma administración centralizada.

Los requisitos de su calificación se encuentran dentro de la normativa NCh3027⁹, en donde se establecen los distintos requerimientos según categoría. Dentro de estos aspectos, se seleccionaron los requisitos más incidentes para la eventual configuración de un layout para un producto arquitectónico:

REQUERIMIENTOS PARA DEPARTAMENTOS TURISTICOS SEGÚN CATEGORÍAS			
Item	Lujo	Superior	Estándar
4.2.2 a)	Servicio de recepción permanente con atención en español y segundo idioma.	Servicio de recepción con atención por 16 hrs en español y segundo idioma.	Servicio de recepción con atención por 12 hrs.
4.2.2 c)	Servicio propio o concertado de custodia de equipaje, con horario definido, en español y segundo idioma	Servicio de custodia de equipaje, con horario definido.	No aplica
4.2.4 a)	Servicio propio o concertado de desayuno a la habitación o en otro lugar previamente informado	No aplica	No aplica
4.3 a)	Estacionamientos para vehículos, dentro o fuera del recinto, a no más de 150 mts de recorrido, en número equivalente al 20% de las unidades habitacionales.	Estacionamientos para vehículos, dentro o fuera del recinto, a no más de 300 mts de recorrido, en número equivalente al 10% de las unidades habitacionales.	No aplica

Fuente: Adaptado de la Norma Chilena NCH 3027 (2019).

⁹ NCh3027 Alojamiento turístico - Departamentos turísticos y departamentos ejecutivos - Requisitos para su calificación.

Hostal:

Los hostales están definidos en la norma NCh2760 como establecimientos en los que se presta el servicio de alojamiento turístico en habitaciones privadas de un edificio, cuyas características constructivas dicen relación con las de una casa habitación, y bajo estas características puede ofrecer, además, servicios de alimentación. Cuando este servicio, en las modalidades de media pensión o pensión completa, esté incluido en el precio, estos establecimientos podrán denominarse residenciales.

Los requisitos de su calificación se encuentran dentro de la normativa NCh2960¹⁰, en donde se establecen los distintos requerimientos según categoría. Dentro de estos aspectos, se seleccionaron los requisitos más incidentes para la eventual configuración de un layout para un producto arquitectónico.

REQUERIMIENTOS PARA HOSTALES SEGÚN CATEGORÍAS			
Item	Superior	Turista	Básico
4.2.2 a)	Recinto para guardar equipaje en custodia	Recinto para guardar equipaje en custodia	Recinto para guardar equipaje en custodia
4.2.4 a)	Estacionamientos para al menos 2 vehículos dentro o fuera del establecimiento.	No aplica	No aplica
4.3 a)	Servicio de baños generales diferenciados por género cercano a la recepción	Servicio de baños generales diferenciados por género cercano a la recepción	Servicio de baños generales diferenciados por género cercano a la recepción
4.3 a)	Recinto de acceso y recepción que permita la permanencia simultánea del 5% de la capacidad total de habitaciones del establecimiento (1m ² x habitación)	Recinto de acceso y recepción que permita la permanencia simultánea del 5% de la capacidad total de habitaciones del establecimiento (1m ² x habitación)	Recinto de acceso y recepción que puede estar incorporada al área de estar
4.3 a)	Comedor que permita la atención simultánea del 25% de la capacidad de huéspedes del establecimiento	Comedor que permita la atención simultánea del 20% de la capacidad de huéspedes del establecimiento	Comedor que permita la atención simultánea del 20% de la capacidad de huéspedes del establecimiento
4.3 a)	Sala de estar que permita la permanencia simultánea del 15% de la capacidad del total de las habitaciones del establecimiento	Sala de estar que permita la permanencia simultánea del 10% de la capacidad del total de las habitaciones del establecimiento	Sala de estar que permita la permanencia simultánea del 5% de la capacidad del total de las habitaciones del establecimiento

Fuente: Adaptado de la Norma Chilena NCH 3027 (2019).

¹⁰ NCh2960 Alojamiento turístico – Hostales y Residenciales – Requisitos para su calificación.

Apart Hotel:

Los Apart Hotel están definidos en la norma NCh2760 como establecimientos en los que se presta el servicio de alojamiento turístico en departamentos independientes de un edificio que integra una unidad de administración y explotación, pudiendo ofrecer otros servicios complementarios. Cada departamento contará, a lo menos, con los ambientes de: dormitorio con baño privado, sala de estar, cocina equipada y comedor.

Los requisitos de su calificación se encuentran dentro de la normativa NCh2980¹¹, en donde se establecen los distintos requerimientos según categoría. Dentro de estos aspectos, se seleccionaron los requisitos más incidentes para la eventual configuración de un layout para un producto arquitectónico.

REQUERIMIENTOS PARA APART HOTEL SEGÚN CATEGORÍAS					
Item	5 estrellas	4 estrellas	3 estrellas	2 estrellas	1 estrellas
4.2.3 a)	Servicio de estacionamiento propio o concertado, dentro o fuera del recinto del apart-hotel, en número equivalente al 20% de las habitaciones del mismo, y a no más de 150 m.	Servicio de estacionamiento propio o concertado, dentro o fuera del recinto del apart-hotel, en número equivalente al 10% de las habitaciones del mismo, y a no más de 300 m.	Servicio de estacionamiento propio o concertado, dentro o fuera del recinto del apart-hotel, en número equivalente al 5% de las habitaciones del mismo, y a no más de 300 m.	No aplica	No aplica
4.2.3 b)	Lugar de detención para tomar y dejar pasajeros ubicado frente al acceso principal	Lugar de detención para tomar y dejar pasajeros ubicado frente al acceso principal	No aplica	No aplica	No aplica
4.2.2 c)	Entrada exclusiva para huéspedes y otra para servicio.	Entrada exclusiva para huéspedes y otra para servicio.	No aplica	No aplica	No aplica
4.2.4 a)	Recinto de acceso, recepción, sala de estar y conserjería que permita la permanencia simultánea del 25% de la capacidad total de unidades habitacionales, con una superficie mínima de 30 m ²	Recinto de acceso, recepción, sala de estar y conserjería que permita la permanencia simultánea del 20% de la capacidad total de unidades habitacionales, con una superficie mínima de 25 m ²	Recinto de acceso, recepción, sala de estar y conserjería que permita la permanencia simultánea del 15% de la capacidad total de unidades habitacionales, con una superficie mínima de 20 m ²	Recinto de acceso, recepción, sala de estar y conserjería que permita la permanencia simultánea del 10% de la capacidad total de unidades habitacionales, con una superficie mínima de 15 m ²	Recinto de acceso, recepción, sala de estar y conserjería que permita la permanencia simultánea del 10% de la capacidad total de unidades habitacionales, con una superficie mínima de 10 m ²

¹¹ NCh2980 Alojamiento turístico – Apart Hotel – Requisitos para su calificación.

4.3.4 f)	Servicio de guardarropía, con su respectivo recinto, siempre que el establecimiento ofrezca los servicios de restaurante de afluencia de clientes externo.	Servicio de guardarropía, con su respectivo recinto, siempre que el establecimiento ofrezca los servicios de restaurante de afluencia de clientes externo.	No aplica	No aplica	No aplica
4.2.5 a)	Recinto(s) para máquina de ejercicios	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
4.2.5 b)	Una o más piscina(s) con una capacidad mínima de 10% de las unidades habitacionales con una superficie mínima de 12 m ²	Recinto(s) para actividades deportivas y recreativas que incluya(n) máquinas de ejercicio.	No aplica	No aplica	No aplica
4.4.3 a)	Departamentos que cuenten con un recinto independiente para dormitorio, además de áreas de estar, comedor y cocina, las que pueden estar integradas.	Departamentos que cuenten con un recinto independiente para dormitorio, además de áreas de estar, comedor y cocina, las que pueden estar integradas.	Departamentos que cuenten con un área para dormitorio, además de áreas de estar, comedor y cocina, las que pueden estar integradas.	Departamentos que cuenten con un área para dormitorio, además de áreas de estar, comedor y cocina, las que pueden estar integradas.	Departamentos que cuenten con un área para dormitorio, además de áreas de estar, comedor y cocina, las que pueden estar integradas.
4.4.3 b)	Los departamentos de dos plazas deben tener al menos una superficie total de 25 m ² . Los departamentos de mayor capacidad deben incrementar su superficie en 7,5 m ² por cada plaza adicional. A partir de la quinta plaza deben contar al menos con dos dormitorios.	Los departamentos de dos plazas deben tener al menos una superficie total de 22 m ² . Los departamentos de mayor capacidad deben incrementar su superficie en 6,0 m ² por cada plaza adicional. A partir de la cuarta plaza deben contar al menos con un recinto de dormitorio adicional.	Los departamentos de dos plazas deben tener al menos una superficie total de 19 m ² . Los departamentos de mayor capacidad deben incrementar su superficie en 6,0 m ² por cada plaza adicional. A partir de la cuarta plaza deben contar al menos con un recinto de dormitorio adicional.	Los departamentos de dos plazas deben tener al menos una superficie total de 19 m ² . Los departamentos de mayor capacidad deben incrementar su superficie en 4,0 m ² por cada plaza adicional. A partir de la cuarta plaza deben contar al menos con un recinto de dormitorio adicional.	Los departamentos de dos plazas deben tener al menos una superficie total de 19 m ² . Los departamentos de mayor capacidad deben incrementar su superficie en 4,0 m ² por cada plaza adicional. A partir de la cuarta plaza deben contar al menos con un recinto de dormitorio adicional.

Fuente: Adaptado de la Norma Chilena NCH 2980 (2019).

3.2.2 Normas de Edificación.

Las normas y lineamientos relacionadas a la edificación de inmuebles son abordadas según los siguientes instrumentos:

- Plan Regulador metropolitano de Santiago
- Ley General de Urbanismo y Construcciones
- Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones
- Ordenanzas Municipales según el caso de aplicación
- Ordenanzas de Planos seccionales según el caso de aplicación.

De todas las anteriores la más relevante para el caso de estudio corresponde a lo especificado por la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones (Marzo, 2016), la cual mediante su Capítulo 9, Hoteles, Residenciales, Hogares y Hospederías, establece las siguientes disposiciones:

Todo edificio destinado al hospedaje de personas, sea este hotel, motel, apart-hotel, residencial, pensión, hogar de ancianos o de niños, hospedería, casa de acogida, o similar, deberá cumplir, además de las normas generales de esta Ordenanza que le sean aplicables, con las de este Capítulo, prevaleciendo éstas sobre aquéllas cuando no sean compatibles o exista contradicción entre ellas. Sin perjuicio de lo anterior, para su funcionamiento los hoteles y moteles deberán cumplir, además, con los reglamentos especiales establecidos por el Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción y por el Ministerio de Salud, en lo que no se contraponga con esta Ordenanza. (MINVU, 2016)

Para la obtención de los permisos de edificación correspondientes, las municipalidades se rigen según la clasificación desarrollada por el Decreto Supremo N°227 “Reglamento, clasificación, calificación y registro de establecimientos de alojamiento turístico denominados Hotel, Motel y Apart hotel”, cruzando según la tipología de alojamiento planteada, la correcta pertinencia de acuerdo a los requerimientos del programa y al uso de suelo establecido para cada caso.

En relación a las disposiciones en cuanto a exigencias de estacionamientos, índices de constructibilidad, uso de suelo, ocupación de suelo y de pisos superiores, alturas y cargas de ocupación; son aplicadas según los requisitos y disposiciones de cada ordenanza local; siendo el índice de densidad el único parámetro eximido para los efectos del uso de los alojamientos turísticos.

Cabe señalar, que particularmente, la comuna de Providencia, según la Modificación N°4 a su PRC implementada en Enero del año 2016, establece que el destino de “hospedajes remunerados o gratuitos” son incluidos dentro del uso residencial, restringiendo por medio de zonas, las tipologías específicas de la clasificación de clases de alojamientos turísticos antes descrita.

TIPOLOGÍAS DE HOSPEDAJES PERMITIDOS SEGÚN ZONA DE USO DE SUELO EN PROVIDENCIA								
ZONA DE USO DE SUELO	Pensión	Residencial	Apart Hotel	Hostal	Hotel	Motel	Complejo Turístico	Hosteria
Ur	X	X		X				
Upr y Er	X	X	X	X	X			X
Upr y E	X	X	X	X	X			X
Upr y ECr	X	X	X	X	X			X
UpEC	X	X	X	X	X			X
UpAP e Ir	X	X	X	X				

Fuente: El autor (2019).

En la actualidad y según lo mencionado informalmente por su Dirección de Obras Municipales (DOM), no están aprobando solicitudes con destino de Apart Hotel, debido a una tendencia de sobre explotación en las cantidades de unidades enajenables (densidad) de los últimos proyectos ingresados con dicho destino; situación por la cual, en Marzo del año 2018, se elevó una solicitud a la Seremi correspondiente, velando por un pronunciamiento que regule dicha situación, respuesta que aún no se ha otorgado.

A su vez según lo consultado, la alternativa de Departamentos Turísticos, tampoco es admitida como una clase válida, argumentado que no se encuentra dentro de su clasificación de usos de suelo reconocidos o permitidos por su ordenanza.

3.2.3 Normas Sanitarias.

La norma sanitaria emitida por el Ministerio de Salud Pública que incide en el desarrollo de un alojamiento turístico es el Decreto N°194 emitido en Octubre del año 1978, aprobado como Reglamento de hoteles y establecimientos similares, en donde se establecen las condiciones sanitarias mínimas que deben cumplir los diferentes tipos de establecimientos destinados a dar alojamiento a las personas por el tiempo y en las condiciones que se contrate con el usuario.

Toda persona natural o jurídica que quiera instalar cualquier establecimiento de alojamiento turístico, deberá solicitar la autorización sanitaria correspondiente a la jefatura del área hospitalaria de Salud que tenga jurisdicción sobre el lugar que se encuentre el inmueble.

Para dichos efectos deberá presentarse una solicitud indicando los siguientes aspectos:

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre del establecimiento y su ubicación
- Tipo de establecimiento y servicios que prestara.
- Número de habitaciones, numero de baños.
- Condición de usufructo del inmueble (arrendatario o propietario)
- Plano de ubicación, planos del edificio, planos de agua potable y alcantarillado aprobados por el Servicio Nacional de Obras Sanitarias (SENDOS).

Las Municipalidades no podrán otorgar patente para el funcionamiento si los establecimientos no cuentan con la aprobación sanitaria correspondiente entregada por el Servicio Nacional de Salud.

3.3 REGULACIÓN LOCAL DE LA PLATAFORMA AIRBNB.

Los especialistas y autoridades del sector chileno coinciden en que las plataformas colaborativas, y en especial el del caso de Airbnb, son una modalidad ya instalada, con cada vez mayor crecimiento. Según esto, la voluntad es permitir su operación, logrando un consenso que incorpore igualdad de condiciones y responsabilidades en relación a la hotelería tradicional para que deje de ser una “competencia desleal”.

De ahí que, en distintas partes del mundo, hayan surgido una gran variedad de regulaciones que permiten o buscan incorporar al sistema esta nueva modalidad, haciéndole pagar impuestos, exigiéndole certificaciones e inscribiéndola en los registros de alojamientos. En algunos países, han logrado incorporarla, y en otros, como en el caso de Chile, aún no se ha podido alcanzar este objetivo.



Imagen 21. Airbnb v/s Sector hotelero Fuente: El autor (2019).

3.3.1 Referentes internacionales de regulación de la plataforma Airbnb.

Una de las batallas más difíciles que deben superar las plataformas a nivel mundial es la fuerte crítica proveniente del sector hotelero por el constante crecimiento de la oferta de viviendas de arriendo temporal, sin tener que cumplir con ninguna de las normas, que sí deben asumir los hoteles. Para muchos, implica no tener que soportar los mismos costos regulatorios y normativas tradicionales que sí deben afrontar los hoteles, como derechos del consumidor, estándares de calidad, obligaciones tributarias, entre otros.

Tal como se ha expuesto anteriormente, Airbnb y similares, solo cobran un porcentaje de comisión ya sea al anfitrión y/o al huésped según la reserva, pero existen escasos datos oficiales acerca de la reglamentación que deben cumplir en cada caso. Si bien los gobiernos de cada país imponen sus propias normas, aún no está muy claro el seguimiento y el control que se realiza al respecto.

La rápida evolución del fenómeno, ciertamente, implica una real dificultad para el seguimiento constante de ellas, de tal modo que no queden obsoletas y sin un ámbito de aplicación claro y coherente.

Las estadísticas oficiales, también estarían disimulando cierto tipo de información, ya que millones de turistas que recurren al arriendo temporal, se los incluye en la categoría de turistas que se alojan en vivienda propia o en casa de familiares o amigos. Esto demuestra también que la falta de categorización de esta oferta de alojamientos, dificulta la posibilidad de realizar estadísticas más confiables al respecto.

Mientras tanto, la realidad muestra que existen determinadas leyes, en donde su implementación, dependiendo de los países, aún está en vacilación.

Los casos son diferentes en cada estado, y Chile no queda excluido de ello. En las discusiones respecto al papel y rol que debe ocupar el Estado en la regulación de las nuevas plataformas, encontramos distintas implementaciones. Tomando algunos de los casos más significativos como ejemplo, refiriéndose particularmente al fenómeno de Airbnb, ya que se poseen datos concretos al respecto, se analizaron los siguientes casos:

Europa.

Ámsterdam:

Fue una ciudad pionera en el tema regulatorio. Para el caso de *Airbnb*, toma el pago de un impuesto turístico del 5%, pero además impone que los alojamientos que se arrienden durante más de 60 días al año deban inscribirse en la categoría *Bed and Breakfast*, es decir, registrarse en una condición similar a la de los hoteles. Además, se deben cumplir una serie de

requisitos, controlados de manera exhaustiva por los organismos correspondientes, principalmente en relación a la normativa de incendios y número máximo de huéspedes que pueden alojarse al mismo tiempo en un inmueble (independientemente del número de metros cuadrados del mismo).

Barcelona:

En España cada comunidad es la encargada de decidir qué normativas aplicar. La ciudad ha multado a *Airbnb* por un monto de 30.000 euros por comercializar alojamientos turísticos ilegales.

Originalmente, la normativa catalana prohibía el arriendo de viviendas particulares que no estuvieran registradas en el Registro de Turismo de Cataluña. Finalmente, la comunidad catalana decidió permitir el arriendo de viviendas y también de piezas con algunas restricciones, siendo entre ellas, máximo dos piezas por propiedad; por un período no mayor a 31 días; pago de la tasa de turismo vigente (0.65 euros por día en Barcelona), y otras.

Berlín:

En la capital alemana se reglamentó una ley que limita el funcionamiento de los arriendos temporales. Esta establece la prohibición de arrendar departamentos completos a turistas, permitiendo sólo el arriendo de una parte de la vivienda. Además, es obligatorio que el anfitrión permanezca en la misma propiedad que residen los visitantes. Las multas por incumplimiento de la medida alcanzan los 100 mil euros.

Lisboa:

Quienes decidan alojarse en esta ciudad deben abonar la tasa turística al igual que si desean hacerlo en un hotel. La plataforma debió llegar a un acuerdo con el gobierno luego de que el ayuntamiento le permitiera operar con la condición de que los huéspedes cumplieran con esta nueva reglamentación que se aplica a todos los alojamientos turísticos.

Milán:

La regulación italiana es muy estricta en lo que a dotaciones mínimas se refiere y regula el alojamiento turístico en viviendas de manera muy similar a lo establecido para los alojamientos *Bed and Breakfast*. Exige algunos requisitos mínimos que permitan ofrecer un servicio de calidad; tales como garantizar el mínimo de 8 mts² de área, excluyendo cualquier compartimento para accesorios, para cada cama; garantizar suministro de electricidad, agua, calefacción y gas; mantenimiento de rutina para la plena eficacia de la vivienda y los sistemas tecnológicos relacionados; limpieza de los locales, mobiliario, estructuras y equipos de la cocina en cada cambio de cliente; la prestación de servicios y la recepción de los huéspedes; etc.

Roma:

También aquí, al igual que en el caso anterior, existen requisitos mínimos exigibles para una vivienda que quiera prestar servicio de alojamiento turístico. Algunos de ellos: inscripción como “empresario” a quien cuente con el alquiler de más de tres viviendas para uso turístico; requerimientos para habitaciones, baños, sala de estar, cocina, etc.

París:

Airbnb cobra también un impuesto de 83 centavos de euros por persona por noche a sus huéspedes para entregar a las autoridades municipales. Para poder realizar la actividad de arrendar una vivienda por cortas estadías a turistas dentro de la legalidad; los propietarios de las viviendas deben solicitar una autorización que permita el uso turístico de las mismas. Esta normativa tiene como finalidad la preservación de los barrios del centro de París para los residentes de la ciudad, así como también controlar el crecimiento desmedido de la oferta de alojamiento turístico.

Estados Unidos.

Chicago:

La ciudad modificó su normativa en materia de *short-term rentals* en el año 2011. Hasta ese momento, el arriendo de viviendas para uso vacacional estaba completamente prohibido. La regulación de Chicago introduce la solicitud de una *Vacational Rental License* obligatoria a todo aquel que desee poner en arriendo su vivienda; teniendo la definición de arriendo vacacional como unidades de alojamiento de más de 6 habitaciones disponibles para un arrendador temporal; huéspedes que no son propietarios.

Miami:

La normativa vigente establece que las viviendas de arriendo temporal deben ser inmuebles situados dentro zonas delimitadas y todos aquellos que queden fuera de las zonas delimitadas por la normativa de aplicación, serán considerados ilegales.

Nueva York:

Posee la regulación más restrictiva que una ciudad haya realizado sobre el alojamiento turístico en viviendas residenciales (dejando a un lado, obviamente, aquellas que prohíben el fenómeno en su totalidad). La *Multiple Dwelling Law*, normativa neoyorquina de propiedad horizontal, regula la existencia de condominios (cada propietario tiene una propiedad con una participación proporcional de la zona común) y co-ops (corporaciones de viviendas cooperativas que poseen un edificio entero). Con esta medida, el Ayuntamiento de Nueva York establece cuales son las viviendas que no pueden utilizarse para estos usos turísticos, de hecho, exige que los inmuebles estén libres de cualquier tipo de inhabilitación impuesta por el *New York City Zoning Code*. Por otro lado, el papel que juega la comunidad de propietarios es fundamental y, en la ciudad de Nueva York, debe examinarse al detalle el contenido de los estatutos de las comunidades ya que la mayoría vetan todo tipo de actividades que disten de la residencia habitual por propietarios. También, la importancia que se otorga a los vecinos es fundamental para conseguir un control de esta actividad.

San Francisco:

La regulación de la actividad es llevada a cabo desde el 1 de febrero de 2015 por la normativa conocida como “*Ley Airbnb*”. La misma limita los arriendos a 90 días al año y crea un registro público (los propietarios tienen que pagar una tasa de 50 dólares y registrarse en el Departamento de Planificación de la ciudad). Además, indica que los propietarios tienen que pagar los mismos impuestos que los hoteles; tienen que estar cubiertos por un seguro de responsabilidad civil de al menos medio millón de dólares y seguir los códigos de seguridad, u ofrecer su vivienda a través de una plataforma que presente una cobertura de seguro similar. En caso de no cumplir con las leyes, los propietarios pueden ser multados con penalizaciones severas.

Oriente.

Singapur:

Los alojamientos y habitaciones en Singapur únicamente se pueden arrendar por periodos de tiempo superiores a los 6 meses. Por lo tanto cualquier arriendo por un periodo inferior sería completamente ilegal. También aquí existen requisitos específicos en cuanto a instalaciones para el arriendo de casas o unidades residenciales privadas.

