

Universidad de Chile
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE PREGRADO
Seminario para optar al título de Ingeniero Comercial Mención Administración

Eficiencia en Tasaciones Dentro Del Mercado Inmobiliario

MAURICIO OBAÍD G
Santiago – CHILE. 2003
Dr. Antonino Parisi F

RESUMEN .	1
I. INTRODUCCIÓN . .	3
II. TASACIÓN . .	5
1. LA DEFINICIÓN DE VALOR EN LAS TASACIONES . .	5
2. QUÉ ES LA TASACIÓN Y ALGUNOS CRITERIOS DE TASACIÓN DE INMUEBLES .	6
2.1. ¿Qué Es La Tasación? . .	6
2.2. Criterios De Tasación . .	7
3. PROCESO DE TASACIÓN . .	7
3.1. Etapas Del Proceso De Tasación .	8
4. ENFOQUES DE TASACIÓN . .	8
4.1. Enfoque De Valor De Mercado .	8
4.2. Clasificación De Las Propiedades .	9
4.3 Problemática Del Enfoque De Valor De Mercado . .	9
4.4. Estratificación De Las Muestras De Mercado .	11
4.5. Fuentes De Información . .	11
5. ENFOQUE DE COSTO DE REPRODUCCIÓN O VALOR FÍSICO .	12
5.1. Tipos De Soluciones Por Método De Reproducción . .	12
5.2. La Dualidad Construcción - Terreno . .	13
5.3. Algunos Problemas Del Método De Reproducción . .	13
5.4. Sistemas Para Calcular El Costo De Reproducción .	14
5.5. Depreciaciones . .	14
6. ENFOQUE DE CAPITALIZACION DE RENTA . .	18
6.1 Factores Que Influyen En El Enfoque De Capitalización De Renta: . .	19
III. EL MERCADO INMOBILIARIO .	21
1. CARACTERÍSTICAS .	21
1.1. El Cambio Con La Ayuda De Internet . .	22
2. OFERTA Y DEMANDA DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA .	23

2.1. La Demanda . . .	23
2.2. La Demanda De Viviendas . . .	26
2.3. La Oferta . . .	27
2.4. La Oferta De Viviendas . . .	28
IV. EL MERCADO CHILENO . . .	31
1. SITUACIÓN INMOBILIARIA-ECONÓMICA NACIONAL Y PERSPECTIVAS . . .	31
1.1 En Chile: Oferta y Demanda . . .	37
1.2 Situación Actual Del Mercado Inmobiliario . . .	37
1.3 El Gran Santiago . . .	39
1.4. Estudio por Metros Cuadrados de Algunas Comunas . . .	49
V. APLICACIÓN PARA NAVETIERRA S.A. . . .	61
1. VALORACIÓN DEL SUELO URBANO . . .	63
2. EXPLICACIÓN DE LOS FORMULARIOS . . .	64
2.1 Formulario De Tasación De Propiedades En Remate . . .	64
2.2. Formulario De Tasación De Propiedades . . .	68
3. UN NEGOCIO RENTABLE . . .	70
VI. CONCLUSIÓN . . .	73
VII. ANEXOS . . .	75
1. EL MODELO DEL “CAMPO SOÑADO” . . .	75
2. FORMULARIO DE TASACIÓN DE PROPIEDADES EN REMATE . . .	76
3. FORMULARIO DE TASACIÓN DE PROPIEDADES . . .	78
4. INFORME DE REMATES . . .	80
5. FORMULARIO LLENO . . .	88
6. LOS SUBURBIOS NORTEAMERICANOS . . .	94
7. EMPRESAS CONSTRUCTORAS . . .	95
8. CANTIDAD DE HABITANTES REGION METROPOLITANA . . .	96
9. COMUNAS DEL GRAN SANTIAGO SEGÚN TOTAL DE METROS CUADRADOS DE CONSTRUCCIÓN APROBADOS ENTRE 1990-1998, EN ORDEN DESCENDIENTE. . .	100
10. SANTIAGO. INGRESOS Y GASTOS MUNICIPALES PER CAPITA SEGÚN COMUNAS, 1992, 1995, 1997 (EN PESOS 1998). . .	101

RESUMEN

En la presente tesis, se analiza el proceso inmobiliario y los principales agentes económicos que intervienen en él, donde la tasación juega un rol protagónico dentro del marco estudiado en el desarrollo urbano. Es por eso, que se desarrollan paso a paso los criterios y etapas de la tasación, las clasificaciones de las propiedades, la causa de depreciaciones y la manera de revertirla. Además se estudia el comportamiento del mercado inmobiliario principalmente chileno. Es aquí donde se define el valor del mercado.

El mercado inmobiliario, es donde se desarrollan todas las transacciones económicas cuyo objeto es la propiedad. Sus operaciones principales son el arrendamiento y compraventa, las que también se estudian en esta investigación. Se explica las nuevas formas de comercialización de los bienes, como es el caso del nacimiento de Internet, y sobre el fuerte crecimiento urbano que se avecina en los años venideros.

También se observa el proceso de oferta y demanda, indicando quienes son los que actúan en él y qué los define.

Es analizado en un mayor grado de profundidad el tema del remate, ya que es uno de los procedimientos que dan mayor rentabilidad a corto plazo.

Este seminario está enfocado al estudio de los inmuebles urbanos que están localizados en la Región Metropolitana, específicamente en las comunas de Santiago Centro, Providencia, Vitacura y Las Condes, ya que este estudio será utilizado por la empresa EASA S.A.

Se establece por medio de estudios y visiones a largo plazo, el momento más oportuno para hacer las inversiones indicadas en el rubro, ya que en el proceso inmobiliario intervienen numerosos agentes que hay que tener en cuenta antes de invertir y que en la presente investigación se desarrollan uno a uno.

I. INTRODUCCIÓN

Cada vez se hace más complejo determinar la actividad económica mundial, debido al crecimiento de la población, el aumento y diversificación de las necesidades y gustos de las personas, el desarrollo de nuevas tecnologías, el incremento de la producción agrícola e industrial, así como también el auge del comercio, nacional e internacional.

Tanto los determinantes del aumento de la población, como las migraciones internas, además de otros factores principalmente económicos, produjeron el crecimiento de las ciudades, creando una cierta complejidad urbana: con una proliferación de barrios con sus respectivos centros cívicos y comerciales de importancia, y sectores industriales y de equipamiento, una diversificación de las dimensiones y tipos de los bienes raíces, y de los tipos de edificios adaptados a los nuevos usos, lo que sumado a las políticas de viviendas, las nuevas líneas de créditos, la necesidad de reemplazar los edificios obsoletos mediante planes de remodelación, o densificación, vinieron a hacer mucho más compleja la actividad de los tasadores de bienes raíces.

En nuestros días existe una falta de criterios generales que permitan llegar a un consenso tanto en la metodología, como en las técnicas y conceptos teóricos necesarios para abordar con éxito la problemática de las tasaciones de esos bienes.

Las tasaciones eficientes dentro del mercado inmobiliario son cada día más complicadas, ya que los valores, y los precios sufren continuas fluctuaciones por cambios en el entorno. También, las ciudades, los países, y la sociedad, son organismos dinámicos, presionados, además de los precios, por el aumento de la población, ciclos económicos, nuevas tecnologías, apertura o cierre de líneas de crédito, modas y gustos

de sus habitantes, etc.

Por lo tanto, en este trabajo se busca la eficiencia de tasaciones dentro del mercado inmobiliario estudiando el comportamiento del mercado (principalmente chileno) y las reglas y procedimientos de tasación vigentes en relación a la industria inmobiliaria. Va a ser desarrollado con mayor profundidad el tema de las propiedades en remates, ya que en ellas se presentan las mejores oportunidades de lograr rentabilidad, además que para integrarse en este mercado no es bueno que sea de una forma muy global ya que hay muchas características y entremeses que hay que conocer, lo que se da sólo con la práctica y el tiempo inmerso en este negocio. Por lo mismo se quiere empezar con los remates, ya que estos son menos complejos y son más fáciles de tratar en un principio; descartando antecedentes y casos legales complicados, ya que la empresa Navetierra (al igual que muchas otras) busca inmuebles "limpios".

En un principio se define todo el marco teórico, el cual se inicia con una pequeña reseña de lo que es la tasación y sus criterios y procedimientos, luego se muestra una definición y descripción de mercado inmobiliario, seguido de cómo lo afectan las fuerzas del mercado, es decir, los shocks de oferta y de demanda.

Se continúa con una breve descripción del mercado chileno, para luego aplicar todo el contenido para las pretensiones de la empresa Navetierra, ayudado por un pequeño estudio de comunas por UF/mt² del Gran Santiago, siendo estas de gran importancia para el objetivo final de este seminario.

Para efectos finales de este trabajo, se analizará principalmente el valor urbanístico, que es el aplicable a los terrenos urbanos y/o urbanizables, cuya valuación se basa en el rendimiento que se le atribuya al terreno a efectos fiscales y urbanísticos, y se descartará el valor inicial, que es el que se determina en función del rendimiento bruto en la explotación rústica (agrícola, ganadera, forestal, etc.) efectiva o susceptible, y por el valor medio en ventas para explotación agrícola y que se tasa como "terreno no urbanizable".

Por lo mismo, este seminario está enfocado en inmuebles urbanos, y de preferencia localizados en nuestra capital Santiago, en los barrios de Providencia Las Condes y Santiago Centro. Esto se debe a que este, es un estudio para ser utilizado por la empresa EASA S.A (Inversiones e Inmobiliarias Egaña Acevedo Sociedad Anónima).

Inicialmente se buscará lo más macro, y luego introduciéndose a lo micro, uniendo los conceptos de tasación e inmuebles, para luego aplicarlos al mercado chileno, y al negocio que se busca. Después se verán las distintas variables que afectan esta industria y, por lo tanto, descubrir que es lo que activa este mercado, que es lo que hace que un país construya o deje de construir o a invertir en inmuebles.

Durante el proceso de investigación, se busca conocer y a la vez desarrollar cuando es que hay comprar inmuebles urbanos (departamentos, casas y oficinas) dadas las características del mercado, es decir, si en realidad este mercado es una oportunidad o no, y saber cuando aprovecharlo.

II. TASACIÓN

1. LA DEFINICIÓN DE VALOR EN LAS TASACIONES

El concepto de “*valor*” todavía no ha tenido una aceptación clara y precisa, es más, suele coincidir con algunas acepciones del término “*precio*”. Muchas veces estos dos términos se utilizan como sinónimos, introduciendo un factor de confusión y ambigüedad en los procesos de valuación de productos y mercaderías; situación que es muy notoria en las tasaciones de bienes raíces.

Existen tres términos claves en la definición de valor en las tasaciones: *costo*, *precio* y *valor de mercado*. En primer lugar está el *costo*, el cual también a veces es llamado valor intrínseco, que representa la suma de dinero, o de otra mercadería de intercambio, que se ha invertido en la ejecución de una construcción, o en la producción de un objeto cualquiera. En dicho costo se incluyen, además de los materiales y el trabajo, los gastos de permisos legales, dirección técnica de la obra, diseño, gastos financieros. Aquí no se toman en cuenta la calidad ni la utilidad material, o el agrado que pueda producir el poseer el producto. En segundo lugar está el *precio*, que representa la cantidad de dinero que un comprador está dispuesto a pagar, y un vendedor está dispuesto a recibir, por una cierta cantidad de un producto en una transacción. Por último tenemos el *valor de mercado*, que es la cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se

intercambiaría voluntariamente una propiedad entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones, siguiendo un comportamiento racional de la oferta y la demanda. El valor de mercado que se le atribuye a un bien, también puede ser medido por el dinero, ya que este es un medio de intercambio.

Por lo tanto, “una cosa no tiene valor porque cuesta, sino porque tiene valor”

Existen diferentes hipótesis sobre el valor, entre los cuales se destacan para el objetivo que buscamos:

- **Valor de Cambio:** Relacionado al poder de compra que posee toda mercancía.
- **Valor Económico:** O también llamados de intercambio. Son los que se pueden expresar en cantidad de otra mercadería, si no fuera así, el “valor” no tendría sentido. Además la utilidad del producto o artículo no determina el “valor económico”; por ejemplo, en el caso de un medicamento, que tenga un precio normal \$x, una persona que no lo necesita no pagaría por él ni la más pequeña fracción de ese precio.
- **Valor objetivo:** Objeto de un solo valor, para los ojos de todos.
- **Valor de Uso:** Significa la utilidad de un objeto particular.
- **Valor de Utilidad:** Es cuando se puede expresar en cantidad de algún otro bien que también satisfaga una necesidad o produzca agrado, es decir que tenga “valor”.
- **Valor subjetivo:** Quiere decir que un objeto puede tener tantos valores como personas deseen poseerlo.

2. QUÉ ES LA TASACIÓN Y ALGUNOS CRITERIOS DE TASACIÓN DE INMUEBLES

2.1. ¿Qué Es La Tasación?

Es el acto de señalar o medir el valor de mercado de un inmueble en un momento dado. Es una disciplina económica que determina el valor de un bien raíz en base a criterios y razonamientos estrictamente económicos, y a partir de información específica y concreta del mercado apropiado. Requiere una gran base de información.

Se suele indicar que tasar es valorar, es decir, poner precio a una cosa. Este proceso es primordial en la compra - venta de un bien raíz y en él influyen diversos factores como la ubicación, los accesos, la cercanía a colegios, centros comerciales, locomoción, entre otros.

La tasación permite conocer el “valor real” o de mercado del bien objeto de hipoteca. El valor de la tasación se desglosa en “valor de la construcción” (también llamado valor

del seguro) y en “valor del suelo”. El valor del seguro es la referencia para determinar el valor del seguro de incendios o daños.

La Tasación se realiza siempre por Sociedades de Tasación o Tasadores Oficiales independientes y ajenos a las Entidades Financieras. Esto, porque es de máxima importancia que la haga una persona competente, que esté al corriente de los requerimientos del mercado y de los potenciales clientes, para lograr una venta rápida y a precio justo. Entonces, el tasador debe actuar como investigador de valores y precios de inmuebles, y en palabras más simples, lo que hace un tasador, es una opinión sobre el valor de un objeto, basada en cálculos técnicos.

2.2. Criterios De Tasación

En general, se puede decir que se enfrentan tres enfoques de tasación , aplicando el principio de sustitución. Este principio sostiene que una persona prudente no pagaría más por un bien o servicio que el costo de adquisición de otro bien o servicio que lo sustituya en forma igualmente satisfactoria, en ausencia de factores que lo compliquen como tiempo, mayor riesgo u otros inconvenientes. El menor costo de la mejor alternativa, ya sea un sustituto o el original, tiende a establecer el Valor de Mercado.

Los enfoques son: Enfoque de valor de mercado (basado en el valor subjetivo), Enfoque de Costo de Reproducción (basado en el valor objetivo) y el Enfoque de Capitalización de Renta.

Los principios, métodos y procedimientos fundamentales de tasación son similares en todo el mundo y tratan de reflejar la naturaleza del bien, las condiciones de mercado del momento y las circunstancias más probables bajo las cuales ese bien se comercializaría en el mercado, y reproducir los procesos deductivos de los participantes en esos mercados.

Pese a esto, en la actualidad, se llegan a resultados muy distintos según la finalidad de la valuación, ya sea con fines judiciales, fiscales, económicos, financieros, comerciales, de expropiación, de seguros, estadísticos, garantía de préstamos, científicos o especiales, los que se aplicarán de acuerdo a cada caso en concordancia con la finalidad de la investigación.

Son a veces necesarias evaluaciones especiales de bienes raíces que están afectados por condiciones legales que limitan el uso y goce de ellos (ejemplos de esto son los usufructos, servidumbres, comunidades hereditarias, propiedades afectadas por limitaciones de tipo urbanístico, o por programas de expropiaciones, etc.), en las cuales debe tenerse en cuenta tanto el precio comercial, como también esas condiciones legales que pueden reducir, o aumentar el valor, y por consiguiente, el precio comercial de ella.

3. PROCESO DE TASACIÓN

3.1. Etapas Del Proceso De Tasación

- Identificación: Etapa en que debe indicarse: nombre del propietario, propiedades colindantes, inscripción de dominio, rol de avalúo, ubicación de la propiedad; ciudad, barrio o sector, calle (descripción de cada uno de ellos, especialmente del entorno), número, etc.
- Clasificación: En esta etapa se hace el inventario y la clasificación de los factores físicos de la propiedad, como: dimensiones y forma del terreno, topografía, calidad del suelo y subsuelo, cierras y plantaciones, disposiciones legales y reglamentarias que lo afectan, también el factor de constructibilidad, el uso del suelo, etc., y a los edificios con: sus sistemas de construcción, materiales, calidad, y superficie construidas, su destino, programa, orientación, distribución y funcionalismo, condiciones estéticas, estado general de conservación de las instalaciones y equipos, modificaciones que se le haya efectuado, etc. También en esta etapa se debe considerar los derechos legales inherentes a los bienes raíces, que se involucran en la tasación.
- Evaluación: Este proceso consta de cuatro etapas:
 - Enfoque de costo de reproducción (o valor físico)
 - Enfoque de precio de mercado (o método comparativo)
 - Enfoque de capitalización de renta
 - Método del valor residual

4. ENFOQUES DE TASACIÓN

4.1. Enfoque De Valor De Mercado

Este es el método más practicado y a la vez el que más se aconseja, ya que cuenta con antecedentes de ventas recientes de inmuebles que se parecen bastante al que se debe valorizar y porque nos encontramos en un mercado normal. Se considera un mercado normal todo aquel en donde existe un relativo equilibrio entre oferta y demandas, (en EEUU se considera que en un mercado estable existe un porcentaje de mas o menos 5% de viviendas desocupadas).

El Valor de Mercado se define como: “el mayor precio que, en el “mercado libre”, estaría dispuesto a pagar un “comprador típico” (cuyas características son semejantes a la mayoría de los habitantes del barrio), disponiéndose de un “tiempo razonable”(variable determinada por múltiples factores políticos, sociales, económicos, ley de oferta y demanda, tendencias urbanas, modas etc.) para encontrar a dicho “comprador típico”; precio que está determinado primordialmente por la ley de Oferta y Demanda”.

El tiempo puede estimarse entre dos o tres meses en los países desarrollados, pero en los subdesarrollados puede llegar a ser tres veces ese tiempo (este factor puede determinar que, si una propiedad no es vendida en ese tiempo razonable, obligue a bajar su precio de oferta); el "mercado libre" se define como aquel en que tanto las ventas, como las compras, se efectúan de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda, por el simple deseo, o conveniencia de vender y comprar, sin que ni uno ni otros estén obligados, o necesitado, de hacerlo.

4.2. Clasificación De Las Propiedades

4.2.1. Propiedades Destinadas a Renta

Como es de esperarse, estas propiedades se tasan en base a su capacidad de producir ingresos, ya que es el interés primordial del inversionista, y considerando el tiempo durante el cual produce dichos ingresos; los valores de mercado y físico se consideran de menor importancia (sólo en los casos de posibles ventas futuras).

4.2.2. Propiedades No Destinadas a Renta

Se dividen en dos grupos:

- Propiedades de utilidad pública: Estas deben tasarse por su valor físico, debido a que no se transan mucho en el mercado, ni tampoco puede esperarse que ellas produzcan renta. Algunos ejemplos típicos son: bibliotecas, iglesias, gimnasios, oficinas públicas, museos, universidades, etc. También hay que considerar el grado de exclusividad y el costo de adaptación a otros usos, lo que obligaría a establecer un porcentaje de desvalorización.

- Propiedades de uso privado: De uso y beneficio exclusivo del propietario, y que solo por excepción se darían en arrendamiento.

En su tasación debe primar el criterio de Precio de Mercado, con apoyo en el Valor Físico.

4.3 Problemática Del Enfoque De Valor De Mercado

Se divide en dos etapas principalmente: La primera es obtener, seleccionar y verificar la información, de por lo menos cinco transacciones de propiedades comparables con la propiedad que es objeto de la tasación. Esta etapa es la que constituye el paso más importante y complejo del Método Comparativo, en el que deben considerarse todas las diferencias y semejanzas. La segunda etapa, consiste en realizar los ajustes de precios necesarios para igualar las propiedades comparables con la propiedad que se analiza.

Existen algunos tipos de propiedades que difícilmente se ponen en el mercado; es decir, son vendidas con muy poca frecuencia. En este caso, la información que procede del mercado es suficiente para determinar el valor. Entonces, los ajustes que hace el tasador no se basarán, en gran medida, en la evidencia del mercado, resultando una

tasación muy subjetiva.

4.3.1. Análisis De Precios Comparativos

4.3.1.1. De Circunstancias y Motivaciones

Deben investigarse las circunstancias y motivaciones por las que se efectuaron las ventas: por requerimientos de caja, por dificultades entre socios, por tiempo transcurrido entre la oferta y la venta, por haberse iniciado período de decadencia económica en el sector, porque la propiedad no era adecuada al uso para el que estaba destinada, por necesidades de ampliación.

4.3.1.2. De Terreno y Barrio

Estos son relativos al barrio y vecindario. Cabe destacar que la ubicación es el principal determinante del valor de los bienes raíces. Y los que se refieren a la propiedad en si misma, como factores secundarios.

Los factores relativos al barrio son: los mismos niveles de precios, las mismas características socioeconómicas y culturales de sus habitantes, el mismo tipo arquitectónico y diseño de las construcciones, edad y estado de conservación de ellas, cantidad y calidad del equipamiento, educación, comercio, culto, deporte, salud, policía, etc., los servicios urbanos con que cuentan, dimensiones y topografía de los terrenos; igual factor de concordancia entre edificios y terrenos, al igual que con las disposiciones de uso, y limitaciones fijadas en el plano regulador, y en leyes urbanas; accesibilidad al centro de la ciudad en los casos de viviendas, oficinas, comercio. También deben considerarse los factores negativos, como: humo, malos olores, ruidos, tráfico excesivo y vías de alta velocidad, vecinos indeseables, deficiente movilización colectiva, etc.

Cuando una propiedad es reemplazable por otra similar, su precio tiende a fijarse por el precio de compraventa de esa propiedad, réplica de la que se tasa, o similar o equivalente e igualmente deseable.

Factores de comparación de la propiedad misma: son numerosos los factores que es necesario considerar. Estos son: ubicación, condiciones de venta (plazo o contado; libre o con ocupantes, superficie total, número y tamaño de los recintos, distribución funcional, condiciones, y características interiores y exteriores, estructura y sistema constructivo, instalaciones y equipos (y si éstos son los requeridos en las propiedades del sector y en la época de la tasación), estilo arquitectónico y decorativo, edad de las construcciones y estado de conservación; Si se trata de construcciones aisladas, pareadas o entre medianeras, y si su planta es irregular, con entrantes y salientes, balcones, desniveles o techumbres decorativa de gran pendiente, etc.; Si los materiales son los vigentes a la fecha de la tasación, y si éstos otorgan suficiente protección contra los elementos naturales y el fuego, y suficiente aislación térmica y acústica. Ya que se estima que el 50% de la energía utilizada en calefacción se pierde por malos diseños en aislamiento térmica.

4.4. Estratificación De Las Muestras De Mercado

Previo a cualquier comparación, hay que aplicar un criterio de estratificación de las muestras obtenidas en el mercado, para establecer grupos homogéneos de acuerdo a sus características constructivas, de uso, de ubicación o de antigüedad.

4.4.1. Criterios De Estratificación

Depende de los usos, ya que las propiedades se concentran en zonas diferenciadas: residenciales, industriales, comerciales, equipamiento, etc.

4.4.2. Procedimientos Para Casos Especiales

“El funcionalismo y la concepción espacial del entorno y del espacio interior, serán las que califican al fin una buena arquitectura”. La importancia de destacar estos valores en la calificación de un bien raíz, y ponderarlos en la evaluación, ya que esas concepciones arquitectónicas, quedan rápidamente obsoletas económicamente, y difícilmente serán una buena garantía hipotecaria.

Tal vez el mercado no aprecie tanto la calidad de la obra gruesa del edificio, en cambio, el mercado, sí acusa diferencias de precios cuando hay diferencias en las terminaciones. Por ejemplo: pisos de parquet de buena calidad y/o cerámico, mayor cantidad y calidad de artefactos sanitarios, o revestimientos cerámicos en baños y cocina, ventanas de aluminio, tipos de calefacción, entre otras.

Para evaluar las diferentes localizaciones urbanas, hay que observar los valores del suelo. Así mismo, si un edificio con una similar calidad, antigüedad, etc., se encuentra por igual en dos barrios, es razonable suponer que el valor del inmueble, varíe en razón directa a la de los valores del suelo.

4.5. Fuentes De Información

El funcionamiento de una economía de mercado, requiere el acceso a la información. El problema es que la disponibilidad de información no es igual para todos, es decir, que es asimétrica, no se quiere o puede compartir, y además esta suele estar en bruto, desordenada, sucia, incompleta, desactualizada y probablemente de origen dudoso. Por lo tanto, hay que procesarla para lograr un buen manejo de una forma íntegra y fidedigna, lo que proporcionaría ventajas significativas para la toma de decisiones. Obviamente esto va a tener un costo, ya sea de tiempo, monetario, etc.

Por otra parte, los conservadores de bienes raíces son buenas fuentes de informaciones, pero no siempre es confiable la información, debido a que una gran cantidad de compraventas se legalizan por un monto inferior al realmente pagado, para eludir impuestos. Es por esto, que siempre conviene verificar los datos con compradores y vendedores.

Los corredores de propiedades tienen antecedentes confiables, por su posición de

intermediarios, tanto del monto de la oferta como del monto real de transacción, aunque tal vez sus operaciones reflejen sus interés personal de finiquitar en forma expedita las operaciones, aunque tengan que sacrificar los precios. Por otra parte es difícil obtener de ellos datos concretos.

Otra fuente de información son las publicaciones especializadas, internet, organismos públicos, contactos personales, observación directa de terreno, los bancos y los servicios de impuestos. Pero la fuente de información más común son las ofertas publicadas en los diarios. Pero todos ellos deben ser operados con la mayor prudencia, y usarlos como factores guías.

4.5.1. Procesamiento De La Información

El sistema de valuación de antecedentes de mercado, así como el de costo de reposición, y capitalización de renta, deben considerarse como guías que facilitan la labor. Pero lo primordial es la experiencia, el conocimiento del mercado, el sentido común del tasador, hasta su intuición y su capacidad para captar los múltiples y pequeños detalles que influyen en los valores, y los que puedan influir en el ánimo del comprador, según sean las necesidades y gustos de éste.

5. ENFOQUE DE COSTO DE REPRODUCCIÓN O VALOR FÍSICO

Es el procedimiento que llega al valor de una propiedad, por medio de la determinación del costo de producir o ejecutar una construcción igual, o al menos equivalente, en el aspecto físico, o que rinda los mismos servicios, y/o beneficios económicos, que la propiedad que se tasa; a dicho costo de construcción, hay que sumarle el valor que el terreno tiene en el mercado libre, ya que éste es un bien natural, que no se puede reproducir ni sustituir, y por tanto no se le puede aplicar el valor de reproducción. Entonces debe considerarse el precio que, en el mercado, tenga un terreno de similares características de ubicación (entorno o barrio), uso, dimensiones, forma, superficie, topografía, urbanización, servicios, etc.

El método Comparativo (o Precio de Mercado), considera como un todo el conjunto terreno- edificio, y por lo tanto, da una respuesta más realista.

5.1. Tipos De Soluciones Por Método De Reproducción

Al aplicar este método, pueden presentarse tres posibles soluciones: construcciones en réplica o copia exacta, construcción físicamente parecidas, en cuanto a programa, uso, superficie, calidad constructiva, materiales, etc., y construcciones que, aunque diferentes, con la misma inversión presta los mismos servicios y produce los mismos rendimientos económicos.

5.2. La Dualidad Construcción - Terreno

Si la ubicación, uso, proyecto y calidad de la construcción es buena, el valor representado por las rentas del inmueble, será superior al de reproducción o físico, significando el hecho una buena inversión. Por el contrario, una ubicación inapropiada por uso o magnitud de las superficies útiles del inmueble, o inadecuada del proyecto u obsolescencia del edificio, se reflejarán en un valor de capitalización inferior al dinero gastado, y podrá tenerse la seguridad de que la inversión no fue todo lo acertada que se hubiera deseado. Por lo tanto, hay solo tres factores que son importantes en la tasación de propiedades: primero, ubicación; segundo, ubicación, y tercero, ubicación; (ubicación que depende del terreno), entonces, cualquier otro factor pasaría a cuarto lugar.

Se ha formulado la tesis de que el valor del suelo es independiente del valor de la propiedad entera, es decir, terreno-construcción, pero esta tesis debe aplicarse en forma restringida. De hecho, los terrenos urbanos, no tienen valores por si mismos, si no que sus valores derivan de las necesidades de viviendas, oficinas, comercios, parques e industrias, entre otras, porque las necesidades no son por terreno, en si mismo, sino que como elemento indispensable para la localización de las señaladas necesidades urbanas, y en función de sus atributos.

