

Universidad de Chile
Facultad de Arquitectura y Urbanismo
Departamento de Arquitectura - Escuela de Postgrado

**Identificación de variables y propuesta de valor para la creación
de un “Banco de suelo inmobiliario privado”.**

Actividad Formativa Equivalente a Tesis para optar al grado de Magister en
Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios.

Autor: Arquitecto Cornelio Saavedra Uriarte
Profesor guía: Dra. Arquitecto. M. Eugenia Pallarés Torres

Marzo 2019

ÍNDICE

ANTECEDENTES	6
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	10
HIPÓTESIS	10
ESTADO DEL ARTE	11
I. Contexto histórico del rubro inmobiliario en Chile	12
II. El aumento demográfico en Santiago	15
III. La demanda de vivienda en Chile.	17
IV. La escasez de suelo	19
V. La conformación del suelo inmobiliario	22
V.1 las dimensiones de la factibilidad del suelo.....	22
V.1.1 la dimensión normativa.....	22
V.1.2 la dimensión técnico – constructiva.	24
V.1.3 la dimensión del producto.	25
V.1.4 la dimensión económica.	27
V.2 Informalidad en la intermediación del suelo.....	29
V.3 Fusión de lotes.	30
V.4 Expectativa de venta.	33
V.5 Relación vendedor – comprador.	34
VI. La búsqueda de transparencia.	36

CAPITULO I:

“BANCO DE SUELOS” SU ORIGEN, DESTINO Y PRESENCIA NTERNACIONAL.	39
I.1 Contexto histórico y definición de concepto “Banco de Suelos”...40	
I.1.1. Bancos de suelos en las colonias.	40
I.1.2. Bancos de suelos públicos.	42
I.1.3. Bancos de suelos privados.	44
I.2 Casos de implementación internacional.	46
I.2.1. Bancos de suelos en Países Bajos.	46
I.2.2. Bancos de suelos en Latinoamérica.	47

I.2.3. Bancos de suelos privados en Inglaterra.	48
I.2.4. Bancos de suelo funcional en España.	50
I.3 “Banco de Suelos” el caso chileno en la actualidad.....	52
I.3.1. Banco de suelos públicos. CNDU 2015.	53
I.3.2. Ley de mercado de suelos.	54

CAPITULO II:

EL MERCADO DEL SUELO APTO PARA DESARROLLO INMOBILIARIO	57
II.1 Singularización de los actores.	59
II.1.1 Propietario.	59
II.1.2 Corredor.	60
II.1.3 Inmobiliaria.	62
II.1.4. Inversionista.	64
II.1.5. Arquitecto.	65
II.1.6. Municipalidad.	65
II.2 Etapas y funciones en el proceso de compra del suelo.	67
II.2.1. Contacto.	67
II.2.2. Fijación de precio.	68
II.2.3. Presentación.	69
II.2.4. Perfil de producto.	70
II.2.5. Análisis de oferta y demanda.	72
II.2.6. Factibilidad.	72
II.2.7. Evaluación económica.	73
II.2.8. Oferta.	73
II.2.9. Financiamiento.	75
II.2.10. Promesa.	75
II.2.11. Anteproyecto municipal.	77
II.2.12. Compra.	78
II.2.13. Síntesis.	79

II.3	Modelos de adquisición del suelo.	80
II.3.1.	Compra.	80
II.3.2.	Licitación.	81
II.3.3.	Arrendamiento.	85
II.3.4.	Bodegaje.	86
II.3.5.	Aportación.	88
II.3.6.	Síntesis.	90
II.4	Métodos de obtención del suelo.	92
II.4.1.	Convencional.	92
II.4.2.	Búsqueda interna.	95
II.4.3.	Licitación.	98
II.4.4.	Pinchado.	98
II.4.5.	Bodegaje.	99
II.4.6.	Remates.	101
II.4.7.	Urbanizaciones.	102
II.4.8.	Síntesis.	103

CAPITULO III:

PROPUESTA DE VALOR PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE SUELOS	104
III.1.	El propietario del suelo como foco.	106
III.1.1.	Escasez de suelo y materia prima. Influencia negociadora.....	106
III.1.2.	Asesoría integral como solución a la informalidad y desconocimiento del rubro	107
III.1.3.	Modelo de atracción de potenciales usuarios.	108
III.2.	Modelo de implementación y gestión de suelo.	110
III.2.1.	Intermediación de suelo.	110
III.2.2.	Modelo de participación.	110
III.3.	Transparencia.	112

III.4. Búsqueda del mayor valor.	112
CONCLUSIONES	114
BIBLIOGRAFIA.	116
ANEXOS.	120

ANTECEDENTES

Coloquialmente en el rubro inmobiliario se dice “Quién pone el terreno, pone la música”, La afirmación denota el momento de mayor generación de valor del negocio inmobiliario, el recurso escaso, el suelo.

Durante los últimos años, se ha visto que la especialización del rubro inmobiliario ha llevado a un alza importante en el precio del suelo. Algunos como la Cámara Chilena de la Construcción, afirman que existe escasez. Otros como Pablo Trivelli¹, afirman que hay suelo apto para desarrollo para las próximas cinco décadas. Si bien no hay consenso, está claro que el tema se instala como inquietud.

Chile ha crecido en las últimas décadas sostenidamente, lo que incluso fue llamado por el economista Milton Friedman, como “el milagro de Chile”. Este desarrollo económico ha traído consigo la construcción de cientos de miles de nuevas viviendas, pero según el Instituto Libertad y Desarrollo, el déficit ha seguido aumentando en los últimos años. Las razones van desde motivos de destrucción natural – tales como terremotos o aluviones – e incluso el número de integrantes que conforma actualmente una familia. Con todo, Chile aún necesita casi medio millón de viviendas para suplir su necesidad. Esto prácticamente asegura el desarrollo de vivienda por las próximas décadas.

Entonces, si sabemos que existe demanda, y existe el espacio para su desarrollo, ¿porqué los desarrolladores hablan de escasez de suelo?

El problema está instalado, pero el enfoque está errado. Suelo disponible existe en grandes cantidades, pero el suelo “bueno” es difícil de conseguir. A la gran mayoría de los desarrolladores inmobiliarios, no le es indiferente

¹ Pablo Trivelli, Economista de la Universidad de Chile, PhD en Economía Universidad de Cornell. Publica el Boletín Mercado del Suelo Urbano. Área Metropolitana de Santiago.

donde materializar su inversión. Si bien existen muchísimas hectáreas en la periferia, el mercado demanda mayoritariamente nuevas viviendas en sectores consolidados, insertos en la trama urbana. Esto también se debe a la factibilidad normativa, calidad de suelo, cercanía a servicios, y muchos otros factores que en su conjunto acotan los lugares idóneos para el desarrollo. En definitiva, hay mucho suelo disponible, pero no todo el suelo sirve.

El suelo que presenta gran atractivo para el desarrollo está generalmente ubicado en zonas consolidadas de la ciudad. Este hecho es confirmado por los informes semestrales de GFK Adimark que establecen las “Zonas de Interés” para el desarrollo inmobiliario. Casi en su totalidad, los proyectos nuevos están emplazados en sectores consolidados que producto de su desarrollo generan una renovación urbana.

En las zonas urbanas desarrolladas, donde se emplazan los nuevos proyectos generalmente existen otras construcciones, actividades o dueños. Es entonces tarea del desarrollador generalmente conformar un grupo de lotes, que en su conjunto se conoce como “paño”. Esta combinación de lotes permite cumplir con las normas urbanísticas establecidas por los Instrumentos de Planificación Territorial – IPT- y desarrollar la densificación del suelo.

La metodología de conformación de suelo no se encuentra documentada, ya que no existe información pública o registro que quede como producto de este intercambio. Es un proceso que se desarrolla a puertas cerradas entre privados. Es entonces muy difícil de aislar sus debilidades y corregirlas.

Para la conformación de suelo, el desarrollador generalmente descansa en el trabajo de los corredores de propiedades, profesión que en el país es ejercida mayoritariamente en la informalidad. Según la Cámara Nacional de

Servicios Inmobiliarios – ACOP – más del ochenta por ciento de los corredores se encuentran en esta situación. El dudoso nivel profesional del rubro del corretaje provoca grandes problemas en el proceso de la conformación de suelo.