Japón:

El gobierno busca implementar una nueva normativa según la cual quienes deseen arrendar su casa o departamento deben hacerlo por un mínimo de 7 días solicitando autorización a la administración del edificio y a la comuna en la que se encuentre. En caso de que alguno de estos organismos se niegue, la persona no podrá ofrecer la propiedad bajo esta modalidad.



CAPÍTULO

4.

Mercado de arriendos transitorios de la comuna de Providencia.

Chile a lo largo de los últimos años se ha posicionado como un imperdible destino turístico a nivel mundial; y a su vez Santiago, como un importante hotspot de negocios y turismo regional.

El país se presenta con un escenario económico bastante positivo, con un tipo de cambio que favorece el desarrollo del turismo interno y con un mercado hotelero que se desarrolla cada vez de manera más competitiva.

Existe una demanda por servicios hoteleros que está creciendo por sobre la oferta proyectada, con lo cual la oferta actual está siendo absorbida reflejada en las favorables tasas de ocupación de los últimos años.

La aparición de Airbnb vino a satisfacer una demanda nueva, no considerada anteriormente en la hotelería, y con ello un auge de nuevos productos y servicios dentro de la industria.

4.1 DESCRIPCIÓN GENERAL.

En cuanto a los índices generales de la oferta hotelera existente en Santiago, es posible evidenciar un claro aumento de establecimientos hoteleros, manifestado en el auge de oferta de habitaciones disponibles durante los últimos 5 años; a su vez se percibe una proyección en la misma línea pero de manera más paulatina para los siguientes 5 años futuros.

Cabe mencionar el fuerte crecimiento ocurrido durante el año 2015 (12,9%) influido en gran parte por el desarrollo de la Copa América de fútbol, incremento el cual tendió a equilibrarse en el transcurso del año 2016 (6,6%). Durante el año 2017 se desarrolló un crecimiento moderado de un 6,1% similar al año 2018 de un 6,4%, aumento determinado principalmente por la intensa llegada de turistas argentinos.

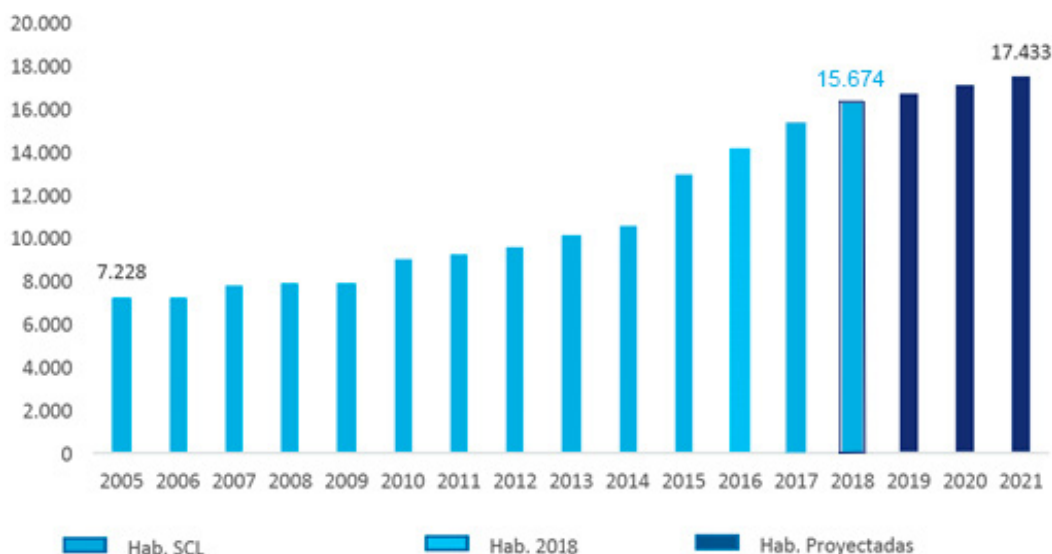


Imagen 22. Estimación oferta de habitaciones en Santiago, Chile. Fuente: STR, estimación Fitzroy.

Las Comunas que crecerán más fuertemente serían Las Condes, Providencia y algunas de la periferia y; la que menos sería Santiago Centro con un nulo crecimiento. (Hoteleros Chile, 2017).

En cuanto a las zonas de desarrollo, se observa que Las Condes es la comuna con mayor número de habitaciones de Santiago, con el 31% del mercado al año 2018, manteniendo casi el mismo porcentaje hacia una proyección hacia el año 2021. Le siguen en cantidad de habitaciones las comunas de Santiago Centro y Providencia, con un 26% y 25% respectivamente, los cuales proyectados al año 2022 se percibe que Providencia superará a Santiago Centro, llegando a un 28% y 23% respectivamente.

Respecto al número de habitaciones según segmento, al 2018 el segmento *Upscale* tenía el 35% del mercado, seguido por el segmento *Economy* con un 24% y el *Upper Midscale* con un 14% en tercer lugar. Las tendencias proyectadas al 2021 no presentan grandes variaciones.

Quedan de manifiesto las tendencias en diferentes segmentos según las comunas, siendo en Las Condes en su mayoría *Luxury* y *Upper Upscale*, en Vitacura un segmento *Upscale*, en tanto que en Providencia y Santiago básicamente habitaciones del tipo *Economy*.

CATASTRO DE OFERTA ACTUAL DISPONIBLE DE SERVICIOS HOTELEROS DENTRO DEL CUADRANTE NORORIENTE DE LA COMUNA DE PROVIDENCIA				
N°	Tipología	Nombre	Dirección	Valor promedio
1	Hotel	Diego de Almagro	San Pio X 2530	\$ 58.528
2	Apart Hotel	Presidente Edificio Santiago	Luis Thayer Ojeda 383	\$ 64.099
3	Hostal	Millaray	Lota 2476	\$ 41.430
4	Hotel	Standford	Coronel 2380	\$ 76.941
5	Hotel	Coronel	Coronel 2376	\$ 51.720
6	Apart Hotel	Alessandria	Coronel 2349	\$ 58.450
7	Hotel	Presidente Suites Santiago	Luis Thayer Ojeda 558	\$ 59.705
8	Hotel	Thayer	Luis Thayer Ojeda 746	\$ 56.890
9	Hotel	Oporto	Carlos Antunez 2471	\$ 45.247
10	Hotel	Nogales Express	Carmen Sylva 2341	\$ 56.780
11	Hotel	Los Nogales	Los Nogales 741	\$ 58.450
12	Apart Hotel	Heidelberg Haus	Los Nogales 843	\$ 55.898
13	Hotel	WE	Las Hortensias 2308	\$ 52.609
14	Hotel	Reyall HB	Ezequías Allende	\$ 63.375
15	Hostal	Akuna Matata	Crisostomos Jaques 2280	\$ 38.750
16	Hotel	Lyon	Ricardo Lyon 1525	\$ 56.851
17	Hotel	El Vergel	El Vergel 2223	\$ 51.952
18	Hotel	Bonaparte	Mar del Plata 2171	\$ 56.558
19	Hostal	Las 3B	Guardia Vieja 530	\$ 11.582
20	Hotel	Eurotel	Guardia Vieja 285	\$ 67.116
21	Apart Hotel	Brizen	Pedro de Valdivia 263	\$ 70.431
22	Hotel	Torre Mayor	Ricardo Lyon 322	\$ 77.673
23	Apart Hotel	Park Plaza apartments	Lota 2233	\$ 64.118
24	Hotel	Park Plaza Santiago	Ricardo Lyon 207	\$ 62.684
25	Apart Hotel	Visandell	Ricardo Lyon 170	\$ 73.952
26	Apart Hotel	Providencia Suites	Diego de Velasquez 2087	\$ 78.257
27	Hotel	Lafayette	11 de Septiembre 2040	\$ 62.684
28	Apart Hotel	Dos Providencia	Pedro de Valdivia 250	\$ 59.186
29	Apart Hotel	Neruda	Pedro de Valdivia 154	\$ 67.870
30	Apart Hotel	Cambiaso	Pedro de Valdivia 150	\$ 67.870
31	Apart Hotel	Apartop	Nueva Providencia 2211	\$ 62.870
32	Apart Hotel	Travelplace	Nueva Providencia 2170	\$ 65.280
33	Apart Hotel	City Inn	Nueva Providencia 2170	\$ 51.000
34	Apart Hotel	Bosque Tobalaba	Luis Thayer Ojeda 27	\$ 65.608
35	Hotel	Permiso de edificación 03/12/15	Holanda 222	
36	Hotel	Anteproyecto 28/02/17	Los Leones 840	
37	Hotel	Permiso de edificación 15/03/17	Suecia 178	
38	Apart Hotel	Permiso de edificación 28/04/17	Ricardo Lyon 675	

Fuente: El autor (2019).



Imagen 24. Distribución y tipología de la oferta actual disponible Airbnb en el cuadrante nororiente de la comuna de Providencia. Fuente: Adaptado de (Airdna, 2019).

Airbnb se encuentra en una fase de crecimiento sin techo lo que afectaría a los hoteles de tarifa baja, principalmente a los del segmento *Economy* y *Midscale*, y a los cercanos al eje del Metro. Sin embargo, los hoteles y *Apartment Hotel* también están usando esta herramienta para distribuir sus ofertas, por lo tanto se podría estimar que el efecto neto está actualmente en proceso. El impacto de la plataforma en el próximo quinquenio no será menor. Se estima que el 10% de la demanda por camas en Santiago de aquí al 2021 se lo va a llevar este mercado.

4.3 DEMANDA EXISTENTE.

Los procesos de desarrollo económico, junto a la consolidada imagen de seguridad turística han ido configurando a Chile con una atractiva imagen país; posicionándolo, dentro de las últimas décadas, como un interesante polo turístico y comercial, una potencia a nivel regional y como un destino cada vez más recurrente, principalmente para turistas sudamericanos, europeos y americanos.

Dicha evolución ha ido construyendo una fuerte alza en la industria turística nacional, manifestada en distintos factores, tales como el crecimiento del gasto de turistas con tarjeta de crédito, el aumento del índice de RevPAR¹², y el incremento de construcción de nuevos establecimientos hoteleros, mencionado en el subcapítulo anterior; visualizando una clara proyección de auge en cuanto al nivel de inversión, empleos y expectativas de aumento en la demanda para el sector.



Imagen 25. Imagen de marca Chile.

Fuente: Adaptado de Dirección Nacional general de relaciones económicas internacionales.

¹² Índice utilizado en la industria hotelera para valorar el rendimiento financiero de un establecimiento o una cadena. Es una abreviatura del inglés *Revenue Per Available Room*, ingreso por habitación disponible. Se refiere siempre a un periodo determinado (semanal, mensual, anual, etc.).

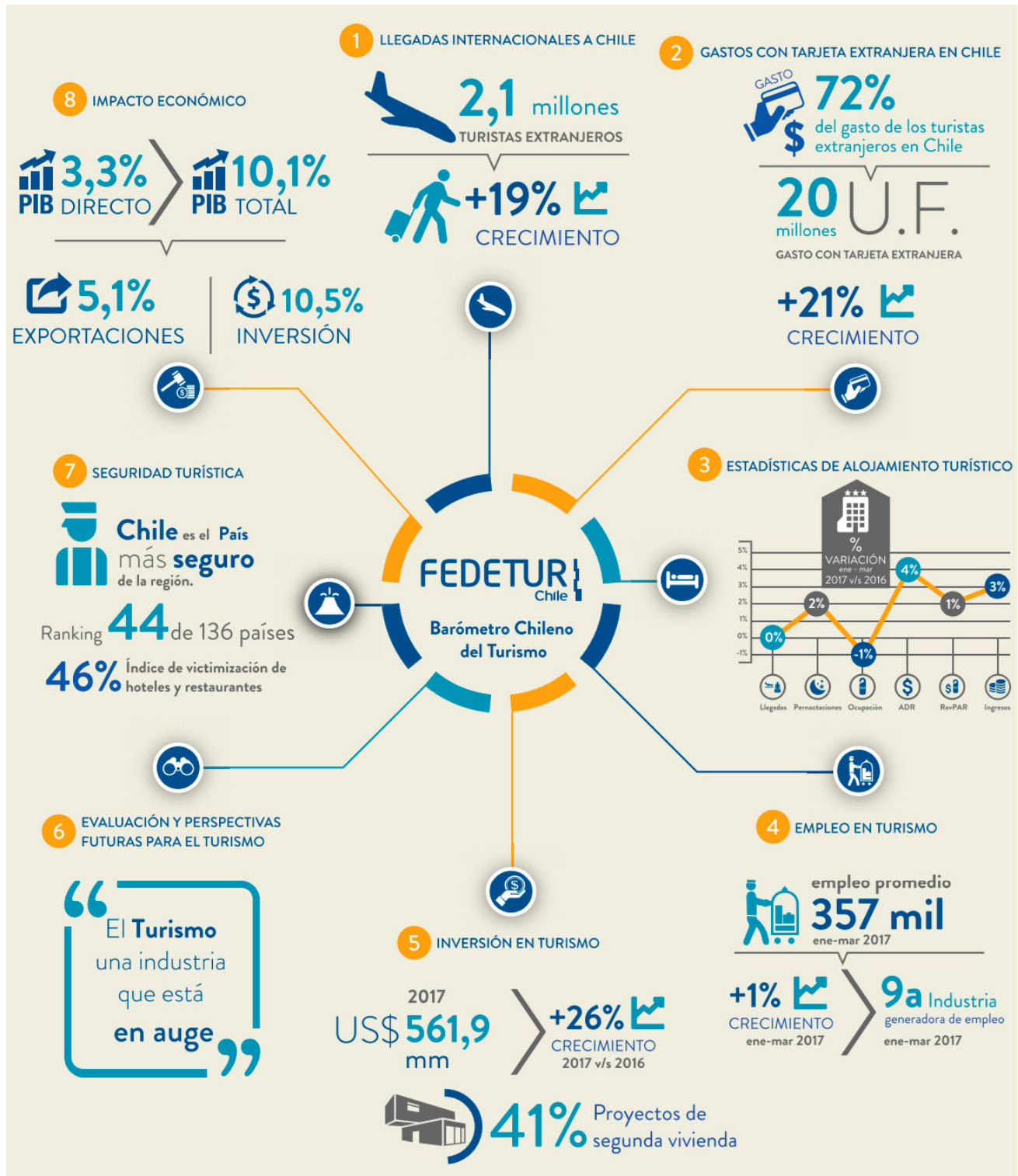


Imagen 26. Resumen infografico barómetro chileno del turismo, Mayo 2018.
 Fuente: Adaptado de Informe Barómetro de Chile, Mayo 2018, N°23, Fedetur.

A modo estadístico, y como complemento a lo mencionado anteriormente, es posible evidenciar una sostenida alza en relación al número de llegadas de turistas extranjeros al país durante los últimos cuatro años, estimado en un crecimiento anual de un 10,2%.

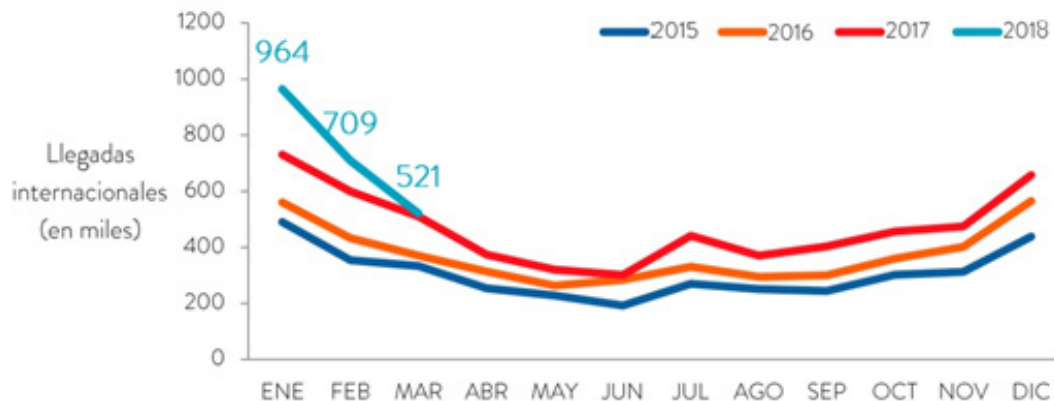


Imagen 27. Comportamiento mensual llegadas de turistas extranjeros a Chile. Años 2015-2018. Fuente: Subsecretaría de turismo en base a información de Policía Internacional.

En relación al panorama de ocupación de los establecimientos hoteleros a lo largo del país, el destino con la mayor tasa de ocupación en habitaciones, durante el año 2018, fue Santiago urbano con 68,0%, disminuyendo 2,02 pp con respecto al semestre anterior, seguido por Temuco y sus alrededores con una ocupación de 52,6%.

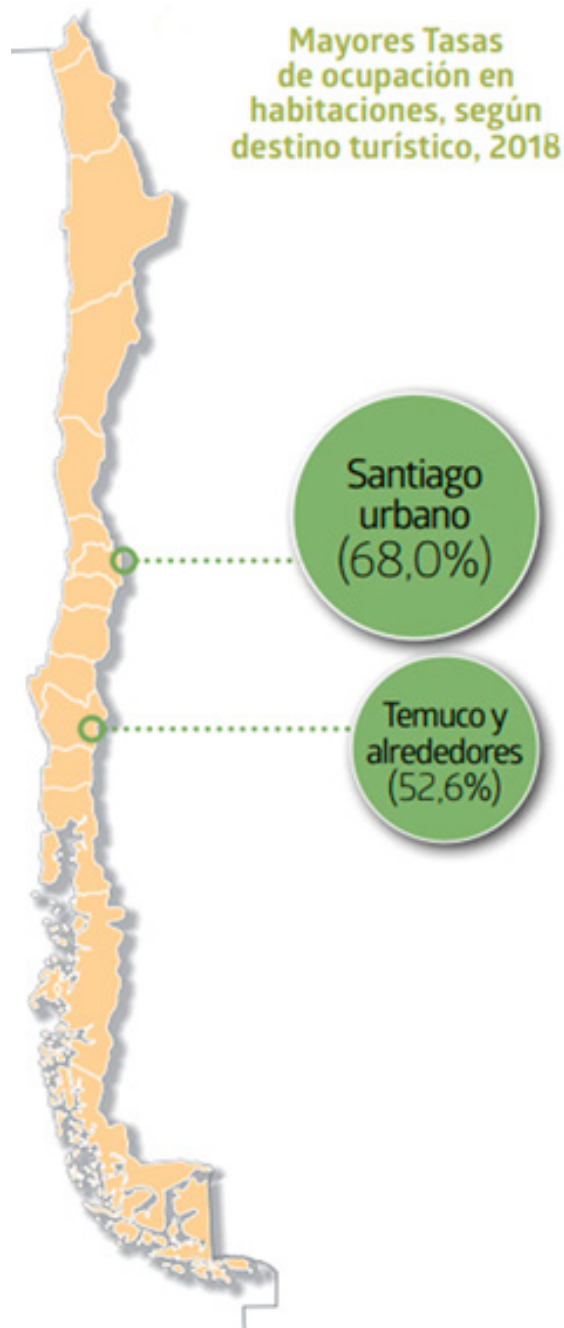


Imagen 28. Mayores tasas de ocupación según destino turístico, año 2018

Fuente: Adaptado de Informe anual EMAT.

Al separar las clases de servicios hoteleros, se identifica primeramente una casi constante diferencia entre las tasas de ocupación por región; y una clara mayor ocupación por parte de hoteles; sin embargo al llevar dicho índice a un comparativo a años anteriores, se logra percibir una disminución de la brecha existente entre las tipologías, ocasionada probablemente por el cambio en las dinámicas del viajero y su evolución a lo manifestado en el capítulo anterior en relación a prescindir de comodidades o *facilities* que no están dispuestos a pagar por su uso o más bien por su no uso.

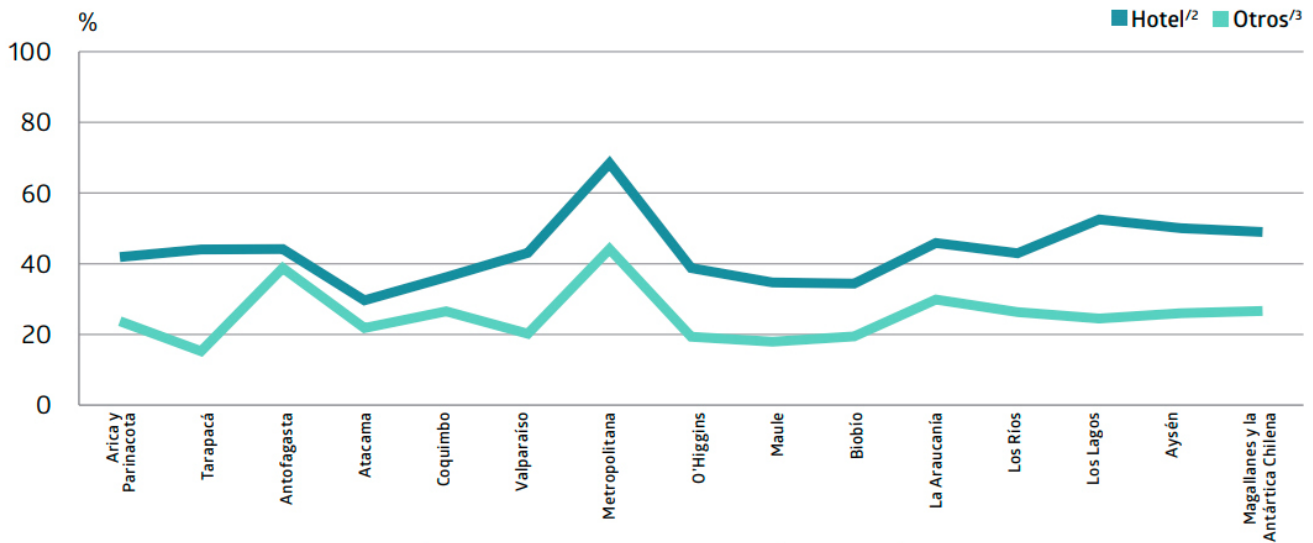


Imagen 29. Tasa de ocupación en habitaciones por clase y región, año 2018.
Fuente: Adaptado de Informe anual EMAT.

Al llevar el comparativo del índice REVPAR a la misma diferenciación por establecimientos; se percibe una correlación con lo anterior; sin embargo se enmarca un importante diferencial en la región Metropolitana, en donde el rendimiento por habitación hotelera se distancia considerablemente tanto en la brecha existente con las otras tipologías, como en el comparativo hotelero con las otras regiones. Situación influida probablemente por el peso de un perfil de demanda más vinculada a los negocios, que si está dispuesto a pagar un mayor precio por ciertas comodidades.