Para el hecho de que el valor del suelo no sea independiente, existen dos técnicas de avalúos contrapuestas:

- La Teoría de la Aptitud, o Susceptibilidad: Consiste en que el suelo vale en función de lo que se podría edificar en él, en las condiciones óptimas de mercado, al presente y al futuro previsible, lo que se llama "El Valor Potencial" del terreno.
- La Teoría de la Actualidad, según la cual, se estimaría el valor del terreno exclusivamente sobre la base de su uso actual, y de lo que en realidad tiene edificado al presente, ya sea que esté sub o sobre-edificado, y sin tener en cuenta para nada las condiciones del futuro previsible o "Valor Potencial".

5.3. Algunos Problemas Del Método De Reproducción

Algunos problemas que presenta al Enfoque de Costo de Reproducción, que evidencian las limitaciones de que carece, los encontramos en la falta de aptitud para abordar las situaciones siguientes:

- Los problemas relativos a materiales fuera de uso o ya inexistente en el mercado.
- Sistemas constructivos, técnicas y decoraciones ya abandonadas.
- Planificación y diseños funcional y estéticos obsoletos, factores de agrado, de comodidad y equipamiento que reducen o aumentan sus posibilidades de venta.
- Las limitaciones de uso, gravámenes, limitaciones legales (servidumbres, cuotas hereditarias, usufructos), defectos de orientación, vista, aislamiento, ventilación, etc.

Se considera que el costo de construcción de una casa sea mas bajo, cuando se trata de una residencia en forma rectangular o cuadrada. La introducción de alas, balcones en forma de miradores, u otras irregularidades, aumenta considerablemente el costo.

5.4. Sistemas Para Calcular El Costo De Reproducción

Pueden usarse cinco sistemas para calcular los costos de construcción:

5.4.1. Presupuesto Normal

Se basa en la investigación de costos de materiales y sus cantidades, obra de mano, gastos directos e indirectos, gastos generales, obras provisionales, riesgos y seguros, costos de supervisión, ganancias de contratista, costo financiero y gastos de comercialización, etc. Si bien puede obtenerse un detallado presupuesto, muy cuidado y confiable, es en cambio muy largo y laborioso.

5.4.2. Cálculo De Costos Por Unidad Puesta En Sitio

Que consiste en determinar la ubicación de cada partida con sus costos unitarios de contratista, por unidad puesta en sitio. Por ejemplo: por m³ de hormigón simple y armado, por m² o m³ de albañilería de cada tipo, m² de techumbre y cubierta, por centro de instalación eléctrica, etc., Y así las diferentes partidas de obra.

5.4.3. Cálculo De Costo Por Unidad De Superficie

Es el mas rápido, sencillo y usado de preferencia para los efectos de tasaciones. Consiste en el cálculo del costo por m² construido, según los sistemas constructivos, la calidad de las terminaciones y las instalaciones y equipos.

5.4.4. Cálculo De Costo Por Unidad De Volumen

Que se usa en tasaciones de edificios de altura superior a las corrientes, por ejemplo: teatros y cines, estadios cubiertos, salas de recepciones de gran superficie y altura, edificios monumentales, iglesias, observatorios, etc.

5.4.5. Cálculo De Costos Por Índices o Tendencias

En que el costo de cada partida, guarda una proporción con el costo del material básico: por ejemplo, el precio del cemento, del fierro o de una especie de madera. Según expertos, es el que puede inducir a mayores errores.

5.5. Depreciaciones

5.5.1. Causas de la Depreciación. Efectos y Soluciones

Hay tres causas de depreciación:

a) Depreciación Física:

Es aquella que ocurre dentro de la propiedad, y es causada por el deterioro natural de los materiales, debido a la acción de los agentes atmosféricos, y también causada por el uso normal, o más o menos intensivo de algunos elementos; otra causa corriente de deterioros físicos en Chile, son los terremotos.

En los deterioros físicos pueden presentarse dos casos:

- **Deterioro Físico Curable:** Es el que se subsana mediante correctas y oportunas obras de mantenimiento, de aquellos elementos de fácil acceso, como: pavimento, pinturas, puertas, ventanas, cubiertas, instalaciones, artefactos y equipos entre otros.
- **Deterioro Físico que Afecta a la Estructura:** Es un deterioro generalmente incurable, o puede ser curable a muy alto costo, y usualmente antieconómico.

b) Depreciación por Obsolescencia Funcional:

Es la que también ocurre dentro de la propiedad, y es la pérdida de valor causada por la inhabilidad de un edificio para satisfacer los servicios esperados, principalmente por diseño estético y funcional inadecuado, o cuando dichos servicios, pueden ser satisfechos más eficientemente por otra propiedad más moderna, y que tenga un costo similar, o menor.

Normalmente, esta depreciación se asocia con la antigüedad del edificio.

c) Depreciación por obsolescencia económica:

Es la pérdida de rentabilidad, o valor, por causas de carácter económico, que ocurren fuera del bien raíz, debido a cambios en las tendencias económicas generales, modificaciones en los usos de edificios y terrenos, gustos y modas, estilos y decoración, cambios de reglamentación u ordenanzas, zonificación, tendencias al uso menos rentable de las propiedades, o por envejecimiento y falta de mantenimiento de los edificios de una zona o barrio. Al contrario de los casos de depreciación física y funcional, la obsolescencia económica ocurre fuera de la propiedad, y afecta a todo el barrio; ellas no son subsanables, al menos para cada propietario individualmente.

5.5.2. Cálculo De La Depreciación Física

El proceso de construcción se divide en tres subsistemas: Obra Gruesa, Instalaciones y Terminaciones. La obra gruesa, que es el principalmente analizado, tiene un deterioro natural a largo plazo por la acción del tiempo; en cambio, las terminaciones y las instalaciones, sufren un deterioro apreciable a mediano plazo, ya que están sometidas más directamente a la doble acción del tiempo y del desgaste por uso. También están más expuestas a la obsolescencia funcional y económica, por efecto de los cambios tecnológicos, cambios en la moda en cuanto al uso de materiales, decoración, diseño, etc.

Es recomendable la adquisición de edificios que tengan alrededor de cinco años de vida, cuando ya se han hecho evidentes los posibles defectos de construcción, si es que existen, además el vecindario ya estaría conformado, y conocido en cuanto a su estrato

socio-económico y cultural.

Durabilidad de una Construcción Según los Materiales

Máxima Útil

Hormigón Armado y Acero	80 años	70 años
Albañilería Reforzada y Armada	70 años	60 años
Madera 1: Nativa impregnada	60 años	50 años
* 2: no impregnada		
2 y 3 (interiores)	50 años	40 años
2 y 3 (exteriores)	30 años	20 años

* La durabilidad de la madera depende de la especie, del clima, usos y obras de mantenimiento

Cubierta de fierro galvanizado		20 a 30 años
Filtramiento		15 a 20 años
Impermeabilización		7 años
Pisos de madera	según calidad	20 a 40 años
Parquet	según calidad	30 a 50 años
Baldosas		20 a 25 años
Instalaciones agua potable		20 a 30 años
Electricidad		15 a 25 años
Artefactos		20 a 25 años
Aguas servidas		20 a 30 años
Carpintería ventanas mad. nativa		25 a 30 años
Puertas mad.nativa	(ext)	30 años
Puertas terciadas	(ext)	10 años
Puertas terciadas	(int)	40 años
Pinturas	exteriores	5 años
	interiores	10 años
Equipos	ascensores	20 años
Calefacción	(según sist)	15 a 20 años

5.5.3. Métodos Para el Cálculo de la Depreciación Física

En todas las fórmulas de depreciación, se usan los períodos de vida útil antes indicados en el cuadro de durabilidad, según los materiales y sistemas constructivos.

Depreciación Lineal : Es la fórmula más sencilla de depreciación física, por deterioro natural de los materiales. Se calcula como una cantidad fija por año de vida de las construcciones, y en porcentaje anual, aplicado siempre sobre el costo de nuevo, y por igual para todos los sistemas constructivos.

Depreciación Parabólica : La depreciación se calcula mediante una fórmula parabólica, llamada de Kuentzle, de la que resulta una depreciación no uniforme, lenta al comienzo de la vida del edificio, con incremento hacia el final de ella.

Depreciación sobre el Saldo Depreciado del año anterior : La depreciación se calcula aplicando un porcentaje constante de depreciación, sobre el valor depreciado del año anterior, y se rige por la fórmula financiera del Interés Compuesto.

Fórmula de Ross : Se basa en la semi-suma de las fórmulas de depreciación Lineal y la fórmula parabólica de Kunztle, y por tanto, da montos de depreciación intermedios entre ambas, pero crecientes en el tiempo.

Por lo expuesto, es necesario, como primera instancia, analizar si los diseños funcionales y estéticos, si los materiales y equipos, etc., corresponden a los usados a la fecha de la tasación.

5.5.4. Procedimientos Para Subsanan Las Depreciaciones

Para subsanar las depreciaciones por obsolescencia funcional y/o deterioro físico, existen tres sistemas que según sean los deterioros (físicos o funcionales), debe aplicarse alguno de ellos, o todos simultáneamente. Estos son:

- **Las Transformaciones:** Que son las modificaciones en una propiedad para adaptarla a nuevos usos, o mejorarlos, y de paso, eliminar deterioros constructivos, con el fin de corregir deficiencias funcionales y mejorar la renta.
- **Las Modernizaciones:** Que son aquellas modificaciones de estilo, de decoración, reponiendo o reemplazando elementos obsoletos por otros elementos modernos, sin afectar la estructura. La modernización mantiene la rentabilidad, retarda la depreciación y prolonga la vida útil de las propiedades.
- **Las Rehabilitaciones:** Son las que consisten en restituir, a buen estado de uso, una propiedad. Prolongar la vida económica de acuerdo al Principio de Contribución.

Las propiedades de renta exigen inversiones en cada uno de los tres procedimientos enunciados anteriormente, debido a la competencia y el concepto de mayor y mejor uso. Pero, sin inversión en mantenimiento, la depreciación acumulada se vuelve incurable.

Cuando existe un período de escasez o exceso de viviendas habitables, el tasador debe dar preferencia al resultado obtenido del cálculo de los costos de reproducción, aunque el avalúo de la depreciación no sea muy exacto. En tales épocas, el costo de reproducción, es la más valedera medida del valor de una residencia. Durante los períodos en que hay equilibrio entre la oferta y la demanda de casas habitables, el tasador debe siempre tomar en cuenta la reacción del comprador típico, en cuanto a diseño y estilo arquitectónico de la casa, como también su ubicación.

En los últimos 10 años, los tasadores han comprendido que no es digno de confianza depender mucho de las verdaderas, pero a menudo, confusas cifras encontradas en las estimaciones de costo. Por lo tanto, hay que apoyarse cada vez más en el enfoque de valor de mercado, ya que este da el verdadero o el más aproximado valor que busca un tasador.

6. ENFOQUE DE CAPITALIZACION DE RENTA

El método Capitalización de Renta, es el que mayoritariamente se acepta para deducir el

valor presente de una propiedad a partir de la renta, o capacidad de rendimientos, que producen propiedades como: locales comerciales, oficinas, hoteles, departamentos, salones de eventos, gimnasios, campos deportivos, bodegas, y otras propiedades destinadas al mismo fin.

En teoría, costo y renta deben ser idénticos, ya que un bien únicamente tiene un valor; pero para inmuebles, sólo lo serían en el caso de que la construcción fuera la ideal para el terreno en que se levanta, y esto en contadas ocasiones se acepta, porque los factores humanos difieren entre los valuadores, por lo que resulta que, en la práctica, haya generalmente discrepancias entre esos dos valores.

La Capitalización de Renta, es un procedimiento cuya filosofía se basa en la presunción de que un capital inmobiliario dado, materializado en suelo y edificación, produce unos rendimientos conocidos, los cuales, y una vez capitalizados, se puede obtener aquel valor o capital. El método, en suma, relaciona el rendimiento futuro esperado de una propiedad, con su valor presente, de manera que se pueden deducir.

6.1 Factores Que Influyen En El Enfoque De Capitalización De Renta:

En los países en vías de desarrollo, con frecuencia se presentan inestabilidades sociales, económicas, políticas o normativas, que afectan al precio de las propiedades, los que, además, normalmente varían a corto plazo, ya sea por razones de tipo técnico-urbanístico, o por razones de gustos y modas.

- Factores de Tipo Técnico y Urbano:

Es común que se modifiquen las normas urbanas, provocando la alteración de los valores de las propiedades del sector, ya sea, por lo transitorio de los reglamentos u ordenanzas que afectan a los sectores urbanos, ya que se modifican así las exigencias de alturas, las densidades, el uso del suelo, la tipologías, y, haciendo uso del reglamento relativo a conjunto armónico.

- De Tipo Económico:

La variabilidad de los intereses, el alto costo del capital, las distorsiones producidas por la tasa de inflación, la dificultad para evaluar las futuras depreciaciones físicas y económicas de las propiedades, dificultades para calcular la rentabilidad futura, por lo incierto de los factores económicos que afectan a las mejoras (depreciación funcional, reducción de las rentas, oferta y demanda, variaciones en los costos de explotación y de construcción, etc.).

Por lo impredecible de estos factores, el enfoque de Capitalización de Renta, es un sistema de tasación muy poco usado en Chile, por lo que se omitirá su desarrollo en el presente seminario.

III. EL MERCADO INMOBILIARIO

Para desarrollar una mejor concepción del tema, es necesario entender qué es y en que consiste el mercado inmobiliario, ya que de este y sus cambios, se van a derivar las respuestas que se necesitan para tener mayor eficacia en tasaciones.

Se entiende como mercado inmobiliario el marco en el cual se desarrollan todas aquellas transacciones económicas, cuyo objeto inmediato es la propiedad o el disfrute de un bien inmueble. De esto, se deduce que, la compraventa y el arrendamiento, son las principales operaciones de este mercado, (aunque no son las únicas). Estas se ven manejadas por la oferta y la demanda de inmuebles, dentro de los cuales, principalmente, se encuentran los terrenos, los que son objeto del desarrollo de carácter inmobiliario, y cuyo precio determina en gran medida el valor de las construcciones (o nuevos inmuebles) sobre los mismos, tanto de tipo urbano como rural.

El mercado inmobiliario se desarrolla principalmente entorno a pueblos, ciudades y grandes centro urbanos, y están determinados por el carácter gregario del hombre, el que vive en sociedad, para poder satisfacer en forma más eficiente sus necesidades y optimizar los recursos de que dispone.

1. CARACTERÍSTICAS

El mercado inmobiliario, presenta algunas características que lo hacen divergente de

otros mercados. Por ejemplo, a diferencia de las transacciones en la bolsa, las que se realizan en este mercado son menores.

Por otra parte, cada inmueble está condicionado por ciertas variables, (las que pueden cambiar de un momento a otro), de forma que, dos edificios cercanos pueden tener una valoración totalmente distinta y el margen de error a la hora de fijar un precio adecuado, puede sufrir grandes variaciones.

Entonces, a diferencia de la bolsa, donde se puede apreciar el valor de las acciones que se poseen, en el mercado inmobiliario, los activos sólo pueden valorarse por referencias próximas, pero nunca exactas. Por lo tanto, son más de carácter orientativo que riguroso.

Es muy importante que la persona que invierte en el mercado inmobiliario, debe plantearse su rentabilidad mediante rentas, como por ejemplo, la evolución de los precios de alquiler y venta, lo que indica que las inversiones siempre deben ser a largo plazo y se pueden figurar entre las más atractivas.

Salvo en momentos excepcionales, el mercado inmobiliario se caracteriza por la dificultad en la realización de activos, es decir, la baja capacidad de generar liquidez a corto plazo. Esto se debe a dos factores:

- Al elevado importe de dichas operaciones, incluso las más pequeñas, si se comparan con otros mercados.
- A los trámites legales que se deben seguir para las mismas.

En general, el apuro y el exceso de confianza, suelen ser malos consejeros. Si se quiere obtener liquidez inmediata con un activo inmobiliario, sólo hay dos posibilidades: alquilarlo o venderlo, generalmente bajando un poco el precio para hacerlo suficientemente atractivo.

El inversor inmobiliario, deberá plantearse su rentabilidad mediante rentas y plusvalías. La evolución de precios de alquiler y venta, conjugando rentabilidad y plusvalías, indican que este tipo de inversiones, siempre que sean a largo plazo, pueden figurar entre las más atractivas.

1.1. El Cambio Con La Ayuda De Internet

Cuando hablamos del mercado inmobiliario, no sólo nos referimos a todo ese conjunto de empresas, entidades o personas naturales que están directamente involucradas en la transacción de algún bien inmueble, como son los agentes inmobiliarios, los asesores legales o las mismas financieras; sino también hablamos de todo un mundo de servicios, que están fuertemente relacionados con los mismos inmuebles. Por ejemplo, tenemos a la industria de la construcción, con ingenieros y arquitectos tras ella, o como también los servicios de decoración, jardinería, electricidad, gasfitería, servicios de mudanza, etc. Es muy común que antes de vender o arrendar un inmueble, se eche mano de estos servicios, ya sea para reparar su estado funcional o estructural, así como también, para mejorar su presentación o estética.

Es así como Internet ha irrumpido en nuestros hogares u oficinas, de una forma amigable y eficiente, y con el propósito de agilizar, con tecnología moderna, el mercado de bienes raíces.

Como en todos los campos, el mercado inmobiliario también ha sido beneficiado sustancialmente, gracias a la aparición de esta nueva forma de comunicación a través de la red. A pesar de las dudas que han surgido a raíz de las constantes quiebras de famosas empresas de Internet, conocidas como las “punto com”, se demuestra una vez más que son los portales específicos que, a manera de herramientas de trabajo, no sólo subsisten sino que siguen creciendo día a día en popularidad y en demanda.

Un novedoso ejemplo de lo explicado anteriormente, es la página web www.portalinmobiliario.com, que es un sitio especializado en entregar información relativa a este rubro, buscando la confluencia tanto de demandantes y oferentes de propiedades en venta y arriendo, como de servicios y productos afines. No es una corredora, ya que no presta servicio de intermediación alguna, sino que publica información de propiedades en venta o arriendo por parte de corredores, inmobiliarias o particulares, siendo ellos los responsables de la información exhibida. El Portal no cobra comisión al que compra ni al que ofrece. Es el único sitio inmobiliario de internet en Iberoamérica, que está basado en poderosos recursos tecnológicos validados en varios países, que permiten la actualización permanente de su información. El contenido del sitio tiene asegurada una alta calidad, gracias a que se alimenta, de manera automática, con información enviada a partir de softwares de corretaje y gestión comercial de inmobiliarias.

Es el sitio con mayor contenido inmobiliario del país. Hay 350 proyectos inmobiliarios, de más de ciento treinta empresas, entre las que se incluye casi la totalidad de las más destacadas; más de cuatro mil propiedades de los corredores más importantes. En conjunto, cerca de 16 mil propiedades en venta y arriendo.

2. OFERTA Y DEMANDA DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

2.1. La Demanda

En nuestros tiempos, lo más importante es el consumidor, ya que de él dependen las decisiones más importantes dentro de este mercado.

“Si lo construyes, vendrán”. Es el modelo del “campo soñado”¹ hecho famoso por la película “El Campo de Los Sueños” (Kevin Costner), fue el supuesto filosófico que caracterizó al mundo empresarial después de la Segunda Guerra Mundial. Y así funcionó bien, por lo menos las cuatro décadas siguientes. Pero no así después, ni lo será en el

¹ El modelo del “campo soñado”, se ve más detallado en el segundo anexo.

futuro, ya que, como el consumidor tiene cambios a través de los años, entonces también cambia el mercado, por lo que el nuevo modelo a seguir es: “Si satisface mis necesidades, vendré”. Por lo tanto, el éxito llegará sólo a los que se tomen el tiempo para conocer y atender las necesidades de sus clientes. Entonces, no se conforma con menos de lo que desea, cuando y como lo desea. Ahora y en el futuro, el consumidor está al mando. Esta nueva manera de pensar por parte de los compradores de bienes raíces, se debe fundamentalmente a tres factores:

- - La tecnología está proporcionando al consumidor, acceso directo a la información referente a los mercados y valores de las viviendas. Esto gracias a la TI (tecnología en información).
- - Las asociaciones civiles o grupos de afinidad, le ofrecen descuentos en servicios de exclusiva y compra, costos de apertura de hipotecas y costos de cierre de operaciones.
- - La relación de agencia con compradores, está dando al cliente lo que siempre supuso que tenía: un agente de confianza que representa sus intereses, es decir, un agente en quién pueda confiar.

El acceso a todo esto aumenta con gran rapidez, y quienes deseen continuar funcionando como hasta ahora, se encontrarán con que se han quedado sin negocio.

Ya que en este mundo el control está en manos del consumidor, los agentes inmobiliarios profesionales, deben dedicar tiempo y dinero a incrementar su capacidad. Por esto, tienen que conocer a la perfección todos los aspectos de su especialidad en bienes raíces: residencial o comercial, arrendamiento, ventas o consultoría. Pero no basta con tener los conocimientos. Hay que saber comunicarlos. Los consumidores no pueden leer la mente de otras personas, no se enteran de cuánto trabaja un agente, ni cuánto sabe, a menos de que exista una comunicación eficaz. Para ser eficaz, un agente inmobiliario profesional, tiene que:

- Entender los deseos y necesidades del consumidor, tan bien, o mejor que el consumidor mismo.
- Comunicar y demostrar que se están satisfaciendo esos deseos y necesidades.

Por lo tanto, una buena comunicación permite que el consumidor perciba el valor.

Según Michael Treacy y Fred Wiersema,² existen dos clases de consumidores:

El primer tipo de consumidores, define el valor dentro de una matriz de precio, conveniencia y calidad. Para ellos, el precio es lo más importante.

El segundo, se preocupa más por obtener exactamente lo que desea o necesita. Para estas personas, las características específicas de la forma de proporcionar el servicio, son mucho más importantes que cualquier sobreprecio razonable.

Por otra parte, todo consumidor en el mercado inmobiliario, ya sea hogar o actividad

² Harvard Business Review, enero/febrero de 1993

económica, se localiza en aquel bien inmueble donde su postura supera a la de todos los demás postores de tal propiedad, de modo que, los bienes inmuebles, son asignados a su uso, según una regla de "remate". El remate, es una característica propia de los mercados donde se transan bienes únicos, o cuasi-únicos, que no se pueden producir en serie, como es el caso del suelo. Este enfoque, determina inmediatamente que la renta de uso de cada bien inmueble, corresponda a la mayor postura efectuada por tal bien.

Por lo tanto, según esta perspectiva, las posturas son las funciones que definen el comportamiento de la demanda, que son propias de cada consumidor y, a diferencia de otros mercados económicos, determinan los precios de los bienes transados.

La función de postura, representa la estructura de gustos y percepciones de los consumidores frente a un determinado bien inmueble, y está condicionada a sus restricciones presupuestarias. La postura está definida por aquella forma funcional y variables que el modelador considera apropiadas al mercado inmobiliario bajo estudio. Entonces, considera atributos socioeconómicos y otros que definen el ciclo de vida de los hogares y la calidad de las viviendas y de sus barrios, en términos de, por ejemplo, su accesibilidad al sistema de transporte, su calidad medio ambiental y las externalidades de localización. Estas pueden ser representadas, por aquellos atributos de las funciones de posturas que dependen de la localización de actividades (atributos endógenos). De esta forma, se representa y cuantifica, la influencia que tiene en la decisión de localización residencial, algunas características del barrio, tales como, el estatus socioeconómico de sus residentes, su nivel de equipamiento o la existencia de ciertos tipos de actividades industriales molestas. Del mismo modo, es posible captar la influencia que ejerce en la decisión de localización de una cierta actividad económica, las características de la localización de la demanda por sus bienes y servicios o de otras actividades competidoras.

En el espacio perteneciente a la demanda de propiedades, básicamente se encuentran dos grupos de clientes: Uno de ellos que utiliza a un agente inmobiliario quien opera según las necesidades y expectativas del cliente (explicado anteriormente), y el otro, que busca por sí mismo en un medio de publicación tradicional, como son los anuncios en los diarios, algunas revistas especializadas, o de manera directa, por volantes o por los avisos colocados en los mismos inmuebles. En todos los casos, el proceso de búsqueda demanda una gran inversión de tiempo, tanto en la fase de selección de posibles inmuebles, como en la de visita para conocer los mismos. En el caso promedio, por cada inmueble visitado, se precisa de una coordinación previa vía teléfono, o de forma personal con el vendedor o propietario. Luego, hay que movilizarse hasta el lugar del inmueble, hecho en el que, a parte del tiempo invertido, genera un costo de oportunidad, también se suma un costo de movilidad. Es ahí donde la herramienta de internet revela sus primeras ventajas.

Gracias a un portal de inmobiliaria, el cliente sin moverse de su casa, oficina o cyber café, puede visitar de manera virtual y en segundos o minutos, uno o varios inmuebles que son de su interés. Para todo esto, el cliente puede hacer uso de un buscador automático, al que previamente se le ha insertado ciertos datos o criterios de búsqueda como el tipo, ubicación o precio del inmueble, que están de acuerdo con las necesidades y expectativas del cliente. Esta fase le permite filtrar información de una gran base de

datos que está almacenada en el sistema, y quedarse finalmente con una lista de las propiedades que cumplen con sus requerimientos. Hay que tener muy claro que la búsqueda es independiente de la transacción. El cliente siempre tiene la opción de escoger el cómo va a ser el tipo de gestión, de forma directa con el propietario, o por medio de agente inmobiliario. Desde luego, de optar por la segunda opción, el visitante del portal también podrá encontrar en el sitio web a un agente de confianza.

2.2. La Demanda De Viviendas

La vivienda es ante todo un derecho (por ley), por lo que los poderes públicos, promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general, para impedir la especulación.

Existen varios factores que se pueden destacar en la demanda de viviendas, tales como:

Necesidad de Acceso a la Primera Vivienda: También llamada primera residencia, es aquella que es hogar principal donde se desarrolla la vida cotidiana de la familia.

Vivienda Secundaria: También denominada segunda residencia, es aquella que no es el hogar habitual de la familia. El atractivo de este tipo de viviendas viene determinado por las variables del entorno en el que se encuentran. El hecho de que sea zona turística, zona de valor paisajístico, zona cercana a parques o estaciones de recreo, será factor impulsor de demanda.

Renta Disponible: Tiene un mecanismo simple, basado en las decisiones del gobierno que afectan el consumo, ya que estas inciden directamente sobre la demanda de viviendas. Este es:

Si sube el nivel de renta disponible, aumenta la demanda de todo tipo de viviendas: principales y secundarias.

Si baja el nivel de renta disponible, desciende la demanda de viviendas (aumenta el número de familias que viven en alquiler ante la imposibilidad de acceso a una vivienda en propiedad).

4) **Demanda Potencial y Demanda Efectiva.** Los períodos de crisis económica no castigan por igual a toda la población, ni tienen porque afectar a todos los sectores productivos. Esto hace que, cuando haya que plantear la cuantificación de la demanda total de viviendas, debamos contemplar los dos componentes siguientes:

La Demanda Potencial: Está formada por la totalidad de familias que expresen su deseo de adquirir o alquilar una vivienda.

La Demanda Efectiva: La componen aquellas familias que realmente pueden comprar o alquilar una vivienda.

Las administraciones deben velar para que la distancia entre ambas demandas sea la menor posible y, en aquellas zonas donde el factor causante de la distancia sea el precio de la vivienda, deben realizar actuaciones de ayuda a todos los agentes

económicos implicados en el proceso, a fin de que el acceso a la vivienda no sea discriminatorio.

Una característica importante de la demanda de productos inmobiliarios, es su elevado grado de segmentación. Así, entre otros elementos que segmentan esta demanda tenemos:

La Ubicación: Los demandantes potenciales no sólo desean un producto inmobiliario concreto, sino que lo quieren en determinadas zonas. Este factor da rigidez a la demanda, que unida a la rigidez propia de la oferta de productos, conforma un mercado bastante rígido. Si el factor ubicación no tuviera la importancia que tiene, dada la rigidez de oferta y el retardo en la puesta en venta del producto inmobiliario, permitiría el traslado de familias hacia zonas donde hubiera el tipo de viviendas (o terrenos) deseadas, permitiendo un mejor planteamiento urbanístico, que evitaría aglomeraciones innecesarias y altos niveles de densidad en determinadas zonas.

La Distribución Interior de la Vivienda: La demanda también presenta segmentaciones por lo que se refiere a la superficie y distribución interior, dado que presentan diferentes necesidades, ya sea en función del número de miembros de la unidad familiar, o en función de su renta y riqueza, que tienen una correlación positiva con la demanda de metros cuadrados de superficie habitable: a más renta, mayor superficie. Riqueza, renta y forma de ser del cabeza de familia, implican la demanda de viviendas distintas del piso común, como pueden ser las casas adosadas o unifamiliares.