La dificultad radica en la captación de suelo apto para el desarrollo, cruza múltiples especialidades que son difíciles de abarcar por un solo profesional. Las dimensiones de la factibilidad de un terreno van más allá de agrupar a los vecinos y proponerles vender en conjunto. Hay una dimensión normativa, que interpreta todas las reglamentaciones aplicables al tipo de proyecto. Hay otra dimensión técnica, que factibiliza al proyecto en su forma constructiva, estructura, programa, imagen, etc. Otra dimensión económica, que vela por que el proyecto resulte rentable cruzando factores como el costo de construcción, honorarios, permisos, tiempos, valor de venta, utilidad, modelo de negocio. Y por último la dimensión del producto, que establece cuál será el producto final en su tamaño, segmento, cercanía a servicios, usuario objetivo. En su conjunto todas estas dimensiones viabilizan el proyecto y finalmente el valor residual disponible a pagar por el suelo.

En todo el proceso descrito, el actual sistema que se apoya en los corredores de propiedades se hace muy ineficiente. Cada desarrollador inmobiliario debe analizar un sin número de terrenos para llegar a alguno que cumpla las condiciones antes mencionadas. Cuando finalmente el desarrollador se ve frente a un terreno que le es útil para el desarrollo de su negocio, se ve enfrentado a una competencia voraz por aquel suelo. Luego de eso debe negociar con los propietarios de los terrenos, que en algunos casos pueden ser cinco, diez, o en algunos casos, hasta cincuenta. Llegar a término con una negociación de ese tipo se hace más difícil aun cuando la contraparte no es afín al rubro.

La evaluación de todas las variables que factibilizan el proyecto, por ser parte fundamental del negocio, se hace a puertas cerradas, lo que excluye a los dueños del terreno del proceso. Éstos al ver el resultado, que se traduce en el valor de suelo que se está a dispuesto a pagar por su propiedad, no están enterados de su justificación. Se provoca entonces una falsa sensación de que el precio ofrecido podría ser mucho mayor.

La falta de transparencia del sistema de evaluación de los terrenos, genera muchas veces que los propietarios del suelo se sientan embaucados por las inmobiliarias. Al no tener alternativas de asesoría global, que incluya todas las dimensiones antes señaladas (ya que los corredores de propiedades no tienen las competencias del caso), los propietarios se ven frente a un dilema aparentemente sin salida. Esto contribuye a la sensación de malas prácticas por parte de las inmobiliarias.

Se puede decir entonces que efectivamente no hay escasez de suelo, hay dificultad para la conformación de suelo apto para el desarrollo. Existe un dilema que da espacio a buscar una solución a un problema que aún no está resuelto: generar un sistema de asesoría imparcial que garantice transparencia y facilite la adquisición del suelo. De esa manera se puede generar un equilibrio y simetría en la información, llevando la operación al mayor valor, reflejado en el precio justo.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Es posible la incorporación de un negocio que intermedie entre vendedor y comprador, entregando una asesoría imparcial, que garantice el éxito en la venta de un paño para desarrollo inmobiliario?

¿Se puede generar un sistema de venta de propiedades para desarrollo inmobiliario que busque que el vendedor tome el control de la negociación?

¿Es la licitación la metodología de venta que garantiza la mayor transparencia y el mejor precio posible de venta?

HIPOTESIS:

“En el proceso de conformación y venta de terrenos para densificación inmobiliaria, la falta de transparencia provoca que las expectativas de los vendedores dificulten la conformación de éste. Un tercero imparcial puede asegurar la transparencia, generando una venta mediante licitación”.

ESTADO DEL ARTE

I. Contexto histórico del rubro inmobiliario en Chile

Chile es un país que a todas luces ha aumentado su Producto Interno Bruto - PIB- sostenidamente las últimas décadas. Reformas de apertura del mercado y de libre competencia potenciaron el desarrollo del país, llegando a ser el más estable de la región. Este fenómeno ha sido considerado como excepcional por economistas alrededor del mundo. Ha sido denominado por el Nobel de Economía (1976), Milton Friedman, como “El milagro chileno”.

El crecimiento de Chile ha traído consigo la consolidación y profesionalización del rubro inmobiliario. La demanda ha crecido y en paralelo también la oferta y los oferentes.

Como una competencia casi perfecta, define el director ejecutivo de Desarrolladores Inmobiliarios, Vicente Domínguez, al mercado inmobiliario, rubro que ha registrado una creciente apertura a la bolsa por parte de varias empresas y algunas alianzas entre sus actores.

El desarrollo del país trae más demanda de espacio para equipamiento en general, por lo que, desde ese punto de vista la ciudad va a crecer sí o sí. (Diario Financiero, 2007)

Emparejado con el aumento de la especialización del mercado inmobiliario, se han abierto muchas posibilidades para el financiamiento. Se ha generado gran interés por el rubro debido a sus buenas utilidades históricas, y la seguridad que representa a la hora de invertir.

Las últimas décadas han marcado a los inversionistas con las buenas cifras que se han obtenido.

En efecto, la década del 2000 ha sido un periodo fructífero para la inversión financiera e inmobiliaria en Chile. Tanto los montos invertidos como el patrimonio gestionado por los fondos inmobiliarios han aumentado rápidamente durante este decenio. (Cattaneo ,2011;5)

El desarrollo del país ha producido un recambio y sofisticación en la manera en la que viven los chilenos. Además del aumento en la cantidad de vivienda, se ha mejorado notablemente la calidad de ésta. Se ha provocado con ello, un aumento permanente en los precios de las viviendas, aflorando por algunos alarmistas los fantasmas de la “burbuja inmobiliaria”. Si bien es un elemento de mucho cuidado y de difícil detección, expertos sugieren que el mercado sigue contando con “buena salud”.

El análisis de cointegración, que contrasta la hipótesis nula de “no cointegración”, o lo que es lo mismo, “existe burbuja inmobiliaria”, permitió descartar estadísticamente la presencia de *shocks* persistentes en la dinámica del precio real de vivienda, medido por el IRPV. (Idrovo & Lennon, 2013)

Los actores más relevantes en la competencia, siguen teniendo una porción muy pequeña del mercado. Las barreras de entrada para nuevos actores son muy bajas. Se puede ver en tiempos de bonanza, nuevas inmobiliarias que aprovechan oportunidades puntuales, y luego desaparecen.

Sobre la concentración del mercado, Domínguez es claro en afirmar que, aunque se puede apreciar una leve tendencia a aquello, no se logra una participación de mercado realmente importante: “el actor más grande no tiene más del 2,5% de participación de mercado”. (Domínguez, 2007, Diario Financiero)

Se puede decir, que a pesar de los altibajos que ha tenido el mercado inmobiliario, el contexto sigue siendo propicio y atractivo para la inversión. La especialización del medio ha conseguido que la cantidad y el tipo de oferta se haya expandido, y lo siga haciendo. La competencia ha traído consigo el mejoramiento de los estándares.

II. El aumento demográfico en Santiago

La creciente demanda por el aumento permanente de la población en la Región Metropolitana, ha sido siempre un argumento para afirmar que no existe una burbuja inmobiliaria. Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadísticas – INE, la población de la Región Metropolitana tendrá siete millones y medio de habitantes. (INE, 2002, CHILE: Proyecciones y Estimaciones de Población. 1990-2020). Este aumento demográfico se traduce en demanda constante para el rubro inmobiliario. Según el censo del año 2017, la población fue registrada en siete millones treinta y siete mil personas, lo que muestra el crecimiento demográfico alineado con las proyecciones.

Es importante señalar que no todas las comunas de Santiago están creciendo con la misma velocidad que lo hace la Región. Particularmente en el sector oriente, las comunas que más crecen son Lo Barnechea y Ñuñoa que superan el 30% de crecimiento proyectando desde el año 2002 al 2020. En el otro extremo están las comunas de La Reina y Vitacura, las que proyectan un crecimiento menor al 6% (INE, 2012, CHILE: Proyecciones y Estimaciones de Población por comuna. 2002-2020).

Aumento demográfico por comuna. Sector oriente de Santiago.

Comuna	2002	2020	% variación
VITACURA	84.469	89.085	5,18%
LO BARNECHEA	77.495	115.313	32,80%
PROVIDENCIA	125.279	155.166	19,26%
LA REINA	100.304	101.518	1,20%
LAS CONDES	259.016	290.869	10,95%
ÑUÑOA	169.490	242.287	30,05%

Fuente: Elaboración propia. Datos: INE, 2012, CHILE: Proyecciones y Estimaciones de Población por comuna. 2002-2020.