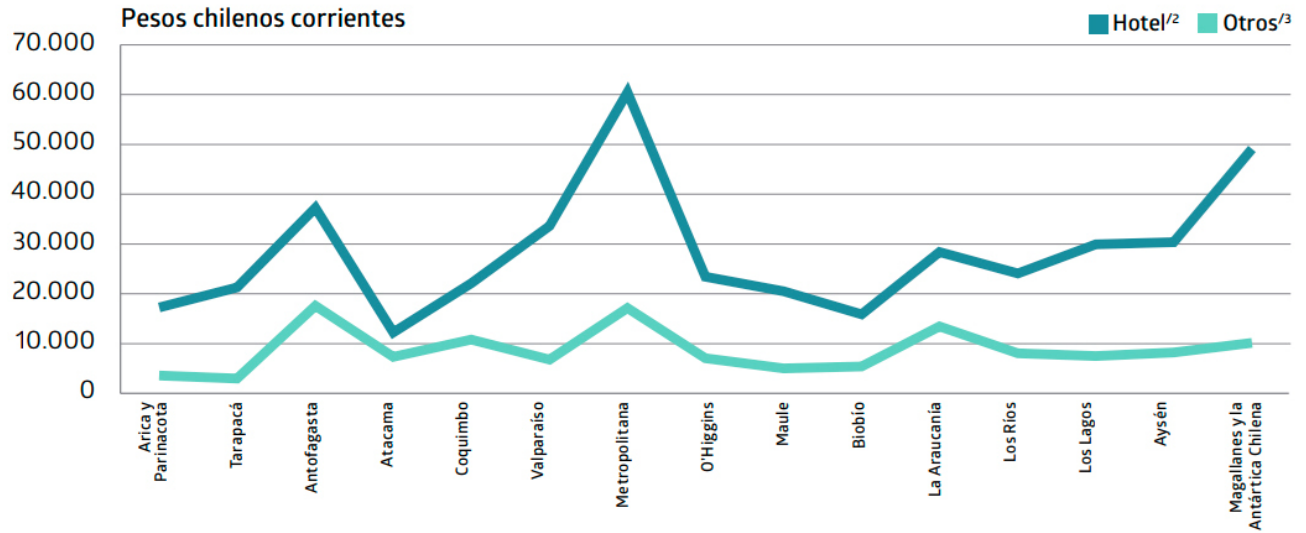


Imagen 30. Ingreso por habitación disponible (RevPAR) por clase y región, año 2018.

Fuente: Adaptado de Informe anual EMAT.

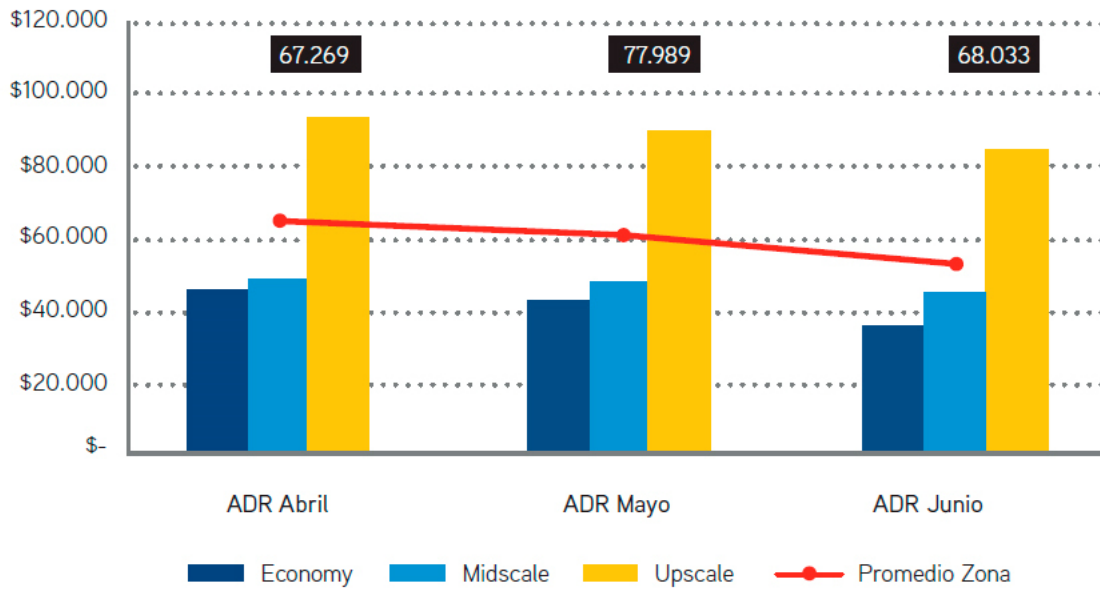


Imagen 31. Tarifa Promedio de la región Metropolitana, segundo trimestre 2018.

Fuente: Adaptado de Informe semestral del mercado hotelero, Colliers

Bajando el foco a la Región Metropolitana, en cuanto al promedio de ocupación hotelera, particularmente al último semestre del año 2018, es posible visualizar un comportamiento relativamente estable, marcado por la incidencia de las temporadas altas estacionales y a fechas puntuales que de algún modo alteran la sensibilidad del promedio.

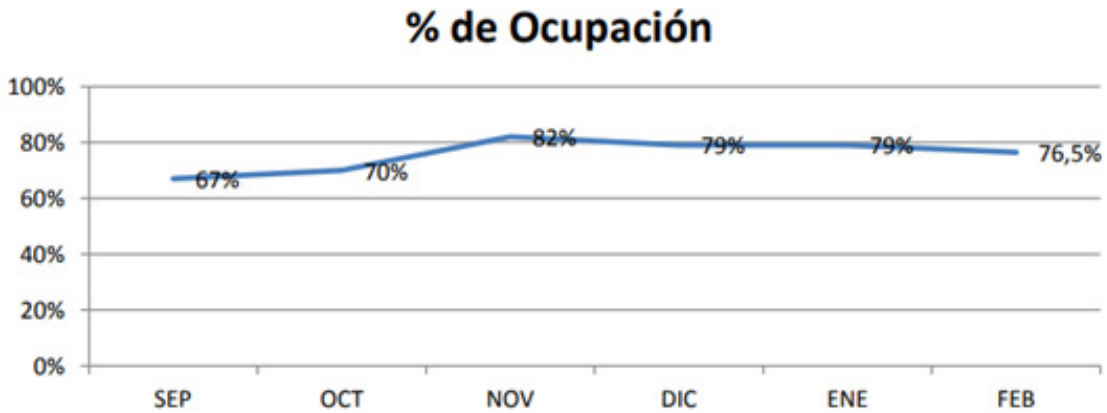


Imagen 32. Promedio mensual ocupación hotelera en Santiago, 2do semestre 2018.

Fuente: Adaptado de Informe anual EMAT.

A su vez continuando el análisis dentro de la Región Metropolitana, e influido por el anterior periodo de temporada alta; es posible percibir una variación negativa del RevPAR de 15,4% para el segundo trimestre del año 2018, en donde el ingreso por habitación disponible disminuyó en \$6.500 en promedio; entendiéndose dicho trimestre como el intervalo anual de constante mayor baja durante los últimos años en cuanto al comportamiento de llegadas de turistas extranjeros al país; según lo expuesto en la anterior Imagen 27.

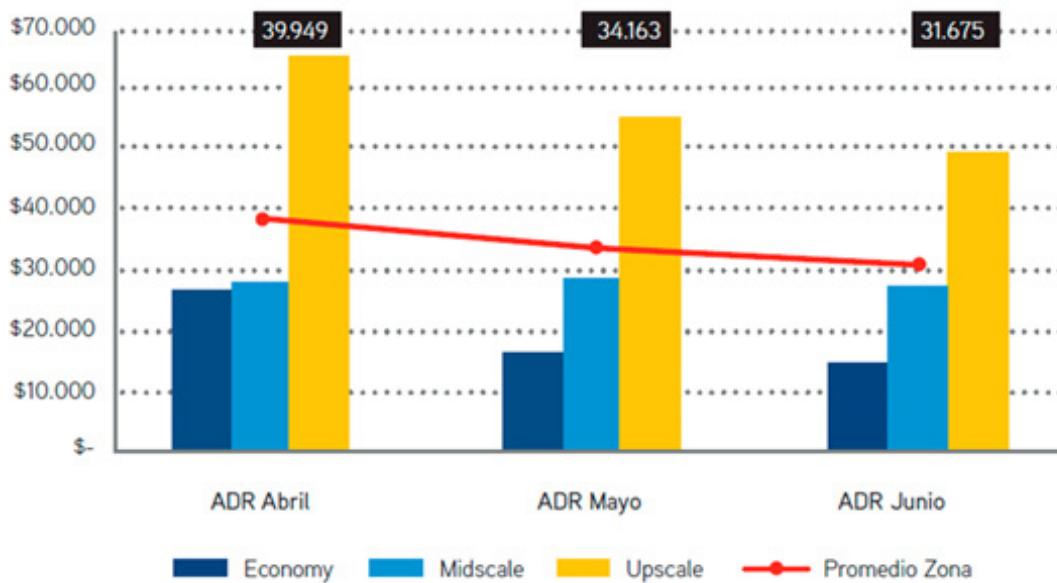


Imagen 33. Ingreso por habitación disponible (RevPAR) por clase en la región Metropolitana, segundo trimestre 2018.

Fuente: Adaptado de Informe semestral del mercado hotelero, Colliers.

Al establecer una mirada sectorizada hacia las zonas de mayor demanda turística de la capital, se identifica una casi constante diferencia entre los extremos analizados; situando la comuna de Providencia, como la comuna con mejores índices dentro del último trimestre del año 2018.

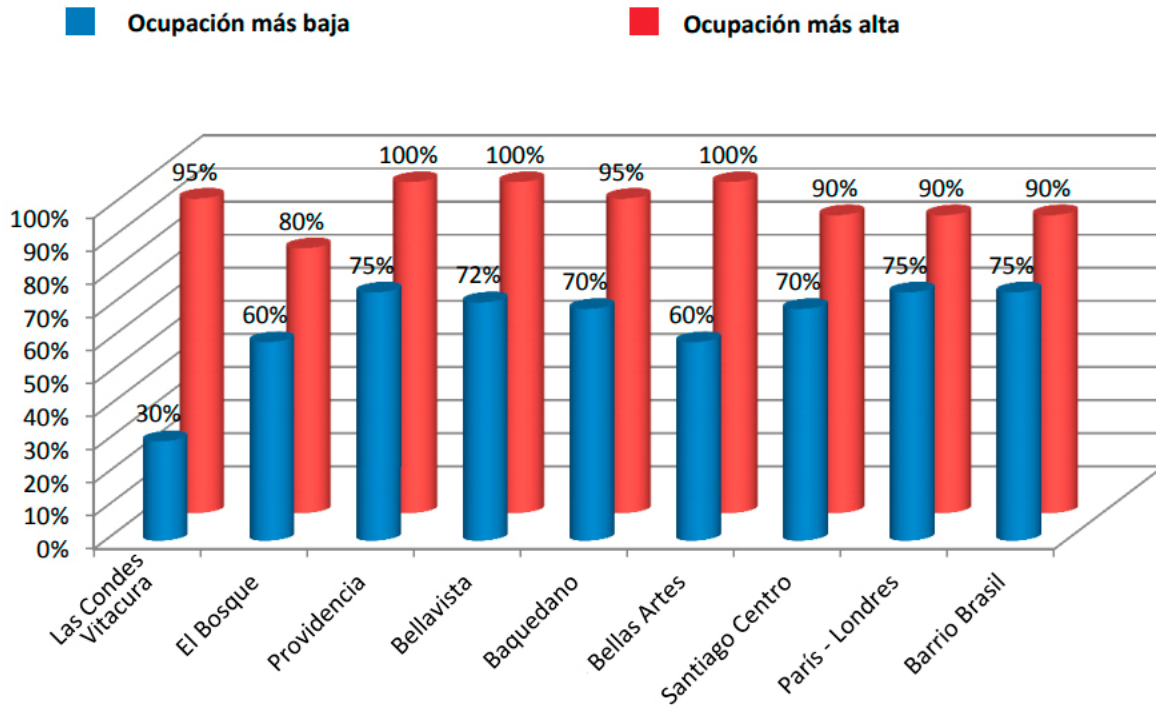


Imagen 34. Extremas de ocupación promedio por comuna (RM).1er semestre 2018.

Fuente: Zivadin.

En relación a las proyecciones en torno a la industria hotelera posibles de establecer para el año 2020, cabe mencionar ciertos factores que influyen el panorama de un positivo pronóstico:

- La recuperación del mercado corporativo en la medida que la economía vaya de menos a más.
- El crecimiento del mercado del turismo a causa de la mayor promoción del destino.
- La llegada de nuevas líneas aéreas low cost y el mejoramiento de las rutas domésticas con la implementación de mayores conexiones.
- El mejoramiento económico de los países vecinos, particularmente de Argentina y Brasil.
- Reactivación de la estrategia promocional para la captación de turistas en Estados Unidos y Europa, que logre diversificar la dependencia al mercado de los países vecinos.
- Si bien la situación actual del dólar es de constante volatilidad, su fortalecimiento debiera hacer de Chile un destino más barato así como mejorar las tarifas en pesos.

4.4 MERCADO OBJETIVO.

Durante el año 2018 la llegada de turistas extranjeros, tuvo una caída con respecto año anterior. El turismo nacional depende fuertemente de Argentina, y si bien la participación de los trasandinos ha bajado en el último tiempo, un 43% de los turistas que llegó a Chile en el año 2018, fue de esa nacionalidad. Otro aspecto que incidió en la baja experimentada, es que la base de comparación con el período anterior fue muy alta.

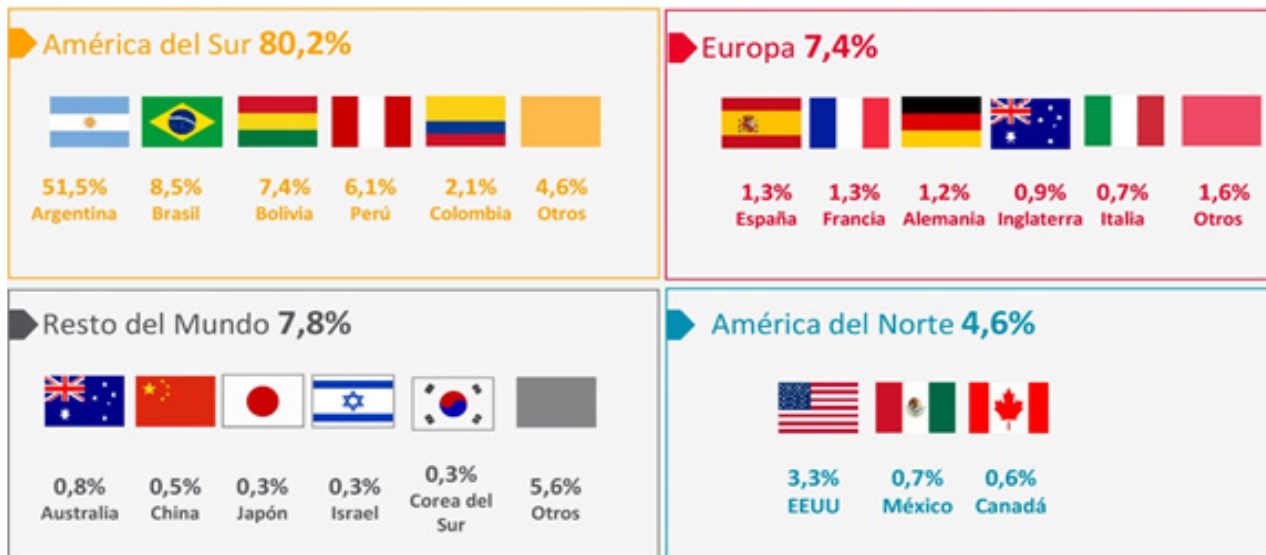
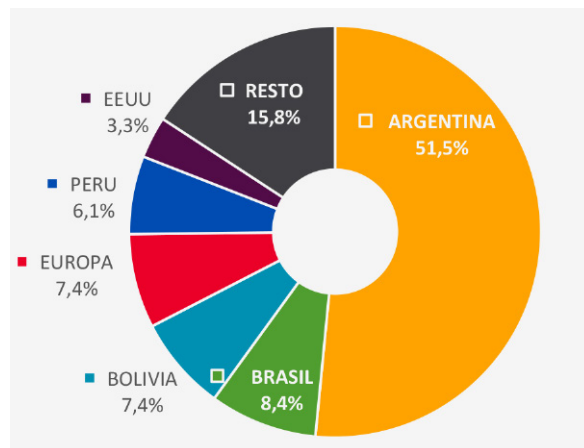


Imagen 35. Participación % de la llegada de turistas extranjeros, año 2018.

Fuente: Adaptado de Informe Barómetro de Chile, Mayo 2018.

Santiago Welcome Point, es un estudio desarrollado el año 2018 por la Corporación Regional de Turismo de la Región Metropolitana, el cual a partir de más de 6.800 encuestas presenciales realizadas en el Aeropuerto Arturo Merino Benítez, la cual entrega guías respecto al perfil de los turistas que están visitando la capital chilena.

Según el informe los tres mercados más importantes de turistas extranjeros que visitan la capital son: Argentina, Brasil y Estados Unidos, representando un 53,6% de las llegadas turísticas de extranjeros del año 2018. A su vez, y como complemento a dicha información, más 50% de los de los turistas argentinos que llegan hasta el aeropuerto AMB provienen de Buenos Aires. Un 38.4% y un 16.8% de turistas brasileños proviene de Sao Paulo y Río de Janeiro respectivamente, mientras que el mercado estadounidense es más disperso, concentrándose un 37% entre los estados de California (16,3%), Florida (12,1%) y New York (8,4%).





BRASIL

A continuación, se presentan los datos obtenidos durante los meses de febrero, marzo, abril, mayo, junio y julio de 2018, tras la aplicación de 2.811 encuestas válidas (efectivas) a turistas brasileños, cifras que corresponden a resultados muestrales no expandidos.

*CIFRAS PROVISIONALES.



Los resultados obtenidos están directamente vinculados al perfil del turista de vacaciones, recreo y ocio, puesto que el 84,1% lo declaró como su principal motivo de viaje a Santiago.

Principal motivo de viaje a Santiago



- 84,1% Vacaciones, recreo y ocio
- 10,7% Negocios y motivos profesionales
- 4,7% Visita a familiares y/o amigos
- 0,5% Estudios

Rango etario de los encuestados



Razones más destacadas para escoger a Santiago como destino turístico de vacaciones, recreo y ocio:



77,5%

Vida urbana (cultura y patrimonio)



66,2%

Aventura y naturaleza



57,0%

Enoturismo (viñas y bodegas)

*Opción múltiple

Estadía media en Santiago



5,9 Noches

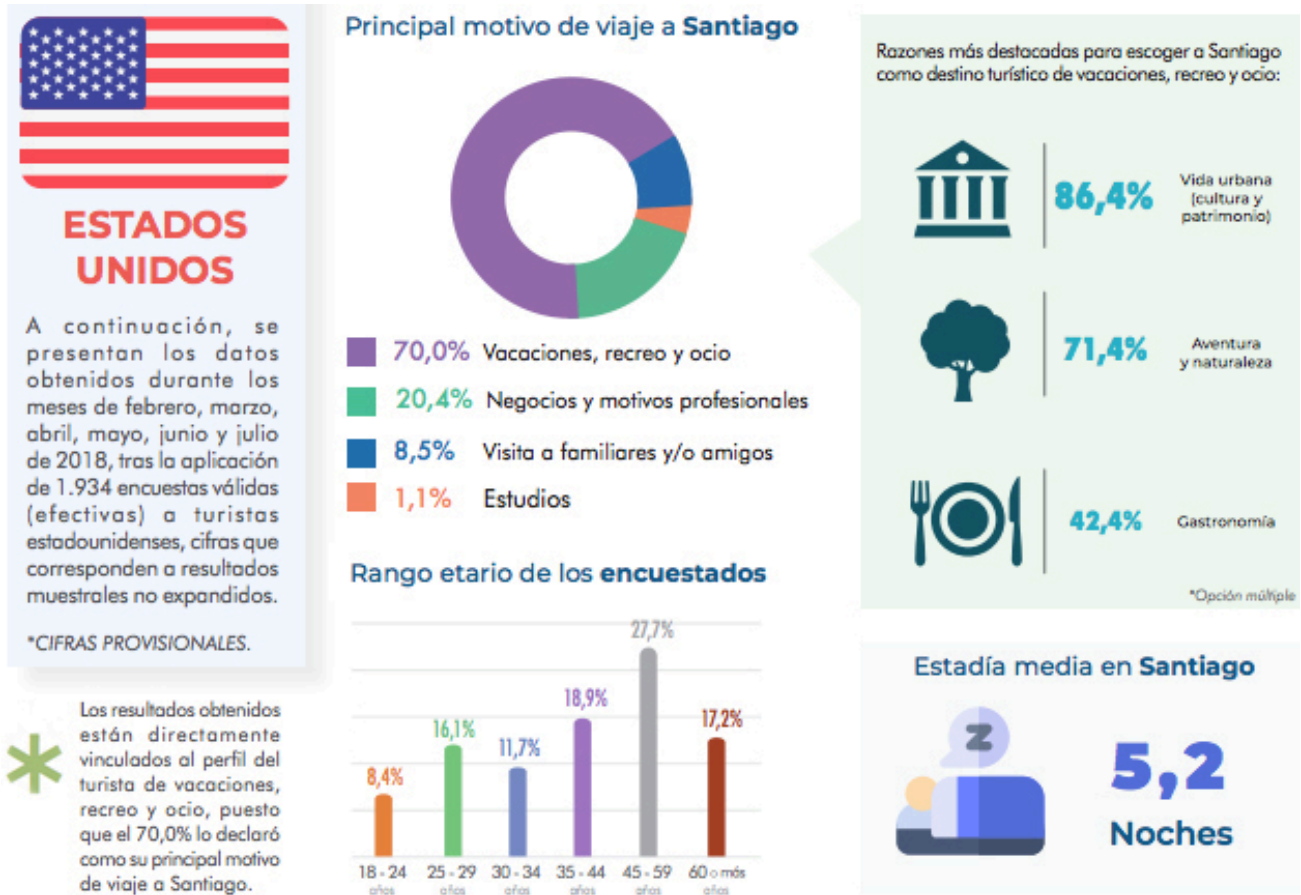


Imagen 36. Características diferenciadas de la demanda según su origen, año 2019.

Fuente: Adaptado de Corporación Regional de Turismo, Marzo 2019.

Entre las principales razones que se reconocen para escoger Santiago como destino turístico se destaca la vida urbana, la cultura, el patrimonio en el caso de los argentinos (77,2%) la aventura y naturaleza para el caso de los americanos (65,7%) y el enoturismo para los brasileros (57,7%).

A su vez según el mismo reporte, se reconoce la estadía mínima promedio en al menos 4 noches, destacándose a su vez un perfil de turista que en su gran mayoría viaja de manera individual (42,3%) o en pareja (32,8%).

En cuanto a las edades, se observa una brecha marcada por un perfil de entre los 30 y 44 años, profesionales en su mayoría que privilegian alojamientos bien ubicados, con servicios de esparcimientos cercanos y con entornos seguros para sus desplazamientos.



CAPÍTULO

5.

Selección de un predio especial de la comuna de Providencia apto para la aplicación de una propuesta técnica.

La configuración de un modelo de estudio comparativo, como patrón diferenciador de las alternativas identificadas, permitió establecer una metodología de selección, la cual mediante los factores claves de potencialidad y optimización de los estudios de cabida respectivos, permitieron concluir en la mejor opción de predio a desarrollar.

5.1 COMPARATIVO DE PREDIOS SELECCIONADOS.

Para los cuarenta y dos predios especiales identificados, se estableció una preselección de acuerdo a ciertos patrones diferenciadores según algunas características preliminares en cuanto a tres aspectos: la morfología; desestimándose polígonos poco eficientes o predios con anchos menores a 17 metros de frente, sin posibilidades de optar a la reducción de antejardín, debido a la inoperabilidad del estudio teórico de cabida; la composición de la unidad; desechando las alternativas compuestas por tres o más fusiones, de propiedad de distintos dueños, dado a la eventual complejidad en la gestión operacional de la negociación, y por último, la condición de la edificación existente; excluyendo los terrenos con edificaciones de extra calidad o de arquitectura de estilo muy bien conservadas, en donde la expectativa de dicho valor se traspasaría directamente al precio del suelo.



Imagen 37. Clasificación de predios especiales identificados en la zona nororiente de la comuna de Providencia según su potencial desarrollo. Fuente: El autor (2019).