La demanda es cada vez más exigente en cuanto al acabado, la calidad de los materiales y el entorno.

2.3. La Oferta

Por lo general, la oferta es manejada por los agentes inmobiliarios, lo cuales deciden el número de bienes inmuebles de cada tipo que deben generar en cada zona de la ciudad, teniendo en consideración, por una parte, los diferentes costos que ello significa y, por otra, los ingresos que percibirían, basados en los valores esperados de las rentas inmobiliarias.

Tomando en cuenta el progreso en tecnología en información, y especialmente el uso de Internet, se explicó que genera beneficios directos sobre la demanda, entonces de la misma forma, podemos deducir que afecta a la oferta, en otras palabras, se genera una facilidad de los demandantes para ubicar y visualizar las propiedades de los ofertantes. Pero hay factores específicos que valdrían la pena resaltar. Partiendo de un propietario que quiere promover la venta o alquiler de su inmueble mediante un aviso, al hacer uso del Internet, permitirá que el mismo sea visto no sólo por individuos de su propia localidad, sino más bien, permitirá que visitantes de lugares muy remotos tengan acceso a su inmueble. Estamos hablando tanto a nivel nacional como internacional. Hay muchos casos en los que se puede dar en alquiler a potenciales ejecutivos extranjeros, que están siendo contratados en nuestro país. Algunos de ellos incluso podrían estar interesados en comprar un inmueble o un terreno para hacer inversiones mayores en el campo turístico, agrícola o comercial. También están los residentes peruanos en el exterior, que desean

retornar a su país y comprar una propiedad. Y, desde luego, no debemos subestimar el mercado nacional, donde un profesional o estudiante requiera trasladarse a otra provincia para trabajar o seguir sus estudios, para lo que es muy probable que busque un departamento o habitación en alquiler. Tal vez si se trata de una familia entera, necesite buscar una casa o un terreno donde construirla. Para todos estos casos de clientes de lugares remotos, el Internet es prácticamente un instrumento insustituible.

2.4. La Oferta De Viviendas

Al hablar de la oferta de viviendas, se debe resaltar el retardo implícito en la actividad, ya que desde que se piensa en construir un inmueble hasta que se pone a la venta son necesarios una serie de pasos. Las fases en el desarrollo de un proyecto inmobiliario son:

Análisis de Oportunidades . El empresario promotor, con su conocimiento base, y tras analizar las oportunidades que se le presenta, realiza un primer estudio que le permite calibrar la consistencia de esas oportunidades. En su primer nivel de selección, aunque deficiente desde un punto de vista metodológico, ya que el empresario se fía más de su experiencia que de los datos. Este primer paso, le permite ver los componentes que considera más importantes para la decisión: aspectos legales, financieros y de ubicación.

Análisis de Viabilidad.Una vez superado el primer nivel de selección, se procede metodológicamente. Los técnicos estiman las posibilidades de absorción del producto inmobiliario, se estudian de forma más apurada los costos, y se analizan las posibilidades del terreno, solar o edificio.

Fase Preparatoria . En ella, se establecen compromisos formales de compraventa con el propietario del bien a edificar. Se obtienen préstamos a la construcción. Se acude a las Administraciones para solicitar los permisos necesarios (solicitud de licencia de utilización y uso, permisos, pago de impuestos, etc). En esta fase, el arquitecto realiza el proyecto, teniendo en cuenta las limitaciones y con la mirada puesta en el posible cliente del producto inmobiliario.

Fase de Iniciación de la Construcción.En esta fase, se lleva a cabo la construcción del inmueble. Vale decir: movimiento de tierras, cimientos, levantamiento de paredes, cierres y acabados.

Fase de Terminación de la Construcción .Se llevan a cabo la terminación de acabados, equipamientos e instalaciones anexas. Se obtienen las cédulas de habitabilidad que otorgan las Comunidades Autónomas, pudiéndose así proceder a la ocupación de la vivienda.

Fase de Gestión de Ventas y Entrega de Llaves.La denominamos gestión de ventas, aunque éstas no necesariamente se tienen que producir en esta fase. En función del tipo de vivienda, localización y uso, las viviendas se pueden vender sobre plano, en construcción o terminadas. La primera modalidad es típica de los períodos en que la demanda supera a la oferta, o en que las condiciones financieras (plan de vivienda) son muy atractivas. Las dos modalidades restantes, son las formas habituales de venta. Mientras se está construyendo, se producen las denominadas “visitas de obra”; más tarde gracias a la labor profesional del vendedor en las instalaciones habilitadas al efecto, se

concretará la venta mediante el clásico anticipo o señal. La operación inmobiliaria finalizará con la entrega de llaves al nuevo propietario, contra pago al contado (con formalización de la hipoteca en su caso).

Como consecuencia del tiempo necesario para llevar a cabo estas fases, el período medio de maduración puede ser de más de un año, dependiendo de la complejidad del proyecto. Lo anterior, tiene una consecuencia directa sobre la demanda de la vivienda, que se encuentra con una oferta formada por el stock de viviendas existentes, en el momento del equilibrio de mercado de que se derivan precio y cantidad. Las viviendas nuevas (oferta futura) que se producirán en cada período, vendrán determinadas por el precio del mercado de la vivienda.

La curva de oferta, muestra una importante rigidez a la baja de precios y en cuanto a cantidad, en el momento de alza de precios, dado el efecto retardado de la producción.

Hacer una clasificación de los productos inmobiliarios no es tarea fácil, porque son múltiples las clasificaciones que pueden hacerse atendiendo a las distintas características definitorias.

Posibles clasificaciones:

Según las Ayudas Recibidas:

- Viviendas acogidas a planes de vivienda. (Viviendas de protección oficial (VPO), viviendas de precio tasado (VPT), rehabilitaciones).
- Viviendas no acogidas: Viviendas de renta libre.

Según tipo de mercado:

- Mercado Inmobiliario Residencial.
- Mercado Inmobiliario no Residencial: Centros y locales comerciales, oficinas.

Según tipo de viviendas:

- Agrupadas o en bloque.
- Bifamiliares o adosadas en fila.
- Unifamiliares.

Según el Tipo de Producto:

- Viviendas de primera residencia.
- Viviendas de residencia secundaria.
- Locales comerciales.
- Oficinas.
- Naves industriales.
- Centros de ocio.
- Hoteles, etc.

Otro de los elementos que provoca la rigidez de la curva de oferta, lo constituye la escasa disponibilidad de suelo, y su gestión urbanística. Por lo tanto, debe hacerse un análisis de suelo.

En la parte de gestión, existe un alto costo asociado al tiempo muerto que tienen que soportar las bolsas de suelo útil antes de ser utilizadas, debido al complejo sistema de tramitaciones que han de efectuar distintos organismos, los cuales además actúan con lentitud. Esto tiene una trascendencia económica difícil de imaginar. El tiempo que media entre las solicitudes de los particulares y la efectiva autorización administrativa, supone que el operador que ha sufrido este largo período de espera, acabará trasladando sus costos al producto final: viviendas, locales comerciales, etc. Y, lo que es peor, estos retrasos hacen que la oferta de servicios, no responda rápidamente a la demanda.

El problema es que, como la autoridad urbanística va decidiendo todo hasta el extremo de poder determinar con el máximo detalle el uso de cada espacio, y, como en el futuro no se corresponde siempre con lo previsto por la autoridad, se producen movimientos involuntarios en cantidades y precios. Así, en algunos casos, resultan terrenos sobrantes y, en otros, como ha sucedido con las oficinas, falta de espacio y los precios se disparan, porque la demanda de uso de espacios no se ajusta a lo que la autoridad urbanística había previsto. Lo mismo sucede continuamente en el caso de la vivienda, donde coexisten terrenos sin edificar y precios altos.

En definitiva, la legislación urbanística, que estaba destinada a proteger el entorno urbano, ha conseguido el resultado contrario, además de hacer rígido el mercado del suelo; la desconfianza en el sistema de mercado, ha hecho que hubiese un cambio en las funciones de la autoridad urbanística.

Estos elementos han de tenerse presentes para abordar con realismo una eficaz y activa política de vivienda. Entonces, para solucionar estos problemas se busca:

- 1) Incrementar la oferta de suelo, con la finalidad de abaratarlo.
- 2) Simplificar los procedimientos urbanísticos y acortar los plazos vigentes.
- 3) Garantizar el acceso a la vivienda y reducir la enorme discrecionalidad.

Ahora, existen algunos factores implícitos en el proceso inmobiliario, y que en muchas ocasiones, impiden la transformación de suelo urbanizable en suelo urbanizado. Estos son los más representativos:

- Retención de suelo por parte de los propietarios.
- Costos financieros elevados.
- Falta de agilidad en el proceso de producción inmobiliaria, (planeamiento y gestión urbanística, urbanización, programación, etc.).
- Excesivo minifundismo de las parcelas.
- Seguridad jurídica y coste fiscal.

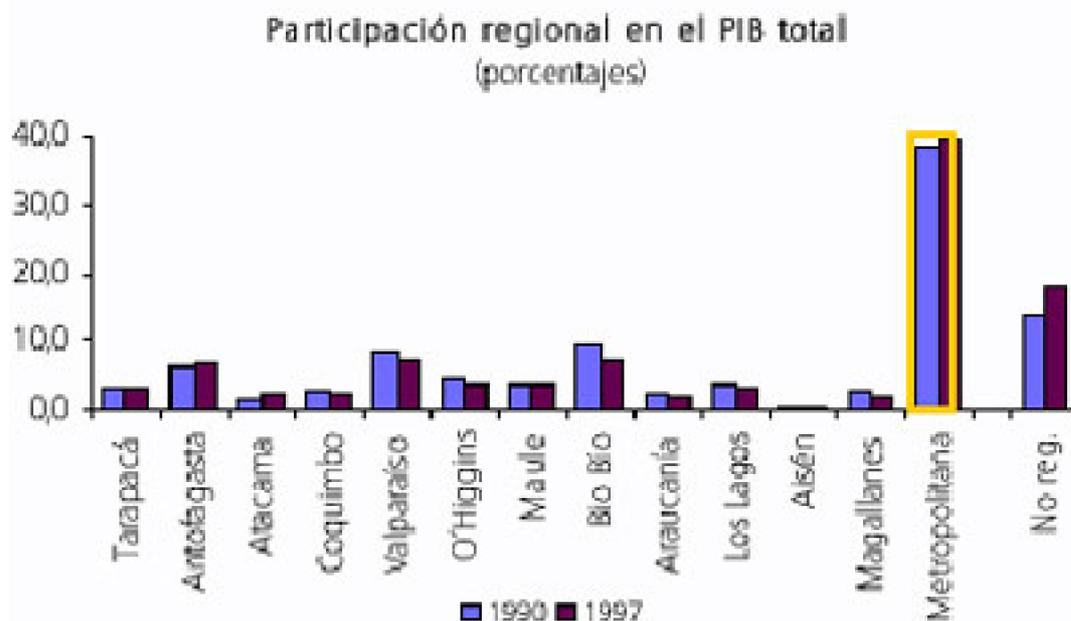
IV. EL MERCADO CHILENO

1. SITUACIÓN INMOBILIARIA-ECONÓMICA NACIONAL Y PERSPECTIVAS

La actividad inmobiliaria en Chile, está directamente correlacionada con los altos índices de concentración económica y demográfica, en torno a la zona central del país. De hecho, cerca del 62% de la población vive entre las regiones V y VII, esto es, en un radio de poco menos de 250 kilómetros respecto de Santiago, concentrándose en este perímetro poco menos del 65% del PIB nacional.

El perfil económico y demográfico de cada región, (y la correlación entre ambos elementos), tienen un impacto crucial en su capacidad para atraer inversiones inmobiliarias.

La composición de la estructura demográfica y macroeconómica a lo largo del territorio nacional, prácticamente no ha cambiado en los últimos treinta años; no obstante ello, se observan tendencias regionales interesantes, como el despertar de la actividad inmobiliaria en las regiones IV y X, en las ciudades de Iquique y Temuco, y en las zonas norte y sur de Santiago, durante los años 90.

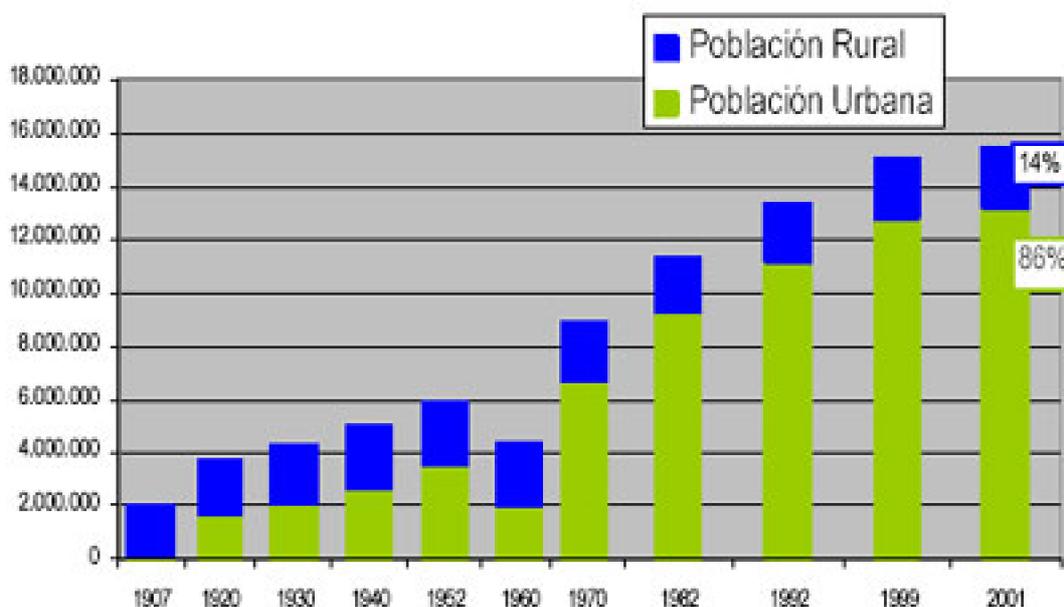


La Región Metropolitana, concentra actualmente el 40% de la población y el 47% del PIB. Le siguen las regiones VIII y V, en tanto las regiones del extremo austral, exhiben las menores participaciones tanto demográficas como en el PIB.

La concentración de actividades y población en torno a la zona central, no implica que el crecimiento económico, o los avances en competitividad recientes, se hayan producido exclusivamente allí, a expensas del resto del país.

Clasificando la edificación realizada durante 1999 en tramos, según superficie de los inmuebles, se observa que el perfil de la actividad inmobiliaria está fuertemente segmentado por regiones. Las regiones del sur y con altos índices de ruralidad (entre la VI y la X), concentran más de la mitad de las viviendas sociales (menos de 35 m²). La participación de la Región Metropolitana en este segmento, es minoritaria. Entre los 36 y los 100 m², la distribución de viviendas sigue más o menos la distribución demográfica por regiones. Por encima de 100 m², la participación de las regiones Metropolitana y V se torna mayoritaria.

La dinámica económica de cada región, está fuertemente influida por la exposición de los distintos sectores que conforman su base productiva a la coyuntura macroeconómica. Por ello, la crisis de la pequeña minería ha tenido un fuerte impacto en regiones como la III y la IV, mientras que los problemas relacionados con la actividad agrícola y agropecuaria tradicional han afectado a regiones como la VI, VIII, IX y X.



Fuente: INE

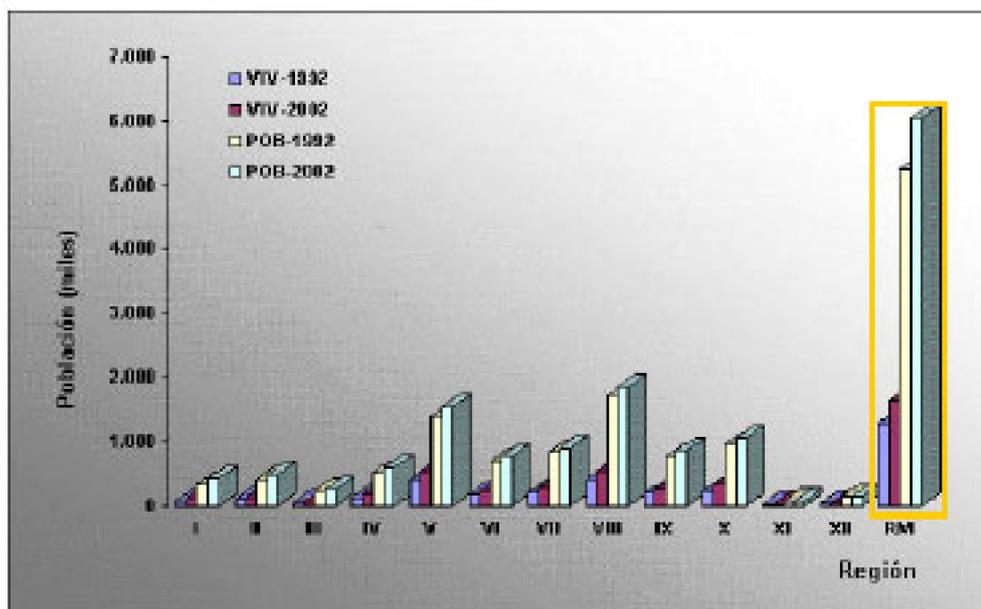
Total de Población de Chile 2001:
15.401.952

A medida que pasa el tiempo, la cantidad de personas que se movilizan desde el sector rural al urbano va en aumento, lo que incide en mayor demanda por viviendas y a la vez se necesita una mayor oferta para cubrir este auge por inmuebles.

Según un estudio de mayo del 2003 del INE, la población de Chile para el 2001 es de 15.401.952 personas, lo que tras pasando a porcentajes, se presenta que el 86% de los chilenos vive en ciudades y más de los dos tercios de la población urbana corresponde a las aglomeraciones de Santiago, Valparaíso y Concepción. Esta concentración de población no es reciente, sino un proceso incremental que ha tenido lugar durante este siglo. Ya a principios de la década de los 30, la población urbana sobrepasaba a la rural. Diversos autores han asociado el proceso de urbanización de la población del país con la industrialización sustitutiva de importaciones ocurrida entre fines de los años 30 y mediados de los 70, que concentró la actividad industrial, comercial y financiera en Santiago.

Esto se debe principalmente a la diversidad existente entre las metrópolis y los pueblos, siendo en las primeras donde se presentan mayores oportunidades para la gente, además de que cada año se construye en 6500 hectáreas y también las mayores y nuevas demandas por calidad de vida y participación.

Gráfico 1
CHILE: POBLACIÓN TOTAL Y VIVIENDAS; SEGÚN REGIÓN.
CENSOS 1992 Y 2002 (preliminar)



En una comparación entre el censo de 1992 y el de 2002, se muestra el gran aumento de población y viviendas entre estos años, destacándose el de la región metropolitana (RM).

La inversión en infraestructura, constituye otro pilar sobre el cual se asienta el desarrollo de la actividad inmobiliaria. La infraestructura ayuda, potencia o por el contrario limita la habitabilidad del territorio, facilitando la circulación de personas, mercancías y servicios y orientando las decisiones de inversión inmobiliaria en el mediano y largo plazo.

En los próximos años, la trama vial de los principales centros urbanos del país experimentará cambios importantes gracias al programa de Concesiones Viales del Ministerio de Obras Públicas, sumado a un ambicioso conjunto de proyectos de equipamiento urbano en los que se ha comprometido el Ejecutivo. Ello tendrá un impacto profundo en el desarrollo de la actividad inmobiliaria al modificar la accesibilidad, reordenar los flujos vehiculares y responder a la creciente demanda por calidad de vida de la población. En este ámbito, se han dispuesto modificaciones que permitirán a los gestores inmobiliarios participar no sólo en las concesiones, sino también en la gestión de nuevos conceptos y soluciones viales, pudiendo presentarlos a la autoridad a fin de incorporarlos a la cartera oficial de proyectos. La inversión promedio anual proyectada para infraestructura vial, para el período 2000 - 2009 se estima en unos US\$ 1.434 millones, lo que representaría un 1,5% del PIB.

La infraestructura se encuentra actualmente en pleno proceso de cambio en Chile. Durante el 2000, el sistema de concesiones aplicado para obras interurbanas se inició en el Gran Santiago, con la adjudicación del sistema Norte Sur - General Velásquez y del eje

Oriente - Poniente - Costanera Norte.

Las concesiones debieran ser aplicadas en los próximos años para revitalizar una vía de transporte que lleva varias décadas de estancamiento, el ferrocarril. Es el mecanismo que se utilizaría para acelerar los desplazamientos entre Santiago y las comunidades de Melipilla y Til Til, y para dar una solución de largo plazo a los crecientes problemas de congestión entre Valparaíso y Viña del Mar.

Durante los próximos cinco años, se espera que, en promedio, el sector construcción crezca a una tasa anual en torno a 7%, superior a los niveles de 5,5% a 6% en que se expandiría el PIB. Los principales motores del crecimiento sectorial, estarán dados por la vivienda privada y la infraestructura pública y privada, fundamentalmente a través del sistema de concesiones.

De acuerdo al catastro elaborado por la Corporación de Bienes de Capital, que considera proyectos sobre US\$ 5 millones, la inversión contemplada para dicho período supera los US\$ 2.000 millones, con un crecimiento cercano al 30% en relación al año 2000. Dichos niveles de inversión superarán los registrados previamente a la brusca caída de 1999 (26%).

Los proyectos inmobiliarios relacionados al sector comercio, también exhiben una recuperación, pasando de US\$ 1.610 millones en diciembre de 1999 a casi US\$ 1.900 millones a mediados de 2000, con un impactante impulso de la construcción de malls y locales de tiendas por departamentos. Este último segmento, sin embargo, es el único que mantiene una tendencia claramente creciente, mientras el total de inversión sectorial se ubica aún muy por debajo de los máximos reportados entre fines de 1997 y mediados de 1998. Ello se debe al fuerte impacto de la crisis económica sobre el sector minorista, que lo obligó a reducir márgenes y a postergar planes de expansión.

Existen en Chile 10 áreas de desarrollo urbano significativo: Gran Santiago, Concepción-Talcahuano, Gran Valparaíso, Temuco, Puerto Montt, La Serena, Antofagasta, Iquique, Arica y Valdivia; 7 ciudades relevantes, ya sea, por su importancia como capitales regionales o provinciales, o bien como ejes de actividad económica. Estas ciudades son: Rancagua, Curicó, Talca, Linares, Chillán, Punta Arenas, Copiapó y un número relativo de ciudades de menor tamaño y con cierto potencial urbanizable, pero sujetas a una serie de condicionantes como Calama, Los Ángeles, Osorno, Coyhaique.

A nivel regional, el peso de la inversión inmobiliaria del comercio, se concentra en las regiones V, VIII y Metropolitana, lo que se explica por sus estructuras y dinámicas demográficas y de ingreso.

Un monto equivalente a la inversión en infraestructura comercial, es la que se encuentra programada en desarrollos de segunda vivienda. Este segmento, constituye uno de los más dinámicos en los últimos años, y se espera que mantenga una elevada intensidad por un período prolongado, en la medida en que la convergencia hacia el desarrollo económico en Chile estará marcada por un notable aumento en los patrones de gasto.

Esta trayectoria de crecimiento en los ingresos per cápita, usualmente favorece el desarrollo del mercado de la vivienda vacacional, acelerando la utilización del suelo y

densificando la población flotante de las ciudades balneario.

A nivel global, se espera que el crecimiento económico aumente en forma significativa en número de viviendas por habitante en el país.

Durante la década de los noventa, el número de viviendas en Chile creció desde 242 unidades por cada mil habitantes en 1990 a 284 en 1999. El crecimiento más acelerado se dio en la IV Región, que pasó de 248 a 328 viviendas por mil habitantes, superando la densificación habitacional de la V Región, debido fundamentalmente al fuerte desarrollo de su mercado de segunda vivienda.

Utilizando el Modelo de Estimación de Demanda Habitacional de GEMINES, se proyecta un crecimiento promedio del 1,2% anual en la población nacional durante el período 2001-2003, que desciende a 1,1% para el resto de la década. Las regiones más dinámicas son la III, I, IV XI y Metropolitana.

En materia de ingresos, se espera que a nivel nacional se alcance un crecimiento promedio en torno al 5,5% durante la década, favorecido particularmente por el alto dinamismo proyectado en la zona norte. Es por esto, que en la segunda región y en la Metropolitana se espera un acelerado crecimiento en la participación de los estratos de ingresos más altos.

Estos cambios demográficos y de ingreso, irán acompañados de transformaciones en la estructura y composición de los segmentos socioeconómicos.

Siguiendo estos patrones, hacia el año 2010, Chile podría alcanzar niveles en torno a las 330 viviendas por cada mil habitantes, lo que equivale a unos 5,6 millones de viviendas en total, un 32% más que la dotación actual.

Se estima que la Región Metropolitana, donde se concentra la mayor proporción de la actividad inmobiliaria, alcanzaría promedios levemente inferiores al promedio nacional, proyectándose una tasa del 8,3% anual en el período 2001-2003, del 7,3% entre 2004 y 2006, y de 6,7% durante los últimos años de la década

La mayor demanda por superficie de vivienda para el año 2010 se prevé en la Región Metropolitana, con 6,8 millones de metros cuadrados, seguida por las regiones V, VIII, X y IV.

A nivel internacional, es posible distinguir un patrón de comportamiento relativamente nítido entre el número de viviendas por habitante y el nivel de desarrollo de los países.

En el largo plazo, la demanda por servicios de vivienda, se encuentra determinada por una serie de factores relacionados a la estructura y densidad demográfica, a la calidad y cantidad del empleo y de los ingresos que de él se derivan, al crecimiento, nivel de desarrollo y estabilidad de la economía, y a la disponibilidad de fuentes de financiamiento abundante a costos razonables.

En base a estos antecedentes, se proyecta un crecimiento del 8,9% anual en la demanda de metros cuadrados de vivienda durante el período 2001-2004, que paulatinamente se desacelerará hacia tasas promedio de 7,8% entre 2004 y 2006, y de 6,9% entre 2007 y 2010. En dicho año, se espera que la demanda total alcance los 15,6 millones de metros cuadrados.

La demanda más dinámica se prevé en las regiones IV y V, lo que se explica en la previsión de una robusta demanda por productos inmobiliarios vacacionales, lo que concentrará el eje de su expansión en el mercado de la segunda vivienda. A continuación se ubican las regiones X y XII.

Desde 1998 hasta principios del 2003, nuestra economía se destacó por tener un bajo crecimiento. Algunos factores que influyeron en esto fueron:

- Economía bajo pleno empleo.
- Tasa de desocupación alta.
- Capacidad productiva ociosa.
- Daño en expectativas de crecimiento.
- Mercado de valores estancado.
- Círculo vicioso de expectativas.
- Deterioro de términos de intercambio.
- Menores flujos de capitales.
- Menor comercio (Brasil, Argentina).
- Efecto sobre valor de empresas chilenas.
- Responsabilidades Internas:
- Rigidez del mercado laboral (salario mínimo y costo de despido).
- Señales inadecuadas (carga tributaria).
- Falta de focalización en políticas públicas, ya que se toman muchos temas simultáneamente.
- Trampa de expectativas, incertidumbre, círculo vicioso.
- Caída en ingreso permanente.

1.1 En Chile: Oferta y Demanda

Según lo que se puede ver sobre la demanda potencial, en función del ingreso de los hogares (familias) y su capacidad de pago, se investigó que:

El 85% de los hogares tiene un ingreso mensual inferior a US\$ 950. Entre un 25% a 30% se destina a vivienda.

En cambio la oferta, en función de la edificación aprobada e iniciada por tipos, representa el 65% con la vivienda.

Y a su vez, el mercado habitacional en función del tipo de financiamiento, puede ser público o privado, dependiendo de los requerimientos propios de cada agente.

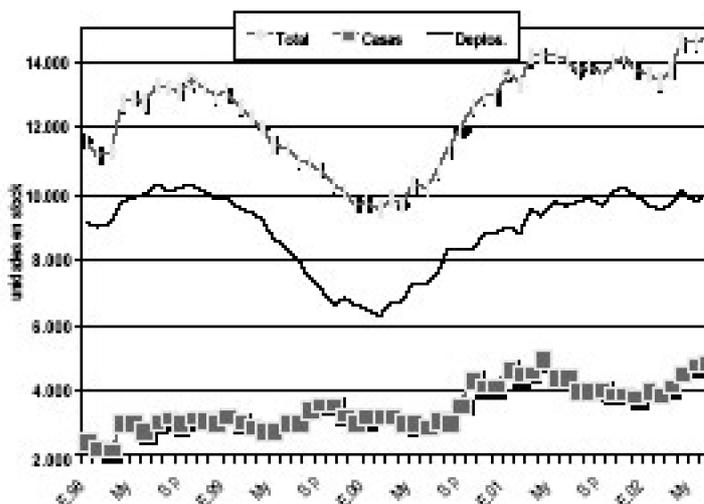
1.2 Situación Actual Del Mercado Inmobiliario

En nuestro país, el mercado de hoy se encuentra en constante crecimiento tecnológico, lo que permite mantener una estrecha comunicación con el cliente. El que busca, quiere resolver de la manera más ágil y sencilla, y el que vende, desea concretar lo antes posible y sin demoras. La nueva tecnología de Intranet, junto con búsquedas a través de Internet, envíos de mailing personalizados, publicidad gráfica y marketing directo, son elementos fundamentales para las empresas inmobiliarias. Hoy es casi impensado operar sin alguno de ellos, pues son los que permiten acceder a información prácticamente infinita, sobre el movimiento del mercado, su disponibilidad y capacidades.