A grandes rasgos, se podría decir que las comunas han aumentado su población por la mayor inversión en conectividad, o infraestructura pública. Tales como Ñuñoa y Providencia, las cuales han sido muy beneficiadas por la ampliación de la red de Metro. Pero la excepción a la regla es La Reina, la cual se encuentra conectada por la red de Metro, y por Av. Américo Vespucio como vía estructurante.

Cada comuna tiene una respuesta particular a su variación demográfica. En las que más crecen, hay razones desde la incorporación de terrenos urbanos en desuso, la normativa permisiva, y la buena conexión y servicios. Y las que menos crecen, se explica por normativa muy restrictiva y falta de terrenos.

III. La demanda de vivienda en Chile

La razón más importante por la cual se considera que el mercado inmobiliario es "sano", es debido al déficit histórico que tiene el país en vivienda.

Chile pasó de ser un país en subdesarrollo, a ser un país en vías de desarrollo muy rápidamente, esto trajo consigo un importante aumento poblacional y migración campo ciudad. En pocas décadas la demanda por vivienda llegó a ser tan elevada, que crecía año a año el déficit. Hoy se mantiene estable, pero sigue siendo grande.

En cuanto a nuevas viviendas, estima un déficit total de 543.542, logrando especificar los motivos que originan en detalle ese número de unidades.

El estudio plantea la necesidad de seguir construyendo alrededor de 96 mil unidades habitacionales anuales, solo para congelar el déficit de vivienda, supuesto las mismas tendencias que se observan de las cifras. (Tapia, 2016; 53)

El sector oriente de Santiago ha crecido firmemente en las últimas décadas, concentrándose en el eje de Apoquindo y Las Condes, pero luego dando paso a comunas antes periféricas como Lo Barnechea.

Es importante señalar, que las viviendas cada vez tienen menos habitantes, siendo muy común las viviendas unipersonales. Esto se debe al cambio cultural propio de un país en vías de desarrollo, donde los mayores ingresos permiten una mayor independencia. Sumándose a esto, la disminución del tamaño de las familias debido a la menor tasa de natalidad.

Buena parte de las viviendas nuevas de Santiago se concentran en comunas del sector oriente. Esto se debe a que la zona está provista de buen equipamiento, cercanía con los centros laborales, y un entorno favorable. Estas razones han transformado a las comunas de Lo Barnechea, Las Condes, Vitacura, Providencia, como las con mayores ingresos per cápita. El crecimiento también se debe al aumento de la compra de vivienda para inversión, ya que genera retornos de menor riesgo, debido al perfil del arrendatario.

Santiago ha entrado en una fase de crecimiento que es mucho más compleja que la ciudad que teníamos hace 10 o 20 años. Hoy existe la emergencia de nuevos fenómenos culturales y demográficos distintos, como la mayor valorización del tiempo, el achicamiento de los hogares y el uso de espacio urbano de una manera más estratégica. Por estos fenómenos la ciudad comienza a segmentarse y algunos sectores empiezan a jugar un rol distinto del que tenían (...) Los grupos medios, especialmente aquellos con educación superior, tienden a localizarse en este sector. Casi 60% de los habitantes de clase media que se cambian de residencia lo hacen dentro o hacia el sector centro-oriente de la ciudad. (Valencia, 2015)

Esta preferencia de los usuarios por el sector oriente, provoca que las inmobiliarias se vean muy proclives a desarrollar proyectos en el lugar. El dinamismo que genera esta intensidad de demanda, ha hecho al sector oriente de Santiago, como el lugar con más demanda por suelo apto para desarrollar.

IV. La escasez de suelo

Es ampliamente conocido que suelo bien ubicado y con potencial constructivo es cada vez más difícil de conseguir. Hoy, a diferencia de décadas anteriores, hay gran disponibilidad de capitales, profesionales aptos, mano de obra y desarrolladores. La gran carencia es el "suelo de calidad". Algunos actores alarmistas como el Cámara Chilena de la Construcción -CChC- hablan de escasez de suelo

En consecuencia, en el Gran Santiago existe un total de 1.893 hectáreas disponibles, según los criterios de densidad, normativa, concesión sanitaria y valor del suelo. (CChC, 2012)

Otros como Pablo Trivelli, rebaten el punto aclarando que existen más de 25.000 Há disponibles para el desarrollo.

En resumen, existen:

9.998 hectáreas según la Memoria Explicativa del PRMS 100

10.234 hectáreas incorporadas por el PRMS 100

1.929 hectáreas de la PDUC en trámite de aprobación

2.986 hectáreas con permisos de edificación fuera del límite urbano

Lo que da un total de 25.147 hectáreas de suelo con designación de uso urbano sin ocupar, más unas 5.000 a 7.000 hectáreas reciclables.

(Trivelli, 2014)

Al hacer el análisis de la escasez poniéndonos en el caso de cualquier producto que se transe en el mercado quizás el debate tiene matices. En el caso de que el bien que se está transando es una manzana, pues bien, la oferta y la demanda regularían el precio final de ésta. Si existiese mucha demanda por compra de manzanas un año, se genera un incentivo que probablemente provoque que los productores lo tomen en cuenta y van a

aumentar su producción. Los productores son beneficiados porque pueden vender una mayor cantidad de manzanas, y los consumidores son beneficiados porque tienen el producto que desean consumir. Esta relación provoca que los precios también se ajusten generando un equilibrio entre la oferta y la demanda. En el caso de existir una mayor demanda que oferta, los precios subirían por la escasez del producto. En cambio, si la oferta fuera mayor que la demanda, los precios irían a la baja.

...una condición necesaria para que toda oferta genere su propia demanda es que en determinado momento exista en una sociedad cierto grado de coordinación entre planes de oferentes y demandantes. En las sociedades modernas, mercantiles, existen señales de coordinación que les permiten a los empresarios – en forma individual – inferir en forma más o menos acertada dichos planes. (Salvatore, 1992)

Llevando el caso de las manzanas, al suelo para densificación, se puede decir que la demanda no se ha equiparado con la oferta. Muestra de aquello es el aumento permanente del precio de suelo, especialmente en el sector oriente de Santiago. Hoy es difícil encontrar suelo que no se venda si el precio está dentro de los márgenes actuales.

Si bien en la discusión interminable de la escasez de suelo, no hay consenso, está claro que el tema se instala por algún motivo. Suelo apto para desarrollo va seguir existiendo por muchas décadas, el problema es que la dificultad para obtenerlo es cada vez mayor. En el sector oriente de Santiago, la ciudad ha llegado prácticamente a sus límites urbanos, por lo que no podrá seguir creciendo en extensión. Eso se agrega al gran valor que se le entrega al proyecto inmobiliario que se encuentra inserto en la trama existente, provista de servicios, centralidad y accesibilidad. Es entonces la única solución la renovación urbana.

Los proyectos nuevos en el sector oriente se encuentran con el problema que no podría llamarse “escasez de suelo”, más bien podría llamarse “escasez en la conformación de suelo”. Bajo las normas vigentes, es posible ampliamente el desarrollo inmobiliario en el sector oriente de Santiago. El problema es que casi en la totalidad de los proyectos es necesario conformar el suelo por dos o más terrenos, renovando suelo previamente consolidado. Este factor dificulta la formación del “paño” (conjunto de terrenos que se fusionan). Hoy las inmobiliarias se ven insertas en extensas negociaciones con múltiples propietarios, lo cual prolonga los plazos de retorno de la inversión y gran costo en recursos para la gestación del proyecto. Esto ha provocado que el suelo disponible haya aumentado su valor muy rápidamente, traduciéndose en el aumento del valor de venta del producto final.

V. La conformación del suelo inmobiliario

V.1 Las dimensiones de la factibilidad del suelo

Para comprobar la factibilidad del suelo, se debe realizar un análisis acabado y multidisciplinario. La combinación de los distintos estudios se traduce generalmente en lo que se conoce como “cabida”. En esta se plasma gráficamente en qué condiciones, como lo dice su nombre, caben los proyectos en cada terreno. Adicionalmente se debe estudiar e incorporar en dicho análisis, el producto que se quiere ofrecer y sus condicionantes económicas. Todas estas variables abren dimensiones de análisis que en su conjunto factibilizan el suelo.