De acuerdo a lo anterior se desarrolló una ficha de catastro, con parámetros cualitativos y cuantitativos, para cada una de las diecinueve alternativas potenciales seleccionadas; datos con los cuales se configuro una tabla comparativa que permitió evaluar y evidenciar los atributos y debilidades, con los cuales poder decidir por la opción más eficiente de acuerdo al modelo operacional establecido.

CUADRO COMPARATIVO SELECCIÓN DE PREDIOS IDENTIFICADOS													
NÚMERO DE CATASTRO	COMPOSICIÓN Y DIRECCIÓN DE LA UNIDAD SELECCIONADA	SUPERFICIE TERRENO (m2)	BENEFICIO FUSIÓN	OPCIÓN REDUCCIÓN ANTEJARDIN	EXEPCIÓN NORMATIVA DE ESTACIONAMIENTOS	ZONA DE USO DE SUELO	ZONA DE EDIFICACIÓN	ESTADO DE CONSERVACION INMUEBLE	ESQUINA O ENTRE EDIFICACIONES	DISTANCIA A ESTACIÓN DE METRO (mts)	SUPERFICIE TEÓRICA MÁXIMA (m2)	CONSTRUCTIBILIDAD OBTENIDA	INCIDENCIA OBTENIDA
1	Hernando de Aguirre 391	796	No	No	Si	Upr-Er	EA12 pa	Bueno	Entre	372	2.485	1,70	26,6%
2	Lota 2476 / 2486 / Holanda 341	800	Si	No	Si	Upr-Er	EA12 pa	Regular	Esq.	568	2.316	2,21	22,2%
3	Luis Thayer Ojeda 576	798	No	No	Si	Ur	EA12	Regular	Entre	390	2.203	1,70	26,9%
4	Lota 2305	750	No	No	Si	Upr-Er	EA12 pa	Excelente	Esq.	400	2.174	1,70	28,9%
5	Suecia 361 - 339	689	Si	No	Si	Upr-Er	EA12 pa	Regular	Esq.	395	1.915	2,08	21,3%
6	Holanda 618 - Carmen Sylva 2522	685	Si	Si	No	Ur	EA12	Regular	Esq.	725	2.038	2,19	19,9%
7	Quillay 2560	691	No	Si	No	Ur	EA12	Bueno	Entre	815	1.671	1,69	21,4%
8	Suecia 601 - 605	800	Si	No	No	Ur	EA12	Bueno	Entre	515	1.904	1,67	25,4%
9	Carmen Sylva 2515	628	No	No	No	Ur	EA12	Bueno	Entre	740	1.534	1,70	27,1%
10	Crisantemos 793 - Copihues 2844	677	Si	Si	No	Ur	EA12	Bueno	Esq.	1.000	2.188	2,21	22,9%
11	Carlos Antunez 2123	767	No	No	No	Ur	EA12	Bueno	Entre	735	2.053	1,70	28,1%
12	Carlos Antunez 2073 -2061	797	Si	No	No	Ur	EA12	Regular	Entre	795	2.359	2,06	23,4%
13	Luis Thayer Ojeda 1346	753	No	No	Si	Ur	EA7	Bueno	Entre	915	1.962	1,60	25,1%
14	Holanda 1349	695	No	No	Si	Ur	EA7	Bueno	Entre	1.130	1.545	1,60	28,2%
15	Las Dalias 2811 - El Bosque 1134	618	Si	Si	No	Ur	EA12	Bueno	Esq.	682	1.292	2,09	27,4%
16	El Vergel 2781	697	No	No	No	Ur	EA12	Bueno	Esq.	794	1.474	1,70	33,8%
17	El Vergel 2784 - 2790	620	Si	Si	No	Ur	EA12	Regular	Esq.	794	1.859	2,10	23,1%
18	Ricardo Lyon 1458	827	No	No	Si	Ur	EA12	Bueno	Entre	1.250	2.262	1,70	27,1%
19	Los Leones 1575	800	No	No	Si	Upr-E	EA12 pa	Regular	Entre	1.555	1.382	1,70	26,5%

Fuente: El autor (2019).

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°01
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Hernando de Aguirre 391	Año de construcción	1935
Rol de Avalúo	743-7	Actividad de ocupación actual	Oficina
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Instituto de Quiromasaje
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	448 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	796 mts ²	Antejardín existente	15 mts
Frente predial	20,51 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre predios
Fondo predial	39,87 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	21 mts
Valor Avalúo fiscal	\$264.493.788	Nivel de ruido circundante	Medio - Bajo
Valor tasación TOC TOC	23.955	Distancia a estación de metro más cercana	372 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de Edificación	EA12 pa	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Upr y Er	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
<p> ■ LINEA ANTEJARDIN ■ LINEA EDIFICACION ■ LINEA CUERPOS SALIENTES ■ LINEA OFICIAL ■ EJE CALLE </p>			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.484,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad aplicada	26,6%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO		N°02	
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Lota 2476-2486 - Holanda 391	Año de construcción	1945 - 1933
Rol de Avalúo	737-29 - 737-15	Actividad de ocupación actual	Oficina -Oficina
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Hotel - Habitacional
Estilo arquitectónico	Moderno	Superficie edificada	371 mts ² - 328 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos y 1 piso
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	800 mts ²	Antejardín existente	3 mts y 5 mts
Frente predial	26,46 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	30,9 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	Lota 20 mts - Holanda 20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$152.630.985 - \$188.651.551	Nivel de ruido circundante	Medio-Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	26.142	Distancia a estación de metro	568 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12 pa	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Upr y Er	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.316,2 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	2,21	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	22,2%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°03
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Luis Thayer Ojeda 576	Año de construcción	1958
Rol de Avalúo	1043-058	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Oficina
Estilo arquitectónico	Moderno	Superficie edificada	500 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	798 mts ²	Antejardín existente	5 mts
Frente predial	19,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre Predios
Fondo predial	42,4 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20,5 mts
Valor Avalúo fiscal	\$352.005.687	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	24.320	Distancia a estación de metro	390 mts ²
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
			
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.203,6 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	26,9%	

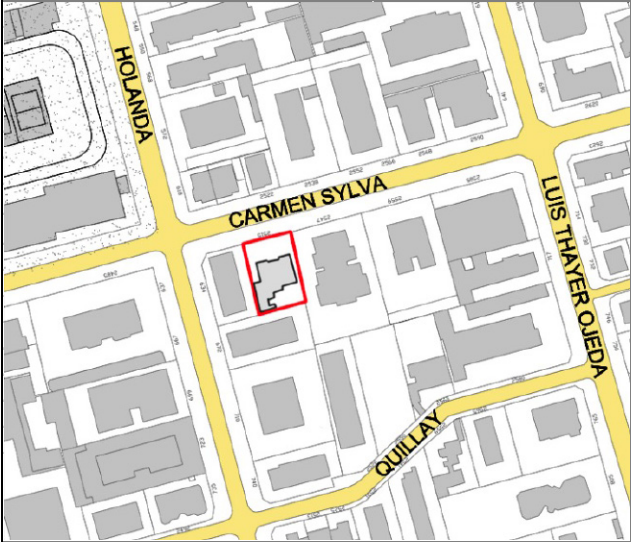

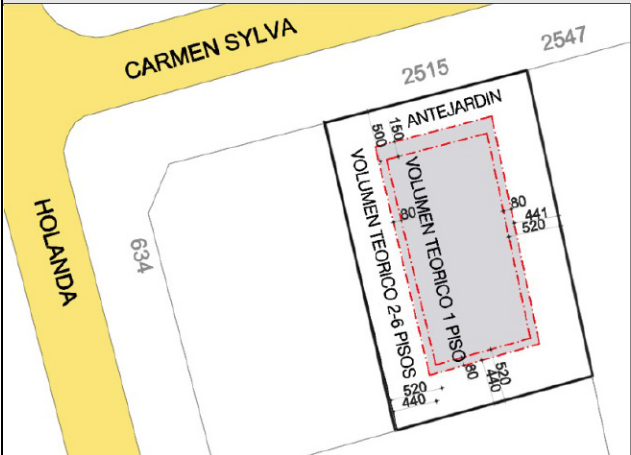
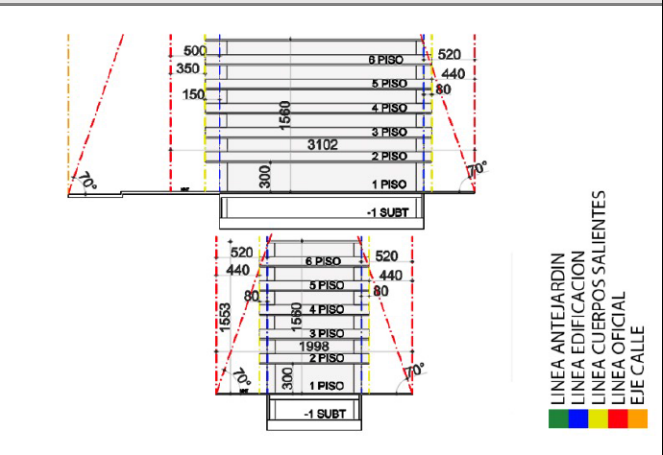
CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°04
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Lota 2305	Año de construcción	1940
Rol de Avalúo	1034-12	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Muy bueno	Actividad de ocupación original	Oficina
Estilo arquitectónico	Inglés	Superficie edificada	549 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	3 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	749.8 mts ²	Antejardín existente	6,7 - 5,5 mts
Frente predial	30,9 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	24,1 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20,5 mts - 20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$425.269.151	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	24.523	Distancia a estación de metro	400 mts ²
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12pa	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Upr y Er	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	1,7	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo		Superficie total posible de obtener	
Constructibilidad obtenida:		Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	
Incidencia obtenida		UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	
		2.173,7 mts² 1,70 28,9%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°05
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Suecia 361 - Suecia 339	Año de construcción	1905 - 1927
Rol de Avalúo	1033-17 - 1033-16	Actividad de ocupación actual	Comercio - Oficina
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Comercio - Oficina
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	268 mts ² - 345 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	1 piso - 3 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	689,5 mts ²	Antejardín existente	0 mts - 9 mts / 3,5 mts
Frete predial	30,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	24,1 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20,5 mts - 20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$168.192.844 - \$214.087.578	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	20.391	Distancia a estación de metro	395 mts ²
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12pa	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Upr y Er	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.915,1 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 75% (área común + terrazas + estacionamientos)	2,08	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	21,3%	



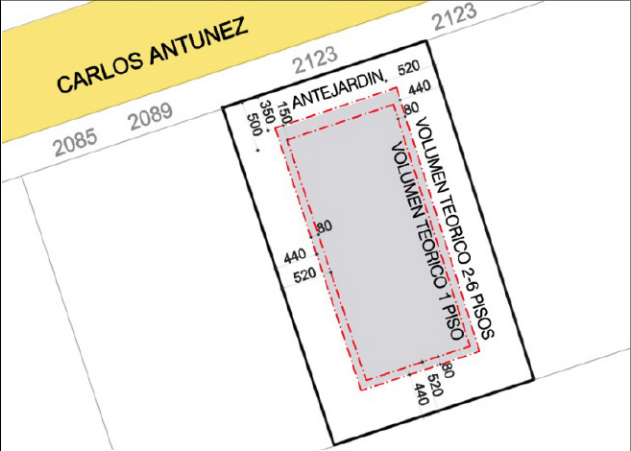
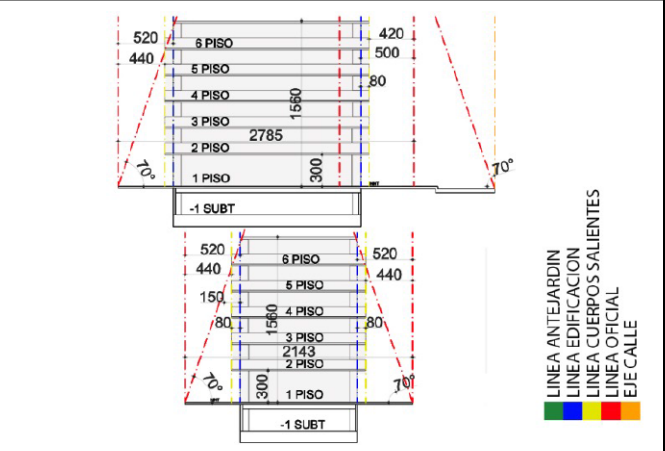
CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°06
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Holanda 618-Carm. Sylva 2522	Año de construcción	1945 - 1945
Rol de Avalúo	1041-032 - 1041-033	Actividad de ocupación actual	Habitacional / Habitacional
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Habitacional / Habitacional
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	419mts ² - 180 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 piso - 2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	684,7 mts ²	Antejardin existente	3 mts - 4mts
Frente predial	17,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	24,1 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	21 mts - 19 mts
Valor Avalúo fiscal	\$232.106.793 - \$104.106.156	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	20.038	Distancia a estación de metro	725 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	Si
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.038,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 75% (área común + terrazas + estacionamientos)	2.19	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	20,1%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°07
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Quillay 2560	Año de construcción	1940
Rol de Avalúo	1341-14	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Moderno	Superficie edificada	287 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	690,9 mts ²	Antejardín existente	8 mts
Frente predial	18,77 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre predios
Fondo predial	35,63 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	11 mts
Valor Avalúo fiscal	\$297.199.634	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	16.676	Distancia a estación de metro	815 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Upr	Opción de reducción antejardín	Si
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.670,6 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,69	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	21,4%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°08
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Suecia 601 - 605	Año de construcción	1920
Rol de Avalúo	1033-35 - 1033-36	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	125 mts ² - 270 mts ²
Estructura del inmueble	Adobe-Madera	Número de pisos	2 piso - 2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	800 mts ²	Antejardin existente	4,2 mts
Frente predial	17,3 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre predios
Fondo predial	45,9 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	19 mts
Valor Avalúo fiscal	\$154.124.766 - \$135.582.880	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	22.586	Distancia a estación de metro	515 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.903,2 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,67	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	25,4%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°09
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Carmen Sylva 2515	Año de construcción	1945
Rol de Avalúo	1341-001	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Bueno	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	125 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 piso
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	628 mts ²	Ante jardín existente	9 mts
Frente predial	20,8 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre predios
Fondo predial	30,8 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	19 mts
Valor Avalúo fiscal	\$251.818.862	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	19.265	Distancia a estación de metro	740 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción ante jardín	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
			
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.533,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	27,1%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO		N°10	
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Crisantemos 793 - Copihues 2848-2844	Año de construcción	1930
Rol de Avalúo	1345-12 - 1345-20 - 1345-21	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Estilo español	Superficie edificada	137 mts² - 114 mts² - 125 mts²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	1 piso
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	677 mts²	Antejardin existente	3,5 mts - 3,5 mts
Frente predial	23,7 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	28,5 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	15 mts - 15 mts
Valor Avalúo fiscal	\$89.641.009 - \$89.954.562 - \$85.561.520	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	22.889	Distancia a estación de metro	1.000 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	Si
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
<p>Volumen teórico máximo</p> <p>Superficie total posible de obtener</p> <p>2.187,6 mts²</p>		<p>Constructibilidad obtenida:</p> <p>Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)</p> <p>2,21</p>	
<p>Incidencia obtenida</p> <p>UF / M² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida</p> <p>22,9%</p>		<p> — LINEA ANTEJARDIN — LINEA EDIFICACION — LINEA CUERPOS SALIENTES — LINEA OFICIAL — EJE CALLE </p>	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°11
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Carlos Antunez 2123	Año de construcción	1940
Rol de Avalúo	1528-8	Actividad de ocupación actual	Oficina
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Oficina
Estilo arquitectónico	Estilo español	Superficie edificada	449 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	767 mts ²	Antejardin existente	13mts
Frente predial	21,9 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre edificaciones
Fondo predial	35,4 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$287.282.817	Nivel de ruido circundante	Medio alto
Valor UF tasación TOC TOC	24.389	Distancia a estación de metro	735 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
			
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.052,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	28,1%	




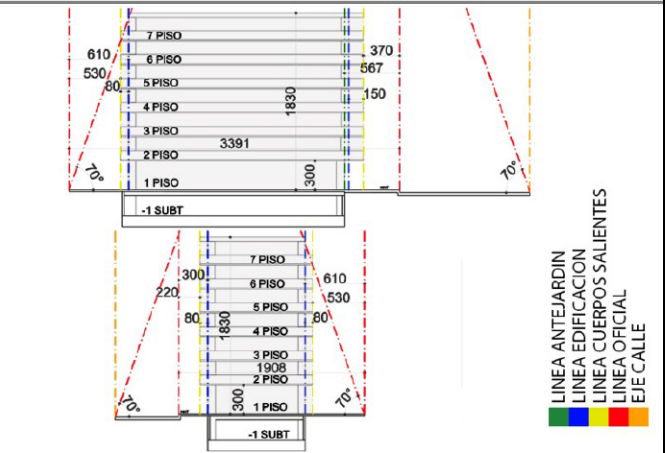
CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°12
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Carlos Antunez 2073 -2061	Año de construcción	1962 - 1959
Rol de Avalúo	1528-4 - 1528-3	Actividad de ocupación actual	Habitacional - Oficina
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Jardin Infantil
Estilo arquitectonico	Sin estilo definido	Superficie edificada	166 mts ² - 231 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	797 mts ²	Antejardin existente	8 mts
Frente predial	25 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre edificaciones
Fondo predial	35,2 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$146.351.205 - \$187.612.640	Nivel de ruido circundante	Medio alto
Valor UF tasación TOC TOC	28.510	Distancia a estación de metro	795 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
2,21	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.358,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	2,06	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	23,4%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°13
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Luis Thayer Ojeda 1346	Año de construcción	1944
Rol de Avalúo	1943-21	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	272 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	753 mts ²	Antejardin existente	6 mts
Frente predial	21 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre edificaciones
Fondo predial	36,5 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$318.663.377	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	20.178	Distancia a estación de metro	915 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA7	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
Coefficiente de constructibilidad	1,60	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.962,4 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,60	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	25,1%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°14
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Holanda 1349	Año de construcción	1945
Rol de Avalúo	2237-12	Actividad de ocupación actual	Oficina
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Jardin Infantil
Estilo arquitectónico	Neoclásico	Superficie edificada	416 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	694,8 mts ²	Antejardin existente	7,5 mts
Frente predial	16,6 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre edificaciones
Fondo predial	41,1 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	20 mts
Valor Avalúo fiscal	\$316.150.414	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	20.895	Distancia a estación de metro	1.130 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA7	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
Coefficiente de constructibilidad	1,60	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.544,8 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,60	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	28,2%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°15
CARACTERÍSTICAS GENERALES			
Dirección	Las Dalias 2811 - El Bosque 1134	Año de construcción	1945
Rol de Avalúo	2245-1 - 2245-14	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Buena	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Estilo Ingles	Superficie edificada	180 mts ² - 233 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos - 2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	617,9 mts ²	Antejardin existente	5,5 mts y 4,5 mts
Frete predial	18,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	35 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	26 mts - 14 mts
Valor Avalúo fiscal	\$115.953.449 - \$152.688.908	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	23.588	Distancia a estación de metro	682 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	Si
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.291,9 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	2,09	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	27,4%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°16
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	El Vergel 2781	Año de construcción	1969
Rol de Avalúo	2344-2	Actividad de ocupación actual	Salud
Estado de conservación	Bueno	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Estilo Moderno	Superficie edificada	429 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	696,9 mts ²	Antejardin existente	5,0 mts y 3,5 mts
Frente predial	19,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	14,5 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	25 mts - 14,5 mts
Valor Avalúo fiscal	\$311.967.191	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	23.646	Distancia a estación de metro	794 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	Si
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.473,7 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	33,8%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°17
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	El Vergel 2784 - 2790	Año de construcción	1938 - 1948
Rol de Avalúo	2244-23 - 2244-24	Actividad de ocupación actual	Habitacional
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Habitacional
Estilo arquitectónico	Sin estilo definido	Superficie edificada	150 mts ² -153 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	620,3 mts ²	Antejardin existente	5,0 mts y 3,5 mts
Frete predial	19,5 mts	Sitio esquina o entre sitios	Esquina
Fondo predial	14,5 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	25 mts - 14,5 mts
Valor Avalúo fiscal	\$119.775.712 - \$132.439.541	Nivel de ruido circundante	Bajo
Valor UF tasación TOC TOC	20.017	Distancia a estación de metro	794 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12 - Ea7	Beneficio de fusión	Si
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	Si
Coefficiente de constructibilidad	2,21	Excepción a normativa de estacionamientos	No
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
			
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.858,5 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	2,10	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	23,1%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°18
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Ricardo Lyon 1458	Año de construcción	1934
Rol de Avalúo	2333-13	Actividad de ocupación actual	Oficina
Estado de conservación	Bueno	Actividad de ocupación original	Oficina
Estilo arquitectónico	Español	Superficie edificada	336 mts ²
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	827 mts ²	Antejardin existente	7,2 mts
Frente predial	19,9 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre Predios
Fondo predial	42,2 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	25 mts
Valor Avalúo fiscal	\$295.685.496	Nivel de ruido circundante	Medio
Valor UF tasación TOC TOC	25.440	Distancia a estación de metro	1.250 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Ur	Opción de reducción antejardin	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	2.262,3 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	27,1%	

CATASTRO PREDIO ESPECIAL APTO PARA DESARROLLO			N°19
CARACTERISTICAS GENERALES			
Dirección	Los Leones 1575	Año de construcción	1956
Rol de Avalúo	2635-6	Actividad de ocupación actual	Oficina
Estado de conservación	Regular	Actividad de ocupación original	Oficina
Estilo arquitectónico	Español	Superficie edificada	231
Estructura del inmueble	Albañilería armada	Número de pisos	2 pisos
CONDICIONES PARTICULARES			
Superficie del terreno	800 mts ²	Antejardín existente	28 mts
Frente predial	18,1 mts	Sitio esquina o entre sitios	Entre Predios
Fondo predial	44,6 mts	Perfil de calle a la cual enfrenta	25,5 mts
Valor Avalúo fiscal	\$297.390.577	Nivel de ruido circundante	Alto
Valor UF tasación TOC TOC	24.234	Distancia a estación de metro	1.555 mts
CONDICIONES NORMATIVAS			
Zona de edificación	EA12 pa	Beneficio de fusión	No
Uso de Suelo	Upr y E	Opción de reducción antejardín	No
Coefficiente de constructibilidad	1,70	Excepción a normativa de estacionamientos	Si
UBICACIÓN / GRANO URBANO		SITUACIÓN EXISTENTE / ENTORNO URBANO	
ESTUDIO DE CABIDA TEÓRICA			
Volumen teórico máximo	Superficie total posible de obtener	1.381,6 mts²	
Constructibilidad obtenida:	Superficie teórica máxima x 70% (área común + terrazas + estacionamientos)	1,70	
Incidencia obtenida	UF / M ² tasación TOC TOC x 150% / Constructibilidad obtenida	26,5%	

5.2 CONCLUSIONES GENERALES.

Como resumen general; la totalidad de las alternativas analizadas se localizaron dentro de las zonas de edificación EA7 (7 pisos / constructibilidad de 1,6) y EA12 (12 pisos constructibilidad de 1,7) y en zonas de uso de suelo UR (uso residencial), UPR y ER (uso residencial y equipamiento restringido) y UPR y E (uso residencial y equipamiento).

Se estimó para la generalidad de las opciones, la potencialidad de desarrollo de edificaciones de un máximo de 6 o 7 pisos de acuerdo a las posibilidades entregadas por la relación 1/3 de altura y distanciamiento, a la incidencia de la rasante de 70° y a la ocupación de pisos superiores del 40%, parámetros todos establecidos por el PRC.