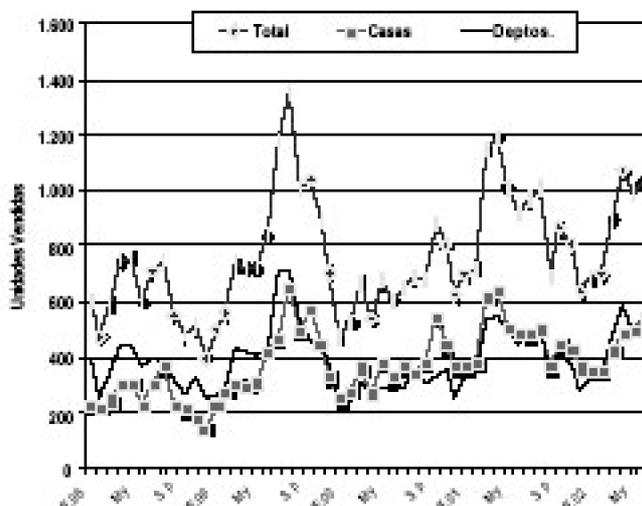
Por otro lado, hace años debido a la recesión que tuvimos, hubo un estancamiento en ventas de viviendas, el cual recién está desapareciendo. Esto, gracias a que cada vez existe una mayor variedad en la oferta de viviendas y precios atractivos ajustados por calidad.

Los consumidores se ven ayudados, gracias a los nuevos planes de financiamiento otorgado por algunas instituciones y bancos, y principalmente por el bajo costo de ellos.

STOCK TOTAL DE CASAS Y DEPARTAMENTOS



VENTA TOTAL DE CASAS Y DEPARTAMENTOS



En los cuadros anteriores, podemos ver como ha evolucionado de 1998 hasta principios del 2002 la oferta y demanda de casas y departamentos en Chile, viendo el stock y la venta total de estos. Se nota que a finales de 1999 y principios del 2000, existe un aumento de ventas de casas y departamentos, lo que claramente disminuye el stock existente. Esto nos ayuda a conocer como ha evolucionado la venta de inmuebles en nuestro país, con el objeto de poder estimar el comportamiento futuro

Perspectivas para principios del 2004:

- Mejor crecimiento mundial.
- Materialización de acuerdos comerciales.
- Lenta recuperación de inversión y empleo.
- Mejoría en expectativas internas.
- Bajo costo del crédito.
- Tipo de cambio estable o a la baja.

1.3 El Gran Santiago

El espacio residencial de la ciudad de Santiago, ha cambiado en forma significativa en la última década, siendo predominante en algunas comunas la edificación, tanto en altura como de viviendas unifamiliares. Dichos cambios, están asociados a nuevas modalidades de consumo del mercado inmobiliario, que tiene relación con los procesos económicos globales que ha vivido el país durante el último cuarto del siglo XX.

En Santiago, se ha experimentado durante las últimas décadas un sostenido incremento demográfico y una redistribución espacial de su población, lo que constituye una creciente suburbanización y expansión de la ciudad hacia su periferia. Es posible

distinguir agrupaciones de vivienda de este tipo que se han construido en distintas localizaciones, tanto en las áreas consolidadas de la ciudad, como en los espacios de la periferia o borde urbano. Además, se han llevado a cabo proyectos inmobiliarios fuera de los límites de las ciudades, que han ocupado suelo rural en comunas ajenas a dicho perímetro. Cada uno de estos emprendimientos, ha comenzado a modificar el paisaje de la ciudad y sus áreas circundantes, además de transformar espacios tradicionalmente públicos en superficies sólo accesibles para quienes residen en ellos.

Entonces, la suburbanización generada en las últimas dos décadas, podría verse como una importación del modelo norteamericano³. Ello ya se ha reflejado en ciertas políticas de desarrollo urbano, que siguiendo el modelo de crecimiento del suburbio disperso norteamericano, introdujeron una mecánica de crecimiento en la Región Metropolitana de Santiago que ha generado una serie de consecuencias de gran impacto en la movilidad urbana.

En los EE.UU. la decisión política y económica de incrementar y privilegiar el aspecto comercial del desarrollo suburbano se tomó en conjunto con una política de desarrollo del sector automotriz, además de un apoyo decidido del sector público hacia la creación de una red de autopistas a nivel nacional, en cambio, en Chile se adoptó sólo el aspecto comercial especulativo de la expansión urbana. Surgió de esta manera una metrópolis segregada y fragmentada, en la cual aparecieron nuevas tipologías de edificaciones y espacios, tales como los shopping centers y malls comerciales, centros empresariales, centros de entretenimiento, y conjuntos residenciales cerrados, entre otros, los que comienzan a incidir fuertemente en la estructura, morfología y movilidad de la Región Metropolitana de Santiago. Paralelamente se ha generado una creciente demanda por infraestructura, la cual es aún bastante precaria en el caso de Santiago.

El suburbio disperso como modelo típico norteamericano, ha sido introducido previamente en Chile, en grandes proyectos inmobiliarios (segunda vivienda), en áreas contiguas a balnearios de la costa de la quinta región. También la estructura vial y predial de estos proyectos, se presenta muy cercana al modelo norteamericano. Se conciben como islas de su entorno vernáculo, y atienden a un usuario de clase socioeconómica media-alta y alta, el cual depende del automóvil como principal medio de movilidad, y dispone mayoritariamente de más de un vehículo por núcleo familiar.

Por lo mismo, Santiago de Chile, ha comenzado a experimentar en la última década una modificación en su pauta tradicional de segregación residencial a gran escala. Dicha modificación del patrón de segregación urbana, se debe a la acumulación de operaciones inmobiliarias desplegadas en zonas periféricas y de borde respecto al casco urbanizado de la ciudad. Al respecto, cabe consignar que la liberalización del suelo urbano en 1979 provocó una fuerte dinámica de acumulación y crecimiento de los agentes inmobiliarios, que sólo se vio detenida por la crisis económica de 1981-1983. A partir de 1984 y en especial desde 1988, el capital privado recupera su dinamismo y pone en marcha proyectos urbanos de alta rentabilidad y gran tamaño en el tradicional barrio alto (comunas de Vitacura, Las Condes, Lo Barnechea, Providencia y Ñuñoa) y también, de manera más incipiente, en comunas como Huechuraba, Peñalolén y La Florida,

³ Más detalle en el anexo 6.

vinculados a grupos sociales de menores ingresos.

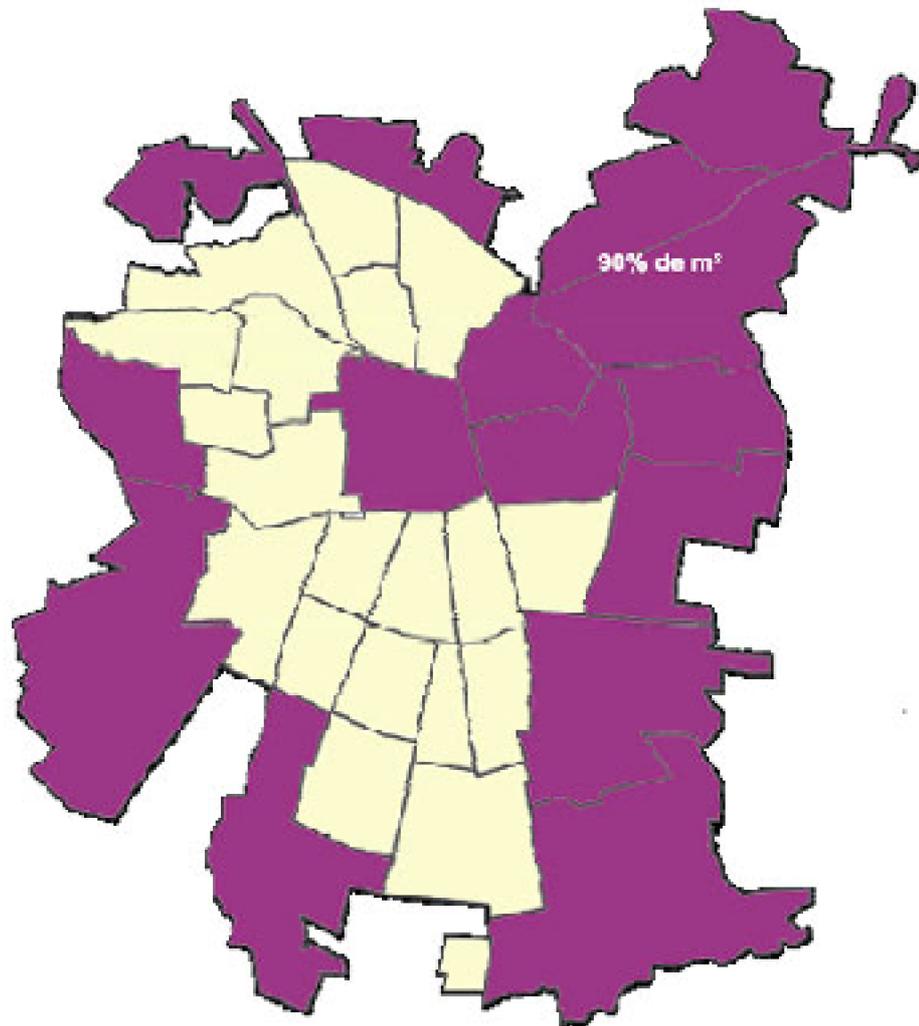
El sector oriente de Santiago se encuentra conformado por las comunas de la zona alta de la capital anteriormente señaladas, las cuales concentran cerca del 15% de la población total de los 34 municipios del Gran Santiago. A su vez, dichas comunas agrupan aproximadamente el 70% de los hogares de mayor nivel socioeconómico de la población santiaguina. Lo anterior, no hace sino confirmar la acentuada concentración territorial que tienen los distintos grupos sociales, en ciertas áreas o sectores de la ciudad.

1.3.1 Área Construida

En el cuadro del anexo 7 se muestra que los metros cuadrados aprobados no se distribuyen homogéneamente en la ciudad, al contrario, existe un crecimiento muy concentrado. Casi la mitad de todos los metros cuadrados aprobados corresponden a cuatro comunas⁴; y el 90% en 15 de las 34 comunas. Es decir, en más de la mitad de las comunas del Gran Santiago (19), que de acuerdo a las proyecciones del INE, comprende a más de dos millones cuatrocientas mil personas, prácticamente no se ha construido nada.

⁴ En orden descendiente: Las Condes, Santiago, Puente Alto y Maipú; tal y como se señala en el anexo 7.

Plano 1. Localización del 90% de metros cuadrados aprobados, 1990/1998



Este plano muestra que el 90% de los metros cuadrados de edificación están localizados en la periferia de la ciudad, mientras que en las zonas intermedias de la ciudad no ha pasado casi nada durante 10 años. En cambio, el plano 2 demuestra que el crecimiento de la ciudad se ha dado siguiendo sólo las tendencias del mercado:

- Ausencia de crecimiento y mejoramiento en las áreas consolidadas de la ciudad.
- Construcción de vivienda social en las zonas periféricas de suelo barato.
- Concentración de oferta de vivienda para sectores de mayores ingresos en la periferia nororiental.

Estas tendencias, quedan patentes al observar la distribución de los tamaños promedio de las viviendas aprobadas: hay una gran diferencia entre los más de 200 metros cuadrados promedio en el nororiental de la ciudad, específicamente en las comunas de Lo Barnechea y Vitacura, o los 100 a 200 metros de las comunas de Providencia, Las Condes y La Reina, en comparación a los 40 a 50 metros cuadrados en la periferia

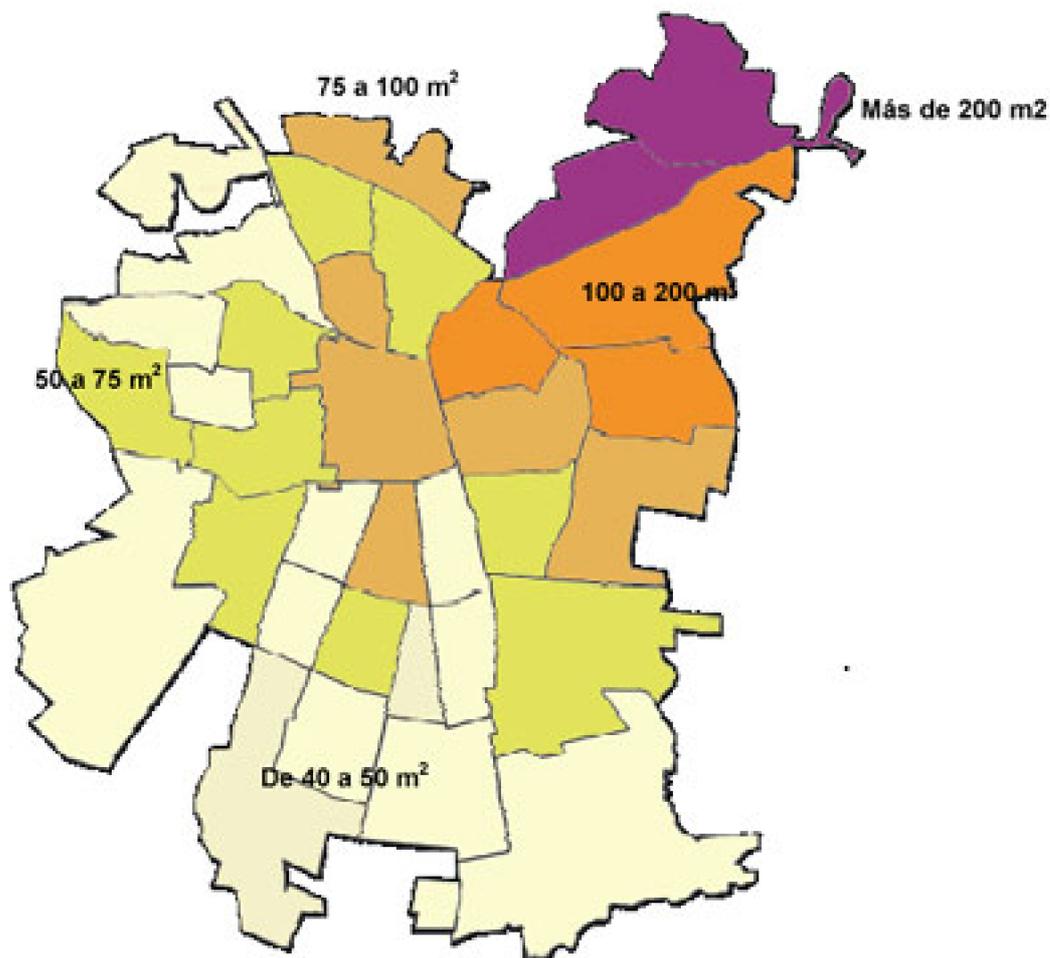
poniente y sur, vale decir, las comunas de San Bernardo, El Bosque, San Ramón, La Florida entre otras.

Por otro lado, será el sector oriente de la capital chilena el lugar preferido para albergar la vivienda de los grupos de más altos ingresos. La construcción del espacio residencial en esta área de la ciudad ha mostrado en su evolución diferentes tipologías de vivienda. En dicha zona el espacio residencial, comenzará a construirse a partir de la segunda y tercera década del siglo XX.

NÚMERO DE HOGARES SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO EN LAS COMUNAS DEL SECTOR ORIENTE DEL GRAN SANTIAGO, 2000.								
COMUNA	Hogares	Población	HOGARES					Total Hogares
			AB	CA	CB	D	E	
LA REINA	24.482	95.293	10.035	4.764	4.460	4.561	661	24.482
LAS CONDES	69.051	217.336	34.283	18.164	8.180	7.458	967	69.051
LO BARNECHEA	16.954	69.513	6.494	271	2.525	6.223	1.441	16.954
ÑUNOA	52.719	168.117	19.200	18.627	10.316	3.152	1.423	52.719
PROVIDENCIA	39.383	107.832	22.594	8.988	5.617	2.184	0	39.383
VITACURA	31.028	84.955	19.855	5.247	5.133	721	72	31.028
TOTAL SECTOR ORIENTE	233.617	743.046	112.461	56.061	36.231	24.299	4.564	233.617
% SECTOR ORIENTE	16,75	14,06	69,51	25,80	9,02	5,78	2,36	16,75
% LA REINA - LO BARNECHEA SECTOR ORIENTE	17,74	22,18	14,70	8,98	19,28	44,38	46,06	17,74
% LA REINA - LO BARNECHEA GRAN SANTIAGO	2,97	3,12	10,22	2,32	1,74	2,57	1,09	2,97
GRAN SANTIAGO	1.394.594	5.285.008	161.799	217.307	401.888	420.183	193.413	1.394.594

Fuente: Adimark, Investigaciones de Mercado y Opinión Pública, 2000.

Plano 2. Tamaño promedio de viviendas 1990/1998



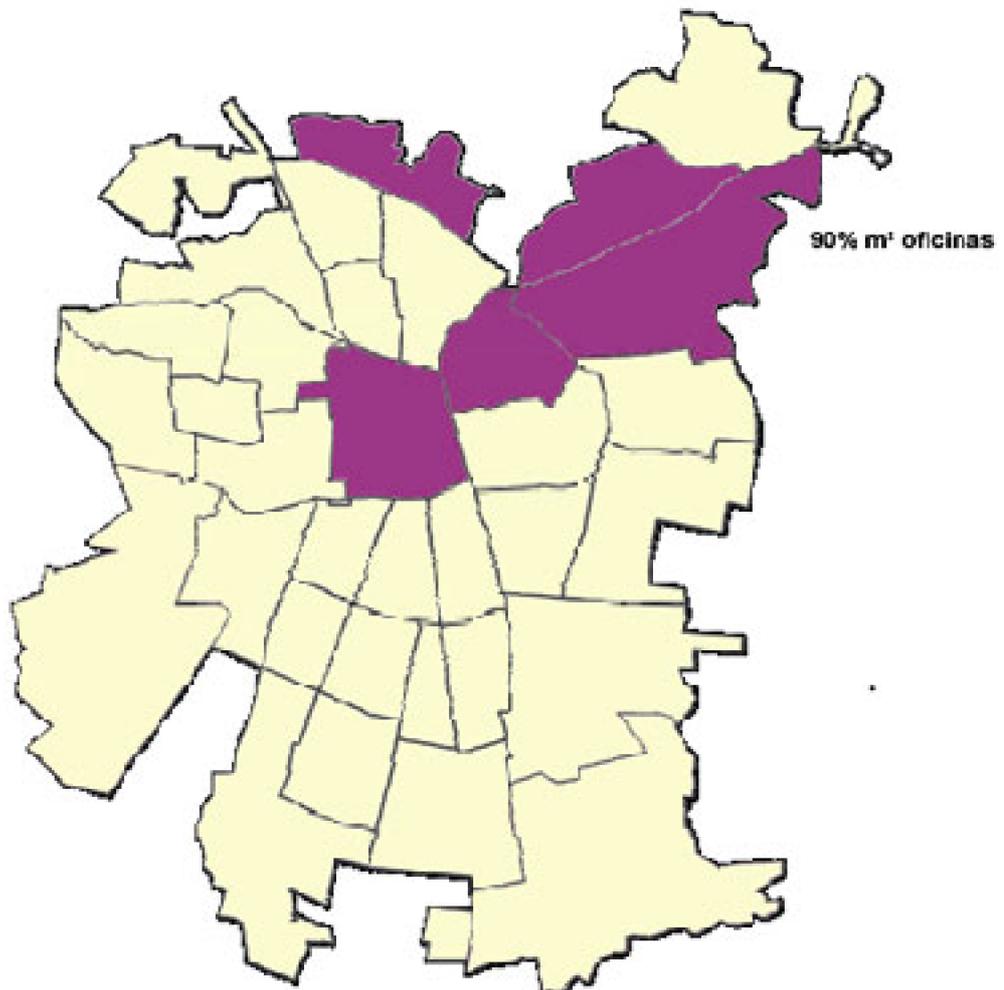
La baja actividad en las comunas del centro de la ciudad —en algunas de las cuales la construcción ha sido casi igual a cero— ha tenido como consecuencia el deterioro de la infraestructura urbana, pérdida acelerada del patrimonio urbano y de plusvalía de los terrenos e inmuebles. Esto ha tenido una excepción: la política de repoblamiento que ha impulsado la Municipalidad de Santiago por intermedio de la Corporación de Desarrollo de Santiago, que revirtió las tendencias de decrecimiento. Esto ha mostrado en la práctica cómo una acción programada y concertada modifica positivamente las tendencias del mercado inmobiliario. Es así, como hay algunas empresas constructoras, que junto con la Municipalidad, están fomentando volver a vivir al centro de la ciudad, en viviendas nuevas y modernas, las que se pueden adquirir por módicas cuotas mensuales. Por lo dicho con anterioridad, podemos observar la rápida construcción y ventas de bienes inmuebles en las calles céntricas Santa Isabel, Portugal o Arturo Pratt, por ejemplo.

Es por las facilidades económicas con que cuenta el mercado y las infinitas oportunidades que se dan a los potenciales compradores, los que no reparan las viviendas deterioradas o a mal traer, sino que se compran una nueva, más moderna y

con mejores instalaciones. Por ejemplo, la incorporación de gimnasios y piscinas en los edificios departamentos, son un buen gancho para no reparar una vivienda, en donde quizás nunca pueda contar con instalaciones más modernas, vale decir, calefacción central, sistemas de seguridad contra incendios, alarmas, cuidadores, etc. Además que si se gasta la inversión para hacer los arreglos necesarios, no es cómodo estar tratando con las empresas constructoras o con los maestros martillando y rompiendo dentro de la casa. También es muy tentador que empresas constructoras se interesen en comprar una propiedad en mal estado, ya que pagan al contado y es una oferta muy atractiva para el vendedor, el cual puede utilizar el dinero para dar un pie para adquirir una mejor residencia que lo satisfaga completamente. Además que para la sociedad, cambiarse de casa, o al comprar una casa propia, nueva, moderna, el comprador adquiere, a ojos de los demás, un mayor status.

Es así como estas casas a mal traer y con la pérdida de la plusvalía del suelo y del inmueble en sí (aunque lo que cuenta para comprar es sólo el valor del suelo), las viviendas son adquiridas en cantidades, por grandes empresas constructoras las que demuelen las casas y construyen sus nuevos proyectos inmobiliarios.

Plano 3. Localización del 96% del total de metros cuadrados de oficina



La nueva tendencia de localización de la edificación destinada a oficinas, es tal vez, el rasgo más sobresaliente: este uso del espacio comienza a retirarse del centro de la ciudad. El 96% de del total de metros cuadrados está concentrado sólo en 5 comunas: Las Condes, Vitacura, Providencia, Huechuraba y Santiago, tomando en cuenta que el Gran Santiago se compone de 34 comunas. Es un fenómeno que muestra cómo el proceso de globalización está reestructurando las ciudades, al crear nuevas zonas de servicios, con nuevos patrones de diseño, de localización, complementadas con equipamientos urbanos de alta calidad.

Empresas Constructoras.

Hacia 1965, comenzó la construcción de viviendas dirigidas a sectores medios y bajos en Chile, y con el tiempo se amplió a todos los sectores. Hoy en día, hay bastantes constructoras, las que destacan entre otras: Paz Froimovich – con una alta presencia en la comuna de Santiago - Constructora Aconcagua – presente en obras en Peñalolén,

Maipú y Puente Alto - , Socovesa (periferias de Santiago, Maipú y La Reina) , Echeverría Izquierdo (Providencia, Las Condes, y otras comunas al oriente) y Raúl del Río ⁵ (diversos lugares de Santiago).

1.3.2. Administración Comunal

La división administrativa menor es la comuna, de las cuales hay 341 en el país. La entidad responsable de su administración es la municipalidad. Las municipalidades, son autónomas, tienen estatus legal y su propio patrimonio. Su propósito es satisfacer las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el progreso económico, social y cultural de la respectiva comuna.

La primera autoridad de la municipalidad es el alcalde, y en este carácter está a cargo de dirigirla y administrarla. Dura cuatro años en el cargo y puede ser reelegido. El candidato a concejal que obtiene al menos 35% del total de votos válidos y pertenece a la lista más votada, es proclamado alcalde. Si no se cumplen estos requisitos, el gobierno municipal elige alcalde entre los concejales electos.

La posibilidad de que una municipalidad pueda influir sobre las políticas nacionales sectoriales que representan inversiones públicas, es casi cero. Las principales decisiones sobre infraestructura e inversiones sociales en Chile recaen en el Gobierno (el Ejecutivo). En algunos casos, puede ejercerse alguna influencia a través del Congreso, en el momento en que se discute el presupuesto nacional anual para su aprobación. Las municipalidades que administran sus propios recursos de inversión (no más de cinco en el país) pueden negociar con mayores posibilidades con los ministerios y otras agencias gubernamentales. Por lo tanto, las principales inversiones en las áreas urbanas no son de decisión de los gobiernos regionales o locales (municipalidades).

1.3.3. La Migración Comunal

El crecimiento comunal se ha ido desarrollando durante la mitad del siglo XX, donde se incrementaron las migraciones de los campos a las ciudades. Aunque en ese entonces el aumento fue significativo, sigue ocurriendo hoy en día, pero con más suavidad. Este proceso se produce debido a las oportunidades que da la ciudad, ya que provoca la percepción de mejor calidad de vida. Además, las tasas de mortalidad han bajado significativamente y las tasas de natalidad se han mantenido o han subido gracias a los adelantos de la medicina, poblando aún más las ciudades.

En la Región metropolitana existe una saturación de las comunas, tomando en cuenta el alto porcentaje de población y las limitaciones en los servicios básicos por este mismo motivo.

Entre los años 1979 -1985, fueron erradicadas 28.703 familias de campamentos, lo que corresponde al 4% de la población metropolitana. Estas personas fueron desalojadas y trasladadas a la periferia. Las comunidades desalojadas habitaban en zonas de alto valor del suelo, en cercanías a nuevos lugares de residencia de estratos altos. Estos desalojos se produjeron por programas de renovación.

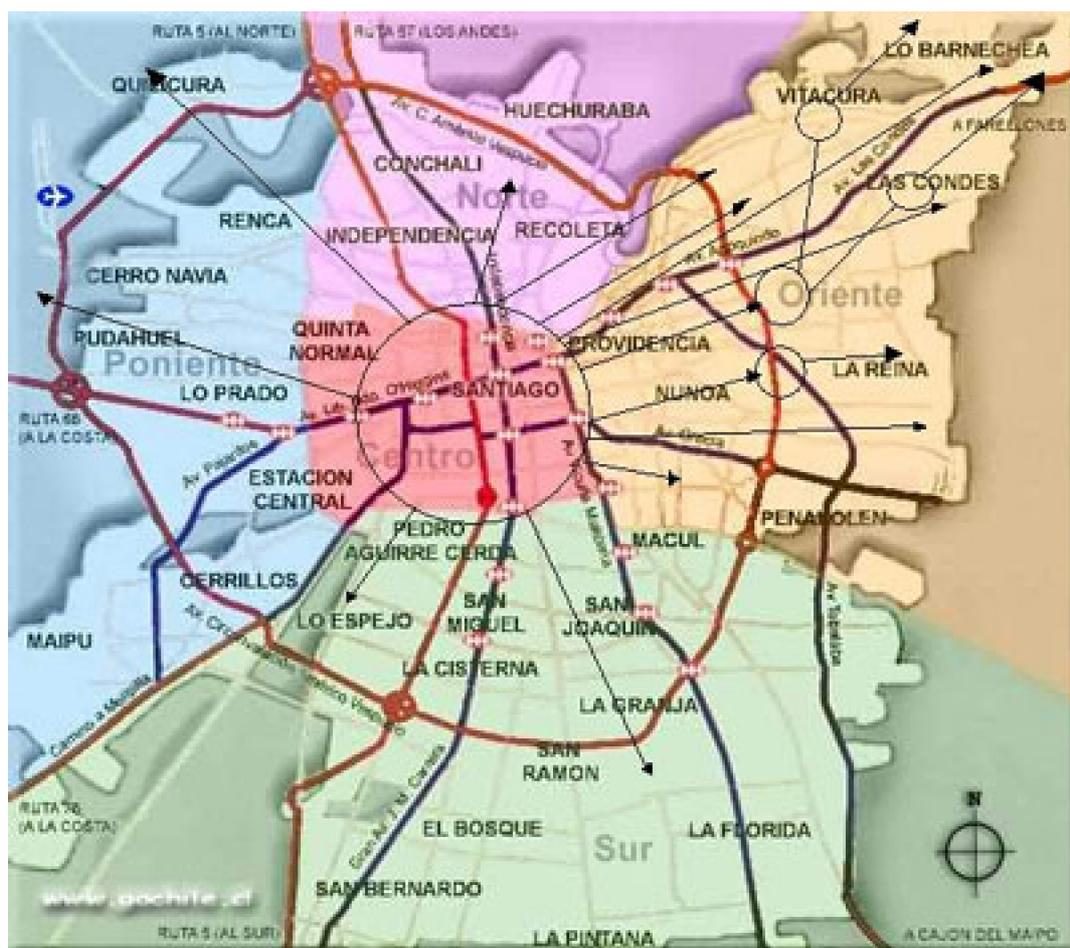
⁵ En el anexo 7 se detallan más claramente algunas de estas empresas constructoras.