El análisis del suelo es muy profundo e involucra a muchos actores, esto provoca que exista una gran dificultad a la hora de asesorarse en el potencial del suelo.

V.1.1 La dimensión normativa

Todo el suelo en Chile está sometido a normas que limitan qué se puede construir. Existe una gran cantidad de restricciones con las que la autoridad moldea las futuras construcciones para cumplir con estándares de habitabilidad, seguridad, planificación urbana, propiedad privada, etc.

Dentro de las normas de construcción, la más importante es la Ordenanza General de Urbanismo y Construcción – OGUC – se desprende como reglamento de la Ley General de Urbanismo y Construcción, la cual rige en todo el país por igual. Ésta establece los lineamientos básicos para el desarrollo de las construcciones y la relación con su entorno.

Para generar restricciones que se adapten a cada lugar del país, existen las normas llamadas Instrumentos de Planificación Territorial – IPT-. Estos instrumentos son desarrollados para abarcar distintas escalas y profundidades. Existen los planes regionales, intercomunales, comunales y seccionales. Cada uno de ellos complementa con mayor detalle la ordenanza general.

La definición de cada uno de ellos, es establecida claramente por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo:

“Plan Regional de Desarrollo Urbano (Art. 2.1.5. OGUC) Instrumento de Planificación Territorial que establece la estructuración del sistema de los centros poblados de la región, sus relaciones espaciales y funcionales, además de las metas estimadas de crecimiento de los mismos.

Plan Regulador Intercomunal (Art. 2.1.7. OGUC) Instrumento de Planificación Territorial que regula el desarrollo físico de las áreas urbanas y rurales de diversas comunas, que por sus relaciones, se integran en una unidad urbana.

Plan Regulador Comunal (Art. 2.1.10. OGUC) Instrumento de Planificación Territorial con carácter normativo que establece el límite de las áreas urbanas de las comunas, las condiciones de ocupación del territorio a través de normas urbanísticas, las vías estructurantes y las zonas o inmuebles de conservación histórica.”

Toda la normativa, relativa a cada propiedad, se puede solicitar resumida y aplicada en la Dirección de Obras Municipales – DOM - de cada comuna, según corresponda. Este informe se le denomina Certificado de

Informaciones Previas – CIP-. La información contenida es toda la normativa regulatoria urbana de cada propiedad. Son parámetros de este certificado elementos tales como: Usos de suelo, subdivisión predial mínima, anchos de calzada, zonas típicas, altura de edificación, densidad habitacional, constructibilidad, ocupación de suelo, distanciamientos, antejardines, sistemas de agrupamiento, zonas de riesgo, áreas afectas a utilidad pública, dotación de estacionamientos, rasantes, ochavos. (Referencia: MINVU, 2017, Formulario 5.2, C.I.P. - 1.4.4)

Toda la normativa antes descrita debe ser interpretada y aplicada por un profesional competente – generalmente arquitectos -, para la evaluar la factibilidad normativa de un potencial proyecto. Esto requiere un cierto grado de conocimiento de las regulaciones, para hacer el cruce entre norma y producto.

V.1.2 la dimensión técnico - constructiva

Todo proyecto inmobiliario se traduce en un resultado tangible. Ya sea venta de lotes, casas, departamentos, o pisos de oficinas, el resultado es un bien tangible y duradero. Para la realización de éstos, es necesario la planificación y posterior construcción. Esta última generalmente se le delega a un tercero, que debe tener claras las condiciones en las cuales se enmarca el desarrollo, para lo cual se desarrollan proyectos previamente.

Inicialmente se evalúa la factibilidad de servicios básicos, tales como agua, luz, alcantarillado, red de gas, acceso vehicular. En algunos casos en que lo ameritan, se hace el análisis considerando factores más particulares tales como mecánica de suelos, estabilidad de construcciones vecinas, riesgo de inundación, etc.

Para lograr un desarrollo exitoso se debe tener conocimiento de las distintas técnicas constructivas, y con ello sus posibilidades y sus falencias. Es necesario tener claridad de todas las variables con las que una construcción debe contar, según cada caso. Estas variables a su vez, están limitadas por condicionantes normativas, posibilidades técnicas y cruces entre las mismas.

Las variables que se deben tener en cuenta para la construcción, son distintas según cada proyecto. Por ejemplo, para un edificio de vivienda en altura, se debe tener claridad de las posibilidades estructurales, secuencia constructiva, avances de especialidades, espacios servidores, etc.

Es importante también, tener conocimiento de los estándares de construcción con los cuales trabaja la competencia y los requeridos por la autoridad. Eso se traduce en la habitabilidad de las construcciones.

La dimensión técnico – constructiva, va de la mano con la dimensión normativa, ya que ambas son complementarias. Es necesario tener en vista el resultado constructivo a la hora de la interpretación de la norma.

Este análisis lo hace por lo general un arquitecto, que cuente con los conocimientos necesarios para el desarrollo de cada proyecto. Lo puede hacer también un profesional afín, con conocimiento en construcción.

V1.3 la dimensión del producto

Se le llama “producto inmobiliario” a la unidad que se espera ofrecer fruto de un desarrollo. Este puede estar representado en un lote, una casa, un departamento, una oficina o cualquier otro que pueda ser transado. Este producto no es necesariamente un bien que pueda ser solo vendido, más

bien puede ser arrendado, concesionado, o tomar la forma necesaria para ser transado.

En términos de marketing, el producto es muy similar a vender una prenda de vestir, o un electrodoméstico. En el caso inmobiliario suele ser más complejo y de gran valor relativo.

El producto inmobiliario es un cruce entre los parámetros normativos, los técnico-constructivo y los estudios de mercado para establecer qué y en qué forma debe ser ofrecido. Es decir, qué se puede ofrecer, y que se está vendiendo.

El negocio inmobiliario, es muy dinámico. Cada proyecto en desarrollo mueve grandes volúmenes de capital para poder ser llevado a cabo. Los tiempos desde su gestación hasta su retorno completo puede ser de varios años, incluso décadas. Debido a estos factores, es muy común que los desarrolladores prefieran no hacer cambios muy drásticos en sus proyectos nuevos. Ello debido a que un error puede costar mucho tiempo y recursos. Esta condición provoca que el producto inmobiliario vaya teniendo cambios muy graduales en el tiempo.

El producto generalmente va mucho más allá de la unidad, más bien, es un conjunto de características y atributos que en su conjunto perfilan el proyecto de una determinada manera. Éstas condicionantes buscan diferenciar el producto y posicionarlo de manera de ser atractivo. El desarrollador puede buscar, dependiendo de las condiciones, si quiere ser reconocido por precio, ubicación, similitud, innovación, sustentabilidad o cualquier otro.

Buena parte de los productos inmobiliarios, son fruto de un análisis de mercado de la competencia directa. Generalmente los desarrolladores

toman casos de éxito y analizan que características hicieron que el producto fuera sobresaliente. Adicionalmente se analizan tipologías, dimensiones, precio y atributos que se ofrecen en los proyectos relacionados.

Para realizar una propuesta de producto, se debe tener una cabal comprensión del medio, de las condicionantes que lo regulan, y de los lineamientos que se están buscando establecer.

V.1.4 la dimensión económica

Antes que todo, el rubro inmobiliario privado es un negocio. En la medida que el desarrollo genere utilidades, el proyecto se hace atractivo para la inversión. El capital con el que se financian los proyectos tiene una retribución según el tipo de proyecto y el éxito de cada caso.

Uno de los mayores problemas que se presenta al realizar el estudio y evaluación económica de proyectos, es el de justificar económicamente la inversión de recursos en un proyecto que se enfrenta a condiciones de alta volatilidad e incertidumbre. Esto se debe a que los flujos de caja obtenidos en la práctica, probablemente diferirán de los pronosticados por los evaluadores. (Forcael, Andalaft, Schovelin & Vargas, 2013; 14)

Si bien existen tantas maneras de evaluar un negocio, como evaluadores, existen mecanismos para estimar el éxito de un proyecto. Para esto se deben considerar indicadores que se analizan en relación a proyectos y áreas similares para cada proyecto.

Forcael, Andalaft, Schovelin & Vargas (2013). "Dentro de los métodos tradicionales de evaluación de proyectos, el más utilizado por las

empresas del sector inmobiliario es el Método del Flujo de Caja Descontado FCD, con el cual se determina el Valor Presente Neto o VAN del proyecto. Mediante el VAN se puede estimar si es conveniente invertir." (Forcael et.al., 2013; 14)

En la evaluación económica se miden al menos ingresos, egresos y tiempo de retorno de la inversión. Esto se traduce en un flujo de caja.