En cuanto a las incidencias generadas; se consideraron como las alternativas más atractivas las resultantes bajo un 25%, de acuerdo al promedio general basado en los diecinueve casos desarrollados.

Para los casos de predios sin fusión se evidenció la posibilidad de llegar en casi todos a la constructibilidad máxima (en diez de los once casos seleccionados); no así para las opciones de fusión (en tres de los ocho casos); en donde los máximos de explotación, se logran sólo cuando existe la posibilidad de optimizar la valoración del estrato de suelo complementando el uso residencial con alguna otra actividad.

En relación a la aplicación de la normativa de predios especiales y su beneficio en cuanto a las posibilidades de reducción del antejardín a 3 mts; se identificaron cinco casos potenciales; los cuales cuando las alternativas optan también al beneficio de fusión, coinciden con ser las opciones que logran los índices de constructibilidad mas altos, por medio de la producción residencial, desarrollando su volumetría en 7 pisos debido a dicho aumento de producción y a la restricción del 40% de ocupación de pisos superiores.

A su vez, cabe mencionar la importancia de la posibilidad de excepción a la normativa de estacionamientos (aplicable a nueve de los casos seleccionados); implementada por medio de dos facultades existentes; la primera, a través del artículo 7.1.2.1 del PRMS el cual especifica un polígono denominado Zona E (comprendido por áreas de las comunas de Santiago, Providencia, San Miguel, Estación Central, Pudahuel y Lo Prado) que entre otras disposiciones, deja sin exigencias a los destinos de hoteles, apart hoteles, hostales y residenciales; y la segunda, a través del artículo 2.4.1 de la OGUC que entrega excepciones a proyectos emplazados al costado de vías con más de 100 años de antigüedad, mediante solicitud al Director de Obras Municipales.

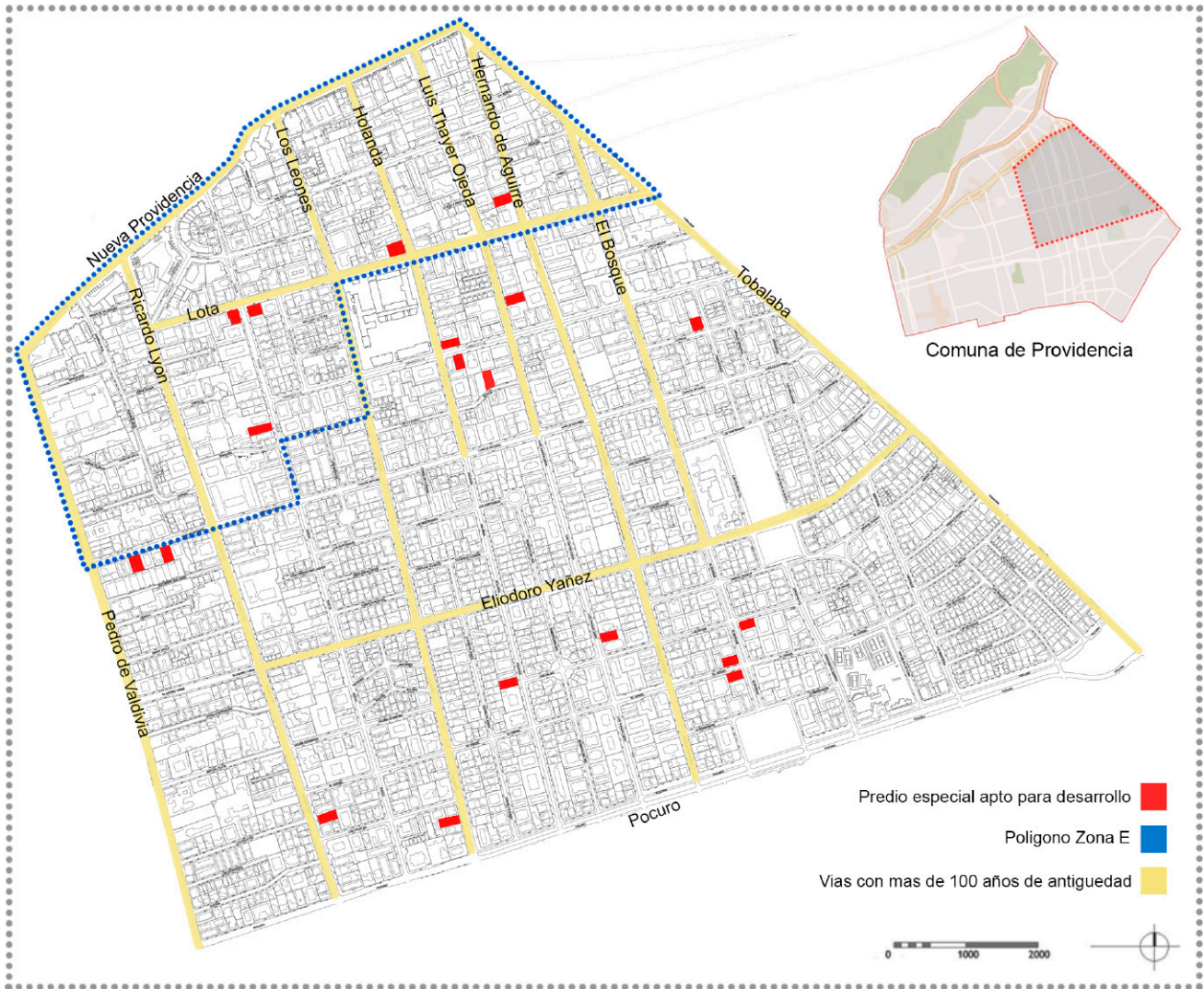


Imagen 38. Aplicación de la normativa para la excepción de exigencias de estacionamientos en la zona nororiente de la comuna de Providencia. Fuente: El autor (2019) basado en información de (Palmer, 1984).

Dicha alternativa, otorga facultades muy favorables a la hora de la resolución programática del producto; otorgando la posibilidad de optimizar la valoración del estrato de suelo, en reemplazo de estacionamientos en superficie, complementando mts² con algún otro uso (café, restaurant, comercio, etc.), puntualmente para casos en los que no es posible obtener la constructibilidad máxima con el uso residencial; mejorando así sus incidencias y, bajando los costos de construcción, al no tener la necesidad de construir un subterráneo, entendiendo que para el perfil del producto hotelero que se busca implementar, la necesidad de estacionamientos es muy baja, en donde bastaría únicamente con solventar un 10% de la cantidad de departamentos o piezas; y no alrededor del 40% como la normativa local lo requiere según el uso hotelero para la generalidad de las alternativas identificadas por el presente estudio.

5.3 SELECCIÓN DEL PREDIO ESPECIAL A DESARROLLAR.

De acuerdo al análisis desarrollado se decide por la alternativa del predio N°6, ubicado en la esquina nororiente de las calles Carmen Sylva con Holanda. Primeramente es la alternativa con la incidencia más baja de todas las opciones identificadas (19,8%), es un predio de morfología regular esquina, lo cual le otorga un potencial de mayor exposición y certeza de vista despejada para dos de sus cuatro fachadas. Estratégicamente a su vez su ubicación es muy atractiva, dentro del cuadrante nororiente del polígono seleccionado; a 725 metros del metro estación Tobalaba y del mall Costanera Center, muy cercano al centro de oficinas de las zonas del Bosque y El Golf y con la Universidad Las Américas justo al frente.



Imagen 39. Ubicación entorno inmediato del predio especial seleccionado.

Fuente: El autor (2019).

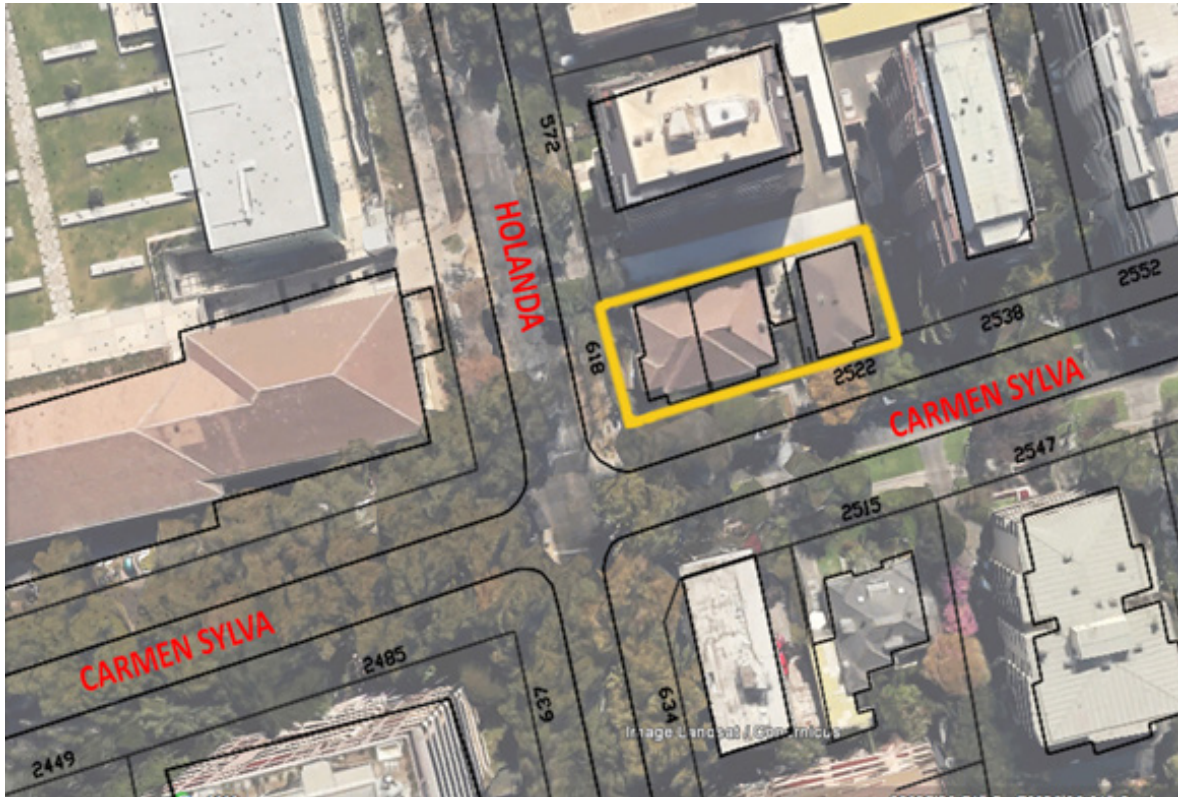


Imagen 40. Ubicación entorno inmediato del predio especial seleccionado.

Fuente: El autor (2019).

PREDIO	CALLE	NUMERO	SUPERFICIE	ROL	EDIFICACION EXISTENTE
PREDIO	HOLANDA	618	467	01041-032	CASA 2 PISOS
PREDIO	CARMEN SYLVA	2522	212	01041-033	CASA 2 PISOS

Imagen 41. Catastro de las propiedades existes que componen la alternativa.

Fuente: El autor (2019).

El predio compuesto por las dos propiedades descritas configura una superficie total de 675 mts², con una crujía de 17mts x 40mts; a la cual descontándole los distanciamientos de la normativa (1/3 de la altura de 7 pisos) deja el ancho más desfavorable de 7,5 mts bases más los anchos permitidos de cuerpos salientes (0,80mts) y volados en antejardín (0,8 mts por la Calle Carmen Sylva considerando la reducción de antejardín a 3 mts); medida factible para plantear un desarrollo técnico con funcionamiento de doble crujía de uso.



Imagen 42. Vista nororiental intersección calles Holanda con Carmen Sylva. Fuente: El autor (2018).



Imagen 43. Vista nororiental por calle Carmen Sylva. Fuente: El autor (2018).



Imagen 44. Vista nororiental por calle Carmen Sylva. Fuente: El autor (2018).



Imagen 45. Vista norte por calle Holanda. Fuente: El autor (2018).



CAPÍTULO 6.

Propuesta del modelo técnico arquitectónico.

La cabida y el modelo arquitectónico se presentan como una instancia clave, especialmente para los casos de estos predios especiales, al momento de establecer certezas en cuanto a la obtención de la constructibilidad máxima, a la factibilidad del uso propiamente tal; a las posibilidades del producto resultante y a la definición del tamaño y tipologías del mix que conforman el producto; información técnica esencial que deriva posteriormente en datos duros definidos principalmente por el volumen de explotación posible y en los parámetros de eficiencia propios de las exigencias del negocio.

6.1 APLICACIÓN NORMATIVA.

De acuerdo al actual estatus normativo de la comuna de Providencia, en relación a la no aprobación de permisos de edificación para nuevos apart hoteles, junto a las posibilidades de uso que entrega la zona UR (uso residencial) del predio seleccionado, se toma la decisión del planteamiento de un hostel de departamentos; un nuevo prototipo hotelero que cumple con las exigencias normativas municipales y con los requerimientos de mercado; un producto hotelero comercialmente atractivo y competitivo para el perfil de la demanda objetivo, ubicado en una estratégica y valorada ubicación.

Tomando en consideración los requerimientos normativos de la clasificación hostel con la categoría superior, descrito en el capítulo 3, se plantea la aplicación de una propuesta técnica con las siguientes características:

- Un edificio de 7 pisos, con rol comercial y patente con clase de hostel categoría superior, con 42 unidades (normativa de densidad no aplica según el uso) como cantidad máxima de unidades enajenables dado a las crujiás optimas factibles según la cabida arquitectónica.
- Edificio con la factibilidad de cambiar su uso comercial a residencial, con la alternativa de generar 22 roles independientes para unidades de departamentos vendibles en un sistema tradicional de copropiedad inmobiliaria. Bajo el método de puertas, tipo exclusas, que anteceden los accesos de los departamentos manteniendo su independencia; se podrían generar un rol vendible cada 2 de las unidades planteadas.
- Local cafetería en primer piso, hacia la calle Holanda, bajo un rol independiente, arrendable a un operador que entregue el servicio de catering al hostel y permita cumplir así con la exigencia normativa del comedor. Comercialmente la ubicación se reconoce como un potencial lugar para la colocación de una cafetería de barrio o de cadena (barrio consolidado con alta densidad de edificios de vivienda, baja dotación de servicios similares y el atractivo de la Universidad San Sebastián ubicada justo al frente).
- Área de recepción junto al área común en primer piso con superficies aptas para la permanencia simultanea del 15% de la capacidad total de huéspedes, un recinto bodega para el guardado de equipaje, servicio de baños diferenciados, 5 estacionamientos al interior del inmueble y una zona común habitable de esparcimiento en la cubierta del edificio que aprovecha el 25% de esta, gracias al beneficio del Decreto Supremo n°47 que fomenta la construcción de techos verdes.

NORMATIVA				
SUPERFICIE BRUTA TERRENO				785,20
AREA AFECTA A UTILIDAD PUBLICA				-
SUPERFICIE NETA TERRENO				675,70
CONSTRUCTIBILIDAD				
Constructibilidad según Normativa Zona:	EA12			1,70
Beneficio de FUSIÓN				30%
Constructibilidad Permitida				2,21
M2 Construibles totales Permitidos				1.493,30
Constructibilidad Propuesta (no incluye terrazas)		(m2 de terreno neto x constructibilidad permitida)		2,14
Altura propuesta				7 pisos
Altura Maxima Permitida Zona	EA12			12 Pisos
DENSIDAD				
Densidad según Normativa Zona	EA12		hab/hec	1100
Beneficio		<i>No Aplica</i>		
Densidad Total			hab/hec	1.100
Total Unidades departamentos Permitidas			unid	22
Total Unidades Propuestas		<i>(Uso no aplica Densidad)</i>	unid	42
M2 promedio interior por unidad propuesta				34,48
OCUPACIÓN DE SUELO				
Ocupación de Suelo según Normativa Zona:	EA12			
Ocupación de Pisos superiores según Normativa Zona	EA12			
Total de Ocupación de Suelo Permitida			25%	168,93
Total de Ocupación de Suelo Propuesta			24%	162,70
Total de Ocupación de 1° subterráneo permitida			80%	628,16
Total de Ocupación de 1° subterráneo propuesta			0%	

Imagen 46. Cuadro normativo de la aplicación de la propuesta técnica. Fuente: El autor (2019).

6.2 ESTUDIO DE CABIDA.

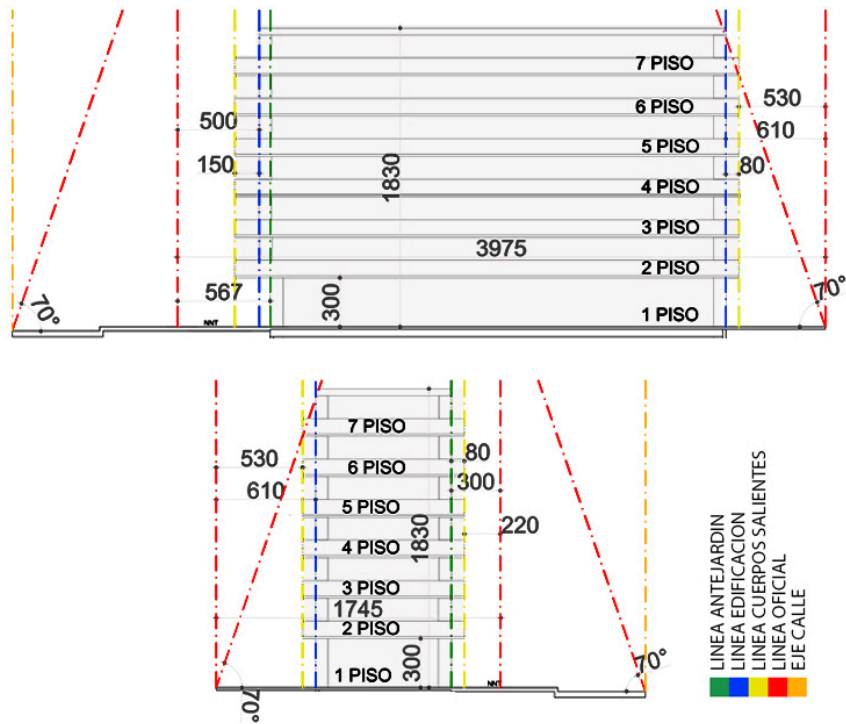
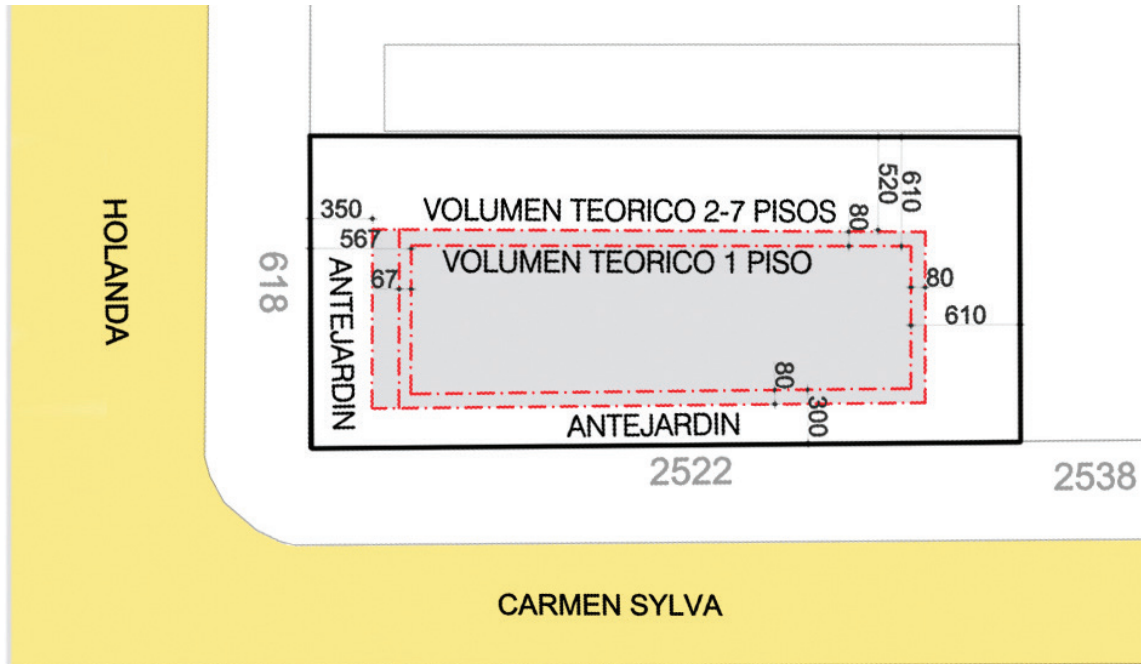


Imagen 47. Cabida técnica del volumen teórico máximo. Fuente: El autor (2019).

CALCULO DE SUPERFICIES POR PISO							
PISO	UNIDADES	M2 UTILES	M2 TERRAZA	SHAFT	M2 COMUNES	LOSA CONSTRUCCION	LOSA PROYECTOS
1ro		76,70	46,40	30,00	86,00	307,08	277,08
2do	7	229,39	24,48	30,00	53,21	307,08	277,08
3ro	7	229,39	24,48	30,00	53,21	307,08	277,08
4to	7	229,39	24,48	30,00	53,21	307,08	277,08
5to	7	229,39	24,48	30,00	53,21	307,08	277,08
6to	7	229,39	24,48	30,00	53,21	307,08	277,08
7mo	7	224,47	16,10	30,00	53,21	293,78	263,78
8vo					45,00		
TOTALES	42	1.448,1	184,90	210,00	450,26	2.136,26	1.926,26

MTS2 DPTOS RENTABLES	1.540,6	72,1%	EFICIENCIA SOBRE COTA 0
-----------------------------	----------------	--------------	--------------------------------

Imagen 48. Cuadro de superficies por piso de la propuesta técnica. Fuente: El autor (2019).

El edificio se compone por medio de 3 plantas tipo; alcanzando los 7 pisos de altura en los 18,30 mts; distancia hasta donde la rasante de 70° permitió la máxima altura según el estudio de cabida.

Se logra llegar a una constructibilidad aplicada al mt2 útil explotable de 2,14 de un máximo de 2,21; dejando esos 0,07 del factor máximo para el cómputo de media superficie de los estacionamientos planteados en 1 piso (bajo volumen según exigencia del PRC), y de algunas terrazas techadas que eventualmente también podrían entrar dentro del cómputo por tener tres de sus caras cerradas.

Si bien por lo general en los edificios de esta escala, el índice de eficiencia sobre cota 0, suele no sobrepasar el 70%; dado al poco volumen explotable; en este caso el aprovechamiento de mts2 útiles de primer piso correspondientes al planteamiento del local café, ayuda a mejorar la eficiencia optimizando la relación mt2 útil v/s mt2 común.

6.3 COMPOSICIÓN DEL EDIFICIO.



Imagen 49. Planta de arquitectura piso 1. Escala 1:1000. Fuente: El autor (2019).