Estas erradicaciones trajeron graves consecuencias a nivel de saturación. Los impactos a nivel urbano implican un traspaso gratuito a las comunas más pobres. Las comunas que reciben a dicha población desalojada, pierden la posibilidad de rentabilizar el suelo, y deben pagar los altos costos que conlleva entregar servicios básicos a la población erradicada. Aunque las erradicaciones son cosas del pasado, igual continúa el traslado de población de una comuna a otra, consecuencia de otras variables, como por ejemplo, el sueño de la casa propia, el mercado, el precio del suelo, etc.

En los barrios socio económicamente más bajos los precios del suelo se han depreciado, entonces, las comunas abren sus puertas a la migración intercomunal de las familias de bajos recursos. Así, las comunas aumentan de manera desproporcionada la demanda de servicios de la comuna, los que no siempre se pueden satisfacer.

El déficit de servicios y de fuentes de empleo en las comunas pobres, afecta aún más a sus habitantes, ya que deben incurrir en mayores gastos de tiempo y dinero en satisfacer sus demandas básicas de educación, trabajo entre otras, las que no se encuentran de forma satisfactoria en la comuna donde viven y deben salir a buscarlos a otras comunas. Como se ha observado, hay sobrepoblación asociada a la falta de servicios, produce una mala calidad de vida de sus habitantes.

El lado opuesto de la moneda es el caso de las migraciones comunales hacia los barrios altos, y siempre hacia la periferia en donde se puede optar a mejor calidad de vida. En el mapa podemos ver tal y como lo muestran las flechas como en un principio la comuna más deseada para vivir era la de Santiago, con los años esta se trasladó hacia Providencia, y posteriormente a Las comunas de Vitacura, Las Condes y La Dehesa. Actualmente las migraciones son más largas, buscando más allá de las periferias de las comunas, en las fronteras de la ciudad, e incluso afuera de ellas. Esto por la eterna búsqueda de la comodidad y tranquilidad que puede dar una vivienda ubicada en un sector estratégico.



Como conclusión, se puede decir que es necesaria una distribución más equilibrada en el espacio urbano de las intervenciones, tanto del Estado como del mercado. Se ha visto que en los últimos diez años la construcción, tanto de vivienda como de establecimientos para servicios y producción industrial, se ha concentrado visiblemente en las comunas periféricas de la ciudad, presionando la ciudad hacia su crecimiento en expansión.

1.4. Estudio por Metros Cuadrados de Algunas Comunas

6

LAS CONDES

Según el INE, la comuna de Las Condes esta compuesta por un total de 249.893 habitantes, de los cuales 110.916 son hombres, y el complemento son mujeres. Además está considerado dentro de los barrios altos de la capital. Dentro de esta comuna, se pueden encontrar valores de propiedades que pueden ser inalcanzables para la mayoría

⁶ La fuente de este pequeño estudio esta sacado de www.innovas.cl/gperez/defaulta.asp (Pérez Labbe Propiedades) y de los avisos económicos del Mercurio.

de los chilenos, pero que sí pueden ser una muy buena inversión para empresarios inmobiliarios, los que de comprar algunos terrenos pueden tener buenos dividendos comerciales.

En Américo Vespucio, a las alturas del 600 al 800 (cerca de Colón), los valores del metro cuadrado están cerca de las 23,04 UF⁷, es decir, \$387.000 aproximadamente. En Vespucio norte (cerca de Kennedy), se pueden encontrar departamentos que tienen una tasación comercial de 39,5 UF el metro cuadrado, algo así como \$664.000 pesos por cada Mt2 aproximadamente.

Más caros aparecen los terrenos ubicados en ejes empresariales como Vitacura y Encomenderos. En la primera calle a la altura del 2800, el costo del metro cuadrado es de 68,1 UF, poco más de \$1.145.000 pesos, mientras que en la segunda arteria (Encomenderos) hay propiedades que están tasadas comercialmente en 77,98 UF por Mt2, lo que equivale a una cifra superior a \$1.310.000 pesos.



En el residencial barrio El Golf, el costo de un terreno a la altura del 200 al 500 (cerca de Presidente Riesco), también está por \$1.3 millones de pesos el metro cuadrado, mientras que en Colina Vista Hermosa a la altura del 8500, (casi con Camino El Alba), el precio del Mt2 se acerca a las 56,14 Unidades de Fomento, es decir, cerca de \$944.000 pesos .

⁷ UF estimada en \$16.800.

SECTOR	VALOR UF/M2
LAS CONDES	
VESPUCIO 600-800 (cerca de Colón)	23,04 UF/M2
VESPUCIO NORTE (cerca de Kennedy)	39,5 UF/M2
VITACURA / ENCOMENDEROS (en la primera calle a la altura del 2800)	68,1 UF/M2
ENCOMENDEROS (2da arteria)	77,98 UF/M2
EL GOLF (altura del 200 al 500 cerca de Presidente Riesco)	76,4 UF/M2
COLINA VISTA HERMOSA A LA ALTURA DEL 8500 (casi con Camino El Alba)	56,14 UF/M2

PROVIDENCIA

En niveles de casi 27 Unidades de Fomento el metro cuadrado, se encuentran terrenos como los que están en Av. El Bosque con Carlos Antúnez y Darío Urzúa, este último en 25,32 UF o \$425.000 pesos.

Un poco más económicas aparecen propiedades como las de Eliodoro Yáñez a la altura del 2400 (en la zona de Tobalaba), Providencia, en el 1700, (cerca de Carlos Antúnez), o Bilbao cerca de los números 1800 y 2200 (casi con Pedro de Valdivia), todas a un precio de 16,9 Unidades de Fomento el metro cuadrado, o bien, \$284.000.



SECTOR	VALOR UF/M2
VITACURA	
AVENIDA VITACURA A LA ALTURA DEL 5700 (Cerca de Luis Carrera)	46,05 UF/M2
KENNEDY A LA ALTURA DEL 8400 (a un par de cuadras de Padre Hurtado)	41,82 UF/M2
CALLE COPIHUAL CERCANA AL 2100 (Vitacura con Vespucio)	18,77 UF/M2
ASCENCIO ZAVALA A LA ALTURA DEL 2700	18,77 UF/M2
CALLE ESPOZ NUMERO 5500 aprx. (Mismo Sector de Vitacura y Vespucio)	20,43 UF/M2

LA REINA

Es esta comuna uno de los principales sectores donde se concentran terrenos de elevado valor, es el de Príncipe de Gales, donde se encuentran propiedades con precios por metro cuadrado que van desde 11,84 UF, (\$199.000), hasta 22,61 Unidades de Fomento (\$380.000 pesos).

En este último rango, se ubican terrenos como el que está en La Cañada a la altura del 6000 o en Las Arañas cerca de la numeración 2100 (sector de Ossa con Tobalaba), mientras que otros, en Simón Bolívar (cerca de Valenzuela Llanos), están tasados en 21,61 Unidades de Fomento, o bien, en \$364.000.

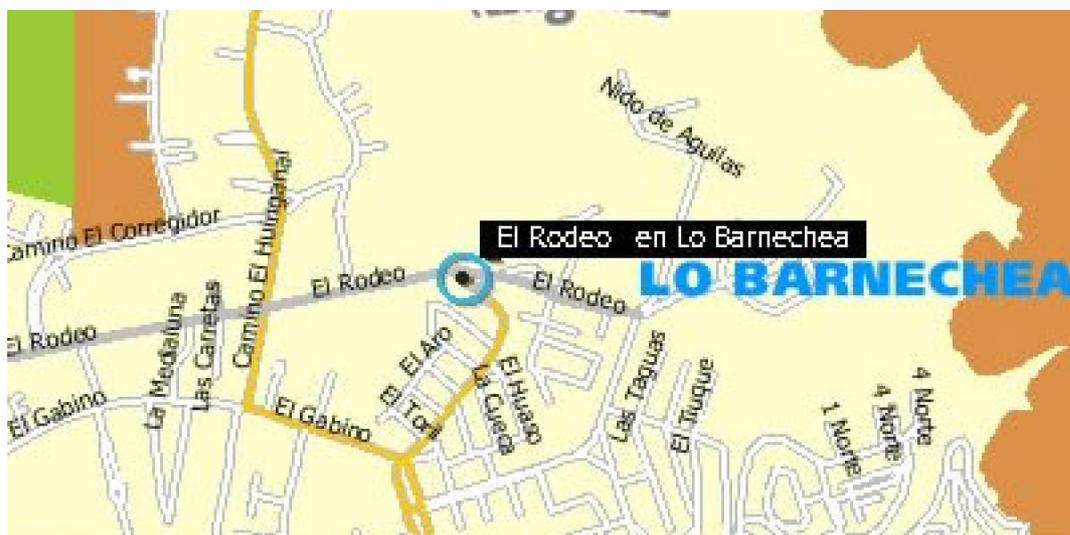


SECTOR	VALOR UF/M2
LA REINA	
PRINCIPE DE GALES	11,8 - 22,61 UF/M2
CAÑADA ALTURA DEL 6000	22,61 UF/M2
LAS ARAÑAS NUMERACIÓN 2100 aprox. (Sector de Ossa con Tobalaba)	22,61 UF/M2
SIMON BOLIVAR (Cerca de Valenzuela Llanos)	21,61 UF/M2

LO BARNECHEA

Lo Barnechea es otra de las comunas del sector oriente que tiene precios bastante elevados en la comercialización de sus terrenos, según informes de tasadores bancarios a los que Invertia.cl tuvo acceso. En Las Condes a la altura del 12.000, (casi al frente del estadio de la Corfo), el valor del metro cuadrado se ubica en 25,84 Unidades de Fomento (435.000 pesos), mientras que para un departamento en el Huinganal (sector precordillerano), el costo del metro cuadrado puede llegar a las 42,9 UF (\$720.800 pesos).

En El Estribo (altura del 12.000), el precio del metro cuadrado está avaluado en 19,7 UF (\$330.960 aproximadamente). Por su parte, un terreno en La Dehesa puede costar 15,88 UF, o sea, cerca de \$ 267.000, en las cercanías de El Rodeo.



SECTOR	VALOR UF/M2
LO BARNECHEA	
LAS CONDES ALTURA DEL 12000 (Casi al frente del Estadio de la Corfo)	25,84 UF/M2
DEPARTAMENTO EN EL HUINGANAL (Sector Precordillerano)	42,9 UF/M2
EL ESTRIBO (Altura del 12000)	19,7 UF/M2
LA DEHESA (Cercanía de el Rodeo)	15,88 UF/M2
CALLE VALLE ESCONDIDO (Sector alto de la comuna a la altura del 4000)	64,11 UF/M2

Un precio mucho más elevado que los demás, es el de la calle Valle Escondido (sector alto de la comuna), donde el costo de un departamento a la altura del 4000 puede llegar a 64,11 Unidades de Fomento por cada metro cuadrado. Algo así como \$1.077.100 pesos.

SANTIAGO

En el kilómetro cero del país, también se encuentran varios terrenos con altas tasaciones comerciales. Es el caso de las calles Molina (alt. de Sazié) y Manuel Rodríguez (en su primera cuadra), los cuales están en 14,02 (\$ 236.000) y 16,03 (\$269.500) Unidades de Fomento por metro cuadrado, respectivamente.

A precios aún superiores, se ubican los terrenos de Alameda a la altura del 1400 (a pasos de San Martín) y Moneda a la altura de Tucapel Jiménez, los cuales tienen tasado el precio de su metro cuadrado en 24,61 y 27,56 UF (cerca de \$413.500 y \$463.000 pesos cada Mt2), respectivamente.

En todo caso, el precio más caro para un metro cuadrado se ubica en Teatinos entre Catedral y Compañía, donde el precio del metro cuadrado está en 28 Unidades de Fomento (470.000 traducido en pesos).



SECTOR	VALOR UF/M2
SANTIAGO	
CALLE MOLINA (Altura de Sazie)	14,02 UF/M2
MANUEL RODRIGUEZ (En su primera cuadra)	16,03 UF/M2
ALAMEDA ALTURA DEL 1400 (A pasos de San Martín)	24,61 UF/M2
MONEDA A LA ALTURA DE TUCAPEL JIMENEZ	27,56 UF/M2
TEATINOS ENTRE CATEDRAL Y COMPAÑÍA	28 UF/M2

PEÑALOLÉN

Una de las comunas que ha presentado un mayor auge inmobiliario, es Peñalolén, en donde el precio de las propiedades se empieza cada día a valorar más, al igual que sus terrenos como el ubicado en Américo Vespucio a la altura del 5300, (cerca de la rotonda Quilín), en donde cada metro cuadrado se calcula a un valor de 14,03 Unidades de Fomento, es decir, \$ 236.000 aproximadamente.

Con valores por metro cuadrado que oscilan entre las 5 y las 7 Unidades de Fomento, cerca de \$ \$84.000 y \$117.600 respectivamente, se encuentran calles como Los Cercos, las Vegas y los Coigües (cerca de Tobalaba con Los Presidentes), los que corresponden a los sectores más exclusivos de la comuna.



SECTOR	VALOR UF/M2
PEÑALOEN	
AMERICO VESPUCCIO ALTURA DE 5300 (Cerca de la rotonda Quilin)	14,03 UF/M2
LAS CERCAS, LAS VEGAS Y LOS COHIGUES (Cerca de Tobalaba con Los Pdtes)	5 - 7 UF/M2

ÑUÑO A

En esta comuna, el precio en que se comercializa el metro cuadrado de los terrenos depende de la ubicación del mismo. Así se encuentran propiedades como las que están en Irrazaval a la altura del 2900 (cerca de la plaza Ñuñoa), en donde el costo del Mt2 es de 27.8 UF (cerca de \$467.000), mientras que en Zañartu a la altura del 2000 (casi con Pedro de Valdivia), el precio comercial es de 14,77 Unidades de Fomento, es decir, \$248.000).

En Pedro de Valdivia, entre el 3500 y el 4000 (con Eduardo Castillo Velasco), el precio del metro cuadrado es de 13,93 UF (\$234.000), mientras que en Américo Vespucio a la altura del 500, (cerca de Dublé Almeyda), el valor del Mt2 es de 20,93 Unidades de Fomento, \$352.000 pesos aproximadamente. Por su parte, en los Alerces con Ezequiel Fernández, el costo del Mt2 es de 21.59 UF o \$363.000).

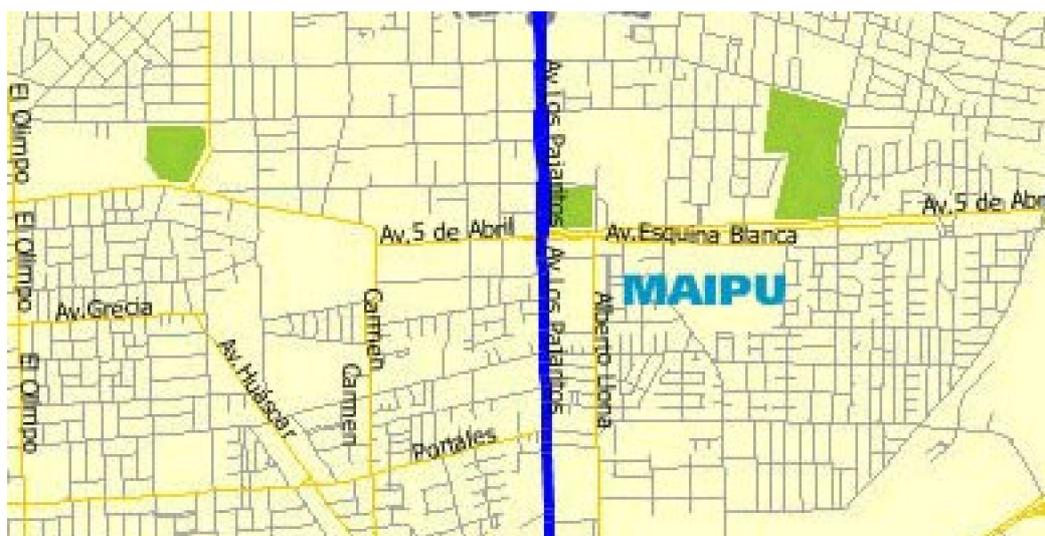


SECTOR	VALOR UF/M2
ÑUÑOA	
IRARRAZAVAL A LA ALTURA DE 2900 (Cerca de la Plaza Ñuñoa)	27,8 UF/M2
ZAÑARTU A LA ALTURA DEL 2000 (Casi con Pedro de Valdivia)	14,77 UF/M2
PEDRO DE VALDIVIA ENTRE 3500 Y 4000 (Con Eduardo Castillo Velasco)	13,93 UF/M2
AMERICICO VESPUCCIO ALTURA DEL 500 (Cerca de Dublé Almeyda)	20,93 UF/M2
LOS ALERCES CON EXCEQUIEL FERNANDEZ	21,59 UF/M2

MAIPU

Los precios más altos que se encuentran por metro cuadrado de terrenos, se ubican en 5 de Abril a la altura del 400 (entre Atenas y 1° Transversal), con un costo de 11,92 UF, o bien, \$200.500, y la calle Chile, entre los números 200 y 4008 (entre Pajaritos y Av. De la Victoria), en donde la tasación indica un costo de 15,8 Unidades de Fomento, algo así como \$265.500 pesos.

Otros valores dentro de esta comuna, son los del pasaje Puri y Segunda Transversal (en la inmediaciones de la autopista del Sol), los que están en 15,16 y 22,09 Unidades de Fomento el metro cuadrado, es decir, entre \$255.000 y \$372.000 respectivamente.



SECTOR	VALOR UF/M2
MAIPU	
5 DE ABRIL A LA ALTURA DEL 400 (Entre Atenas y 1° Transversal)	11,92 UF/M2
CALLE CHILE ENTRE LOS NUMEROS 200 Y 4008 (Entre Pajaritos y Av. De la Victoria)	15,8 UF/M2
PASAJE PURI (Inmediaciones de la Autopista del Sur)	15,16 UF/M2
2da TRANSVERSAL (Inmediaciones de la Autopista del Sur)	22,09 UF/M2

Por lo tanto, en este pequeño estudio, a grandes rasgos podemos ver que actualmente en promedio, la comuna de Las Condes es el sector con los terrenos más caros, medido en UF/Mt2, siendo este de 56,86, aproximadamente, unos \$955.000.

La comuna más barata analizada es la de Peñalolén, con un promedio de 8,68 UF/Mt2, es decir, \$146.000 pesos.

Además, esto corrobora las teorías mencionadas anteriormente del traslado hacia otras comunas y conjuntamente a un aumento del valor. Por lo tanto, se espera que en los años venideros, con la saturación en las comunas continúen las migraciones comunales, lo que probablemente disminuiría al valor de la UF/Mt2 de las comunas del sector Nororiente actuales y aumentarán en las nuevas comunas de la periferia, en donde se construirán nuevas viviendas, y tal vez se desarrollarán más comunas.

V. APLICACIÓN PARA NAVETIERRA S.A.

La empresa se introduce en el campo inmobiliario debido a dos razones:

- - Para sacar un excedente por la compra-venta de propiedades.
- - Porque la propiedad representa una alternativa que permite salvaguardar las inversiones, es decir, resiste frente a los altibajos del mercado. Si bien otras alternativas han tenido rendimientos que puntualmente alcanzaron índices superiores, tuvieron derrumbes catastróficos y con escasas posibilidades de recuperación. Por lo tanto, el inmueble sigue siendo la mejor inversión.

Este seminario tiene como objetivo final, servir de guía para las actuales y futuras inversiones de la empresa Navetierra S.A. en bienes inmuebles. La empresa, por su parte, quiere especializarse en propiedades localizadas en el Gran Santiago, principalmente del sector céntrico hacia el oriente, ya que en esas comunas hay una mayor velocidad de venta promedio que en otros lugares de Santiago.

VELOCIDAD DE VENTAS POR COMUNAS DEL GRAN SANTIAGO

MESES PARA AGOTAR STOCK DEPARTAMENTOS													
	IV Trim. 97	IV Trim. 98	IV Trim. 99	I Trim. 00	II Trim. 00	III Trim. 00	IV Trim. 00	I Trim. 01	II Trim. 01	III Trim. 01	IV Trim. 01	I Trim. 02	Ab-May 02
Providencia	16,9	29,8	10,4	17,0	19,6	27,5	32,2	26,6	17,6	21,3	25,9	18,7	15,2
Las Condes	26,6	35,0	14,4	28,1	26,8	24,6	25,3	22,0	18,7	24,9	32,5	26,5	14,4
Colón	15,5	29,2	21,6	25,0	30,8	38,2	39,8	28,5	11,2	13,9	13,0	25,5	11,0
El Golf	16,3	27,4	20,0	39,0	54,4	27,3	45,4	49,8	42,3	44,2	62,6	36,5	38,4
Vitacura	25,9	76,2	25,7	49,8	42,9	43,8	53,3	62,7	49,1	42,0	48,5	68,1	43,1
Ñuñoa	14,8	38,4	15,7	28,1	14,4	21,9	25,1	13,5	11,1	16,3	36,4	24,9	19,4
Sígo.-Centro	19,9	46,9	17,0	24,2	23,5	24,8	24,9	23,1	18,8	22,2	29,3	23,8	21,2
La Florida-Pta.Alto	20,1	23,0	14,3	32,9	31,2	31,6	34,3	28,8	23,4	23,8	24,7	21,4	15,5
Total	19,2	36,3	15,6	25,4	25,2	26,2	27,9	23,6	19,4	23,0	29,4	25,5	18,6

Hay que aprovechar que Santiago es una ciudad con una gran segregación socioeconómica. La ubicación de los grupos de ingresos similares en el área urbana, está claramente diferenciada. Los grupos de más altos ingresos se encuentran en sólo 6 de las 34 comunas. Por su parte, los grupos de menores ingresos aparecen en sólo 20 comunas. La calidad de la infraestructura básica y de los servicios públicos, es muy diferente entre distintos barrios o sectores de la ciudad. Si bien la cobertura es casi total, la calidad es desigual. El Gran Santiago se extiende a través de tres provincias, está formado por 34 comunas, cada una de ellas con un municipio autónomo, en los cuales, a su vez, las instituciones del gobierno central intervienen directamente.

Además aprovechar las oportunidades que ofrecen los inmuebles en remates⁸, ya que de estos se pueden aprovechar las mejores oportunidades y sacar un mayor margen de rentabilidad. Para este efecto, se crearon unos formularios con ayuda de la teoría descrita en los capítulos anteriores. Estos formularios se ubican en el anexo.

El primer formulario que se presenta (anexo 3), es hecho especialmente para propiedades en remates, que es donde la empresa desarrolla un mayor interés. El porqué del modelo y el contenido se explicará más detallado posteriormente.

Por lo tanto, la primera necesidad de la empresa, es aprender a conocer cuando hay q comprar una propiedad para venderla en el futuro, sacando la mayor ventaja posible de este negocio. Por lo mismo, en un inicio Navetierra, se va a especializar en remates, ya

⁸ Es el acto público por el cual se vende al mejor postor un bien, mediante ordenjudicial.

que estos por lo general se venden a menor valor de lo q realmente valen, es decir, menor al valor de mercado, lo que claramente es una oportunidad que no hay que ignorar.

Para este efecto, se investigó y luego analizó la velocidad de ventas por comunas de Santiago, la que ha evolucionado notoriamente desde el 97 hasta el 2002, mostrando que en los estratos socioeconómicos más altos es donde existen mayores ventas de propiedades. Entonces, se cree que en la actualidad se sigue marcando la misma tendencia, y por lo mismo, nos hemos enfocado en estos barrios.

Otro factor importante es el suelo urbano y el valor que se le asigne a este, ya que la medición del mismo es de UF (unidad de fomento) por m², lo que tiene cierta variabilidad e influye cabalmente en el valor de la propiedad, y se puede medir por el método de valor de mercado, haciendo comparaciones y sacando un valor promedio.

1. VALORACIÓN DEL SUELO URBANO

La ubicación es fundamental y determinante en el valor del suelo. Está claro que dicho valor deriva de las acciones de la sociedad, ya sean inmediatas, directas e históricas.

El elevado, y complejo número de influencias que afectan a los valores del suelo, a veces son externas y más bien relacionadas con la ciudad, el barrio, las condiciones económicas, las leyes urbanas, etc. Y otras son mas fáciles de captar, como son las condiciones del terreno mismo y las del entorno inmediato (como: proporción frente/fondo, forma, calidad del suelo, topografía, propiedades vecinas, urbanización, etc.). Sin embargo, muchas de las influencias son poco claras, por lo que requieren del tasador grandes dotes de observación y agudeza para captarlos, y un criterio honesto para emprender las labores de investigación, que es la base del sistema comparativo, que le permitan clasificar y estratificar, tanto en el espacio, como en el tiempo, los antecedentes reunidos y vincularlos a los fenómenos socioeconómicos causante de esas variaciones.

En líneas generales, los factores principales pueden resumirse en las siguientes premisas:

- El suelo es un bien natural, limitado en cantidad y que está sujeto a las leyes del mercado como cualquier mercadería.
- El método más seguro y realista para calcular el valor del suelo, es el método comparativo, o enfoque de valor de mercado.
- El valor del suelo, es un producto histórico-social, ya que es el resultado de la acción de la sociedad.
- El suelo urbano no tiene un valor por si mismo, sino que él es producto secundario de la necesidad de viviendas, áreas verdes, equipamiento, esparcimiento, industrias, etc.

2. EXPLICACIÓN DE LOS FORMULARIOS

Estos formularios ⁹ están hechos con el propósito de evaluar correctamente una propiedad, analizando principalmente la cantidad de m2 del inmueble y el sector en que se encuentre, con el objeto de poder tasar correctamente estos inmuebles.

2.1 Formulario De Tasación De Propiedades En Remate

Para este efecto el formulario de propiedades en remate se ha dividido en nueve secciones:

1) Antecedentes Generales:

ANTECEDENTES GENERALES		
Dirección	<input type="text"/>	Comuna <input type="text"/>
Tipo de Propiedad	<input type="text"/>	Rol SII <input type="text"/>
Caratula del Juicio	<input type="text"/>	Juzgado <input type="text"/>
Destino de Propiedad	<input type="checkbox"/> Habitacional <input type="checkbox"/> Comercial	
Rol Causa	<input type="text"/>	Fecha <input type="text"/> Hora <input type="text"/>

Dirección : Ubicación del inmueble (fuente: diario).

Comuna: Comuna donde se encuentra la propiedad.

Tipo de Propiedad : Si es casa o departamento, o departamento más bodega, o departamento más estacionamiento, etc. (Fuente: diario, municipalidad y visitas a terreno).

Rol SII: Para efectuar cualquier consulta o solicitud asociada a su bien raíz, se requiere el rol de la propiedad, como es el análisis de deudas en este caso. Además, se debe saber que toda propiedad tiene un Rol, al igual que todas las personas tienen RUT (Ej: 605-019). Para conocer esta información, basta con ingresar a la página web www.tesoreria.cl, e introducir la dirección del inmueble.

Carátula del Juicio: Es el nombre que se le otorga al juicio de la propiedad en remate. (fuente: diario).

Juzgado : Es el juzgado en donde se realiza el juicio (fuente: diario).

Destino de Propiedad: Si es de carácter habitacional o comercial.

Rol Causa: Es el número que se le da al juicio en cuestión.

Fecha: Fecha en que se realiza el juicio (fuente: diario).

⁹ En el anexo 6 se encontrarán formularios llenados, con información fidedigna.

Hora: A la hora que se va a realizar el juicio (fuente: diario).

2) Valor De Remate:

VALOR DE REMATE					
Postura Mínima	<input type="text"/>	UF	<input type="text"/>	Costas	<input type="text"/>
				Total	<input type="text"/>
Días de Pago	<input type="text"/>	Vale Vista	<input type="text" value="10%"/>	Valor V.Vista	<input type="text"/>

Postura Mínima: Es el mínimo precio en que se puede adquirir la propiedad.

UF : La postura mínima pasada de UF a pesos.

Costas: Son los costos en que incurre el juzgado, para el juicio del inmueble.