Para los ingresos se deben considerar indicadores tales como precio de venta, rango de precio por unidad, precio de agregados (estacionamientos, bodegas, jardines, terrazas, etc.). Estos datos son comúnmente obtenidos con estudios de mercado, proyectos previos y estudio de casos.

Para los egresos existen muchos indicadores, y pueden variar significativamente según el tipo de proyecto. Algunos de ellos son: costo de construcción, costo del terreno, permisos, honorarios de profesionales, aportes reembolsables, administración y gerencia, publicidad, y otros.

Para evaluar el tiempo de retorno de la inversión se debe considerar los tiempos de desarrollo, de construcción y de venta. Esa secuencia se traduce en un periodo en el cual se puede medir la Tasa Interna de Retorno – TIR- y el Valor Actual Neto – VAN-, según lo solicitado por el inversionista.

Por lo general, los proyectos inmobiliarios son complementados con financiamiento bancario, o de instituciones afines. Esto introduce una infinidad de posibilidades para evaluar la rentabilidad de los proyectos. El financiamiento es variable según quién lo pide (habitualidad, experiencia previa, perfil, etc.), la institución a la cual se recurre (bancos, compañías de seguro, fondos de inversión, privados, etc.), el monto y los ítems a financiar.

Si bien existen profesionales que ofrecen el servicio, debido a lo delicado del proceso, esta evaluación la realiza generalmente la inmobiliaria

internamente. Esto se debe a la cantidad de parámetros que se deben medir, lo cual se cruza con el modelo de negocio de cada desarrollados.

V.2 Informalidad en la intermediación del suelo

Actualmente la tarea de la conformación de suelo está concentrada casi completamente en los corredores de propiedades independientes, siendo solo casos aislados las inmobiliarias que cuentan con un departamento interno de corretaje. Un ejemplo es la Inmobiliaria Armas que cuenta con una oficina de corretaje de propiedades interna. Ellos se preocupan de la búsqueda de terrenos para posible desarrollo, pero su figura no dista mucho de una oficina de corredores de propiedades común y corriente.

El grueso de las inmobiliarias recibe terrenos de múltiples corredores de propiedades que se encargan de agrupar a los propietarios. Los corredores, que para estos efectos hacen la función de intermediario entre vendedor y comprador, muchas veces no tienen preparación ni conocimiento afín con el rubro. Esta condición provoca que su función pase a ser especulativa. El corredor agrupa a los vendedores sin saber el potencial constructivo, la normativa que se le aplica, y mucho menos el valor del suelo. Esto genera que gran parte de los terrenos que se ofrecen a las inmobiliarias, no son siquiera aptos para construir.

La informalidad del rubro de los corredores de propiedades es bien conocida en el mundo inmobiliario, pero rara vez documentada. En la información que es posible recoger de fuentes imparciales y fidedignas, no existe manera de saber quién hizo la gestión para la conformación de un paño en particular. Entonces toda la información queda sujeta a rumores.

Hoy existirían cerca de 10 mil corredores informales en el mercado local, estimaron en la Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios ACOP. Actualmente, la Unidad de Análisis Financiero tiene un listado de unos dos mil operadores, de los cuales el 50% corresponde a asociados a ACOP y Coproch. (Antúnez, 2015)

Demás está decir que los corredores generalmente no cuentan con las competencias necesarias para analizar las distintas dimensiones del negocio inmobiliario.

La informalidad en la información del suelo genera a las inmobiliarias un gran desgaste en separar lo servible de lo inservible. El proceso genera la desconfianza de los vendedores, los cuales no se sienten seguros de que les pagarán el mayor precio posible por su propiedad. No existe una receta o una metodología para la negociación de la compra-venta de los terrenos, pero está claro que la informalidad ayuda a enrarecer el proceso.

V.3 Fusión de lotes

Una razón que genera la “sensación de escasez” de suelo en el sector oriente de Santiago, es que los paños (dos o más terrenos unidos) que se conforman por un solo terreno, ya prácticamente fueron todos desarrollados. Los que quedan, son de propiedad de instituciones como las Fuerzas Armadas, Municipios, Colegios, u otras empresas de gran magnitud. En esos casos, debido al mayor conocimiento de la mecánica y al volumen del negocio, las instituciones prefieren licitar los terrenos, o participar del desarrollo. Es poco común que un terreno con tales características salga a la venta directa.

La alternativa a los *paños* que pueden ser conformados por sólo un terreno, ha sido la agrupación de varios propietarios que busquen vender sus propiedades a un mismo comprador para que éste lo desarrolle. Esta forma de operar ha generado que los compradores deben negociar simultáneamente con dos o más propietarios. Cada vendedor tiene intereses particulares y que no necesariamente están alineados con sus vecinos, provocando que muchas veces las negociaciones no prosperen.

En la medida que los proyectos van renovando el suelo urbano, los proyectos inevitablemente van bajando su escala, debido a la dificultad de conformar grandes *paños*. Prueba de esto son las comunas de Providencia y Vitacura, donde los proyectos han reducido drásticamente su escala. La gestión de compra de suelo que se conforma por varios propietarios genera mucha dificultad, eso combinado con la poca seriedad en el intermediario – los corredores-, se genera que en la práctica se vayan desarrollando primero los que son conformados por menos propietarios. En la medida que el sector se vuelve muy atractivo para invertir, el interés por hacer la gestión de intermediario crece y entran actores con mayor experiencia, permitiendo que se conformen *paños* más complejos.

El sector oriente de Santiago es la zona donde existe mayor sofisticación para la conformación de *paños*, debido al interés de las inmobiliarias por desarrollar proyectos en el sector. Existen casos como la Villa San Luis, en el sector de Nueva Las Condes, donde distintas inmobiliarias fueron comprando edificios completos de vivienda para dar paso al desarrollo de modernos edificios de oficinas. Así, cada *paño* fue conformado por varias propiedades, llegando incluso a ser conformados por más de cincuenta.

A lo anterior se suma la mayor dificultad para el “bodegaje” de terrenos, debido a la reforma tributaria aprobada el año 2016. En esta se le aplica un mayor impuesto al valor añadido -IVA-, al momento de la compra-venta del producto final. Esto se ve plasmado en los casos en que el terreno haya sido

comprado y no se desarrolle en un plazo menor a 3 años. Por esta razón las inmobiliarias ya no tienen el mismo incentivo en comprar suelo para esperar su valorización en el tiempo.

Descuento del valor del terreno de la base imponible del IVA. La ley permite deducir el valor de adquisición reajustado del terreno, con ciertos topes. De todas formas, el contribuyente puede optar por deducir cualquier de los siguientes valores:

1. El valor de adquisición del terreno, debidamente reajustado. La deducción que en definitiva se efectúe por este concepto, no podrá ser superior al doble del valor de su avalúo fiscal determinado, salvo que la fecha de adquisición del mismo haya precedido en no menos de 3 años a la fecha en que se celebre el contrato de venta respectivo.
2. El valor de avalúo fiscal a la fecha de la operación. Como este valor puede ser muy bajo, la ley autoriza al contribuyente para solicitar al SII un nuevo avalúo fiscal para estos efectos conforme lo establecido en resolución N° 49 del año 2016 del Servicio de Impuestos Internos. (Servicio de impuestos internos, 2016)

Se puede decir entonces que la escasez a la que se refieren los gremios de desarrolladores, tales como la Cámara Chilena de la Construcción, se debe a la dificultad de conformar el suelo, especialmente cuando esos están compuestos por dos o más terrenos.

V.4 Expectativa de venta

La expectativa es traducida por la Real Academia Española como la "Posibilidad razonable de que algo suceda". Por definición, la expectativa es muy etérea, y difícil de medir.

Como se describe anteriormente en este texto, la conformación de paños es un proceso de gran complejidad e involucra a varias especialidades profesionales. Debido a estos obstáculos, es muy difícil poder asesorarse adecuadamente en estos temas. Es decir, prácticamente no existe manera de conseguir la información, a menos que se tenga conocimiento del rubro.