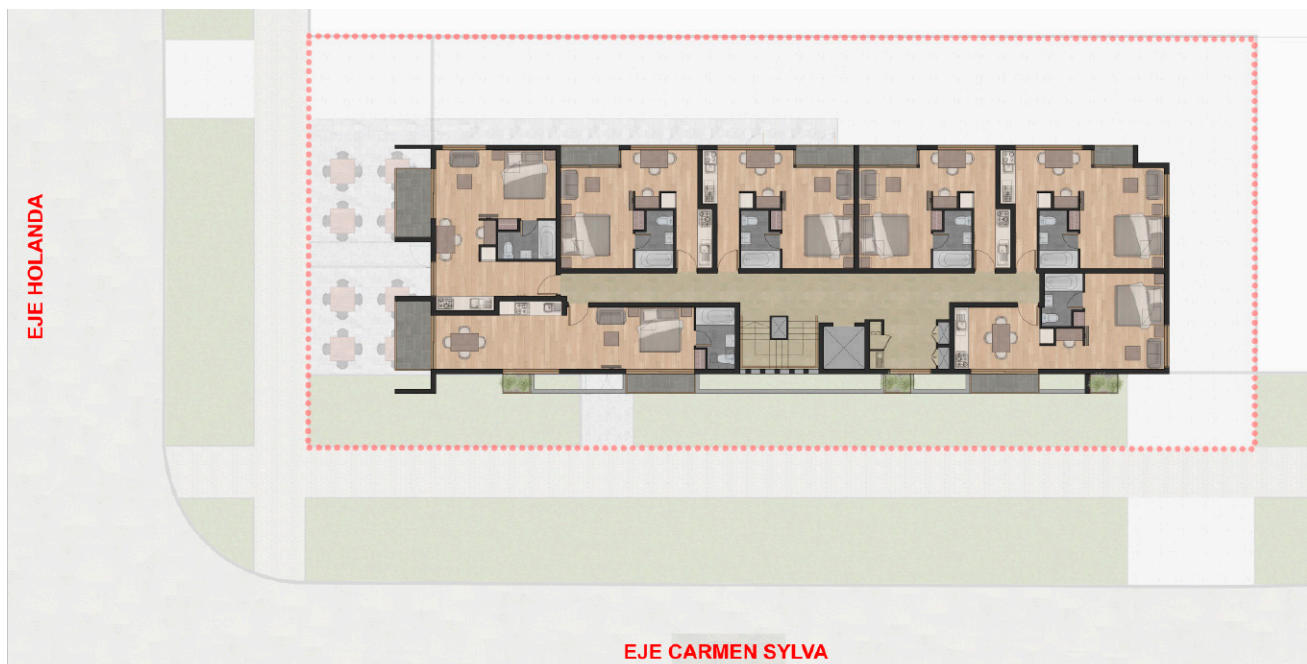


Imagen 50. Planta de arquitectura piso tipo 1 al 5. Escala 1:1000. Fuente: El autor (2019).

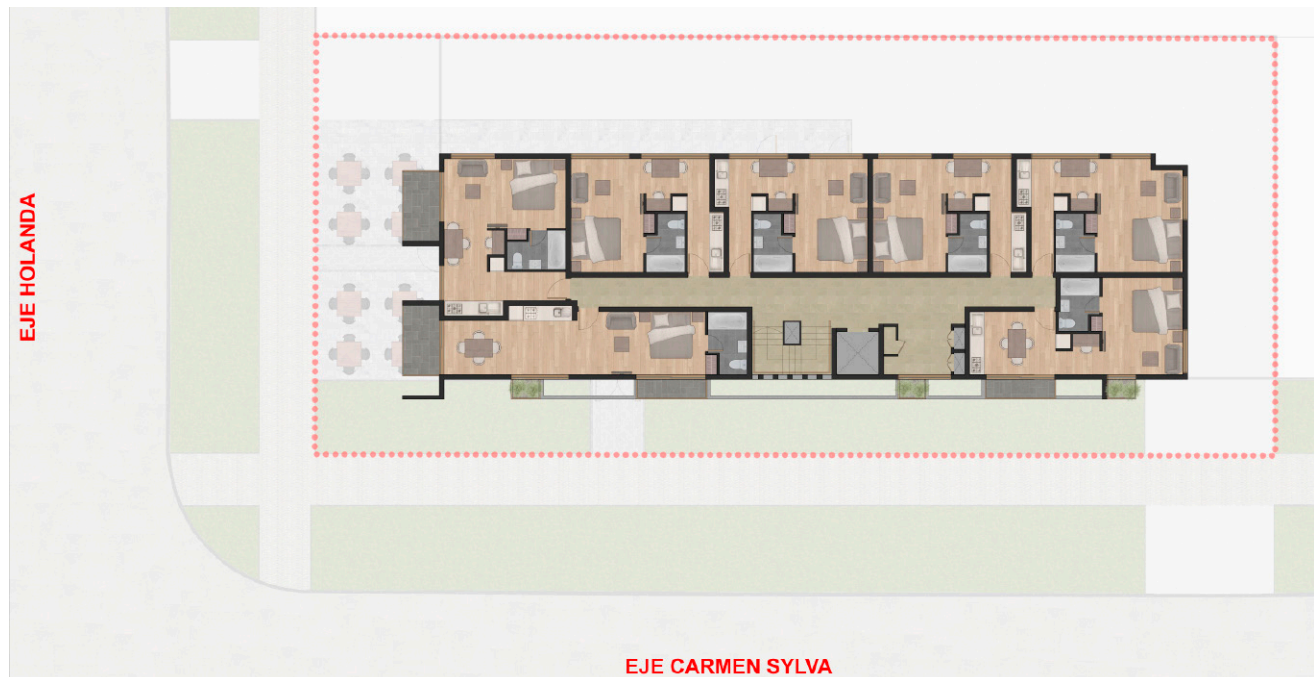


Imagen 51. Planta de arquitectura piso tipo 6 y 7. Escala 1:1000. Fuente: El autor (2019).

6.4 COMPOSICIÓN Y DEFINICIÓN DEL MIX DE UNIDADES.

TIPOLOGIA	M2 UTIL	M2 TERRAZA	M2 RENTABLE	UNIDADES	M2 VENDIBLES TOTALES
DEPTO A	34,56	4,81	36,97	4	147,9
DEPTO B	31,42	2,25	32,55	12	390,5
DEPTO C	33,45	2,25	34,58	4	138,3
DEPTO D	33,01	2,30	34,16	6	205,0
DEPTO E	35,27	9,00	39,77	6	238,6
DEPTO A1	33,92	4,81	36,33	2	72,7
DEPTO B2	30,35	-	30,35	6	182,1
DEPTO C2	32,82	-	32,82	2	65,6
SUBTOTAL	33,10	3,18	34,69	42	1.440,7
LOCAL CAFÉ	76,7	46,4	99,9	1	99,9
SUBTOTAL	76,7	46,4	99,9	1	99,9
TOTALES				43	1.540,6

Imagen 52. Cuadro composición superficies del mix de unidades. Fuente: El autor (2019).

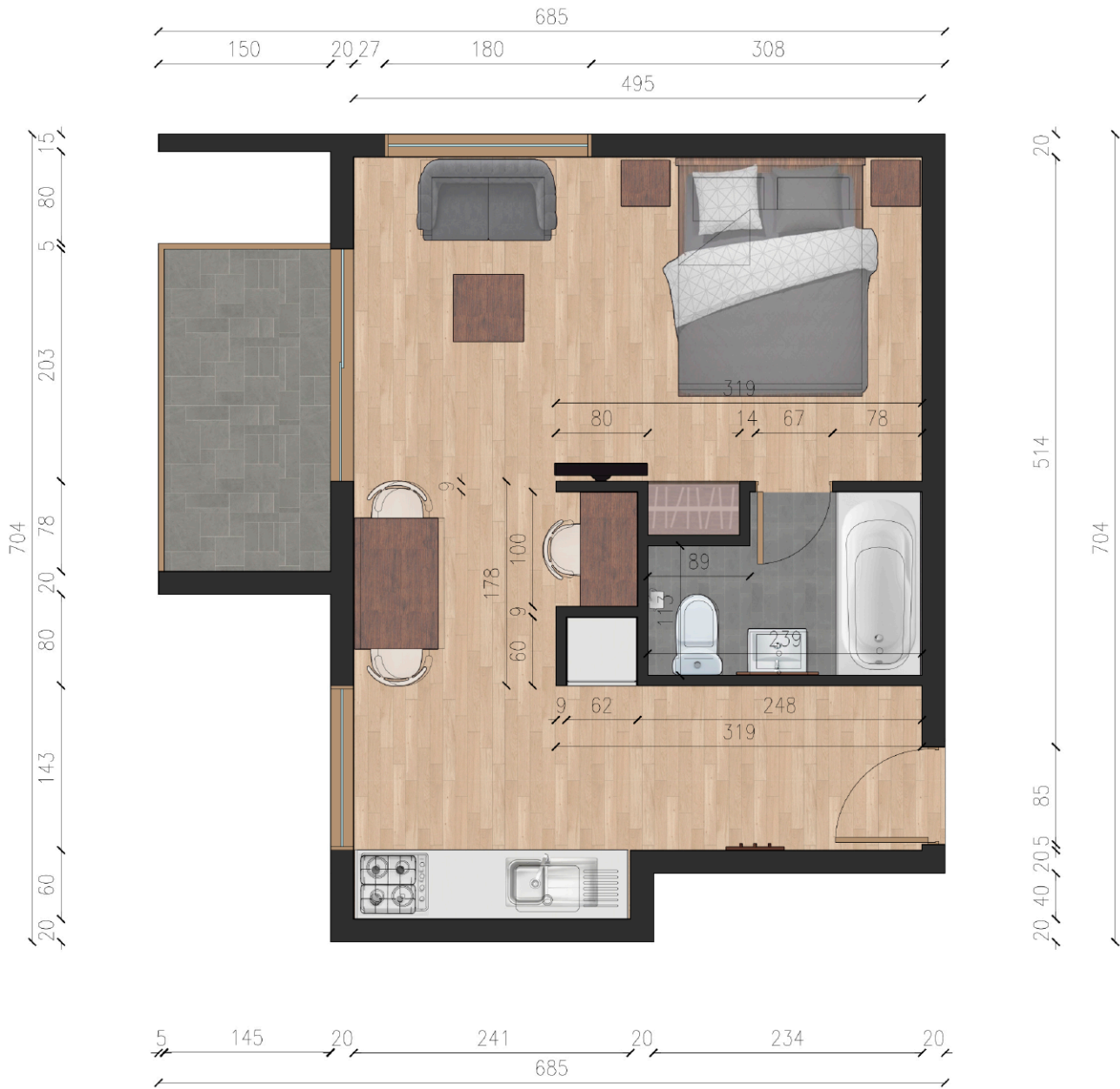


Imagen 53. Tipología A

Superficies A: 34.56mts² / 4.81mts²
 Superficies A1: 33.92mts² / 4.81mts²
 4 Unidades
 2 Unidades

Fuente: El autor (2019).



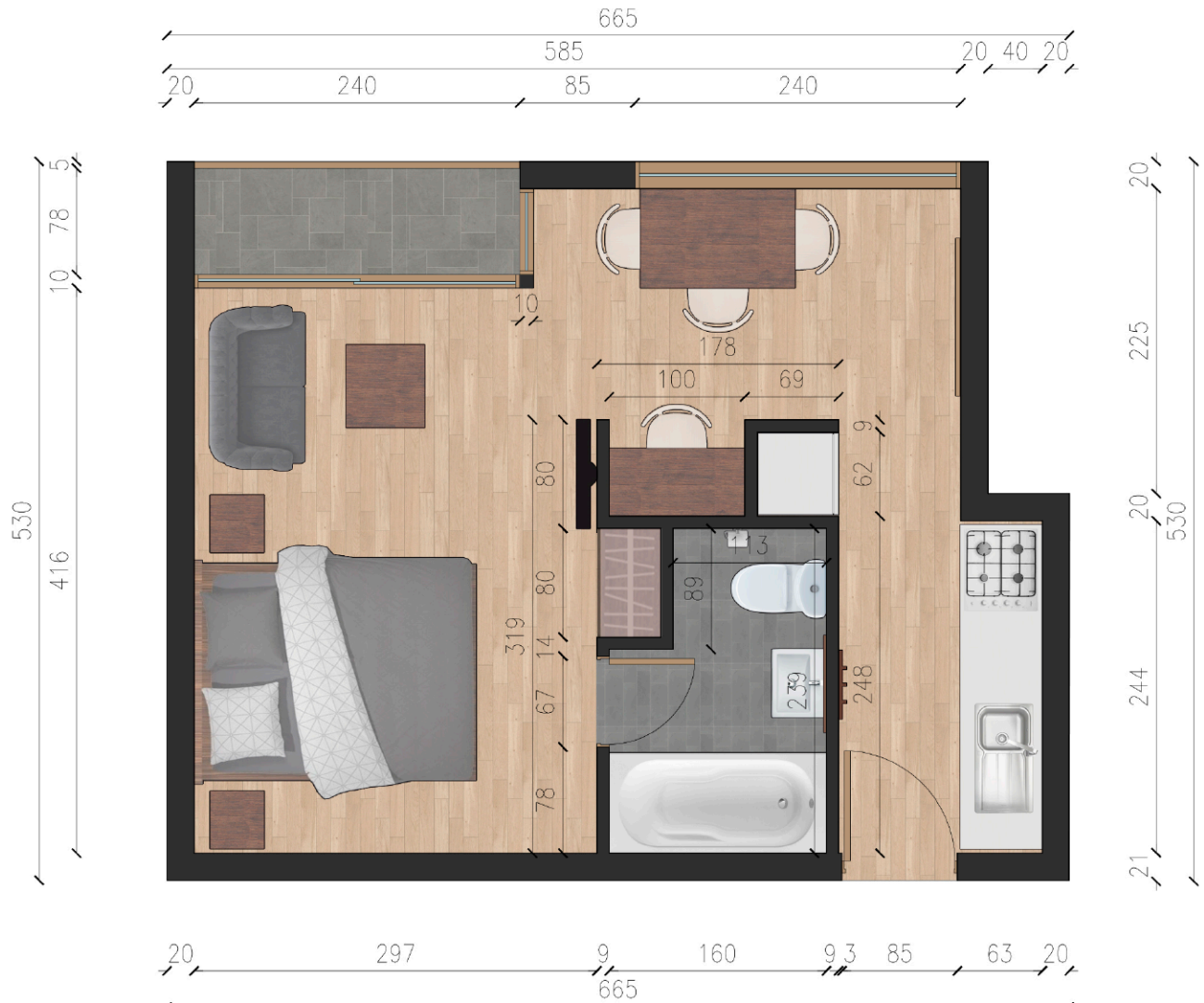


Imagen 54. Tipología B

Superficies B: 31.42mts² / 2.25mts²

Superficies B1: 30.35mts²

12 Unidades

2 Unidades



Fuente: El autor (2019).



Imagen 55. Tipología C

Superficies C: 33.45mts² / 2.30mts²

Superficies C2: 32.82mts²

4 Unidades

2 Unidades

Fuente: El autor (2019).



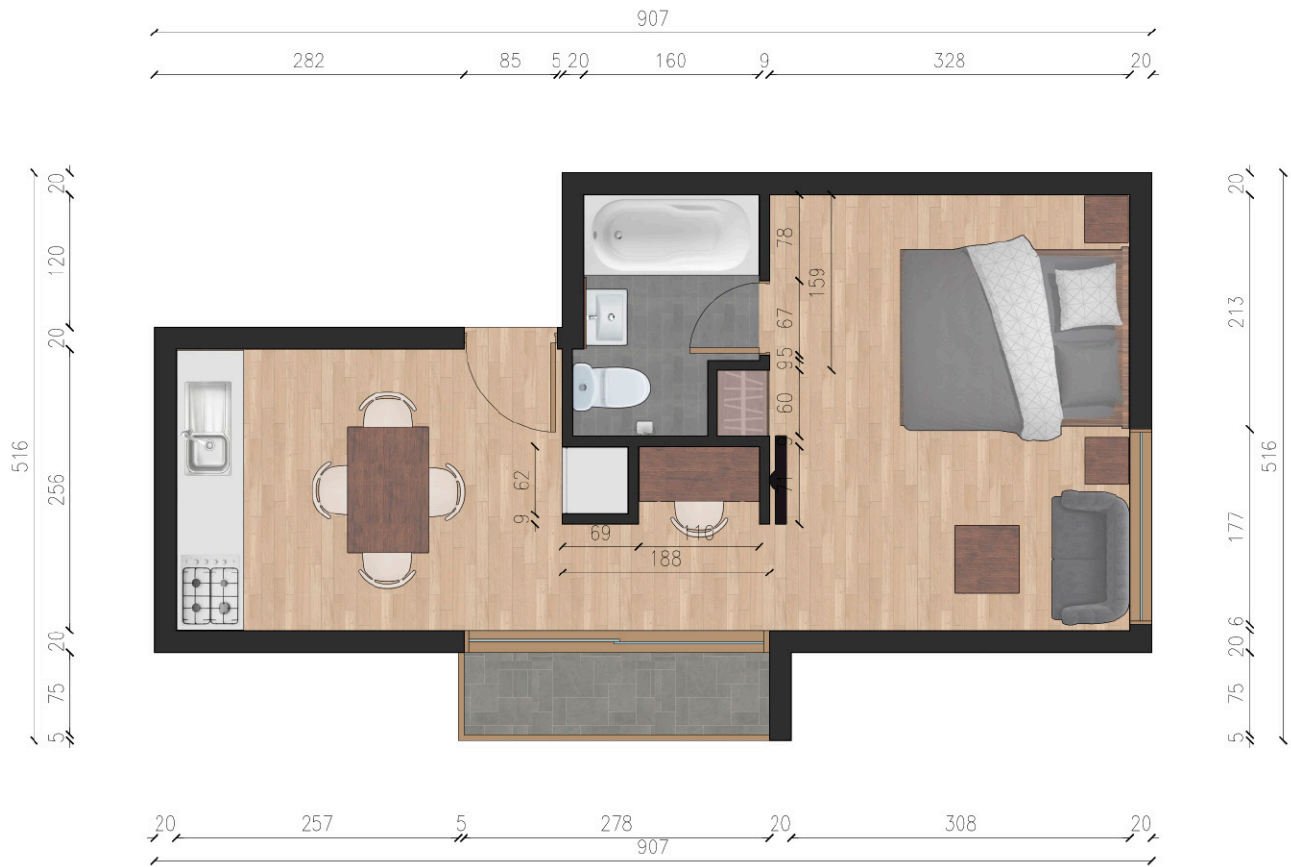


Imagen 56. Tipología D

Superficies: 33.01mts² / 2.30mts²
6 Unidades

Fuente: El autor (2019).



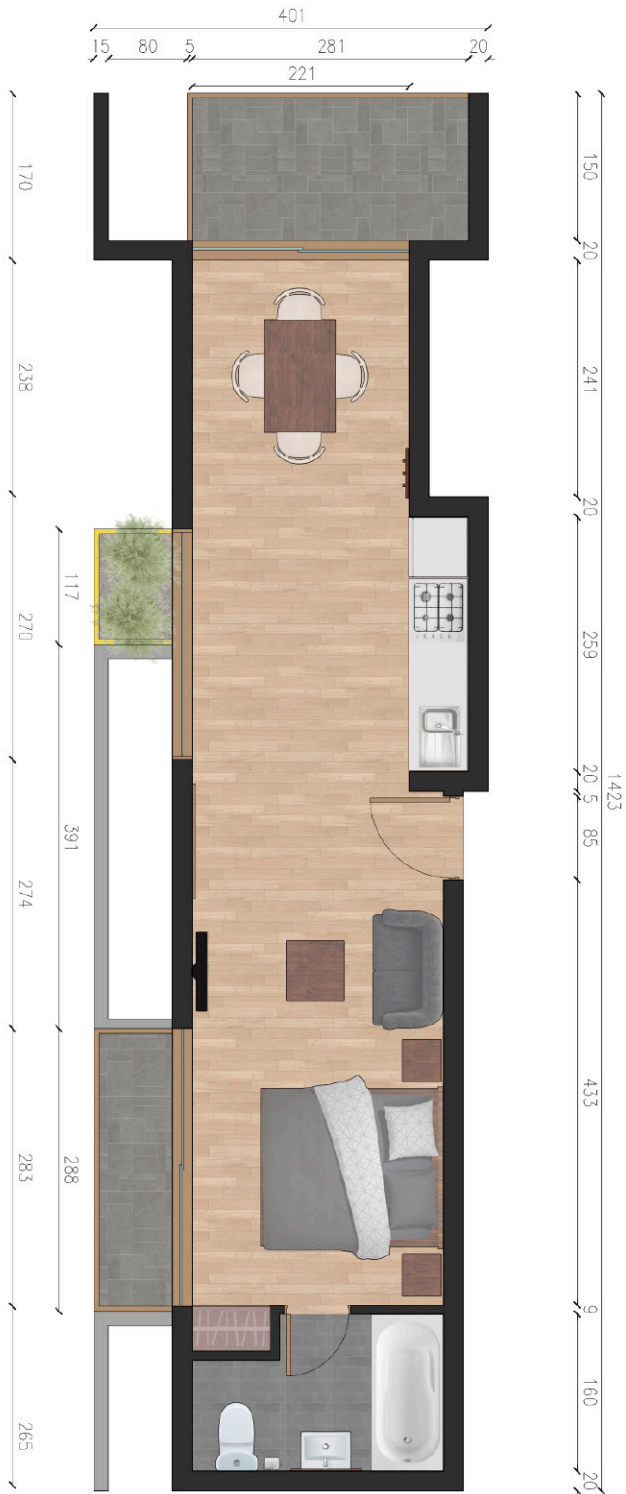


Imagen 57. Tipología F

Superficies: 35.27mts² / 9.0mts²
6 Unidades

Fuente: El autor (2019).



6.5 IMÁGENES OBJETIVO.



Imagen 58. Imagen Render vista desde calle Holanda hacia el nororiente. Fuente: El autor (2019).



Imagen 59. Imagen Render vista hacia vereda surorientada. Fuente: El autor (2019).



Imagen 60. Imagen Render vista antejardín esquina. Fuente: El autor (2019).



	2010	2011
	3,850	3,721
	2,853	3,448
	1,042	1,338
	433	372
	1,021	1,344
	146	148
	106	113
	105	133
	6,809	7,169
	2,163	1,913
	5,071	5,395
		2,031
		796
		1,255
		281
		248
		200
		500
		6
		1,300



arket (Sales)

Europe

Asia

Americas

CAPÍTULO

7.

Evaluación de factibilidad económica del caso y su rentabilidad.

La evaluación económica del caso y su rentabilidad es el estudio más acabado del negocio, en el cual se analizan las ventajas y desventajas de asignar al proyecto los recursos para su ejecución. Básicamente se traduce en la factibilidad de la propuesta, construida sobre la base de todos los antecedentes recopilados por medio de estudios y fuentes certeras desarrolladas en la presente investigación, que dan como resultado el despeje de las dudas e interrogantes y permiten avalar la toma de decisión al momento de la inversión.

La construcción del análisis se basa conforme a la información de los seis capítulos anteriores desarrollados por la presente investigación, el cual concluye con el planteamiento de un modelo de hostel de departamentos considerando los siguientes factores dentro de su evaluación a un horizonte de 22 años plazo:

- Valor arriendo por unidad de departamento.
- Valor arriendo por local café.
- Tasas de ocupación.
- Valor del terreno.
- Valor de los proyectos.
- Valor del costo uf/m2 de construcción (CDC).
- Valor de los gastos inmobiliarios.
- Valor del crédito de construcción.
- Valor de la implementación y reposición del inmueble.
- Valor del costo operacional.

Teniendo dichos antecedentes definidos, es posible establecer los costos totales del proyecto, estimándose la estructura de financiamiento más adecuada conforme a la TIR (Tasa interna de retorno) exigida como tasa de retorno para un potencial inversionista, la cual se estima en torno al 7,0% anual después de aplicada la tasa de impuestos del presente año 2019 conforme al 27%.

Ya con el análisis estático desarrollado, el cual entrega la utilidad aparente del negocio junto a los parámetros de rentabilidad sobre costos e ingresos, se construye el flujo de caja, instancia decidora al momento de avalar la rentabilidad del negocio con los índices de TIR pura, TIR financiada, TIR financiada después de impuestos y el Cape Rate del negocio.