Total: Es la suma de la postura mínima (pm) y las costas.

Días de Pago: En la cantidad de días en que hay que pagar el remate, si es que se adjudica. Por lo general son 5 días hábiles.

Vale Vista: Para tener la opción de participar en el remate, hay que pagar un vale vista, el cual es el 10% de la suma de la pm y de las costas. Si se paga el vale vista, y uno no se adjudica la propiedad, pierde el capital invertido, es decir, no hay devolución del dinero.

Valor V. Vista: Es el 10% de la suma de la pm y de las costas.

3) Análisis De Deudas:

ANALISIS DE DEUDAS					
<input type="checkbox"/> Contribuciones	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Hipotecarias	<input type="text"/>	Inv. Inicial	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Gastos Comunes	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Otros	<input type="text"/>	Total	<input type="text"/>

Contribuciones, Hipotecarias, Gastos Comunes, otros: Hay que marcar si la propiedad tiene deudas por cobrar y especificar cuanto es.

Total: Es la suma de las deudas mencionadas anteriormente.

Inversión Inicial: Es el total de valor de remate, más el total del análisis de deudas. Por lo tanto, la Inversión inicial, es el monto con que la empresa empezaría a participar en el remate.

4) Otros Antecedentes:

OTROS ANTECEDENTES	
Monto Gasto Común _____	<input type="checkbox"/> Agua incluida
	<input type="checkbox"/> Calefacción incluida
Valor de M° Estimado _____	Valor de Arriendo _____
Valor Contribuciones _____	Avalúo Fiscal _____

Monto Gasto Común : El costo de los gastos comunes.

Valor de Mercado Estimado : Es el valor en que se tasa el inmueble, en base al enfoque de valor de mercado.

Valor Contribuciones: Es el valor promedio de las contribuciones de la propiedad.

Valor de Arriendo: Valor en que se puede arrendar el local, dado el valor de mercado, y estudios a inmuebles similares (ej: el departamento de al lado).

Avalúo Fiscal¹⁰ : Es el valor según el certificado de avalúo fiscal del SII.

5) Características Del Inmueble:

CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLE																					
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>Superficie</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Terreno</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Edificado</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Subterráneo</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total m2 Construido</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total m2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Relación UF/m2</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	Superficie	Terreno		Edificado		<input type="checkbox"/> Subterráneo		<input type="checkbox"/> Piso 1		<input type="checkbox"/> Piso 2		<input type="checkbox"/> Piso 3		Total m2 Construido		Total m2		Relación UF/m2	
ITEM	Superficie																				
Terreno																					
Edificado																					
<input type="checkbox"/> Subterráneo																					
<input type="checkbox"/> Piso 1																					
<input type="checkbox"/> Piso 2																					
<input type="checkbox"/> Piso 3																					
Total m2 Construido																					
Total m2																					
Relación UF/m2																					
	<table border="1"> <tbody> <tr> <td> Construcción <input type="checkbox"/> Sólido <input type="checkbox"/> Mixto <input type="checkbox"/> Ligero </td> <td> Conservación Interior _____ Exterior _____ Año <input type="text"/> </td> </tr> </tbody> </table>	Construcción <input type="checkbox"/> Sólido <input type="checkbox"/> Mixto <input type="checkbox"/> Ligero	Conservación Interior _____ Exterior _____ Año <input type="text"/>																		
Construcción <input type="checkbox"/> Sólido <input type="checkbox"/> Mixto <input type="checkbox"/> Ligero	Conservación Interior _____ Exterior _____ Año <input type="text"/>																				
	<table border="1"> <tbody> <tr> <td> Propiedad <input type="checkbox"/> Nueva <input type="checkbox"/> Usada </td> <td> Orientación _____ Accesos _____ </td> </tr> </tbody> </table>	Propiedad <input type="checkbox"/> Nueva <input type="checkbox"/> Usada	Orientación _____ Accesos _____																		
Propiedad <input type="checkbox"/> Nueva <input type="checkbox"/> Usada	Orientación _____ Accesos _____																				

¹⁰ Indica el avalúo fiscal vigente de la propiedad, así como los antecedentes generales del predio registrados en las bases de datos del SII.

En el cuadro vacío, se recrea el inmueble, tal y como se muestra en el anexo 6.

En Item y Superficie, se especifican detalles simples de la propiedad.

6) Características Generales: Características de la Propiedad, del Entorno y del Edificio.

CARACTERÍSTICAS GENERALES		
PROPIEDAD	ENTORNO	EDIFICIO
<input type="checkbox"/> N° Habitaciones o Privados	<input type="checkbox"/> Metro/Locomoción cercana	<input type="checkbox"/> Ascensores
<input type="checkbox"/> Habitación en Suite	<input type="checkbox"/> Supermercado cercano	<input type="checkbox"/> Conserjería
<input type="checkbox"/> N° Dependencias	<input type="checkbox"/> Gimnasio cercano	<input type="checkbox"/> Piscina
<input type="checkbox"/> N° Baños	<input type="checkbox"/> Hospital/Clinica cercana	<input type="checkbox"/> Sauna
<input type="checkbox"/> N° de Estacionamientos	<input type="checkbox"/> Mall Cercano	<input type="checkbox"/> Solarium
<input type="checkbox"/> N° Bodegas	<input type="checkbox"/> Banco Cercano	<input type="checkbox"/> Gimnasio
<input type="checkbox"/> Loggia	<input type="checkbox"/> Iglesia Cercana	<input type="checkbox"/> Sala de Eventos
<input type="checkbox"/> Despensa	<input type="checkbox"/> Parque o Areas verdes	<input type="checkbox"/> Quincho
<input type="checkbox"/> Lavadero/ Lavandería	<input type="checkbox"/> Botillería cercana	<input type="checkbox"/> Sala de Estar
<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> Seguro	<input type="checkbox"/> Juegos Infantiles
<input type="checkbox"/> Closets	<input type="checkbox"/> Silencioso	<input type="checkbox"/> Estacionamiento Visita
<input type="checkbox"/> Terraza/Patio	<input type="checkbox"/> Juegos Infantiles	<input type="checkbox"/> Terraza
<input type="checkbox"/> Cocina	<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> DFL2

7) Estimación Del Valor De Postura: Son los datos obtenidos anteriormente.

ESTIMACION DEL VALOR DE POSTURA		
	30% Rentabilidad	20% Rentabilidad
VALOR DE MERCADO	\$ 0	\$ 0
Monto Máximo de Inversión	\$ 0	\$ 0
- Contribuciones Adeudadas	\$ 0	\$ 0
- Gastos Comunes Adeudados	\$ 0	\$ 0
- Otras Deudas	\$ 0	\$ 0
- Gasto de Arreglo	\$ 0	\$ 0
- Contribuciones 1 año	\$ 0	\$ 0
MONTO MÁXIMO DE POSTURA	\$ 0	\$ 0

Valor de Mercado: Es el valor obtenido haciendo un pequeño estudio de mercado de la propiedad. Este se hace mediante el enfoque de Valor de Mercado, es el mas simple y eficiente para estos casos. Para esto, se compara con propiedades similares a la tasada en cuestión, y finalmente se saca un valor promedio, para sacar el valor de

ANTECEDENTES GENERALES		
Dirección	<input type="text"/>	Comuna <input type="text"/>
Tipo de Propiedad	<input type="text"/>	Rol SII <input type="text"/>
Destino de Propiedad	<input type="checkbox"/> Habitacional <input type="checkbox"/> Comercial	

2) Análisis de Deudas: Al igual que los antecedentes generales, aquí se omite la Inversión Inicial.

ANALISIS DE DEUDAS				
<input type="checkbox"/> Contribuciones	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Hipotecarias	<input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Gastos Comunes	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Ss. Básicos	<input type="text"/>	Total <input type="text" value="\$ 0"/>

3) Otros Antecedentes, Características del Inmueble, Características Generales, Comentarios, Firmas: Son iguales al formulario anterior.

4) Estimación del Valor de Mercado: Acá se usa el Enfoque de Valor de Mercado, definido en el segundo punto de este seminario, en donde se comparan diferentes propiedades con similares características, para sacar el Valor de Mercado del inmueble.

ESTIMACION DEL VALOR DE MERCADO					
Cotizaciones					
Propiedad	m2t	Valor Vta	UF/M2	menos 7%	Observaciones
VALOR PROMEDIO UF/M2 CALCULADO PARA EL SECTOR					

Propiedad : Ubicación del inmueble.

MT2 : La cantidad de metros cuadrados de la propiedad.

Valor Venta: Es el valor en que se vende la propiedad señalada en UF.

UF/M2: La razón entre UF y m2 del inmueble.

Menos el 7%: Esto se debe a que la información sobre los valores venta, se obtienen por medio de inmobiliarias. Por esto, hay que descontar el 7%, ya que las inmobiliarias agregan al valor real, un porcentaje por efecto de comisión. Este 7% es un promedio entre diferentes inmobiliarias y propiedades dentro del mercado.

Observaciones: De la propiedad en cuestión.

Valor promedio UF/M2 Calculado para el Sector: Es el promedio UF/M2 de las propiedades analizadas anteriormente, con lo cual ya tenemos el valor de mercado.

5) Estimación del Valor del Inmueble: Igual a la estimación del Valor de Postura del formulario de propiedades en remate, pero obviando el Monto Máximo de Inversión, el Monto Máximo de Postura, y rebajando el período de contribuciones a ½ año, ya que los

arreglos menores y la velocidad de venta, ayudan a vender con mayor rapidez las propiedades que no se han obtenido por medio de remates.

ESTIMACION DE VALOR DEL INMUEBLE	
VALOR DE MERCADO	\$ 0
- Contribuciones Adeudadas	\$ 0
- Gastos Comunes Adeudados	\$ 0
- Servicios Básicos Adeudados	\$ 0
- Gasto de Arreglo	\$ 0
- Contribuciones 1/2 año	\$ 0
VALOR DE LA TASACION	\$ 0

3. UN NEGOCIO RENTABLE

Además de las razones explicadas anteriormente, la empresa tiene varios incentivos para entrar en este mercado emergente, empezando por los más básicos y lógicos. En primer lugar, existe un tema de comercialización, de los tres tipos de necesidades que existen, las necesidades naturales y necesarias (comer, dormir, hidratarse), las naturales y no necesarias (sexo, cortarse el pelo), y las no naturales y no necesarias (todo el resto de los bienes). Pero lo que una persona quiere en un principio, es tener un lugar en donde vivir seguro, un techo en donde dormir y un lugar en donde desarrollar la familia.

En esta forma de rentabilizar el dinero a través del mercado inmobiliario, la empresa la quiere resolver inicialmente a través de la compra y venta de los bienes inmuebles en remates, para luego introducirse en las distintas categorías de propiedades. Pero primero, se necesita más conocimiento y práctica.

Se destaca que NAVETIERA, se dio cuenta que este negocio estaba al alcance y que se adaptaba a sus recursos y capacidades. Para esto, se cuenta con un capital limitado, pero líquido, no el 100% del tiempo para dedicarlo a esto.

La empresa esta constituida por profesionales de las áreas de contabilidad y tributaria, abogados e ingenieros comerciales. Además, que este negocio no es tan complejo, como la construcción por ejemplo.

Se eligió la compra-venta, porque es más difícil que se arruine el negocio con alguna fluctuación repentina en el mercado, es decir, tal y como se señaló antes, resiste frente a los altibajos del mercado.

Otra razón, es que no mucha gente se dedica a esto, porque no hay tantas posibilidades de tratarlo como un negocio de tiempo completo, y tampoco es tan fácil como para hacerlo paralelamente a otras actividades que realicen las personas en general. Hay muchas oportunidades de obtener buenas propiedades a precios muy baratos. El promedio de utilidades por este negocio, es del 30% de la inversión y el plazo promedio que demora es de 6 meses. Si se hace en forma disciplinada, se podría rotar el capital, dos veces en el año con un 60% de rentabilidad.

Este negocio consta de tres partes:

- | | |
|---------------------------------|----|
| La compra. | 1. |
| El saneamiento de la propiedad. | 2. |
| La venta. | 3. |

La primera parte, está dedicada fundamentalmente a la búsqueda de las oportunidades, rastreando el diario, viéndolas físicamente, viendo los planos en la municipalidad, el estudio de títulos en el conservador de bienes raíces, las contribuciones en el SII, las características de responsabilidad con los pagos del actual arrendatario u ocupante, el valor de mercado de la propiedad visitada. Si el juicio es con un banco y, si es así, cual es la deuda que tiene. Luego asistir al remate, definir un monto máximo de adjudicación para permitir la rentabilidad esperada. Si todo esto sale bien, se procede a la adjudicación.

La segunda parte, corresponde a todos los trámites legales, y no de las negociaciones informales que surjan de las necesidades de inscribir la propiedad en el conservador y de desocupar la propiedad.

La tercera parte, es la venta, percibir para que sería mejor esa propiedad, si como oficina, local, vivienda, etc. Se aplica un poco de arquitectura y diseño, se mejora y luego se vende. Se tasa la propiedad y se publica a un precio mayor que el calculado, y con el tiempo se va monitoreando para bajar el precio, hasta el punto necesario para venderla en el tiempo y el margen que esperamos.

La forma de tasar no es tan específica, ya que, como principalmente se compran y venden propiedades de tipo departamentos, de edificios relativamente nuevos, es fácil saber el precio de los otros departamentos de las mismas características en el mismo edificio, o bien, en edificios similares y cercanos, calculando el valor comercial en proporción, tomando como unidad el valor de UF/m²,l y basándose en el Enfoque de Valor de Mercado, descrito anteriormente.

Para el financiamiento de esto, se utilizan capitales propios, recibidos por herencia, de disponibilidad inmediata. A futuro, si el proyecto llega a ser tan rentable como se espera, se podrían administrar fondos de terceros y ocupar financiamiento de entidades financieras. Pero eso es después, cuando se domine mayormente en tema, ya que para entender bien este mercado hay que estar dentro del negocio algún tiempo.

VI. CONCLUSIÓN

En la actualidad, los métodos de tasación se han complicado, ya que por las diferentes fuerzas cambiantes del mercado, no se pueden evaluar de la misma manera distintas propiedades, por lo que hay que seguir ciertos procedimientos, los cuales, dependen de las características propias del bien raíz y de su entorno, y en ciertos casos de temas legales.

Se destaca el proceso inmobiliario, junto con los agentes económicos que intervienen, y la ayuda que han tenido estos y los consumidores gracias a las nuevas tecnologías, primordialmente Internet.

En el futuro, se unirán los conceptos de tasación y de los bienes raíces, para aplicarlos al mercado chileno y a la industria inmobiliaria, mostrando un mayor énfasis en la vivienda, ya que este tipo de inmueble, es la primera necesidad de la empresa EASA S.A, aunque no se descartan algunos otros inmuebles urbanos, tales como terrenos ubicados en el mismo sector, edificios, u otros. Con respecto al sector, se recuerda que EASA busca inmuebles en la ciudad de Santiago, pero principalmente en los barrios de Providencia, Las Condes y de Santiago Centro.

También se desarrolló la forma de comercialización de estos bienes, se vio su velocidad de venta y como se estima, el precio al cual se puede comprar, según las características del edificio y de su entorno. Para esto, se hizo un pequeño estudio aplicado de tasación, con el cual, se crearon dos formularios con el objeto de que diga cuanto debiera costar según su tamaño, orientación, cercanía a diferentes servicios, ya sean supermercado, metro, etc. Aquí no solo se incluyen las propiedades que se acaban

de construir o se están construyendo, sino también las que ya están construidas desde hace años y se transan en el mercado.

Hay un mercado en crecimiento que hay que aprovechar, que es el de propiedades en remate. Parte del seminario está enfocado en este punto, ya que de aquí se puede explotar alta rentabilidad, por el margen que se puede llegar a lograr luego de una compra-venta. Por lo mismo, no hay que descartar la posibilidad de comprar las propiedades cuando se encuentran en remate.

Por lo tanto, el procedimiento con que la empresa NAVETIERRA S.A. efectúa las tasaciones, es la más eficiente para ellos, ya que dado sus recursos y capacidades, minimiza el costo de la tasación, (comparado con los métodos usados por inmobiliarias, tasadoras o consultoras inmobiliarias) para sus fines, usando un método más simple, entendible y fácil de aplicar; logrando sus objetivos.

Finalmente, como conclusión, debe saberse cuando es el mejor momento para comprar propiedades de este tipo, y a cuáles de estas, se les puede sacar mayor margen de utilidad.

VII. ANEXOS

1. EL MODELO DEL “CAMPO SOÑADO”

Como me referí anteriormente, la película “El campo de los sueños”, fue quien ideó el modelo “campo soñado”, que fue lo que inspiró al mundo empresarial después de la Segunda Guerra Mundial. Aunque ha funcionado brillantemente durante décadas, no será así en el futuro, ya que el nuevo modelo a seguir es “Si satisfaces mis necesidades, vendré”. Es por esto, que el éxito para las empresas que se especializan en el tema que he abordado, estará dado sólo si se preocupan de conocer bien cada una de sus necesidades de sus clientes.

En vista que el enfoque de “Campos de Sueños” es más bien pasivo, no es raro que el ingreso de los profesionales inmobiliarios sea bajo. Incluso se considera las cifras de los más experimentados, (aquellos que en EEUU. Tienen designaciones de CBR, CRS Y GRI), el ingreso anual medio es de \$33.100 anuales en el caso de los agentes de ventas y \$36.100 en el de los corredores (Real Estate Agent Profitability 1992, NAR).

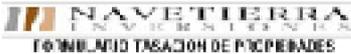
Las empresas inmobiliarias y los profesionales que trabajan en ellas, como en muchas otras industrias de servicio, han tardado en reconocer este cambio. Casi todas las compañías actuales operan en gran medida, como lo hicieron en la década de 1950:

- - Los corredores reclutan agentes, les dan un escritorio, un teléfono, y a veces un poco de capacitación, dando por hecho que la rotación de personal es simplemente una realidad de vida. En 1992, según los datos de la National Association of Realtors, el 13% de la fuerza de ventas dejó el trabajo. Si bien esta cifra es inferior a la cercana a un tercio de rotación anual de años anteriores, aún así es considerable. En consecuencia, muchos corredores y gerentes de ventas, señalan el reclutamiento como su tarea número uno.
- - La mayoría de los corredores actuales, anteponen las necesidades y deseos de sus agentes a las de los compradores y vendedores que pagan comisiones.
- - Las oficinas de bienes raíces más pequeñas, suelen estar escondidas en calles secundarias del centro de la ciudad, y sus ventanas están decoradas con pequeñas fotografías en blanco y negro de las propiedades que ofrecen. Las oficinas más grandes, son por lo general, independientes, con los escritorios dispuestos en forma de corral de estilo impersonal.
- - El dinero empleado en publicidad, se gasta en gran parte en anuncios clasificados en diarios y anuncios de demostraciones especiales, o casas abiertas, que no se dirigen a clientes objetivos precisos.
- - Muchos agentes hacen guardia en la oficina en espera de una llamada a piso, de que entre un cliente o que el teléfono suene. Otros, contratan asistentes para hacer ventas en frío y enviar grandes volúmenes de correo impersonal, con la esperanza de que un pequeño porcentaje de las personas contactadas, tenga algún interés en vender o comprar un bien raíz.
- - La queja más común de los consumidores, en especial de quienes venden su propiedad, es que su agente rara vez se pone en contacto con ellos.

2. FORMULARIO DE TASACIÓN DE PROPIEDADES EN REMATE

NAVETTERRA
FORMULARIO TASACION DE PROPIEDADES

ANTECEDENTES GENERALES																																											
Dirección	<input type="text"/>	Comuna	<input type="text"/>																																								
Tipo de Propiedad	<input type="text"/>	Rol SI	<input type="text"/>																																								
Carácter del Terreno	<input type="text"/>	Juzgado	<input type="text"/>																																								
Bases de Propiedad <input type="checkbox"/> Habitacional <input type="checkbox"/> Comercial																																											
Rol Casa	<input type="text"/>	Fecha	<input type="text"/>																																								
		Hora	<input type="text"/>																																								
VALORES FOMTE																																											
Postura/Medida	<input type="text"/> UF <input type="text"/> \$0	Costos	<input type="text"/> \$0																																								
		Total	<input type="text"/> \$0																																								
Días de Pago	<input type="text"/>	Valor U/Vista	<input type="text"/> \$0																																								
ANÁLISIS DE DEUDAS																																											
<input type="checkbox"/> Contribuciones	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Hipotecarias	<input type="text"/>																																								
<input type="checkbox"/> Costos Comunes	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> O. Múltiples	<input type="text"/>																																								
		Total	<input type="text"/> \$0																																								
OTROS ANTECEDENTES																																											
Monto Costo Común	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Aparente																																									
Valor de MP Estimado	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Realmente																																									
Valor Distribuciones	<input type="text"/>	Valor de Antepos	<input type="text"/>																																								
		Análisis Fianza	<input type="text"/>																																								
CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLE																																											
<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">ITEM</th> <th style="width: 50%;">Suavizado</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Terraza</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Trifurcada</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Diferencial</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 1</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 2</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Piso 3</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Total m² Construido</td> <td align="center">0</td> </tr> <tr> <td>Total m²</td> <td align="center">0</td> </tr> <tr> <td>Relación U/Fm²</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Construcción</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Tijera</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Muro</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Ripado</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Conservación</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Estado <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Fecha <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Año <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Propiedad</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Renta</td> <td>Orientación <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Otro</td> <td>Accesos <input type="text"/></td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	Suavizado	Terraza	<input type="text"/>	Trifurcada	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Diferencial	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Piso 1	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Piso 2	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Piso 3	<input type="text"/>	Total m ² Construido	0	Total m ²	0	Relación U/Fm ²	<input type="text"/>	Construcción		<input type="checkbox"/> Tijera		<input type="checkbox"/> Muro		<input type="checkbox"/> Ripado		Conservación			Estado <input type="text"/>		Fecha <input type="text"/>		Año <input type="text"/>	Propiedad		<input type="checkbox"/> Renta	Orientación <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Otro	Accesos <input type="text"/>
ITEM	Suavizado																																										
Terraza	<input type="text"/>																																										
Trifurcada	<input type="text"/>																																										
<input type="checkbox"/> Diferencial	<input type="text"/>																																										
<input type="checkbox"/> Piso 1	<input type="text"/>																																										
<input type="checkbox"/> Piso 2	<input type="text"/>																																										
<input type="checkbox"/> Piso 3	<input type="text"/>																																										
Total m ² Construido	0																																										
Total m ²	0																																										
Relación U/Fm ²	<input type="text"/>																																										
Construcción																																											
<input type="checkbox"/> Tijera																																											
<input type="checkbox"/> Muro																																											
<input type="checkbox"/> Ripado																																											
Conservación																																											
	Estado <input type="text"/>																																										
	Fecha <input type="text"/>																																										
	Año <input type="text"/>																																										
Propiedad																																											
<input type="checkbox"/> Renta	Orientación <input type="text"/>																																										
<input type="checkbox"/> Otro	Accesos <input type="text"/>																																										



FORMULARIO TASACION DE PROPIEDADES

CARACTERÍSTICAS GENERALES		
PROPIEDAD	INTERIOR	EXTERIOR
<input type="checkbox"/> N° Habitaciones e Pisos	<input type="checkbox"/> Metafocometría cocina	<input type="checkbox"/> Piscina
<input type="checkbox"/> Habitaciones Suite	<input type="checkbox"/> Gimnasio cocina	<input type="checkbox"/> Conserjería
<input type="checkbox"/> N° Dependencias	<input type="checkbox"/> Oficina exterior	<input type="checkbox"/> Terraza
<input type="checkbox"/> N° Baños	<input type="checkbox"/> Hospital/Clinica exterior	<input type="checkbox"/> Sauna
<input type="checkbox"/> N° de balcones/ventanas	<input type="checkbox"/> Mall/Coverano	<input type="checkbox"/> Estacion
<input type="checkbox"/> N° Módulos	<input type="checkbox"/> Museo Cocina	<input type="checkbox"/> Gimnasio
<input type="checkbox"/> Loggia	<input type="checkbox"/> Iglesia Cocina	<input type="checkbox"/> Sala de Eventos
<input type="checkbox"/> Terraza	<input type="checkbox"/> Puertas a otros ambientes	<input type="checkbox"/> Solarium
<input type="checkbox"/> Lavadero/Lavandería	<input type="checkbox"/> Bañería cocina	<input type="checkbox"/> Sala de Estar
<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> Seguro	<input type="checkbox"/> Juegos Infantiles
<input type="checkbox"/> Clósets	<input type="checkbox"/> Silenciosa	<input type="checkbox"/> Estacionamiento Valet
<input type="checkbox"/> Tenaza/Patio	<input type="checkbox"/> Juegos Infantiles	<input type="checkbox"/> Terraza
<input type="checkbox"/> Cocina	<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> P/L2

ESTIMACIÓN VALOR DE PUESTA	30% Disponibilidad	20% Disponibilidad
VALOR DE MERCADO	\$0	\$0
Monto Máximo de Inversión	\$0	\$0
- Contribuciones Anticipadas	\$0	\$0
- Gastos Comunes Anticipados	\$0	\$0
- Otros Desechos	\$0	\$0
- Gasto de Arreglo	\$0	\$0
- Contribuciones Faltas	\$0	\$0
MONTU O MÓJIMO DE PUESTA	\$0	\$0

Comité de Proyectos

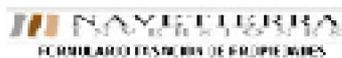
Comité de Estudios

Comité General

3. FORMULARIO DE TASACIÓN DE PROPIEDADES



ANTECEDENTES GENERALES							
Dirección	<input style="width: 90%;" type="text"/>			Comuna	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
Tipo de Propiedad	<input style="width: 90%;" type="text"/>			Del Sr.	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
Destino de Propiedad	<input type="checkbox"/> Habitacional <input type="checkbox"/> Comercial						
ANÁLISIS DE GASTOS							
<input type="checkbox"/> Contribuciones	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Hidrocarburos	<input style="width: 80%;" type="text"/>				
<input type="checkbox"/> Gastos Comunes	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Su. Básicos	<input style="width: 80%;" type="text"/>	Total	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
OTROS ANTECEDENTES							
Monto Gasto Común	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Aggravación					
Valor de M ² Estimado	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Calentamiento	Valor de Anuncio	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
Valor Contribuciones	<input style="width: 80%;" type="text"/>	Arbitrio Fiscal	<input style="width: 80%;" type="text"/>				
CARACTERÍSTICAS DEL BIEN RAÍZ							
<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>			ITEM	Explicación			
			Letras				
			Edificio				
			<input type="checkbox"/> Subterráneo	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
			<input type="checkbox"/> Piso 1	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
			<input type="checkbox"/> Piso 2	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
			<input type="checkbox"/> Piso 3	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
			Total m² Construido				
			<input style="width: 80%;" type="text"/>				
			Total m²				
<input style="width: 80%;" type="text"/>							
Relación UFI a 2							
<input style="width: 80%;" type="text"/>							
Construcción			Comerciación				
<input type="checkbox"/> Edif.			Literal	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
<input type="checkbox"/> Edif.			Edific.	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
<input type="checkbox"/> Local			Act.	<input style="width: 80%;" type="text"/>			
Propiedad			Orientación				
<input type="checkbox"/> Privada			<input style="width: 80%;" type="text"/>				
<input type="checkbox"/> Com.			Pública				
ESTIMACIÓN DEL VALOR DE BIEN RAÍZ							
Certificaciones							
Propiedad	m ²	Valor/M ²	UFM ²	sumos (%)	Observaciones		
<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	0	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	0	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	<input style="width: 80%;" type="text"/>	0	<input style="width: 80%;" type="text"/>		
VALOR PROMEDIO QUE SE CALCULADO PARA EL SECTOR				0	<input style="width: 80%;" type="text"/>		



CARACTERÍSTICAS GENERALES		
PROPIEDAD	PREDIO	PERMISO
<input type="checkbox"/> M ^o Habitaciónes o Pisos <input type="checkbox"/> Habitaciónes Suite <input type="checkbox"/> M ^o Dependencias <input type="checkbox"/> M ^o Doble <input type="checkbox"/> M ^o de Estacionamientos <input type="checkbox"/> M ^o Bodega <input type="checkbox"/> Loggia <input type="checkbox"/> Descarga <input type="checkbox"/> Lavadero Lavandería <input type="checkbox"/> Piscina <input type="checkbox"/> Goleto <input type="checkbox"/> Terrace/Patio <input type="checkbox"/> Cocina	<input type="checkbox"/> Módulo Comercial en Casa <input type="checkbox"/> Supermercado cercano <input type="checkbox"/> Mercado cercano <input type="checkbox"/> Hospital/Clinica cercano <input type="checkbox"/> Mall cercano <input type="checkbox"/> Banco cercano <input type="checkbox"/> Iglesia cercana <input type="checkbox"/> Parque o Área verde <input type="checkbox"/> Recinto cerrado <input type="checkbox"/> Seguro <input type="checkbox"/> Blindado <input type="checkbox"/> Juegos infantiles <input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> Acequias <input type="checkbox"/> Callejones <input type="checkbox"/> Pisos <input type="checkbox"/> Doble <input type="checkbox"/> Solares <input type="checkbox"/> Umbrío <input type="checkbox"/> Sala de Comedor <input type="checkbox"/> Oficina <input type="checkbox"/> Sala de estar <input type="checkbox"/> Juego infantil <input type="checkbox"/> Estacionamiento visita <input type="checkbox"/> Terrace <input type="checkbox"/> P.N.P.