El vendedor no logra comprender por qué la inmobiliaria le está ofreciendo ese precio y no otro. Al tener el análisis "cerrado", el vendedor de suelo ve esta oferta producto de la especulación de precio e infiere que ese número podría seguir subiendo, debido a la "gran" rentabilidad del negocio.

Es muy común escuchar por parte del vendedor en el proceso de venta, frases tales como: "a mi conocido le compraron en 60 UF/M2, y usted me ofrece sólo la mitad". Este comentario no incorpora la realidad de las dimensiones de la evaluación del suelo, por eso puede que la comparación sea con un caso completamente distinto, el cual efectivamente puede haber valido el precio pagado.

Es entonces una respuesta lógica, que los desarrolladores "abran" los números que sustentan la oferta, para cerrar la discusión. El problema es que la información es muy compleja y difícil de interpretar. Pero, aunque la contraparte pueda interpretarla, las inmobiliarias manejan su "competencia distintiva (*core business*)" en aquellos datos. Toda la experiencia del desarrollador está plasmada en el análisis, y es poco probable que acceda a mostrarlo. El secretismo es parte importante del negocio.

El proceso de cerrar la negociación del suelo es muy complejo. Las diferencias de percepción del bien inmueble, y el poco acceso a la información que respalda las ofertas, provoca que buena parte de las negociaciones no prosperen. Se genera un desgaste y desconfianza natural entre vendedor y comprador.

V.5 Relación vendedor - comprador

El comprador, quien generalmente se trata de una inmobiliaria, es recurrente en este tipo de transacciones, por lo que conoce el procedimiento. El vendedor en cambio, es mayoritariamente una persona natural que no tiene mayor conocimiento del tema, pero que se enfrenta a la venta de su casa, su bien de mayor valor. Es entonces importante señalar, que para el vendedor la venta de su propiedad se traduzca en – posiblemente – el único negocio inmobiliario que va a hacer en su vida.

La distinta percepción del bien inmueble por parte del vendedor y del comprador es fundamental para entender las distintas posturas. Para el desarrollador, la propiedad es una porción de suelo que conformará un terreno de mayor tamaño, para posibilitar la construcción en su lugar y con ello generar utilidad. Es decir, un número. Desde el vendedor en cambio, la propiedad puede significar su hogar, donde vio crecer a sus hijos, donde hizo vida de barrio con sus vecinos, el fruto de su trabajo de muchos años. Es decir, más allá del dinero, el vendedor incorpora inconscientemente el valor emocional que él le da a la propiedad. Ambas son miradas muy distintas, que se enfrentan en un mismo acto.

Las inmobiliarias en general utilizan el antiguo dicho, adjudica a Julio Cesar: “Divide y vencerás”. Se intenta negociar por separado con los vecinos, sin que entre ellos exista relación. Esto se debe a que cada propietario tiene sus

intereses y expectativas propias. Esta se transforma en otra poderosa razón para que el vendedor desconfíe del proceso, puede especular que a su vecino le están pagando una suma mayor.

Es también un dato a la causa, el descredito generalizado desde la población a los gremios empresariales. Son vistos con desconfianza y con motivos abusivos.

Los plutócratas son impopulares en muchos lugares, pero los chilenos parecen considerarlos con particular suspicacia. MORI, una firma de encuestas, pidió a los chilenos en 2015 que eligieran cuál de los cinco centros de poder tenía la mayor influencia: el 59% eligió a los empresarios sobre el gobierno, la presidencia, el congreso y los medios de comunicación. (The Economist, 2017)

Es común escuchar en la calle o en los medios de comunicación, que las inmobiliarias abusan de los dueños de los terrenos. Esto concentra a todos los desarrolladores en el mismo saco, siendo una mayoría respetuosos de las buenas prácticas. Se puede concluir, que la verdadera razón de porqué la gente tiene mala impresión de las inmobiliarias, es debido a que todo el proceso de negociación del suelo se hace a puertas cerradas. Esta falta de transparencia deja la relación comprador – vendedor en asimetría.

VI. La búsqueda de transparencia

El concepto de “transparencia”, es muy amplio y transversal. Chile es un país que dejó de creer en sus instituciones. La ciudadanía hoy espera una retribución o intercambio con la institución con la que se relaciona. En caso de no sentir que ese intercambio se realiza al mismo nivel, da paso a la desconfianza.

Esta búsqueda no es nueva, ha sido permanente desde hace varias décadas. Hoy con una ciudadanía movilizadora, se exigen nuevos estándares. Prueba de ello es la ley de transparencia aprobada y aplicada en la última década.

Se trata, entonces, de un control en manos de los ciudadanos, que, junto a los otros controles ideados en el marco del Estado de Derecho, contribuyen a fortalecer la transparencia de la función pública y la reducción de los posibles ámbitos de corrupción, pues el carácter multifactorial de la corrupción exige otros medios que junto con los tradicionales del derecho penal permita ampliar el efecto preventivo de las acciones estatales y de los ciudadanos. (Ley N° 20.285, 2008)

La población empoderada ya no solo busca la transparencia en los organismos públicos, hoy es un estándar que se exige a todas las instituciones. Ya sean públicos o privados, la gente busca una relación de “pares” con las entidades. Las empresas privadas se han visto en una serie de polémicas que han acrecentado la sensación de abuso en la población.

La operación de traducción del poder económico del empresariado en una desmesurada capacidad de control tanto del escenario político como del escenario económico se sitúa en la doble

capacidad que la legislación chilena permite a las grandes empresas para controlar desde ellas la relación con el mercado y con el Estado. El cambio desde una perspectiva crítica hacia una conducta crítica ha sido evidente desde el inicio del ciclo de movilizaciones. Los reclamos o juicios a empresas se han multiplicado. Un caso emblemático es el aumento de recursos de protección contra las ISAPRES. (Mayol, 2012; 52)

La distribución de la riqueza es muy desigual, producto del crecimiento y la privatización de empresas que antes eran estatales. La sensación es que se están vulnerando los derechos de las personas. Se ve a simple vista que la repartición de los recursos no es equitativa, eso abre paso a la especulación de corrupción y exige una mayor transparencia. Es propio de una sociedad que pide participar en las decisiones que la afectan.

Chile es, en muchos aspectos, el país más moderno de América del Sur. Sus instituciones funcionan razonablemente bien, sus estándares educativos están entre los más altos y sus niveles de delincuencia y corrupción están entre los más bajos. Sin embargo, eso no ha traído la igualdad. Aunque la pobreza ha caído fuertemente, la distribución del ingreso es más sesgada en Chile que en cualquier otro miembro de la OCDE. (...) Sólo 5% de los chilenos consideran la distribución del ingreso como "justa" o "muy justa", la más baja de América Latina, dice Latinobarómetro. Es precisamente porque los chilenos pueden ver lo rico que es su país -desde los Porsche y Maseratis en las calles de algunas áreas- que están tan enfadados por cómo se reparte esa riqueza. (The Economist, 2017)

La búsqueda de transparencia no ha dejado afuera a las inmobiliarias. Existe un creciente malestar por parte de la ciudadanía con lo que parecen ser "prácticas abusivas". El impacto urbano que ha dejado consigo el "boom

inmobiliario", están a la vista en todos los rincones de la ciudad. Las repercusiones de los efectos negativos del desarrollo van a ser cada vez mayores y más patentes.

Bajo un punto de vista personal, es evidente que al igual que en otras instituciones públicas, o privadas, la población está pidiendo mayor transparencia. Esto se ve acrecentado ahora que las Administradoras de Fondos de Pensión –AFP-, van a comenzar a tener inversiones en el rubro. Son fondos de todos los cotizantes que se van a poner a disposición del negocio. Consigo va traer una exigencia de aumentar el nivel de transparencia y de relación con la ciudadanía.

Si bien la mayor transparencia en el rubro inmobiliario puede verse como una amenaza, puede también ser una oportunidad. Con esto van a surgir nuevas maneras de afrontar el negocio y la relación del rubro con su entorno.

Esta tesis plantea que se van a abrir espacios a "terceros imparciales" en el rubro inmobiliario. Instituciones que transparenten los procesos complejos que permiten la factibiización del suelo, asegurando a la ciudadanía – al vendedor – una negociación transversal y justa.

CAPITULO I:

“BANCO DE SUELOS” SU ORIGEN, DESTINO Y PRESENCIA INTERNACIONAL.

I.1 Contexto histórico y definición de concepto “banco de suelos”.