7.1 ESTRUCTURA SOCIETARIA.

Se plantea la constitución de 3 sociedades; la primera como la sociedad SPA1 dueña del inmueble en la cual participan como accionistas los inversionistas del proyecto, la segunda como la sociedad SPA2 que hace la administración de la operación y explotación del negocio de renta como una filial de la Sociedad hotelera gestora, la cual es la dueña de la franquicia o marca.

La sociedad SPA2 pagara trimestralmente un arriendo con las utilidades generadas a la sociedad SPA1, la cual semestralmente repartirá utilidades a sus inversionistas durante los 20 años de duración del negocio, finalizando con la venta del inmueble y la repartición final.

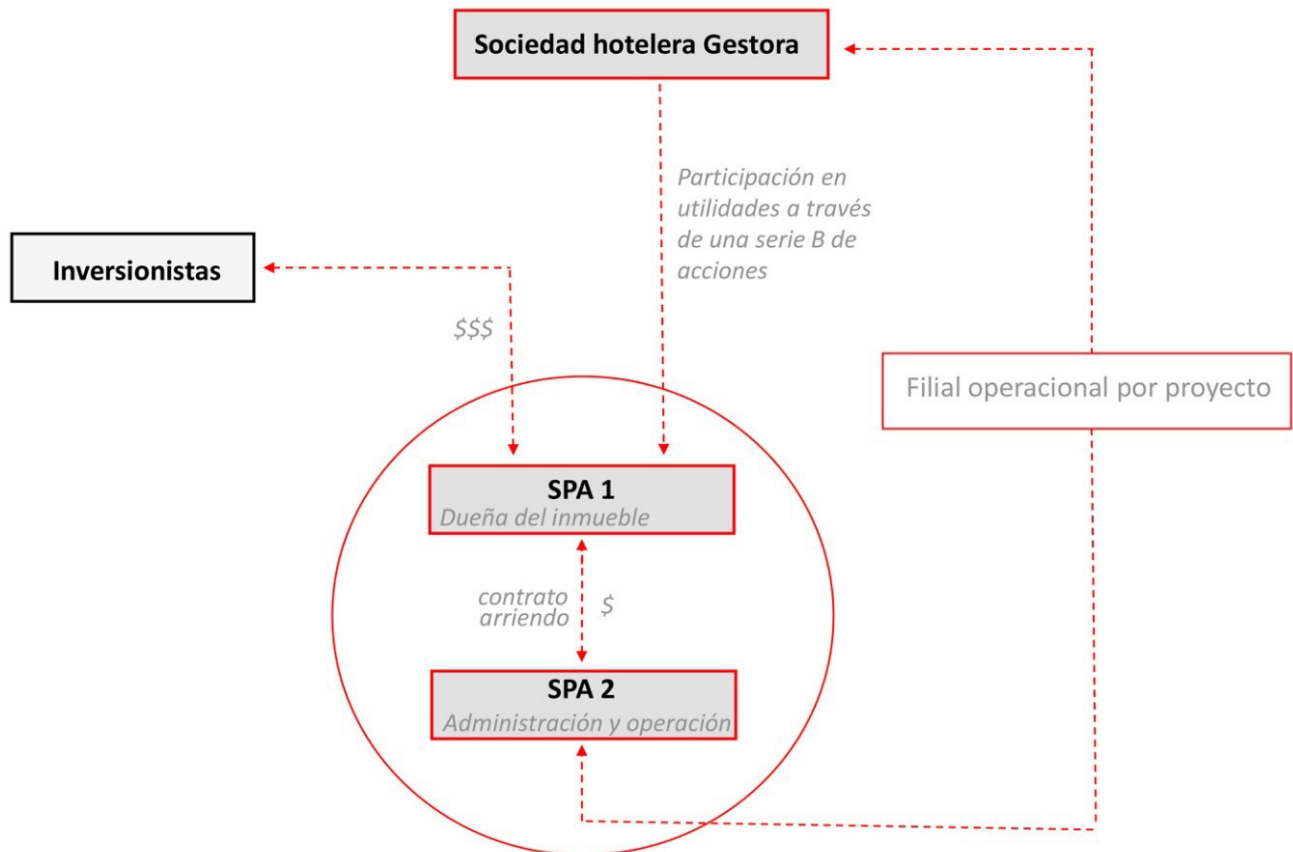


Imagen 61. Estructura societaria y esquema de participación del inversionista. Fuente: El autor (2019).

7.2 ESTRUCTURA FINANCIERA.

- 1) Gastos de la compra del terreno junto al diseño de los proyectos a solventarse mediante inversión de la Sociedad SPA1.
- 2) Construcción del edificio por medio de crédito bancario N°1, con financiamiento del 90% del Costo Directo de Construcción a una tasa de interés promedio de mercado del 4,5%. 10% restante se solventara mediante inversión de la Sociedad SPA1.
- 3) Gastos Inmobiliarios mediante inversión de la Sociedad SPA1.
- 4) Gastos de Implementación y puesta en marcha del hostel mediante inversión de la Sociedad SPA1.
- 5) Solicitud de Crédito bancario N°2 a largo plazo con el cual se paga el crédito bancario N°1, a una tasa del 4% a 22 años plazo, pagándose con dividendos mensuales estimados en el flujo de egresos.
- 6) Costos Operacionales y de reposición de mobiliarios serán solventados mediante el flujo mensual de ingresos del hostel administrado por la Sociedad SPA 2.

7.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA. EMPRESA SPA1.

- Gerente General (1 persona) el cual reporta directamente a la Sociedad hotelera Gestora.
- Asistente Comercial y de Marketing (1 persona).
- Asistente operacional (1 persona).
- Personal de aseo (5 personas).
- Personal de Mantenición (1 persona).
- Personal de recepción (3 personas).

7.4 EVALUACIÓN ECONÓMICA.

7.4.1 Análisis de costos del inmueble.

DATOS GENERALES		
SUPERFICIE TERRENO	675,70	m ²
SUPERFICIE TERRENO VENDIBLE	675,70	m ²
VALOR TERRENO	41,0	UF/m ²
SUPERFICIE PROMEDIO DEPARTAMENTOS (con 1/2 superficie de terraz	36,68	m ²
SUPERFICIE TOTAL CONSTRUCCION LOSA (sin shafts)	2.136	m ²
VALOR CD CONSTRUCCION CON IVA	27,37	UF/m ²
CANTIDAD DE DPTOS	42	unid
SUPERFICIE TOTAL DPTOS ENAJENABLE (con 1/2 superficie de terraza)	1.541	m ²
PLAZO CONSTRUCCION	15	meses

COSTOS		
TERRENO		
		% Sobre uf/m2
Costo del terreno	27.703,70	UF 41,00
Comision por venta del terreno	659,35	UF 2,4% CDT
Legales	38,79	UF 0,1% CDT
Notaria UF18 + CBR	38,79	UF 0,1% CDT
Subtotal Terreno	28.440,62	UF 28,1%
PROYECTOS		
		% Sobre uf/m2
Mecánica de Suelo	189,20	UF m2 676 0,28
Topografía	13,51	UF m2 676 0,02
Pavimentacion y aguas lluvias (exterior 1 piso)	117,94	UF m2 590 0,20
Arquitectura	2.311,51	UF m2 1926 1,20
Copias de Planos	40,00	UF GI 1 40,00
Cálculo Estructural	288,94	UF m2 1926 0,15
Revisor Estructural	38,53	UF m2 1926 0,02
Ingeniería Sanitaria (Agua, Alcant, gas)	173,36	UF m2 1926 0,09
Ingeniería Eléctrica y Corrientes Débiles	125,21	UF m2 1926 0,07
Calefacción, Ventilación y Extracción	86,68	UF m2 1926 0,05
Basuras-Incendio-Seguridad	192,63	UF m2 1926 0,10
Paisajismo, jardín y riego automat.	16,00	UF m2 40 0,40
Diseño / Imagen de marca / señaleticas	38,52	UF GI 1926 0,02
Subtotal Proyectos	3.632,02	UF 3,7%

CONSTRUCCION		<i>Unid.</i>	<i>Cant.</i>	<i>uf/m2</i>	
Limpieza, movimiento de tierra y trabajos previos	780,00	UF	Gl	1	780,00
Superficie util	36.203,00	UF	m2	1448	25,00
Superficie común	7.429,29	UF	m2	450	16,50
Superficie terrazas+shafts	3.050,85	UF	m2	185	16,50
Sala de Maquinas	585,00	UF	m2	45	13,00
Subterráneo	0,00	UF	m2	0	10,00
Obras exteriores. Estacionamientos 1 piso - paisajismo - acceso	1.091,50	UF	m2	437	2,50
Costo directo construcción	49.139,64	UF			
IVA 19%	9.336,53	UF	19,0%		
Subtotal CDC	58.476,17				
Credito Especial 6.65%	0,00	UF	0,0%		
TOTAL CDC	58.476,17	UF	m2	2136	59,3%
Costo construcción UF/m2 sin IVA	23,00				
Costo construcción UF/m2 con IVA	27,37				

GASTOS INMOBILIARIOS		<i>%</i>	<i>Sobre</i>	<i>Unid</i>	
Gerenciamiento de proyecto	2.200,00	UF	Mes	20	110,00
Inspección Técnica (considera ITO de planta)	1.120,00	UF	Mes	14	80,00
Aportes y Empalmes Agua y Chilectra	737,09	UF	0,02	CDC	737,09
Derechos Municipales (incl.Arq Rev)	584,76	UF	0,01	10	584,76
Contribuciones 24 meses	30,00	UF	Mes	20	1,50
Asesoría Legal	196,56	UF	0,4%	CDC	196,56
Imprevistos Sobre Costo Construcción	737,09	UF	1,5%	CDC	
Costo Financiero	2.132,00	UF		FLUJO	
Pos Venta	245,70	UF	0,5%	CDC	
Subtotal Costos Inmobiliarios	7.983,21	UF			8,1%
TOTAL COSTOS	98.532,02	UF			100,0%

COSTO CONSTRUCCION EDIFICIO	98.532	UF
COSTO DEPARTAMENTOS	90.945	UF
COSTO LOCAL CAFÉ	7.587	UF

INCIDENCIA TERRENO SOBRE CONSTRUCTIBILIDAD	19,13%
INCIDENCIA TERRENO SOBRE COSTOS	28,12%

La incidencia de un terreno es un índice referencial manejado dentro del mercado inmobiliario en el cual se determina el peso del precio de la tierra sobre un valor expresado en distintas métricas. Para el caso de estudio se aplicaron sobre 2 referencias:

Costo terreno sobre constructibilidad obtenida o mts2 vendibles/ explotables:

$$41\text{UF} \times 675\text{mts}^2 = 27.703\text{UF} / \text{Constructibilidad } 2,14 \times 675\text{mts}^2 = 1.444\text{mts}^2 = 19,1\text{uf}/\text{m}^2$$

De esto se asume que cada mts2 vendibles o explotables tiene un costo asociado de 19,1UF por el valor pagado del terreno.

Costo terreno sobre costos totales:

$$41\text{UF} \times 675\text{mt}^2 = 27.703\text{UF} / 98.532\text{UF} = 28.1\%$$

De esto se asume que el 28,1% de los costos totales del proyecto equivalen al valor del terreno.

El resultado de ambos parámetros permiten validar que el costo determinado por el terreno se encuentra dentro de los parámetros de mercado usados según localización y la tipología de proyecto.

7.4.2 Análisis de costos de implementación y reposición.

COSTOS						
AREA COMUN	total	reposicion	UF	\$	\$ unidad	
Computadores (4)	420,00	UF 6	70	\$ 1.929.550	\$ 482.388	
Silla Recepcion (1)	56,00	UF 8	7	\$ 192.955	\$ 192.955	
Sillones lobbie (3)	1.050,00	UF 7	150	\$ 4.134.750	\$ 1.378.250	
Sillas computadores (4)	144,00	UF 8	18	\$ 496.170	\$ 124.043	
Cuadros (6)	200,00	UF 5	40	\$ 1.102.600	\$ 183.767	
Sistema de camaras (1)	375,00	UF 5	75	\$ 2.067.375	\$ 2.067.375	
Subtotal implementacion area comun	2.245,00	UF				3,8%
DEPARTAMENTOS		reposicion	UF	\$	\$ unidad	
Camas (42)	4.000,00	UF 5	800	\$ 22.052.000	\$ 525.048	
Alfombra Living (42)	2.100,00	UF 5	420	\$ 11.577.300	\$ 275.650	
Mueble escritorio + silla (42)	2.100,00	UF 5	420	\$ 11.577.300	\$ 275.650	
Sabanas y plumones (84)	7.320,00	UF 6	1220	\$ 33.629.300	\$ 400.349	
Toallas (84)	2.400,00	UF 8	300	\$ 8.269.500	\$ 98.446	
Cubrecamas y fundas (84)	2.560,00	UF 8	320	\$ 8.820.800	\$ 105.010	
Cortinas (42)	3.150,00	UF 5	630	\$ 17.365.950	\$ 413.475	
Articulos de Cocina (42)	2.800,00	UF 8	350	\$ 9.647.750	\$ 229.708	
Veladores (42)	2.100,00	UF 5	420	\$ 11.577.300	\$ 275.650	
Almohadas (120)	1.500,00	UF 5	300	\$ 8.269.500	\$ 68.913	
Cojines (84)	750,00	UF 5	150	\$ 4.134.750	\$ 49.223	
TV Y DVD (42)	2.150,00	UF 5	430	\$ 11.852.950	\$ 282.213	
Secador de pelo (42)	200,00	UF 5	40	\$ 1.102.600	\$ 26.252	
Mesa comedor + sillas (42)	4.250,00	UF 5	850	\$ 23.430.250	\$ 557.863	
Refrigerador (42)	2.100,00	UF 5	420	\$ 11.577.300	\$ 275.650	
Microondas (42)	1.250,00	UF 5	250	\$ 6.891.250	\$ 164.077	
Encimera y Horno (42)	2.750,00	UF 5	550	\$ 15.160.750	\$ 360.970	
Sillon (42)	4.200,00	UF 5	840	\$ 23.154.600	\$ 551.300	
Mesa de living (42)	1.600,00	UF 5	320	\$ 8.820.800	\$ 210.019	
Cuadros (84)	2.300,00	UF 5	460	\$ 12.679.900	\$ 150.951	
Lamparas velador (84)	1.050,00	UF 5	210	\$ 5.788.650	\$ 68.913	
Lamparas generales (42)	1.050,00	UF 5	210	\$ 5.788.650	\$ 137.825	
Ampolletas (42)	240,00	UF 12	20	\$ 551.300	\$ 13.126	
Caja fuerte (42)	660,00	UF 2	330	\$ 9.096.450	\$ 216.582	
Bajadas de cama (42)	2.000,00	UF 5	400	\$ 11.026.000	\$ 262.524	
Colgador acceso (42)	420,00	UF 5	84	\$ 2.315.460	\$ 55.130	
Subtotal Implementacion dptos	57.000,00	UF				96,2%
TOTAL COSTOS BRUTOS	59.245,00	UF				100,0%
IVA (IVA debito)	11.256,55	UF	19%	COSTOS		
COSTO IMPLEMENTACION	59.245,00	UF				

7.4.3 Análisis estático del modelo de renta.

DATOS			
DEPARTAMENTOS	42	unidades	
CAFE	1	unidad	
VALOR VENTA DEPARTAMENTOS	2.165,4	UF/unid	
VALOR VENTA LOCAL CAFE	7.587,0	UF/unid	
VALOR PROMEDIO ARRIENDO DEPARTAMENTOS	2,20	UF x unidad x dia	
VALOR ARRIENDO CAFE	62,00	UF x unidad x mes	Renta 0,8 x mt2
HORIZONTE DE EVALUACION DEL NEGOCIO	23,00	Años	
HORIZONTE DE EXPLOTACION	21,00	Años	
OCUPACION PROMEDIO HOSTAL	70,0%		
OCUPACION MAXIMA HOSTAL	75,0%		
OCUPACION PROMEDIO LOCAL CAFE	95%		
VALOR VENTA FINAL INMUBLE	116.306	Costo inmueble + 30% Costo imple.	
INGRESOS			
Arriendos Departamentos	505.366	UF	
Arriendo Local Café	14.843	UF	
SUBTOTAL INGRESOS	520.209	UF	
Valor a facturar sin terreno (max doble Avaluo Fiscal)	520.209	UF	
Valor Neto_Base Imponible	437.150	UF	
IVA Debito	83.059	UF	
Venta Inmueble final del periodo	116.306	UF	
SUBTOTAL INGRESOS	116.306	UF	
Valor a facturar sin terreno (max doble Avaluo Fiscal)	116.306	UF	
Valor Neto_Base Imponible	97.736	UF	
IVA Debito	18.570	UF	
TOTAL INGRESOS	636.514	UF	
EGRESOS			
COSTO DEL INMUEBLE	total	uf	Según tabla anterior adjunta
Costo Terreno	28.441	UF	
Costo Proyectos	3.632	UF	
Costo Construccion con iva	58.476	UF	
Gastos Inmobiliarios + Costo financiero credito 1	7.983	UF	
Subtotal costo inmueble	98.532	UF	15,5%
Costo Departamentos	90.945	UF	
Costo Local Café	7.587	UF	
COSTOS DE IMPLEMENTACION Y REPOSICION	total	UF	Según tabla anterior adjunta
Costo de implementacion reposicion Departamentos	57.000	UF	
Costo de implementacion y reposicion A. Comunes	2.245	UF	
Subtotal costos de implementacion	59.245	UF	9,3%

COSTO OPERACIONAL	total	uf	x año	x mes	%	sobre
Publicidad / Promocion / Imagen / Web	7.580	UF	379	19,0	1,5%	arriendo
Administración y Gerencia (3 personas)	46.819	UF	2341	117	9,0%	arriendos
Certificaciones y Patentes	2.021	UF	101	5,05	0,4%	arriendo
Comisiones arriendo: Booking - Airbnb - Trip Advisors	7.580	UF	379	19,0	1,5%	arriendo
Luz - Agua - Gas- Internet - TV Cable - Alarma	70.228	UF	3511	175,6	13,5%	arriendos
Contribuciones	3.941	UF	197	9,85	4,0%	valor prop.
Jabon - Shampoo - Agua de cortesía	8.000	UF	381	19,0	1,6%	arriendo
Aseo General (5 personas)	31.213	UF	1561	78,0	6,0%	arriendos
Atencion Recepcion dia (1 persona x turno / 2 turnos)	30.000	UF	1429	71,4	5,9%	arriendo
Mantenion y arreglos (1 persona)	10.107	UF	505	25,3	2,0%	arriendos
Lavanderia	7.580	UF	379	19,0	1,5%	arriendo
Costo Financiero Credito 2	27.966	UF	1398	69,9		flujo
Subtotal Costos Operacionales	253.037	UF				39,8%
TOTAL COSTOS	410.814	UF				64,5%
IVA IVA debito - IVA credito CDC- IVA credito gastos afectos	43.061	UF				6,77% ventas

UTILIDAD APARENTE	182.639 UF
RENTABILIDAD SOBRE COSTOS	40,24%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	28,69%
TIR ANUAL ESTIMADA (FLUJO PURO)	7,22%
TIR ANUAL ESTIMADA (FLUJO FINANCIADO)	8,49%

UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS (-27%)	133.327 UF
RENTABILIDAD SOBRE COSTOS	29,38%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	20,95%
TIR ANUAL ESTIMADA (FLUJO FINANCIADO)	7,30%
CAP RATE REAL SIN DEUDA DEL INMUEBLE	10,72%
RENTABILIDAD SOBRE INVERSION DE CAPITAL	162,1%

82.253 uf

REVPAR INGRESO DIARIO POR DPTO DISPONIBLE	\$ 42.457
ADR TARIFA MEDIA DIARIA	\$ 60.643

7.4.4 Flujo de Ingresos.

PERIODO (Años)	OCUPACION ESTIMADA	UNIDADES ARRENDADAS	ARRIENDO DEPARTAMENTOS	OCUPACION ESTIMADA	ARRIENDO CAFÉ	VENTA INMUEBLE	SUMATORIA INGRESOS
0							
1							
2	25%	11	8.593	0,45	335		8.928
3	39%	16	13.405	1,0	744		14.149
4	56%	24	19.335	1,0	744		20.079
5	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
6	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
7	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
8	75%	32	25.780	0,75	558		26.338
9	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
10	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
11	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
12	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
13	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
14	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
15	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
16	75%	32	25.780	0,75	558		26.338
17	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
18	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
19	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
20	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
21	75%	32	25.780	1,0	744		26.524
22	75%	32	25.780	1,0	744	116.306	142.829

Inicio de explotacion

7.4.5 Flujo de Egresos.

PERIODO (Años)	COSTO TERRENO	COSTO PROYECTOS	CDC	COSTOS INMOBILIARIOS	COSTOS DE IMPLEMENTACION	PUBLICIDAD Y PROMOCION	ADMINISTRACION Y GERENCIA	CERTIFICACIONES Y PATENTES	COMISIONES DE ARRIENDO	GASTOS COMUNES	CONTRIBUCIONES	REGALOS DE CORTESIA	ASEO GENERAL	ATENCION RECEPCION	MANTENCION Y ARREGLOS	LAVANDERIA	IVA	SUMATORIA EGRESOS	
0	28.441	3.632					9,0%		2%	14%		1%							32.073
1			58.476	7.983	23.698	689	2.128	92			179								93.246
2						328	2.128	92	129	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	604		11.380
3						328	2.128	92	201	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	957		10.887
4						328	2.128	92	290	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.358		12.296
5					8.887	328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		20.796
6						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		12.828
7						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
8						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.782		12.816
9					8.887	328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		20.796
10						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		12.828
11						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
12						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		12.828
13						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
14					8.887	328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		21.715
15						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
16						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.782		12.816
17						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
18						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		12.828
19					8.887	328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		20.796
20						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	1.794		12.828
21						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	0	361	1.794		11.909
22						328	2.128	92	387	3.344	179	381	1.486	1.429	919	361	9.663		20.696

7.4.6 Flujo Puro.

TIR ANUAL		7,22%
VAN	7,00%	3.227,23

PERIODO (Años)	EGRESO	INGRESO	FLUJO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-32.072,64	0,00	-32.072,64	-32.072,64	-32.072,64
1	-93.245,68	0,00	-93.245,68	-87.145,49	-119.218,13
2	-11.380,07	8.928,00	-2.452,07	-2.141,73	-121.359,86
3	-10.886,64	14.149,39	3.262,76	2.663,38	-118.696,48
4	-12.295,55	20.078,70	7.783,15	5.937,73	-112.758,75
5	-20.796,13	26.523,60	5.727,47	4.083,61	-108.675,15
6	-12.828,23	26.523,60	13.695,37	9.125,81	-99.549,34
7	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	9.101,00	-90.448,34
8	-12.815,64	26.337,60	13.521,96	7.869,90	-82.578,43
9	-20.796,13	26.523,60	5.727,47	3.115,36	-79.463,07
10	-12.828,23	26.523,60	13.695,37	6.962,03	-72.501,04
11	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	6.943,11	-65.557,93
12	-12.828,23	26.523,60	13.695,37	6.080,91	-59.477,02
13	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	6.064,38	-53.412,63
14	-21.714,98	26.523,60	4.808,62	1.864,87	-51.547,77
15	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	5.296,87	-46.250,90
16	-12.815,64	26.337,60	13.521,96	4.580,35	-41.670,54
17	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	4.626,49	-37.044,06
18	-12.828,23	26.523,60	13.695,37	4.051,97	-32.992,09
19	-20.796,13	26.523,60	5.727,47	1.583,69	-31.408,40
20	-12.828,23	26.523,60	13.695,37	3.539,14	-27.869,25
21	-11.909,38	26.523,60	14.614,22	3.529,53	-24.339,73
22	-20.696,43	142.829,12	122.132,69	27.566,96	3.227,23