ESTIMADOS DEL VALOR DE POSTURA	
VALOR DE MERCADO	00
- Contribuciones Accesorias	00
- Gastos Comunes Accesorios	00
- Servicios Desechos Accesorios	00
- Gastos de Arreglo	00
- Contribuciones Faltas	00
VALOR DE LA TASACION	00

COMENTARIOS

 Gerente de Proyectos Gerente de Estudios Gerente General

4. INFORME DE REMATES

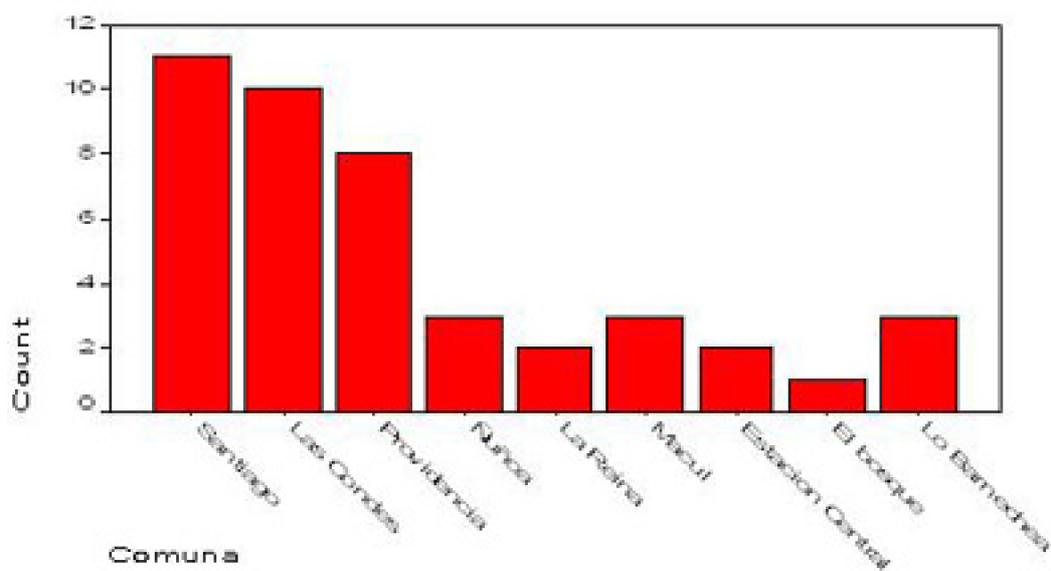
Este es un análisis del período que va del 4 de Noviembre del 2003, hasta el 31 de Diciembre del 2003. Durante el período mencionado anteriormente, se encuentran archivadas en carpeta un total de 43 propiedades, de las cuales:

- El 86% fue visitada

Se Realizó visita a la Propiedad:

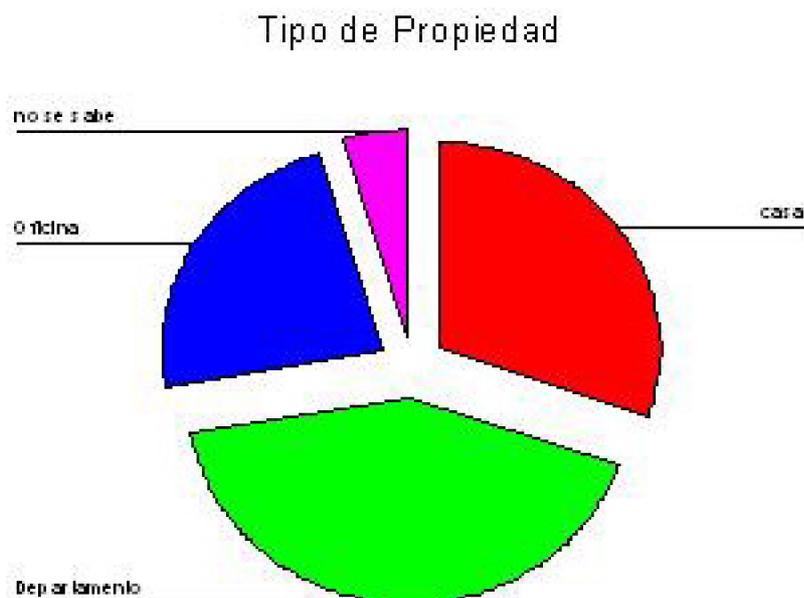
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	37	86,0	86,0	86,0
	No	6	14,0	14,0	100,0
	Total	43	100,0	100,0	

Las Principales comunas seleccionadas fueron: Las Condes, Providencia y Santiago, con un 26%, un 23% y un 19% respectivamente.



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Santiago	11	25,6	25,6	25,6
	Las Condes	10	23,3	23,3	48,8
	Providencia	8	18,6	18,6	67,4
	Ñuñoa	3	7,0	7,0	74,4
	La Reina	2	4,7	4,7	79,1
	Macul	3	7,0	7,0	86,0
	Estación Central	2	4,7	4,7	90,7
	El bosque	1	2,3	2,3	93,0
	Lo Barnechea	3	7,0	7,0	100,0
	Total	43	100,0	100,0	

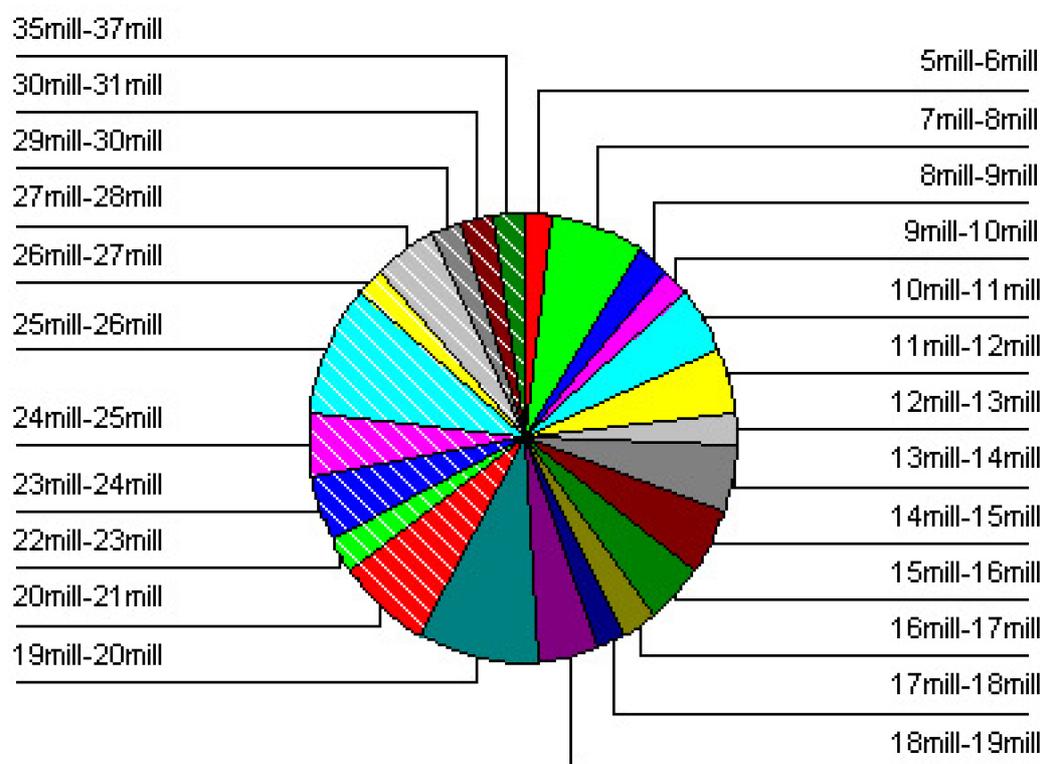
- El tipo de propiedad seleccionada, corresponde principalmente a departamentos, casas y oficinas.



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Casa	13	30,2	30,2	30,2
	Departamento	18	41,9	41,9	72,1
	Oficina	10	23,3	23,3	95,3
	no se sabe	2	4,7	4,7	100,0
	Total	43	100,0	100,0	

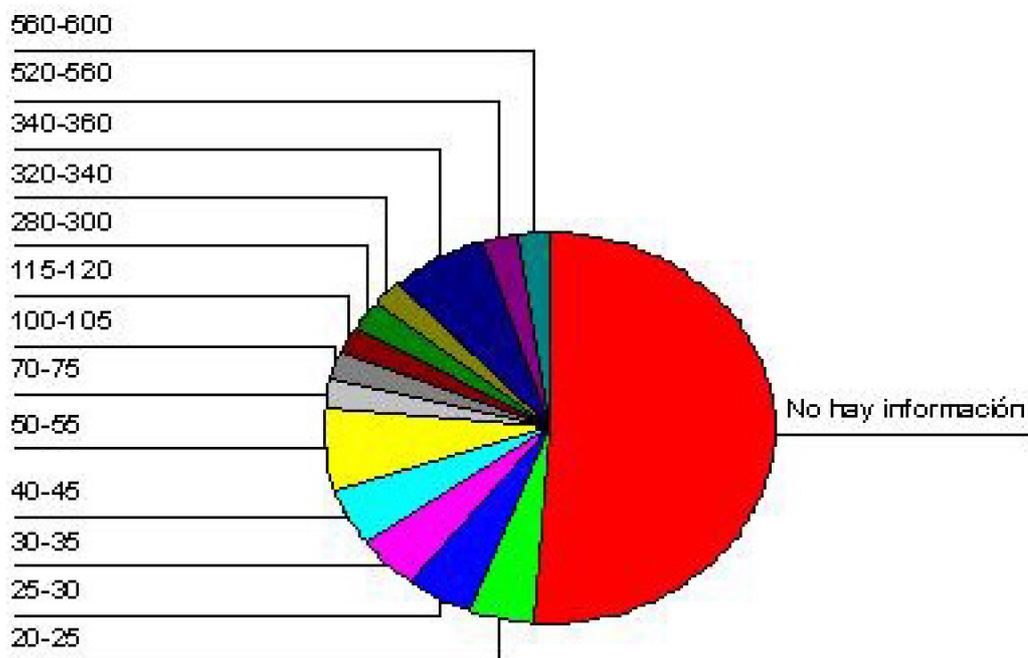
- Las posturas mínimas seleccionadas, con mayor frecuencia bordearon principalmente entre los \$19.000.000 y \$21.000.000, y entre los \$24.000.000 y \$26.000.000.

Total Postura minima= pm+costas



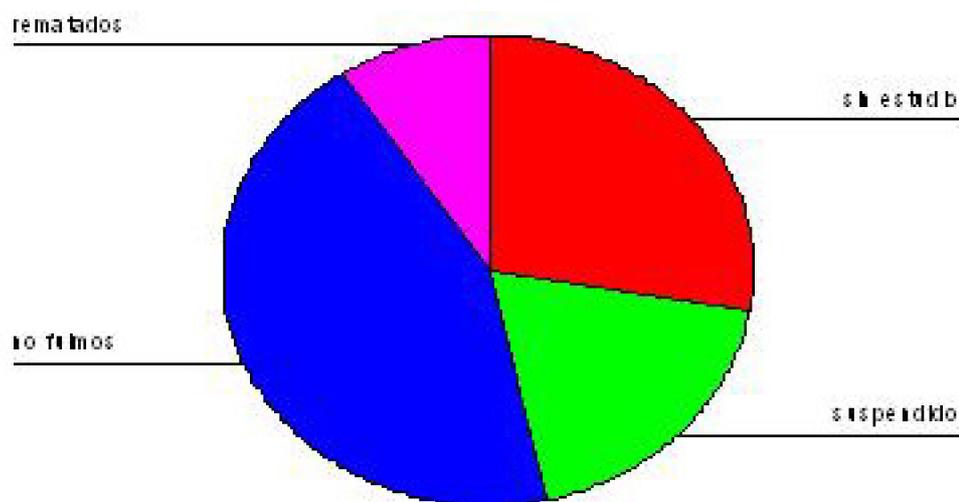
- Con relación al tamaño de las propiedades, podemos decir que estas alcanzaron principalmente entre 50m² y 55m², así como entre 340m² y 360m².

metros cuadrados totales



Finalmente, lo que podemos decir en relación al estado actual de las propiedades seleccionadas, es lo siguiente:

Estado o Situación Actual de la propiedad



Estado o Situación Actual de la propiedad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sin estudio	12	27,9	27,9	27,9
	suspendido	8	18,6	18,6	46,5
	no fuimos	19	44,2	44,2	90,7
	rematados	4	9,3	9,3	100,0
	Total	43	100,0	100,0	

Análisis por Comunas

Según las comunas, podemos decir que de los remates para el período de estudio, las propiedades correspondientes a casas y departamentos, se concentran principalmente en Las Condes y Santiago, así como las oficinas en Providencia.

			Tipo de Propiedad			Total
			casa	Departamento	Oficina	No se sabe
Comuna	Santiago	Count	3	5	3	11
		% of Total	7,0%	11,6%	7,0%	25,6%
	Las Condes	Count	5	5		10
		% of Total	11,6%	11,6%		23,3%
	Providencia	Count		3	5	8
		% of Total		7,0%	11,6%	18,6%
	Ñuñoa	Count		2	1	3
		% of Total		4,7%	2,3%	7,0%
	La Reina	Count	1		1	2
		% of Total	2,3%		2,3%	4,7%
	Macul	Count	1			2
		% of Total	2,3%			4,7%
	Estación Central	Count	1	1		2
		% of Total	2,3%	2,3%		4,7%
	El Bosque	Count	1			1
		% of Total	2,3%			2,3%
	Lo Barnechea	Count	1	2		3
		% of Total	2,3%	4,7%		7,0%
Total		Count	13	18	10	2
		% of Total	30,2%	41,9%	23,3%	4,7%

En relación al m² por comuna, es muy aventurado aseverar algo, ya que en muchas de las propiedades estudiadas, no se encontraba disponible tal información. Pero lo observado presentó la siguiente tendencia:

- Las propiedades sobre 280 m², se concentran en Las Condes y Santiago.
- Entre 100m² y 120m², principalmente en Las Condes.

- Entre 30m2 y 55m2, en Las Condes y Providencia .
- Las menores de 30 m2, principalmente en Providencia.

En relación al valor UF/m2 construido, sucedió lo mismo que en la situación anterior, la información es demasiado poco representativa como para extrapolar los datos.

- En la comuna de Santiago, las propiedades alcanzan en promedio el valor de 22,5 UF/m2 construido.
- En Las Condes, alcanzaría el valor de 8,3 UF / m2 construido.
- En Providencia, este valor bordearía las 29,5 UF /m2 construido.
- Para el resto de las comunas, no se posee información.

Con relación al valor comercial de las propiedades según comuna, estos alcanzan:

- Para la comuna de Las Condes, entre \$44.000.000 y \$ 48.000.000.
- Para la comuna de Providencia, alcanzan principalmente valores comerciales entre \$12.000.000 y \$22.000.000 y entre \$28.000.000 y \$33.000.000.
- Para el resto de las comunas, no se cuentan con antecedentes que permitan aventurar valores.

Con relación a los Juzgados, el 11, 18 y 24 Juzgado del Crimen de Santiago, rematan principalmente propiedades de Santiago, Las Condes y Providencia respectivamente.

La situación actual de estas propiedades, nos lleva a ver una tendencia en cuanto a:

- Suspensiones, principalmente en la comuna de Las Condes.
- Nos fuimos principalmente a propiedades que se remataban en Providencia y Las Condes. Este puede verse sesgado por el hecho que, la mayor cantidad de propiedades seleccionadas durante el mes de Noviembre, correspondería a estas comunas.
- Los rematados, corresponden principalmente a la comuna de Las Condes y Lo Barnechea, de los cuales, sólo en una ocasión, para un departamento ubicado en Vasco de Gama, se peleó hasta el final.

Análisis por Juzgados

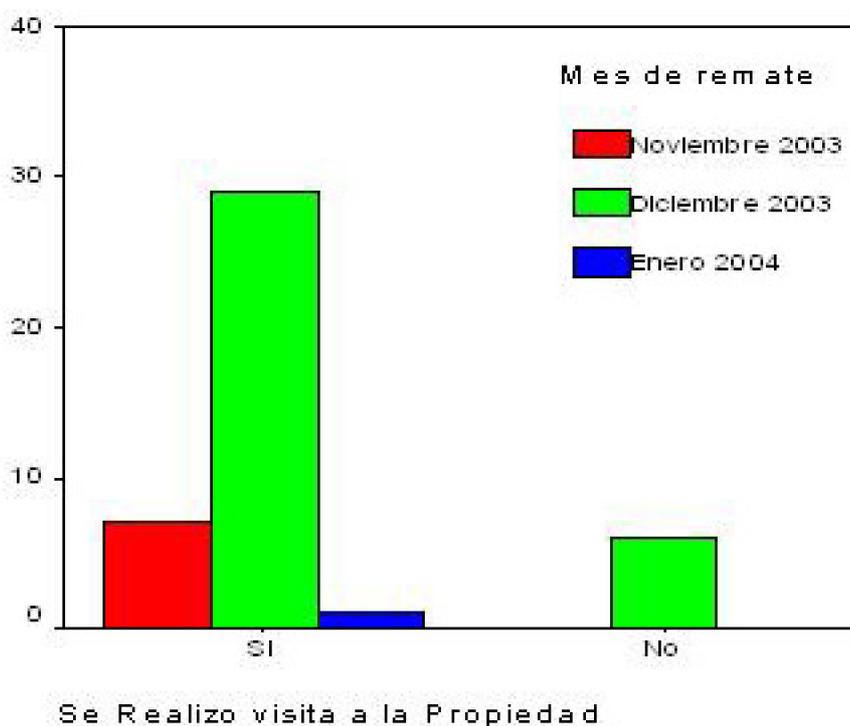
De acuerdo al estudio de los juzgados, este arrojó que el que mayores suspensiones presentó fue el 24 JC Santiago.

Análisis por Visitas Realizadas

De las visitas que no se realizaron, las comunas que menos fueron tomadas en cuenta fueron Macul y Estación Central.

De las propiedades que se remataban durante el mes de diciembre, el 14% no fue visitada, esto principalmente debido a problemas de descoordinación y tiempos.

		Mes de remate			Total
		Noviembre 2003	Diciembre 2003	Enero 2004	
Se Realizó visita a la Propiedad	Si	7	29	1	37
		16,3%	67,4%	2,3%	86,0%
	No		6		6
			14,0%		14,0%
Total		7	35	1	43
		16,3%	81,4%	2,3%	100,0%



Análisis por Tipo de Propiedad

De acuerdo a un estudio realizado por tipo de propiedad, se recabó la siguiente información:

- Los departamentos, por lo general, aparte de la propiedad, se rematan con estacionamiento, con bodega o con ambos.
- Las casas por lo general, no se rematan con nada adicional.
- Las oficinas a su vez, si se rematan con algo adicional, como un estacionamiento, debe ser considerado a la hora de calcular el valor comercial del remate.

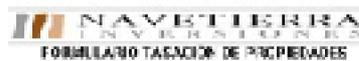
De acuerdo a los m² por tipo de propiedad, se recabó la siguiente información:

- Las casas presentan una mayor superficie que las oficinas y departamentos

seleccionados.

- La superficie de los departamentos seleccionados, recayó principalmente entre los 40m2 y los 55m2.
- Las oficinas presentan en general la menor superficie de las propiedades seleccionadas, alcanzando valores que van entre los 20 y 25m2.

5. FORMULARIO LLENO



ANTECEDENTES GENERALES					
Dirección	Calle Real 285, Du 704, E. 16		Cemento	Primitiva	
Tipo de Propiedad	Departamento + Estoga		Ant. M ²	333.11 E	
Cercanía del Lote	Banco de Santiago / Frente Mar		Superficie	21.35 M ²	
Destino de Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/> Inhabitacional	<input type="checkbox"/> Comercial			
Rol Catastral	2890-2000	Fecha	09/04/04	Nota	000

VALOR DE REMATE				
Prestamo Mútuo	MP	\$ 20,040,500	Costos	0.0
			Total	\$ 20,040,500
Días de Pago Sin Interés	Valor Visto	10%	Valor Visto	\$ 2,004,055

ANÁLISIS DE DEUDA				
<input checked="" type="checkbox"/> Contribuciones	\$ 745,000	<input type="checkbox"/> Inmuebles	0.0	
<input type="checkbox"/> Costos Comunes	0.0	<input type="checkbox"/> Deudas	0.0	
			Total	\$ 745,000

OTROS ANTECEDENTES				
Valor Garaje Común	\$ 42,400	<input type="checkbox"/> Agotado		
Valor de MP Destinado	\$ 42,200,000	<input type="checkbox"/> Calificación Inhabilitada		
Valor Contribuciones	\$ 745,000	Valor de Análisis	\$ 200,000	
			Análisis Fiscal	\$ 30,000,000

CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLO																																											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>Superficie</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Área de Construcción</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cálculo de Área</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Sala</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Pasillo</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Baño 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Baño 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Baño 3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total Construido</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Total m²</td> <td>333</td> </tr> <tr> <td>Relación IM/m²</td> <td>59</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Consumición</th> <th>Consumición</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Agua</td> <td>Medio</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Gas</td> <td>Buena</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Luz</td> <td>Mala</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Año</td> </tr> <tr> <td></td> <td>1998</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Propiedad</th> <th>Características</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> Nueva</td> <td>SUP. FRONTERA</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Usada</td> <td>Acceso</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Calle</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	Superficie	Área de Construcción		Cálculo de Área		<input type="checkbox"/> Sala		<input type="checkbox"/> Pasillo		<input type="checkbox"/> Baño 1		<input type="checkbox"/> Baño 2		<input type="checkbox"/> Baño 3		Total Construido	0	Total m²	333	Relación IM/m²	59	Consumición	Consumición	<input checked="" type="checkbox"/> Agua	Medio	<input type="checkbox"/> Gas	Buena	<input type="checkbox"/> Luz	Mala		Año		1998	Propiedad	Características	<input type="checkbox"/> Nueva	SUP. FRONTERA	<input checked="" type="checkbox"/> Usada	Acceso		Calle
ITEM	Superficie																																										
Área de Construcción																																											
Cálculo de Área																																											
<input type="checkbox"/> Sala																																											
<input type="checkbox"/> Pasillo																																											
<input type="checkbox"/> Baño 1																																											
<input type="checkbox"/> Baño 2																																											
<input type="checkbox"/> Baño 3																																											
Total Construido	0																																										
Total m²	333																																										
Relación IM/m²	59																																										
Consumición	Consumición																																										
<input checked="" type="checkbox"/> Agua	Medio																																										
<input type="checkbox"/> Gas	Buena																																										
<input type="checkbox"/> Luz	Mala																																										
	Año																																										
	1998																																										
Propiedad	Características																																										
<input type="checkbox"/> Nueva	SUP. FRONTERA																																										
<input checked="" type="checkbox"/> Usada	Acceso																																										
	Calle																																										



CARACTERÍSTICAS GERAIS		
PROPRIEDADE	ENTORNO	EDIFÍCIO
<input checked="" type="checkbox"/> Nº Habitações e Pisos	<input type="checkbox"/> Moto/Locomoção pública	<input type="checkbox"/> Acessos
<input type="checkbox"/> Habitações em Solo	<input type="checkbox"/> Supermercado próximo	<input checked="" type="checkbox"/> Condições
<input type="checkbox"/> Nº Dependências	<input type="checkbox"/> Comércio próximo	<input type="checkbox"/> Piscina
<input checked="" type="checkbox"/> Nº Banhos	<input type="checkbox"/> Hospital/Clinica próxima	<input type="checkbox"/> Cozinha
<input checked="" type="checkbox"/> Nº de Estacionamento	<input type="checkbox"/> Mal-Corrido	<input type="checkbox"/> Corrimão
<input checked="" type="checkbox"/> Nº Balcoes	<input type="checkbox"/> Banco Comercial	<input type="checkbox"/> Ginásio
<input type="checkbox"/> Lavagem	<input type="checkbox"/> Igreja Católica	<input type="checkbox"/> Sala de Exercícios
<input type="checkbox"/> Douçaria	<input type="checkbox"/> Parque e Áreas verdes	<input type="checkbox"/> Quilómetros
<input type="checkbox"/> Lavagem/Carroçaria	<input type="checkbox"/> Biblioteca pública	<input checked="" type="checkbox"/> Sala de Estar
<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> Super	<input type="checkbox"/> Jogos Infantis
<input type="checkbox"/> Coberto	<input type="checkbox"/> Estações	<input type="checkbox"/> Estacionamentos Viáveis
<input type="checkbox"/> Terreno/Plata	<input type="checkbox"/> Jogos Infantis	<input type="checkbox"/> Terras
<input type="checkbox"/> Cozinha	<input type="checkbox"/> Pórtico	<input type="checkbox"/> C.P.T.

ESTIMADOR DO VALOR DO PROJETO		
	50% Rentabilidade	70% Rentabilidade
VALOR DE MERCADO	\$ 42,207,000	\$ 42,207,000
Margem Máxima de Investida	\$ 12,544,000	\$ 15,796,000
- Contribuições Aduaneiras	\$ 745,000	\$ 745,000
- Gastos Comerciais Aduaneiros	\$ 0	\$ 0
- Serviços Públicos Aduaneiros	\$ 0	\$ 0
- Gastos de Arrejo	\$ 0	\$ 0
- Contribuições Totais	<u>\$ 213,000</u>	<u>\$ 213,000</u>
VALOR MÁXIMO DE AQUISIÇÃO	\$ 31,985,000	\$ 30,297,000

COMENTÁRIOS
<p>Los planos están en España, por lo que se recomienda poner a conocer a las autoridades respectivas fueran realizadas inspecciones in situ a Faja 46, 47 y 48/034</p>

Gerente de Projetos

Gerente de Obras

Gerente Geral



Fecha de Emisión: 5 de Enero de 2004

CERTIFICADO DE AVALUO FISCAL

Valores en moneda del SEGUNDO SEMESTRE DE 2003

Comuna : PROVIDENCIA
Número de Rol : 00220-00116
Dirección o Nombre de la Propiedad : STA BEATRIZ 269 DP 704 Y ED 15
Destino de la Propiedad : HABITACIONAL

AVALUC TOTAL	:	\$	30.060.833
AVALUC EXENTO DE IMPUESTO	:	\$	15.030.416
AVALUC AFECTO A IMPUESTO	:	\$	15.030.417
AÑO TERMINO DE EXENCION	:		2003

El avalúo que se certifica, ha sido determinado según el procedimiento de tasación fiscal para el cálculo del impuesto territorial, de acuerdo a la legislación vigente, por lo tanto, no corresponde a una tasación comercial de la propiedad.

Nota para el destinatario: Si desea verificar los antecedentes de este Certificado, diríjase a www.sii.cl

POR ORDEN DEL DIRECTOR



FIRMA DE LA PERSONA QUE
PRESENTA ESTE
CERTIFICADO

ERNESTO TERAN MORENO

NOMBRE:

SUBDIRECTOR DE AVALUACIONES

PAGO EN LINEA DE CUOTAS DE CONTRIBUCIONES

En esta página, Ud. puede seleccionar la(s) cuota(s) de contribuciones de cualquier propiedad, esté o no registrada con su Rut, consultar su estado de pago y obtener un certificado de información de pago en línea de contribuciones.

Seleccione la cuota ó las cuotas de contribuciones que desea pagar, de la propiedad ubicada en STA BEATRIZ 269 DP 704 Y BD 16 de la Comuna de PROVIDENCIA , cuyo N° de Rol de Avalúo es 00220-00116 .