El concepto de “Banco de suelos” es tan amplio como su extensión y permanencia en las diferentes culturas del mundo. Hace alusión a entidades - públicas o privadas – que agrupan tierra para su desarrollo, de formas muy variadas. Buscan obtener un beneficio colectivo o individual, con el pasar del tiempo. Fueron inicialmente creados para repartir las tierras de las colonias europeas en América, pero hoy llegan a ser entidades que gestionan o administran el uso del suelo con un fin particular. Si bien el concepto ha cambiado, y su utilidad se ha tecnificado, la capacidad de generar impacto en la sociedad está mas vigente que nunca. Sin ir mas lejos, a principios del año 2018, el alcalde de Valparaíso, Jorge Sharp anunció la creación de un Banco de Suelos para zanjar el problema del déficit habitacional de la comuna.

Los “bancos de suelo” tienen un gran potencial, pueden usarse para controlar el crecimiento urbano, erradicar la pobreza, combatir la especulación inmobiliaria o proteger el medio ambiente.

I.1.1. Bancos de suelos en las colonias

Al hablar de “Banco de suelos” es preciso remontarse a varios siglos atrás, cuando las grandes potencias de la época establecieron colonias en distintos lugares del orbe. En el caso de Estados Unidos, el Estado británico generó Bancos de Suelos para incentivar la colonización de sectores que de otra manera habría tomado mucho tiempo. Se tomaban grandes extensiones de tierra y se generaban parcelas de tamaño medio, que permitieran el cultivo y subsistencia de una familia, y luego se ofrecían los títulos de propiedad a cambio de habitar en el lugar. De esa manera una gran cantidad de habitantes del viejo continente tomaron posesión de las

tierras. Este esquema se siguió repitiendo durante muchas décadas, incluso al entrar en vigencia la independencia de Estados Unidos del régimen británico. La importancia de los bancos de tierra de la época era muy grande, tanto que sustenta el posterior modelo de desarrollo económico.

No se necesita estar muy familiarizado con el dinero moderno, el crédito y la banca para encontrar en ellos un parentesco con los bancos de tierras de la era colonial. De una manera sugestiva de nuestro sistema de Reserva Federal, los bancos de tierras coloniales ejercieron una amplia influencia sobre la vida económica de la época. De hecho, las funciones del sistema de bancos terrestres abarcaban todas las fases de la economía colonial. Su historia comprende en gran medida la historia de la moneda, los valores monetarios, la inflación, el crédito, las finanzas públicas y el desarrollo económico en la América del siglo XVIII. (Thayer, 1953; 145)

En Chile, durante los primeros años posteriores a la independencia de la corona española, también se generaron Bancos de Suelo para colonizar zonas de conflicto o apartadas de asentamientos humanos. El caso más reconocido y que ha tenido mayor repercusión en los años venideros, es la entrega de tierras a colonos en el sur del país, donde se generaron grandes disputas con los pueblos originarios, situación que se mantiene vigente hasta hoy. En este caso se sobrepuso la propiedad "legal" y la "ancestral" de la tierra.

I.1.2. Bancos de suelos públicos

Si bien el origen de los Bancos de Suelos, es público, estos tenían como fin la entrega de títulos de dominio, que resultaban en tierra en manos de privados. Luego de eso surgen modelos que son estatales o manejados por organizaciones no gubernamentales, pero que administran suelo público.

Existen varios casos de éxito para el manejo de la tierra pública, dentro de los cuales es posible enumerar modelos que han sido replicados en distintas partes del mundo y que mantienen su vigencia y solidez.

a. Desarrollo agrícola.

Principalmente en Europa, y últimamente en países en vías de desarrollo tales como Colombia o Ghana, han surgido Bancos de Suelos, administrados por organizaciones territoriales – como comunas o departamentos – que entregan la posibilidad de cultivo de ciertas tierras siempre que se conviertan en tierras productivas. En este modelo la tierra sigue siendo pública y se entrega en un modelo de “concesión”. Esto baja las barreras de entrada para pequeños y medianos agricultores para la producción de alimentos.

De esta manera los habitantes de la zona se ven beneficiados, ya que se controla el aumento de los precios del suelo producto de la especulación. También se produce alimento localmente, bajando los precios para su consumo y generando puestos de trabajo para la mano de obra local.

b. Desarrollo Urbano controlado.

A diferencia de Chile donde se ha legado gran parte del desarrollo urbano a los privados, en otros países se generan grandes extensiones urbanas gracias a los Bancos de Suelos Públicos.

El modelo consiste en que el Estado – o a través de ONGs – tome posesión de suelo que está en desuso o con potencial de desarrollo. Un caso que se repite, es la renovación de antiguas áreas industriales, donde el Estado expropia las tierras para dar paso a una planificación macro, dejando espacio para que los privados entren sólo como desarrolladores. En Chile este caso se presenta en el exaerodromo de Cerrillos, donde el Estado toma una porción de suelo para transformarlo en un desarrollo urbano, con la finalidad de generar un polo de vivienda en el peri-centro de Santiago.

Este modelo también se replica para el desarrollo de vivienda, donde el Estado expropia extensiones de suelo bien ubicado y con potencial de desarrollo. Ello va aparejado con un cambio a la regulación, que permite el posicionamiento de viviendas de carácter social en zonas urbanas con buenos accesos a servicios.

c. Conservación.

En Chile, los Bancos de Suelos Públicos han sido utilizados para variados fines y con múltiples nombres. Un ejemplo muy común que se da en nuestro país, es el suelo administrado por el Estado a través del Ministerio de Bienes Nacionales – MBN -. Dentro del territorio existen áreas protegidas, que tienen origen en los Bancos de Suelo, pero que hoy se han denominado de distintas formas, tales como los Parques Nacionales, los cuales tienen unas condiciones de conservación especiales y se administran desde el ente público. Como ese caso existen otros, como el suelo perteneciente al Servicio de Vivienda y Urbanización, que corresponde a una “bolsa” de terrenos pertenecientes al Estado, y que se administran para la construcción de servicios o viviendas que atienden el interés nacional.

I.1.3. Bancos de suelos privados

Un “banco de suelo privado” consiste en una persona, natural o jurídica, que tiene en su poder una gran cantidad de tierra a su disposición. En estos casos no es necesario tener la propiedad del suelo, pero si su control.

Si bien en el país no son comunes, existen con distintas finalidades, dentro de las cuales se encuentran las siguientes:

a. Desarrollo habitacional

Históricamente en Chile han existido corporaciones para el desarrollo de vivienda. Dentro de este modelo se desarrollaron al alero de grandes empresas privadas (Textiles Sumar, Textiles Yarur) y también bajo instituciones públicas (Ferrocarriles del Estado, Fuerzas Armadas). Si bien durante el periodo de la dictadura militar de mediados de la década del setenta, estas corporaciones fueron desapareciendo, últimamente se han repotenciado para abrir una alternativa a sectores intermedios.

b. Explotación

Chile es un país exportador de productos que se extraen del suelo. Dentro de ellos, el mayor foco productivo es la minería y le sigue la producción de fruta, madera y derivados como el vino o productos lácteos. Para la producción de todos estos elementos, es clave el suelo.

Dentro de este esquema existen grandes extensiones de tierra en manos de sociedades o corporaciones que administran el recurso “suelo” de tal manera de obtener la mayor producción posible. Un ejemplo de ello es la Cooperativa Agrícola y Lechera de la Unión – COLUN - que se compone por muchos productores de lácteos y productos derivados, que se agrupan bajo en alero de la cooperativa. Otro caso es el de las grandes forestales, como CMPC que tiene en su poder una gran extensión de

suelo plantado con árboles para la producción de madera, celulosa y sus derivados.

Otra forma de mantener bancos de suelo, pero de manera indirecta, es la tenencia de derechos sobre el suelo. Dentro de ellos existen los derechos de agua y de explotación minera, los cuales no dan propiedad sobre el suelo, pero dan la posibilidad de su explotación.

c. Bodegaje de suelo

Los casos más emblemáticos corresponden a los grandes terratenientes que han existido en la historia. El legado de estos grandes tenedores de suelo mantiene sus resabios hasta el día de hoy. Consiste básicamente, en la propiedad de grandes extensiones de suelo, el cual se va explotando en la medida que aumenta la plusvalía o se presentan cambios regulatorios que entreguen un mayor valor a la tierra.