7.4.7 Flujo Financiado.

TIR ANUAL		8,49%
VAN	8,00%	4.553,90

Valor Construccion		59.245,00
Credito 2	95%	56.282,75
Tasa		4,00%

PERIODO (Años)	EGRESO	DIVIDENDO	PRESTAMO	INGRESO	FLUJO DE CAJA	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-32.072,64			0,00	-32.072,64	-32.072,64	-32.072,64
1	-93.245,68		56.282,75	0,00	-36.962,93	-34.224,93	-66.297,57
2	-11.380,07	-4.011,84	0,00	8.928,00	-6.463,91	-5.541,76	-71.839,33
3	-10.886,64	-4.011,84	0,00	14.149,39	-749,08	-594,65	-72.433,98
4	-12.295,55	-4.011,84	0,00	20.078,70	3.771,31	2.772,03	-69.661,95
5	-20.796,13	-4.011,84	0,00	26.523,60	1.715,63	1.167,63	-68.494,32
6	-12.828,23	-4.011,84	0,00	26.523,60	9.683,53	6.102,27	-62.392,05
7	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	6.186,39	-56.205,67
8	-12.815,64	-4.011,84	0,00	26.337,60	9.510,12	5.138,02	-51.067,65
9	-20.796,13	-4.011,84	0,00	26.523,60	1.715,63	858,24	-50.209,40
10	-12.828,23	-4.011,84	0,00	26.523,60	9.683,53	4.485,35	-45.724,05
11	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	4.547,18	-41.176,87
12	-12.828,23	-4.011,84	0,00	26.523,60	9.683,53	3.845,46	-37.331,41
13	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	3.898,47	-33.432,94
14	-21.714,98	-4.011,84	0,00	26.523,60	796,78	271,27	-33.161,66
15	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	3.342,31	-29.819,35
16	-12.815,64	-4.011,84	0,00	26.337,60	9.510,12	2.775,91	-27.043,44
17	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	2.865,49	-24.177,94
18	-12.828,23	-4.011,84	0,00	26.523,60	9.683,53	2.423,29	-21.754,65
19	-20.796,13	-4.011,84	0,00	26.523,60	1.715,63	397,53	-21.357,12
20	-12.828,23	-4.011,84	0,00	26.523,60	9.683,53	2.077,58	-19.279,53
21	-11.909,38	-4.011,84	0,00	26.523,60	10.602,38	2.106,22	-17.173,31
22	-20.696,43	-4.011,84	0,00	142.829,12	118.120,85	21.727,21	4.553,90

7.4.8 Flujo Financiado Después de Impuestos.

TIR ANUAL		7,30%
VAN	7,0%	2.689,04

Antes de Impuesto		27%	Despues de Impuesto		
PERIODO (Años)	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	BALANCE ANUAL	FLUJO ACUMULADO	IMPUESTOS	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS
0	-32.072,64	2019	-32.072,64	0,00	-32.072,64
1	-36.962,93	2020	-69.035,57	0,00	-36.962,93
2	-6.463,91	2021	-75.499,48	0,00	-6.463,91
3	-749,08	2022	-76.248,56	0,00	-749,08
4	3.771,31	2023	-72.477,25	0,00	3.771,31
5	1.715,63	2024	-70.761,62	0,00	1.715,63
6	9.683,53	2025	-61.078,08	0,00	9.683,53
7	10.602,38	2026	-50.475,70	0,00	10.602,38
8	9.510,12	2027	-40.965,59	0,00	9.510,12
9	1.715,63	2028	-39.249,95	0,00	1.715,63
10	9.683,53	2029	-29.566,42	0,00	9.683,53
11	10.602,38	2030	-18.964,04	0,00	10.602,38
12	9.683,53	2031	-9.280,51	0,00	9.683,53
13	10.602,38	2032	1.321,87	-356,91	10.245,47
14	796,78	2033	2.118,66	-215,13	581,65
15	10.602,38	2034	12.721,04	-2.862,64	7.739,74
16	9.510,12	2035	22.231,16	-2.567,73	6.942,39
17	10.602,38	2036	32.833,54	-2.862,64	7.739,74
18	9.683,53	2037	42.517,07	-2.614,55	7.068,98
19	1.715,63	2038	44.232,70	-463,22	1.252,41
20	9.683,53	2039	53.916,24	-2.614,55	7.068,98
21	10.602,38	2040	64.518,62	-2.862,64	7.739,74
22	118.120,85	2041	182.639,47	-31.892,63	86.228,22

7.4.9 Sensibilizaciones.

Calculo de TIR PURA		Valor arriendo dptos				
	7,22%	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40
60%		4,94%	5,28%	5,61%	5,93%	6,26%
65%		5,46%	5,81%	6,16%	6,50%	6,84%
70%		5,97%	6,33%	6,70%	7,06%	7,41%
75%		6,46%	6,84%	7,22%	7,60%	7,96%
80%		6,94%	7,34%	7,73%	8,12%	8,50%
85%		7,41%	7,82%	8,23%	8,63%	9,02%
90%		7,86%	8,29%	8,71%	9,12%	9,53%
95%		8,31%	8,75%	9,18%	9,61%	10,02%

Calculo de VAN FLUJO PURO		Valor arriendo dptos				
	3.227	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40
60%		-28.312	-23.845	-19.381	-14.919	-10.460
65%		-21.448	-16.643	-11.840	-7.039	-2.241
70%		-14.590	-9.446	-4.304	835	5.972
75%		-7.737	-2.254	3.227	8.706	14.182
80%		-888	4.935	10.755	16.572	22.388
85%		5.957	12.119	18.279	24.435	30.590
90%		12.800	19.301	25.800	32.296	38.790
95%		19.640	26.480	33.318	40.154	46.988

Calculo de TIR FINANCIADA CDC

	8,49%	57.500,00	58.000,00	58.476,17	59.000,00	59.500,00
Valor terreno	30.000	8,42%	8,38%	8,33%	8,29%	8,24%
	29.500	8,47%	8,43%	8,38%	8,34%	8,29%
	29.000	8,52%	8,47%	8,43%	8,38%	8,34%
	28.441	8,58%	8,53%	8,49%	8,44%	8,39%
	28.000	8,62%	8,58%	8,53%	8,48%	8,44%
	27.500	8,67%	8,63%	8,58%	8,53%	8,49%
	27.000	8,73%	8,68%	8,63%	8,58%	8,54%
	26.500	8,78%	8,73%	8,69%	8,64%	8,59%

Calculo de TIR FINANCIADA Costo implementacion y reposicion

	8,49%	58.000,00	58.500,00	59.245,00	59.500,00	60.000,00
Venta final Inmueble	113.500	8,52%	8,50%	8,48%	8,47%	8,46%
	114.500	8,52%	8,51%	8,48%	8,47%	8,46%
	115.500	8,53%	8,51%	8,49%	8,48%	8,46%
	116.306	8,53%	8,51%	8,49%	8,48%	8,46%
	117.000	8,53%	8,51%	8,49%	8,48%	8,46%
	118.000	8,53%	8,52%	8,49%	8,48%	8,47%
	119.000	8,53%	8,52%	8,49%	8,49%	8,47%
	120.000	8,54%	8,52%	8,50%	8,49%	8,47%

Calculo de TIR FINANCIADA DESPUES DE IMPUESTOS Costo operacional

Valor Arriendo dptos	7,30%	250.000	251.500	253.037	254.500	256.000
	1,25	2,47%	2,47%	2,47%	2,47%	2,47%
	1,50	3,76%	3,76%	3,76%	3,76%	3,76%
	1,75	5,07%	5,07%	5,07%	5,07%	5,07%
	2,20	7,30%	7,30%	7,30%	7,30%	7,30%
	2,25	7,53%	7,53%	7,53%	7,53%	7,53%
	2,50	8,68%	8,68%	8,68%	8,68%	8,68%
	2,75	9,78%	9,78%	9,78%	9,78%	9,78%
	3,00	10,83%	10,83%	10,83%	10,83%	10,83%

Calculo de TIR FINANCIADA DESPUES DE IMPUESTOS Valor terreno

% Ocupacion local café	7,30%	26.500	27.500	28.441	29.500	30.500
	100,0%	7,47%	7,37%	7,29%	7,19%	7,11%
	98,0%	7,47%	7,38%	7,29%	7,20%	7,11%
	96,5%	7,47%	7,38%	7,29%	7,20%	7,11%
	95,0%	7,48%	7,38%	7,30%	7,20%	7,12%
	93,5%	7,48%	7,39%	7,30%	7,21%	7,12%
	91,0%	7,49%	7,39%	7,31%	7,21%	7,12%
	88,5%	7,49%	7,40%	7,31%	7,22%	7,13%
	87,0%	7,49%	7,40%	7,32%	7,22%	7,13%

7.5 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO.

Se toma como dato una tasa de ocupación promedio para el arriendo de las unidades de un 70% (bajo el promedio del 75% establecido en el análisis de mercado), implementada por medio de una tasa incremental durante los tres primeros años de operación de un 25% - 39% y 56% para luego estabilizarla en un 75% a partir del cuarto periodo de operación.

En cuanto a los valores de arriendo, se plantea un valor por noche estimado en 2,2UF promedio, siendo un 7% más bajo que la competencia directa de hoteles y apart hoteles de la zona (2,35UF promedio) y un 80% más alto que la oferta de hostales (1.22UF promedio). Por su parte en cuanto al valor de arriendo del local café, se estima en 62UF mensuales considerado según el valor promedio de mercado de la zona de 0.6 ufxmts² arrendable, por los 99,9mts² considerando ½ superficie de terraza. Dicho monto concuerda con una rentabilidad de UF+8,2% anual calculada sobre la base del arriendo x 10 meses, tomando el costo del inmueble en 7.587UF.

Se asume como valor de terreno 41 uf x m²; referenciado según valor de transacción realizada el año 2018 por las dos propiedades, según consta en las escrituras del CBRS; foja 72201 número 101238 año 2018 y foja 72201 numero 101239 año 2018.

El proyecto arroja una TIR financiada después de impuestos del 7,3%, considerada aceptable desde el punto de vista de mercado, sobre todo si es que se analiza también el Cape Rate real del inmueble (descontado el costo del dividendo mensual) del 10,72% en donde la relación valor del edificio v/s NOI (ingresos anuales – egresos de operación y mantención) se percibe como un índice sobre mercado; esto dado principalmente por el valor costo del inmueble.

El análisis estimado considera una estructura financiera apalancada mediante un conservador crédito bancario para la construcción del edificio (90% -10% a una tasa del 4,5% anual) y luego la amortización de dicho crédito mediante la transformación a un crédito con deuda a largo plazo (al mismo 80%-10% a una tasa del 4,0% anual). Bajo dicho escenario, el proyecto le entrega al inversionista una rentabilidad del 162,1% sobre aporte de capital, retorno a pagarse en cuotas semestrales luego del inicio de la operación durante los siguientes 20 años.

En cuanto al CDC estimado de 23 UF x mt² + IVA, se tomó en consideración un valor superior a la del promedio de este tipo de edificaciones, de acuerdo a la incidencia que existe en relación al pequeño tamaño del edificio (2.136 mts² de losa), a la no existencia de subterráneo, y a las características formales de un edificio con ciertos detalles y terminaciones por sobre el de sus pares del giro, considerando el énfasis ya expuesto en cuanto al valor del diseño en este tipo de productos.

El valor final de venta del inmueble se estima bajo un conservador escenario de evaluación, calculándose como su costo total inicial + el 25% de los costos de implementación y reposición, situándolo en el flujo de ingresos dentro del último año de evaluación del negocio.

De acuerdo a las sensibilizaciones se logró percibir que las variables de tasa de ocupación, valor promedio de arriendo de unidades, costo de implementación y reposición y costo operacional como los factores más incidentes de la propuesta; mientras que la variabilidad de los factores valor final del inmueble, valor del terreno, CDC y tasa de ocupación del local café muestran a un proyecto mucho más estático y menos volátil, manteniendo su rentabilidad de manera más estable.



CAPÍTULO 8.

Conclusiones finales.

Por medio de esta instancia se sintetizaran los resultados obtenidos, concebidos como una deducción lógica de lo desarrollado en la investigación producto de la demostración o negación de la hipótesis y/o del alcance de los objetivos generales y específicos trazados inicialmente.

La presente investigación busca demostrar la factibilidad de desarrollar un modelo de renta enfocado en el mercado de la vivienda transitoria como alternativa de desarrollo para predios especiales de la comuna de Providencia a partir de la siguiente hipótesis:

Mediante el estudio de los factores y dinámicas que determinan la industria del turismo actual, junto al desarrollo de una matriz diferenciadora de selección de predios especiales se podrá identificar y precisar la mejor oportunidad para la elaboración de un modelo de operación y renta inmobiliaria, dentro del sector nororiente de la comuna de Providencia, enfocado en el arriendo transitorio de unidades habitacionales turísticas; producto categorizado según el cruce de las posibilidades normativas y la interpretación de las necesidades del mercado actual, definiciones que darán sustento a la validación de rentabilidad del caso, tanto para un inversionista como para el usuario arrendador.

A través del estado del arte se pudo constatar la actual situación urbana del tejido comunal de la comuna de Providencia, ejemplificada en el catastro del cuadrante seleccionado; variados predios e inmuebles remanentes, sin posibilidades de crecimiento de entre 600 y 1000 mts²; ubicados en un área de alta demanda inmobiliaria y vida urbana; atractivas ubicaciones de gran potencial y plusvalía, de excelente conectividad, áreas verdes, red de servicios y seguridad.

Teniendo lo anterior como una premisa identificada, se llevó a cabo un análisis de los productos inmobiliarios existentes desarrollados en esta escala de terrenos, junto a un estudio técnico de cabidas preliminares que validaron el funcionamiento y dimensionaron la producción de superficie factible de obtener según los casos expuestos.

De esta manera; entendiendo el panorama existente junto al riesgo asociado de acuerdo a la escala de proyecto posible de desarrollar, se identificó, la necesidad de instalar una actividad que generara mayores ingresos que la opción tradicional de negocio de compra y venta, y que por consiguiente redujera el riesgo inicial de la inversión asumida; siendo así, la proyección de una renta, mediante la alternativa de la operación, un modelo factible de investigar. Como complemento a esto se reconocieron los atributos de diferenciación y valoración que el diseño entrega en esta particular escala de proyecto.

Tomando en cuenta dichas consideraciones, se estableció el cruce con el potencial uso de arriendos temporales junto al reconocimiento de las nuevas plataformas colaborativas; en especial la de Airbnb, como el soporte fundamental en las nuevas dinámicas de la industria hotelera actual. Para lo anterior, entendiendo el estatus actual de vacío regulatorio existente en Chile, se referenciaron ejemplos de casos internacionales de aplicaciones normativas, que logran dar cuenta sobre los posibles caminos en los cuales el tema podría derivar.

A fin de consolidar un planteamiento en base a certezas jurídicas y normativas, se estudiaron las clases de alojamientos turísticos existentes, sus categorías y las posibilidades normativas actuales sobre el uso hotelero en la comuna de Providencia; las cuales hoy según su PRC, establece al destino de hospedajes remunerados o gratuitos incluidos dentro del uso residencial, condicionando las distintas tipologías hoteleras a zonas específicas; información clave con la cual se llegó a la decisión del prototipo hotelero.

Como complemento a lo anterior, se desarrolló un levantamiento y análisis de la oferta existente y futura dentro del área de estudio, lo cual permitió establecer parámetros concretos relativos principalmente a la selección de la ubicación, de acuerdo a la concentración y dispersión de la oferta, índices y tasas de ocupación manejadas por la industria, tarifas de mercado promedio según clases de alojamientos, comportamiento y cuantificación de la demanda y temporalidad de las estadías; información sensible e indispensable para la posterior evaluación económica del proyecto.

Con el propósito de seleccionar el predio especial con la mayor potencialidad, se desarrolló un sistema de clasificación replicable para otras comunas o usos. Un catastro de 19 fichas con cada uno de los predios identificados aptos para desarrollo, en las cuales se detallaron sus características cualitativas y cuantitativas, información relevante que derivó en una matriz comparativa con la cual se basó la toma de decisión para la selección de la alternativa elegida para el caso de estudio, ubicada en la esquina nororiente de las calles Carmen Sylva con Holanda. Decisión en la cual primaron factores trascendentes tales como la incidencia sobre la constructibilidad, la posibilidad de fusión, la alternativa de excepción a la normativa de estacionamientos, la opción de reducción de antejardín, la morfología y superficie del predio, la cercanía a estación de metro, y las características normativas de la zona de edificación EA12 y uso de suelo UR.

De este modo, con la localización ya definida, se desarrolló el estudio técnico de cabida, con el cual se construyó la propuesta arquitectónica del caso específico planteado de un hostel de departamentos, como respuesta a las exigencias normativas y comerciales.

El prototipo es un edificio de 7 pisos con 42 unidades de 6 distintas tipologías más un local destinado al uso de cafetería; un inmueble con rol comercial y patente de hostel, sin subterráneo y con la posibilidad cierta de transformarse en un edificio residencial de 21 departamentos enrolables; esto gracias a la facultad de excepción que el predio tiene sobre las exigencias de estacionamientos identificadas (predio enfrentado a vía con más de 100 años de antigüedad según OGUC o predio ubicado dentro del cuadrante del Polígono E del PRMS), facultad que le otorga al negocio una importante plusvalía y ayuda en el retorno ante una eventual venta futura a una compañía de seguros o a un fondo de inversión privado.

El estudio a su vez, logró validar la obtención de la constructibilidad casi máxima incluyendo el premio por fusión del 30% (2,14 de 2,21) con lo cual se avaló la posibilidad cierta de obtención de la producción total para este tipo de terrenos. De esta manera, y conforme a la información recabada luego de los capítulos desarrollados, se llegó al final de la investigación dando paso a la estructuración del modelo de negocio junto a la evaluación económica del caso a un horizonte de 22 años plazo.

El caso de aplicación se observa como un proyecto rentable según los parámetros de mercado exigidos actualmente para proyectos de renta de riegos similares, a los cuales se les estima una exigencia de TIR anual después de impuestos de al menos un 7,0%.

A su vez la alternativa del prototipo hotelero se presume como atractiva para el potencial usuario arrendador dado entre otras cualidades, a su estratégica ubicación, al posicionamiento establecido en cuanto a precio, bajo el estándar de la oferta existente de hoteles y apart hoteles en el cuadrante de estudio, y al énfasis en el diseño como un plus diferenciador y determinante en la experiencia de la estadía; características que debieran permitirle al hostel destacar por sobre la oferta tradicional actual.

Finalmente y respondiendo a la pregunta de investigación; se afirma que el modelo de negocio efectivamente es rentable; el cual bien comercializado y ajustado a la propuesta, no debiese tener incertidumbres, siendo una alternativa innovadora, adaptable y replicable en otras comunas de Santiago.

BIBLIOGRAFÍA.

- Abad, M. (2012). *La economía de la colaboracion*. Obtenido de Yorokobu: <http://www.yorokobu.es/la-economia-de-la-colaboracion>
- Assadi, F. (2010). Edificio Gen, Santiago, Chile. *Arq N°69*, 49-53.
- Botsman Rachel; Rogers Roo. (14 de Septiembre de 2010). Adios hiper consumo, hola consumo colaborativo. *The Huff Post*. Obtenido de http://www.huffingtonpost.com/rachel-botsman/goodbye-hyperconsumption-_b_716107.html
- Botsman, R. (24 de Septiembre de 2012). TEDS Talks.
- Botsman, Rachel; Rogers, Roo. (2013). *Lo que es mio es tuyo: El aumento del consumo colaborativo*. Nueva York: Harper Collins.
- Cañigueral, A. (24 de Abril de 2015). Los retos de la economía colaborativa. Barcelona, Cataluña, España.
- colaborativa, L. r. (24 de Abril de 2015). Cañigueral, Albert . Barcelona, Cataluña, España.
- Colliers. (10 de Abril de 2017). El boom de Airbnb en Chile. Santiago, Santiago, Chile.
- Consejo de Europa. (1983). CARTA EUROPEA DE ORDENACIÓN DEL TERRENO. *Conferencia Europea de Ministros Responsables de la Ordenación del territorio*, (pág. 2). Torremolinos.
- Contrucci, P. (2011). Vivienda en altura en zonas de renovación urbana: Desafíos para mantener su vigencia. *EURE*, 185-189.
- Cooke, C. (2013). The Sharing Economy. *The Magazine*, 40. Obtenido de christinacooke.com.
- Crowd Companies; Vertical Vision. (2014). *Sharing in the new buying*.
- Fedetur. (2016). *Hoteleros: Airbnb genera pérdidas de \$ 11 mil millones a rubro y al fisco*. Santiago.
- Fedetur. (2016). *Impacto de Airbnb en el alojamiento tursitico de Chile*. Santiago.
- Garcia Vega, M. A. (20 de Julio de 2014). La imparable economía colaborativa. *El Pais*. Obtenido de http://economia.elpais.com/economia/2014/06/20/actualidad/1403265872_316865.html
- Godoy, S. (2006). *REFLEXIONES PARA EL APROVECHAMIENTO DE LOS VACIOS URBANOS EN LOCALIDADES DEL ÁREA METROPOLITANA DEL GRAN RESISTENCIA*. Corrientes.
- Gonzales-Bree, F. (2016). LA INNOVACIÓN EN NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES. *Boletín de Estudios Económicos*, 411.
- Gross, P. (2008). Ordenamiento territorial: El manejo de los espacios rurales. *EURE Santiago*, 116-118.
- Hoteleros Chile. (2017). *Informe de Oferta y Demanda*.
- INE. (2016). *Informe anaual EMAT 2016*.
- J Furman, D. (2014). *America's Millennials in the Recovery*. Washington DC.
- King, S. (Febrero de 2015). *The Conversation*. Obtenido de The Conversation: <http://theconversation.com/the-three->

regulatory-challenges-for-the-sharing-economy-37808

Koolhaas, R. (2008). *El espacio basura*. Barcelona: GGminima.

Larrain, B. (2005). Edificio Plaza Pedro Montt. *ARQ* 61, 69.

Larrain, L. (3 de Abril de 2017). Economía de colaboración y regulación. *Diario Financiero*.

Latitude. (2010). *The new sharing economy*. Denver.

Lehrer, E., & Moylan, A. (2014). Abrazando la economía colaborativa. *National Affairs*, 51-63.

MINVU. (21 de Abril de 2016). Ordenanza General de Urbanismo y Construcción. *OGUC*.

Moreno, G. (2013). *Airbnb: La revolución del alojamiento turístico*. Madrid.

Oehmichen, A., & Waldthausen, a. V. (21 de Noviembre de 2013). *A New Breed of Traveller: How*. Obtenido de 4Hoteliers: <http://www.4hoteliers.com/features/article/8022>

Pallarés, M. E., Pallarés, M., & Lou, J. C. (2017). Oportunidad para el desarrollo de terrenos islas en la comuna de Las Condes. *INVI*, 171-196.

Palmer, M. (1984). *La comuna de Providencia y la Ciudad Jardín*. Santiago: Facultad de Arquitectura y Bellas Artes Universidad Católica.

Puga, C. (2005). Edificio Plaza Pedro Montt, Ñuñoa, Chile. *ARQ* N°61, 68-73.

Pwc. (2014-2015). *Megatrends collisions: introducing the sharing economy*. Obtenido de pwc UK: <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/issues/megatrendscollisions>.

Schneiderman, E. (16 de Octubre de 2014). *Airbnb in the city*. New York.

Young Global Leaders . (2013). *Circular Economy Innovation & new business models dialogue*. Coligny.