Cuotas Vigentes

Tipo Cuota	Todas	N° Cuota Año	Fecha Vencimiento	Estado de Pago	Total a Pagar
No Registra	<input type="checkbox"/>				

Cuentas Vencidas (*)

N° Cuota Año	Todas <input checked="" type="checkbox"/>	Fecha Vencimiento	Valor Cuesta	Abono Tesorería	Reajustes	Intereses	Condonación	Total a Pagar
1-2003	<input checked="" type="checkbox"/>	30/04/2003	\$ 52.444	\$ 0	\$ 262	\$ 7.115	\$(3.202)	\$ 56.619
2-2003	<input checked="" type="checkbox"/>	30/06/2003	\$ 52.444	\$ 0	\$ 1	\$ 5.507	\$(2.475)	\$ 55.473
3-2003	<input checked="" type="checkbox"/>	30/09/2003	\$ 52.284	\$ 0	\$ 1	\$ 3.197	\$(.439)	\$ 55.042
4-2003	<input checked="" type="checkbox"/>	30/11/2003	\$ 52.284	\$ 0	\$ 1	\$ 1.599	\$(720)	\$ 54.163
1-2002	<input checked="" type="checkbox"/>	30/04/2002	\$ 51.102	\$ 0	\$ 2.197	\$ 16.789	\$(6.716)	\$ 63.372
2-2002	<input checked="" type="checkbox"/>	30/06/2002	\$ 51.102	\$ 0	\$ 1.737	\$ 15.059	\$(6.024)	\$ 61.874
3-2002	<input checked="" type="checkbox"/>	30/09/2002	\$ 51.511	\$ 0	\$ 1.545	\$ 12.734	\$(5.094)	\$ 60.696
4-2002	<input checked="" type="checkbox"/>	30/11/2002	\$ 51.511	\$ 0	\$ 875	\$ 11.001	\$(4.400)	\$ 58.988
1-2001	<input checked="" type="checkbox"/>	30/04/2001	\$ 45.846	\$ 0	\$ 3.489	\$ 26.401	\$(9.240)	\$ 70.496
2-2001	<input checked="" type="checkbox"/>	30/06/2001	\$ 45.846	\$ 0	\$ 2.991	\$ 24.569	\$(3.599)	\$ 68.807
3-2001	<input checked="" type="checkbox"/>	30/09/2001	\$ 51.594	\$ 0	\$ 2.884	\$ 22.461	\$(7.861)	\$ 68.078
4-2001	<input checked="" type="checkbox"/>	30/11/2001	\$ 50.594	\$ 0	\$ 2.074	\$ 20.541	\$(7.189)	\$ 66.020
4-2000	<input checked="" type="checkbox"/>	30/11/2000	\$ 46.820	\$(45.176)	\$ 295	\$ 2.245	\$(786)	\$ 5.398
Total a Pagar						\$		746.006

(*) La información que se indica ha sido proporcionada por la Tesorería General de la República.





6. LOS SUBURBIOS NORTEAMERICANOS

Durante la década de los 60 hubo una expansión comunal debido a la construcción de viviendas públicas, ya que el gobierno federal incentivó el uso del planeamiento como una forma de coordinar el crecimiento urbano, aumentar la oferta de vivienda económica, y disminuir la segregación social y racial. Esto incentivó la migración de la clase media de las grandes ciudades. En las nuevas calles se erigieron torres de apartamentos en vecindarios meridionales y orientales a uno y otro lado de las nuevas vías públicas. La distribución de productos en el área metropolitana y en el resto de la costa oriental fue facilitándose para las industrias que ocupaban zonas industriales nuevas en los suburbios, naciendo así nuevas oportunidades de empleos.

El suburbio disperso ha sido el modelo predominante en el crecimiento en los Estados Unidos en el siglo XX. Este modelo ha repercutido drásticamente en la movilidad de las áreas metropolitanas de los EE.UU., generando una creciente demanda por nuevas infraestructuras.

El suburbio como principal modelo de crecimiento se configuró en los EE.UU.,

esencialmente como una actividad económica. Se privilegiaron, los factores económicos, como también consideraciones de orden político en la asignación y división de distritos.

Una de las razones para que se diera el crecimiento suburbano fue la construcción de red pública de autopistas interestatales, que acentuaron la dominancia del automóvil privado, y al mismo tiempo transfirieron el crecimiento urbano a las afuera. La construcción de nuevas infraestructuras viales presentó un alivio en una etapa inicial, para luego transformarse en un aliciente para la construcción de nuevas suburbanizaciones y el uso cada vez más masivo y extensivo del automóvil. Es así como el habitante de las áreas metropolitanas norteamericanas destina un importante porcentaje de su día en las autopistas. El automóvil, representó la máxima expresión de libertad individual en la cultura norteamericana, y posibilitó el desplazamiento por el territorio a través de una gigantesca red vial, la que se ha convertido hoy en el medio obligado para efectuar las tareas diarias tales como el trabajo, educación, recreación, compras, etc.

Esto por su parte, ha incentivado la creación de nuevos suburbios residenciales, preferentemente en la periferia de la ciudad, en donde los costos aún hoy se mantienen bajos, con el consiguiente beneficio económico para la inversión privada.

Otra de las razones para que se diera el crecimiento urbano, fue la operación de la Administración Federal de la Vivienda (Federal Housing Administration), que a través de las garantías dadas a los bancos para hipotecas de ciertos tipos de nuevas viviendas suburbanas no solo aceleró el proceso de marcha hacia los suburbios, sino que promovió y financió algunos tipos de suburbios homogéneos, tanto en diseño como en términos sociales y raciales .

Los problemas de congestión de tráfico y las consiguientes secuelas económicas, sociales y de salud, son derivados directos e indirectos de este modelo de crecimiento.

7. EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Socovesa, convertida en una de las empresas constructoras e inmobiliarias más importantes de sur del país, pronto se extendió hacia Santiago, iniciando actividades en la capital desde 1983. Hoy sus ventas sobrepasan los 90 millones de dólares al año, y posee más de 200 mil metros cuadrados en proyectos de casas y departamentos en construcción y venta.

Echeverría Izquierdo Ingeniería y Construcción S. A., 25 años de experiencia Nacida en 1978. Hoy ejecutan una vasta gama de obras. Entre ellas, más de 170.000 m² en el rubro edificación en altura, y variados contratos de Montaje, Obras Civiles y especialidades. Construyen proyectos habitacionales, en extensión y de altura, tanto habitaciones de lujo como edificio de departamentos económicos, o bien, para la segunda vivienda. También construyen oficinas, lo que representa el 32% del total de la obra, la que ha tenido un gran crecimiento desde 1997. También está enfocada a la construcción de locales comerciales y servicios, destacando la ampliación efectuada en 1996 al hotel

Sheraton, con 32.000mts². Estas construcciones representan el 22% del total de la obra.

Constructora Raúl del Río S.A., integra el Registro Especial de la secretaría de Estado de Obras Públicas. Ha construido para la Dirección de Arquitectura del M.O.P. las más importantes obras y también para entidades públicas y privadas, Universidades, Serviu, Municipalidades, Hospitales y Empresas Privadas, etc. Esta empresa, se ha involucrado en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, en casi todas las áreas de la propiedad de uso residencial. Esto incluye las viviendas sociales. Varias miles de casas han sido entregadas a beneficiarios del subsidio habitacional y directamente al Serviu. Esta es un área en constante expansión, donde la Empresa ha logrado una alta especialización en sus sistemas constructivos y administrativos. De hecho, dentro de las reservas de terrenos con que cuenta en este momento, existen superficies que permitirán la entrega de varios miles de nuevas viviendas en los próximos años. Desde mediados de la década de los ochenta, la empresa comenzó a participar en proyectos residenciales, especialmente departamentos, en el sector oriente de Santiago.

8. CANTIDAD DE HABITANTES REGION METROPOLITANA

Población por sexo, grupos de edad, nivel de instrucción, ocupación por sector económico, según región, provincia y comuna, Censo 1992

REGION, PROVINCIA Y COMUNA	Población Total							
	TOTAL	Población en vivienda		Sexo		Grupos de edad		
		Particulares	Colectivas	Hombres	Mujeres	3 a 5 años	6 a 14 años	15 a 24 años
REGION METROPOLITANA								
DE SANTIAGO	5.251.637	5.140.378	110.937	2.523.377	2.734.363	347.735	832.649	913.868
Provincia Santiago	4.311.133	4.252.595	58.615	1.090.612	2.269.531	313.241	665.109	774.344
Santiago	129.677	126.170	3.508	110.093	120.681	16.957	26.127	29.110
Independencia	77.794	75.725	2.069	15.993	41.304	7.912	9.938	12.514
Cordillera	156.519	152.976	3.543	73.095	79.321	19.423	22.747	27.749
Maipo	64.384	61.735	2.649	10.790	21.326	8.689	10.216	13.235
Peñol	164.757	162.872	1.885	19.695	85.162	20.048	21.701	29.512
Providencia	111.192	109.430	1.762	45.793	65.409	7.940	9.939	19.719
Vitacura	79.375	78.641	734	13.892	45.175	7.315	11.017	16.235
La Reina	50.062	47.100	2.962	14.644	25.196	6.333	8.949	11.711
Las Condes	208.053	205.267	2.786	90.593	117.879	20.316	27.987	29.597
Estero	172.475	169.637	2.838	16.246	66.129	16.101	21.699	26.734
La Reina	92.410	91.360	1.050	41.323	51.387	9.305	14.216	16.707
Mapocho	129.708	126.644	3.064	47.119	63.169	14.525	17.668	21.210
Peñalolen	179.737	176.062	3.675	57.278	62.463	15.925	20.579	26.604
La Florida	123.228	120.982	2.246	11.739	17.132	41.861	36.354	38.549
San Joaquín	114.617	112.264	2.353	13.648	63.149	14.613	16.922	19.639
La Granja	178.286	175.817	2.469	45.171	67.379	16.551	21.724	23.628
La Pintada	169.649	166.991	2.658	54.197	65.473	20.219	24.965	21.499
San Ramón	100.617	98.775	1.842	49.496	51.811	13.101	15.516	20.758
San Miguel	82.869	80.215	2.654	19.956	41.111	8.191	11.415	13.867
La Cisterna	94.712	92.385	2.327	40.090	49.712	10.538	14.117	19.649
El Bosque	173.654	170.145	3.509	54.290	89.144	24.683	29.287	31.293
Pedro Aguirre Arce	130.144	127.253	2.891	42.697	67.534	16.381	19.665	20.883
La Esperanza	129.079	126.094	2.985	40.992	67.998	17.332	19.766	20.734
Botanical	140.896	137.761	3.135	46.946	71.399	16.906	19.765	24.076
Cerrillos	72.649	71.237	1.412	15.567	37.362	9.021	11.736	14.108
Maipo	258.239	255.078	3.161	113.313	133.127	29.539	40.209	42.271
Quinta Normal	175.149	171.662	3.487	45.469	65.980	13.836	16.031	19.759
La Florida	133.531	130.311	3.220	43.540	57.598	13.999	16.699	22.912
Peñalolen	137.549	134.273	3.276	67.689	70.291	20.311	23.334	23.749
San Miguel	155.735	152.641	3.094	16.622	79.163	21.591	26.718	30.931
Peñaflor	128.572	125.470	3.102	63.714	65.158	17.130	21.778	24.989
Quilicura	41.127	40.095	1.032	19.379	23.754	6.032	8.174	10.599

Eficiencia en Tasaciones Dentro Del Mercado Inmobiliario

POBLACION TOTAL				POBLACION DE 5 ANOS Y MAS				POBLACION OJUPADA DE 15 ANOS Y MAS			
Grupos de edad				Nivel de educacion				Sector economico			
25 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	65 años y más	Escuelas Básica	Escuelas Media	Escuelas Superior	Marca asiste	Primario	Secundario	Terciario	Ignorata
1.651.877	481.135	331.685	139.507	2.224.885	1.771.478	532.924	160.928	90.790	575.084	1.147.445	1.982
1.354.421	407.552	288.903	112.667	1.761.285	1.409.199	484.535	120.536	28.457	485.368	919.173	1.369
7.542	24.665	27.818	28.377	70.252	95.658	31.610	4.457	1.052	21.650	46.661	569
23.579	7.943	6.650	9.267	28.322	32.535	5.570	1.337	340	7.513	19.143	65
46.873	14.203	11.937	9.891	67.618	55.494	5.539	4.301	752	18.089	32.715	65
17.666	5.373	3.207	2.299	31.677	18.499	1.885	2.314	453	8.328	11.124	16
58.529	15.787	17.446	12.753	72.479	59.678	10.459	4.304	895	20.124	35.390	85
32.405	11.983	17.146	19.244	21.762	49.394	40.626	1.386	1.194	7.435	29.382	136
27.950	10.101	6.062	5.703	19.434	23.607	28.964	1.230	1.257	5.464	27.882	146
17.325	4.265	2.179	1.799	20.945	13.764	5.009	1.329	1.206	5.262	14.182	46
62.507	23.165	16.987	17.507	51.945	65.313	70.039	3.355	2.475	14.091	72.143	254
52.488	17.102	16.673	21.492	46.446	65.673	41.489	3.346	984	12.622	50.736	339
28.100	8.887	6.650	7.047	28.052	28.129	26.955	1.355	893	7.899	28.667	132
38.189	12.237	8.547	8.297	44.108	41.232	16.916	3.356	644	13.928	29.497	132
55.194	15.534	8.994	6.877	65.135	55.775	10.127	6.526	1.548	22.229	28.418	69
118.575	33.541	15.989	13.776	151.582	118.976	32.899	8.171	1.899	37.268	75.397	219
34.669	11.178	8.802	9.080	48.911	47.244	1.982	3.197	366	15.094	22.319	71
44.005	14.835	8.294	6.701	63.882	45.777	5.145	5.716	389	18.016	25.021	52
32.889	12.701	6.197	4.412	92.071	43.189	1.911	6.374	1.293	24.099	10.318	35
29.805	10.149	6.107	5.347	48.418	32.754	1.628	3.562	454	14.355	10.784	32
25.097	5.301	7.105	6.912	30.500	32.089	11.441	1.387	311	0.324	19.080	61
24.634	5.649	7.304	8.210	35.636	36.671	11.264	2.472	366	9.193	22.213	49
52.525	15.517	10.193	8.259	79.825	57.075	6.722	5.902	895	22.074	32.557	78
47.874	10.262	10.570	10.778	58.427	45.399	1.846	4.378	417	15.333	26.034	62
37.908	8.198	8.837	6.813	60.029	36.845	1.736	4.381	482	17.071	10.045	95
44.400	10.869	10.668	11.112	57.559	52.571	11.478	3.371	599	14.489	33.489	114
72.298	7.278	4.782	4.382	30.698	26.260	1.677	2.134	465	8.802	16.117	41
98.701	21.389	17.139	9.098	96.088	109.029	21.488	6.186	2.517	27.000	57.178	178
35.869	11.412	9.009	10.431	49.974	45.913	1.465	3.379	383	13.640	25.317	59
32.386	11.939	7.146	5.431	48.515	49.160	1.156	3.362	486	13.663	24.083	48
44.598	11.323	6.977	4.937	66.575	41.210	4.669	4.719	1.619	16.800	27.423	57
47.165	14.537	8.782	7.915	79.764	47.427	1.934	6.158	802	22.421	28.388	38
38.552	11.278	6.633	5.912	64.632	49.558	4.549	4.907	674	18.006	23.245	51
12.659	3.020	1.638	1.319	19.376	13.420	1.981	1.284	127	5.646	7.047	9

Población por sexo, grupos de edad, nivel de instrucción, ocupación por sector económico, según región, provincia y comuna, Censo 1992

REGION, PROVINCIA Y COMUNA	POBLACION TOTAL							
	TOTAL	Población en viviendas		Sexo		Grupos de edad		
		Particulares	Colectivas	Hombres	Mujeres	1 a 5 años	6 a 14 años	15 a 24 años
Provincia Chacabuco	90.640	86.163	4.477	47.626	43.014	11.439	16.085	11.879
Colina	52.769	49.449	3.320	23.115	24.654	1.651	6.589	11.141
Lampa	23.003	24.449	354	12.880	12.173	1.860	4.388	4.373
Illití	12.868	12.274	594	6.630	6.163	1.925	2.186	2.165
Provincia Cordillera	277.687	273.197	4.490	135.730	141.951	41.351	46.480	44.687
Puente Alto	254.673	250.703	3.970	124.035	130.638	39.115	46.637	40.625
San José de Maipo	11.646	11.337	309	5.884	5.765	1.538	1.646	1.647
Pirque	11.368	11.157	211	5.811	5.550	1.707	1.877	2.035
Provincia Maipo	293.021	288.833	4.188	146.071	146.950	41.729	51.640	51.590
San Bernardo	190.857	187.985	2.872	91.235	96.622	26.256	31.680	36.619
Iturr	52.792	52.133	659	26.242	26.550	1.567	6.427	6.817
Paiss	17.526	16.891	635	10.516	10.013	1.182	6.547	6.983
Calera de Tango	11.843	11.724	119	6.018	5.765	1.725	2.043	2.200
Provincia Metropolitana	1.18.802	117.959	843	60.409	58.393	11.979	21.042	21.271
Melilla	80.255	79.747	508	40.336	39.916	10.722	14.246	14.033
Mata Finta	8.735	8.648	87	4.569	4.176	1.248	1.612	1.414
Curacavi	19.053	18.948	105	9.708	9.275	2.634	3.383	3.186
Alhura	4.013	3.935	78	2.111	1.903	584	719	601
San Pedro	6.746	6.684	62	3.595	3.151	812	1.122	1.037
Provincia Talagante	166.654	165.371	1.283	82.919	83.733	21.046	26.643	26.938
Talagante	44.908	44.241	667	22.226	22.682	6.140	7.915	8.176
Petalillo	79.520	79.136	384	39.270	40.291	10.125	11.334	11.116
Isla de Maipo	20.344	20.187	157	10.467	9.877	1.737	1.539	1.691
El Nono	21.882	21.807	75	10.697	10.889	1.963	3.826	4.065

POBLACION TOTAL				POBLACION DE 5 AÑOS Y MAS				POBLACION OCUPADA DE 15 AÑOS Y MAS			
Grupos de edad				Nivel de instrucción				Sector económico			
25 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	65 años y más	Enseñanza Básica	Enseñanza Media	Enseñanza Superior	Nunca asistió	Primario	Secundario	Terciario	Ignorado
27.918	6.658	4.524	4.137	49.434	22.199	2.447	5.285	11.586	6.295	16.572	84
16.517	3.692	2.235	1.944	26.520	13.900	1.420	2.906	6.900	3.327	6.964	36
7.461	1.897	1.409	1.445	14.090	5.632	544	1.561	3.328	1.928	2.402	35
3.940	1.099	880	748	6.904	3.067	483	738	1.758	1.040	1.206	13
96.545	20.189	12.875	11.660	118.870	96.227	18.407	8.798	4.586	32.511	52.989	149
89.355	18.206	11.440	10.274	106.884	89.917	16.824	7.668	2.368	30.859	49.182	117
3.594	1.031	802	798	5.620	3.401	824	484	610	970	2.125	12
3.596	932	633	588	5.566	2.909	879	646	1.608	682	1.602	11
98.267	23.898	15.872	15.115	146.641	85.798	15.475	11.431	17.224	27.842	40.632	189
58.907	15.798	10.260	9.414	89.614	61.099	11.398	6.347	4.081	21.055	35.150	117
16.008	4.059	2.890	3.024	28.139	13.435	2.302	2.492	5.449	4.435	7.415	25
11.579	3.018	2.092	2.128	21.226	8.672	1.202	2.039	5.816	1.788	4.403	32
3.773	925	630	549	6.662	2.592	573	553	1.878	564	1.664	6
35.849	10.398	7.569	7.742	64.694	28.801	4.124	7.715	16.165	6.377	13.531	76
24.256	7.011	4.976	5.011	42.518	20.984	3.098	4.587	9.476	5.038	9.977	56
2.589	723	555	594	5.355	3.589	125	623	1.961	158	512	1
5.886	1.661	1.180	1.203	10.352	4.735	673	1.091	2.482	993	2.312	9
1.186	319	296	338	2.304	570	117	543	786	68	347	2
1.932	684	562	597	4.165	923	121	871	1.460	120	383	8
98.871	14.559	9.942	9.675	86.761	47.254	7.866	7.243	12.772	16.291	22.628	142
14.066	3.631	2.592	2.388	22.005	13.243	2.660	1.811	3.223	3.860	7.058	47
24.221	7.344	4.833	4.507	40.027	24.071	3.848	3.027	3.859	10.026	11.181	60
6.108	1.683	1.237	1.354	11.762	4.506	584	1.160	2.895	1.183	2.025	12
6.476	1.901	1.280	1.426	11.967	5.434	774	1.245	2.795	1.212	2.364	23

9. COMUNAS DEL GRAN SANTIAGO SEGÚN TOTAL DE METROS CUADRADOS DE CONSTRUCCIÓN APROBADOS ENTRE 1990-1998, EN ORDEN DESCENDIENTE.

Comunas	Nº	%	% acumulativo
Los Andes	3.836.234	17,43	17,43
Panipagu	4.537.327	10,38	27,81
Fuente Alto	3.081.157	10,04	37,85
Mapu	3.446.376	9,85	47,70
Providencia	2.080.441	7,90	55,60
Fudaluel	2.250.131	5,70	61,30
La Florida	2.031.054	5,15	66,45
Quilicura	1.821.529	4,62	71,07
Vitacura	1.537.428	3,90	74,97
San Bernardo	1.337.271	3,52	78,49
Peñaolér	1.170.237	2,99	81,48
La Huelche	1.100.318	2,80	84,28
Nuñes	1.014.912	2,57	86,85
Huelche	771.103	1,96	88,81
La Reina	766.889	1,94	90,75
San Miguel	681.283	1,77	92,52
La Pintana	666.115	1,68	94,20
Concepción	300.247	0,77	94,97
Cerrillos	300.517	0,76	95,73
Penco	317.509	0,81	96,54
La Granja	258.877	0,66	97,20
Estación Central	200.002	0,51	97,71
Macul	246.288	0,63	98,34
Peñuela	241.434	0,61	98,95
La Cisterna	184.030	0,47	99,42
Independencia	176.917	0,45	99,87
La Prode	121.880	0,31	100,18
San Joaquín	127.410	0,32	100,50
Quinta Normal	120.886	0,31	100,81
El Bosque	103.874	0,26	101,07
San Ramón	52.400	0,13	101,20
Centro Viejo	70.737	0,18	101,38
La Esperanza	40.300	0,10	101,48
P. Agustina Cerda	30.808	0,08	101,56
Total	22.440.300	100,00	

10. SANTIAGO. INGRESOS Y GASTOS MUNICIPALES PER CAPITA SEGÚN COMUNAS, 1992, 1995, 1997 (EN PESOS 1998).

	1992		1995		1997	
	Ingreso	Gasto	Ingreso	Gasto	Ingreso	Gasto
Santiago	165.783	1.91.010	208.629	195.199	290.137	237.549
Providencia	156.110	130.230	200.723	167.709	240.139	220.122
Vicuña	80.028	46.628	165.327	136.832	109.328	187.648
Los Andes	85.028	83.113	137.053	123.644	197.975	154.889
La Demechea	50.147	40.575	110.065	69.777	126.770	102.622
Coliatura	38.017	36.507	53.928	47.769	110.457	96.819
San Miguel	50.517	51.197	20.824	26.146	32.357	71.200
Muechuraba	27.795	20.567	22.389	20.730	53.036	61.020
El Reina	36.773	38.673	22.426	26.889	90.797	56.283
Independencia	26.042	27.147	48.746	51.878	96.297	68.763
Mariel	27.876	26.823	26.211	24.216	50.899	57.728
Nuñoa	35.294	32.653	46.825	49.574	70.012	56.036
Mapu	27.585	26.131	48.626	48.695	54.421	54.421
San Luis	26.323	23.540	43.164	40.220	56.693	52.383
Recoleta	30.401	27.443	54.163	46.149	48.137	42.010
Roberto Cerda	26.850	26.645	26.171	26.230	60.394	41.083
Quinta Normal	26.527	23.353	23.204	21.773	40.385	40.731
San Joaquín	37.377	37.377	0	0	36.924	36.832
La Cisterna	54.571	54.571	44.371	44.271	45.308	38.018
Radio Aguero Corda	26.237	24.873	33.836	37.161	32.038	33.366
Conchalí	29.813	38.225	22.226	26.832	51.300	33.241
Pudahuel	22.836	16.760	26.336	28.462	42.023	32.610
Renca	30.118	27.938	21.721	26.374	37.631	31.316
La Prada	24.000	22.503	20.027	20.109	31.307	31.020
Reñalón	22.066	20.838	27.162	26.218	30.390	30.307
El Pinar	20.656	19.225	20.128	26.935	20.377	26.090
San Ramón	24.468	30.340	20.640	26.372	30.613	29.154
El Pajarito	25.310	19.537	23.816	26.847	22.254	27.505
La Granja	21.732	10.700	20.000	25.227	29.402	26.935
Cerro Navia	28.214	22.121	34.576	22.789	30.132	26.177
El Rosedal	22.008	17.308	25.174	24.932	26.309	26.045
La Pintana	22.019	17.575	26.408	21.517	20.701	24.242
Total	42.366	39.453	57.460	50.291	56.522	63.158

Fuente: Subdere 1999.

Según estas cifras,

- Los 4 municipios más pobres incrementaron sus ingresos un 21% entre 1992 y 1997.
- Los 4 municipios más ricos incrementaron sus ingresos un 82% entre 1992 y 1997.
- Los 4 municipios más pobres incrementaron sus gastos un 37% entre 1992 y 1997.
- Los 4 municipios más ricos incrementaron sus gastos un 98% entre 1992 y 1997.

VIII. Bibliografía

“El Futuro de la actividad inmobiliaria”, Gail G. Lyons, Donald D. Harlan y John Tuccillo. Publicado por Real Education Company, Estados Unidos, 1999.

“How to make in Real Estate in 3 years starting with No Cash”, Tyler G. Hicks, Tercera Edition, Impreso en Estados Unidos, 2000.

“Management y Finanzas de las empresas promotoras – constructoras”, Montserrat Casanovas Ramón y Jorge Bachs Ferrer, segunda Edición, Ediciones Deusto S.A., 1997, impreso en España.

“Prospectiva y planificación territorial, hacia un proyecto de futuro” Juanjo Gabiña, Alfaomega Grupo Editor, Mexico, 1999.

“Real Estate Finance & Investment Manual”, Jack Cummings, impresa en Prentice – hall, Inc, 1997.

Revista Que Pasa, Reportajes Comerciales, “Mercado Inmobiliario II”, Centro de documentación COPESA, Impresa en talleres de COPESA, Santiago, Chile.

Revista Que Pasa, Reportajes Comerciales, “El desarrollo y las ofertas del mercado inmobiliario – turístico., Centro de documentación COPESA, impresa en talleres de COPESA, Chile.

Internet :

ALQUILER Y VENTA DE INMUEBLES, PRECIOS DE MERCADO [en línea] <
www.saberinmobiliario.com.ar/index.php >

ASESORAMIENTO LEGAL INMOBILIARIO [en línea] < www.inmoley.com >
BANCO CENTRAL DE CHILE [en línea] < www.bcentral.cl/esp >
BIBLIOTECA VIRTUAL CENTRO TECNOLÓGICO DE LA MUNICIPALIDAD DE VITACURA [en línea]
< http://www.vitanet.cl/guia_consumidor/Hm000019.Htm >
CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN [en línea] < www.cchc.cl >
CAMARA NACIONAL DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A [en línea] < www.acop.cl >
CANARIAS INFOPISTA [en línea]
< www.cip.es/empresas/mmorales/articulos.htm >
CEPAL, NACIONES UNIDAS, ESTADÍSTICAS Y PROYECCIONES ECONÓMICAS [en línea] < www.eclac.cl >
CORREDORES INTEGRADOS [en línea] < www.corredoresintegrados.cl >
DIARIO ELECTRÓNICO EL MOSTRADOR [en línea]
< http://www.elmostrador.cl/modulos/hipotecario/prod_inmo_pf.html > [consulta diciembre 2003]
EL PORTAL DE LAS PROPIEDADES [en línea] < www.tutierra.soc.cl >
FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS [en línea] < www.fao.org >: Capitulo V. Impuestos e implicaciones económicas relacionados con la tenencia de tierras.
GEMINES CONSULTORES [en línea] < www.gemines.cl >
GRUPO ANALISTAS [en línea] < www.grupoanalistas.com >
GOBIERNO DE CHILE [en línea] < www.gobiernodechile.cl >
HIPOTECARIA DE LA CONSTRUCCIÓN [en línea] < www.hipotecaria.cl >
INE, Instituto Nacional de Estadísticas [en línea] < www.ine.cl >
INMUEBLES.COM [en línea] < www.mercado.inmuebles.com >
INVI INSTITUTO DE LA VIVIENDA UNIVERSIDAD DE CHILE [en línea] < www.invi.uchile.cl >
MAPCITY [en línea] < www.mapcity.com >
MEGACONSULTING ASESORES [en línea] < www.megaconsulting2000.com >
MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN MIDEPLAN [en línea] < www.mideplan.cl >
MODELO DE USO DE SUELO DE SANTIAGO [en línea] < www.musa.cl/usos.html >
PUNTO DE ENCUENTRO DE LA VIVIENDA [en línea] < www.urbanizab2b.com/reportajes/aguirre.html >
PORTAL INMOBILIARIO [en línea] < www.portalinmobiliario.com >
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS [en línea] < <http://www.sii.cl/documentos/circulares/1995/31.htm> > [consulta: diciembre 2003].
SUBDERE [en línea] <www.subdere.cl>
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERA CHILE [en

línea] < www.sbif.cl >