I.2 Casos de implementación internacional

I.2.1. Bancos de suelos en Países Bajos

Los “bancos de suelos” en los países bajos, son uno de los primeros casos que existen con este modelo. Se llevó a cabo desde el 1300, siendo una iniciativa estatal, y se utilizó de distintas maneras para generar control sobre el territorio.

La primera consistió en generar nuevo suelo, adquiriendo territorio inundado y drenándolo para su posterior venta y arriendo, lo cual financiaba el costo de la operación. Esto permitió aumentar el área cosechable disponible, y se generaba un mejor suelo para el asentamiento urbano. Con el correr de los siglos, Holanda sirve como ejemplo, incorporando más de 7.000 kilómetros cuadrados a su territorio, representando un 17 por ciento del total del país. Este modelo sigue plenamente vigente.

La segunda forma en la que se usó el modelo de “banco de suelo”, consiste en que el Estado compra grandes extensiones de territorio contiguo a zonas urbanas. Junto con ello, impulsa cambios regulatorios que permiten el crecimiento orgánico de la ciudad. Esto ayuda a que no se pueda especular con el mercado de suelo, ya que todo lo que se anexa es controlado por el Estado. Adicionalmente a eso, este modelo sirve para engrosar las arcas fiscales, ya que el sobrevalor generado entre la compra y la venta, es a beneficio del Estado. Un ejemplo de ello ocurrió en la ciudad de Estocolmo, Suecia.

En los inicios de 1900, Suecia era un país en vías de desarrollo (...) La ciudad de Estocolmo en ese momento tenía una actitud bastante comercial en relación con la gestión de la ciudad en crecimiento; Al comprar terrenos para una futura expansión, la ciudad podría

desarrollarse de una manera práctica y eficiente. Los bancos de tierras resolvieron en una sola operación todos los problemas relacionados con la propiedad privada de tierras. (Atmer, 1987; 45)

I.2.2. Bancos de suelos en Latinoamérica

Los “bancos de suelo” en Latinoamérica, es una herramienta que se utiliza por el Estado para generar mayor igualdad social y combatir la dispar distribución de la riqueza con la que se caracteriza la región. Al igual que en casos anteriores, este modelo es utilizado de distintas formas, buscando diversos objetivos.

Dentro de la región, el más común, es el “banco de suelos” que busca la repartición de tierra para pequeños agricultores, que de otra manera no tendrían acceso al suelo.

Los movimientos sociales que sacudieron a Centroamérica en las décadas pasadas estuvieron en gran medida asociados a los conflictos agrarios, donde un importante segmento de la población rural pobre demandaba el acceso a la tierra. Durante la década de los ochenta, tanto en Nicaragua como en El Salvador la respuesta a esa demanda se dio por medio de programas de reforma agraria basados en expropiaciones y confiscaciones de tierras. (Cruz, 2000)

En estos casos, el Estado toma las tierras mediante la expropiación de suelo privado, para luego entregarla en propiedad o uso a pequeños agricultores o asociaciones destinadas a la producción de alimentos. Las reformas agrarias impulsadas por varios países de la región, incluido Chile, entregaron la posibilidad de la explotación de tierra a quienes antes les era imposible. Ese modelo significó un gran cambio en el modelo productivo, pero con el

tiempo no funcionó por múltiples factores, lo que provocó que volvieran a pocas manos. Hoy en un nuevo esfuerzo para entregar tierra productiva a pequeños campesinos, se les entrega en comodato sujeto al debido manejo de la producción. De esa manera el Estado controla el adecuado uso del suelo, y capta su plusvalía en el tiempo.

Se pueden obtener suelos en zonas de expansión, que tienen condiciones rurales y que se van a incorporar al desarrollo urbano a un mejor precio de lo que podría generarse en un mercado privado, en el cual todo el mundo busca subirle el valor al suelo. Cuando se le sube el precio al suelo ocurre un fenómeno: no se puede construir vivienda.

La función del Banco de Suelo es capturar esos terrenos que son de importancia para Bogotá y que permitan el desarrollo de intervenciones integrales, para hacer viviendas, parques, colegios y dotacionales. (Gobierno de Bogotá, 2016)

Al igual que en los Países Bajos y otros lugares de Europa, ciudades como Bogotá, han generado bancos de suelo para controlar la expansión urbana y bajar la especulación cuando se anexa tierra al radio urbano.

1.2.3. Bancos de suelos privados en Inglaterra

Gran Bretaña es probablemente el Estado que tiene más desarrollado el modelo de “banco de suelo” en el área agrícola. Existen organizaciones gubernamentales de distintos niveles, tales como regiones o municipios, que agrupan gran cantidad de territorio público para la explotación de personas naturales. Estos son entregados en comodato para su explotación, a cambio de que se mantenga la producción de un producto determinado y con volúmenes preestablecidos.

En Inglaterra el modelo de “banco de suelo” está enfocado en el sector público, pero aun así existen los que son manejados por privados.

a. Captadores de demanda

Dentro de las opciones existen intermediarios especializados en captar demanda y oferta, de manera de unir ambos en un círculo virtuoso. Son asesores que hacen la evaluación del suelo y lo ofrecen a compradores finales que le dan una segunda vida agrícola. También existen las empresas que se dedican

b. Bodegaje

Actualmente existe una gran polémica en torno a si los desarrolladores están bodegando terrenos para incrementar artificialmente los precios generando escasez. Si bien oficialmente se han hecho llamados para evitar estas prácticas, existen estudios que demuestran lo contrario.

El bodegaje de terreno, o “banco de suelo inmobiliario privado” es poco común debido a varios factores, pero principalmente a que los desarrolladores les toma mucho tiempo el obtener los permisos de construcción, los cuales de no ser ejecutados en un tiempo establecido podrían perder la norma otorgada.

También en términos financieros y contables, los desarrolladores inmobiliarios están motivados a construir terrenos en lugar de “bodegarlos”. Las empresas son juzgadas por sus inversionistas en función de su retorno sobre el capital empleado, por lo que una vez que han pagado por un sitio y han logrado un permiso de construcción, existe un impulso comercial muy fuerte e inmediato para obtener un rendimiento del activo mediante la construcción. Y vendiendo unidades. Sentarse en tierra pagada daña su retorno sobre

el capital. Los desarrolladores solo pueden obtener ganancias de la tierra al desarrollarla (o venderla a otro desarrollador). Por el contrario, los costos financieros de sentarse en tierra son alrededor del 10-12% por año. Si un desarrollador no está construyendo encima, el valor de la tierra solo corresponderá a su costo original, independientemente de los movimientos del mercado. Por lo tanto, en un mercado en alza, los incentivos financieros para construir y construir casas en sitios generalmente son aún mayores. (The Local Government Association, 2014)

El nivel de la polémica ha subido a niveles alarmante, siendo incluso catalogado como una "estafa piramidal". Esto deja en claro que es una práctica que genera molestia en la población, y que se está trabajando para evitarlo, mediante mayores restricciones.

I.2.4. Bancos de suelo funcional en España.

El concepto de "banco de suelo funcional", proviene de la agrupación de suelo apto para el desarrollo inmobiliario. El "Banco de Suelo Funcional -BSF-" de España es una institución que nace el año 2014 bajo el alero del "instituto de Práctica Empresaria" y la "Red de Asesores Inmobiliarios Cualificados", y funciona en casi todas las grandes ciudades del país. Es el primero de su tipo e innova en que se enfoca en unir a los propietarios y desarrolladores a través de una plataforma que asesora a ambos.

Se trata de un portal gratuito de registro de terrenos abierto a todos los posibles oferentes, que busquen lotes para desarrollo. Tiene como finalidad asesorar a la parte vendedora, para ofrecer su terreno bajo la figura de la "aportación", y con un potencial máximo de construcción, de 10.000 metros cuadrados.

Busca lograr el desarrollo de lotes “residuales” de tamaño medio, que estén insertos en la trama urbana existente. Pero a su vez, busca el incorporar a pequeños desarrolladores, generando una sinergia con los propietarios del suelo, dando como resultado construcciones más conscientes de su entorno y con mejor vida útil.

El funcionamiento del “Banco de Suelo Funcional” se basa en su calidad de “intermediario”, función por la cual se solicita el pago del 1% del valor del suelo para asegurar la supervivencia del Banco.

I.3 “Banco de suelos” el caso chileno en la actualidad

Históricamente el Estado no ha sido proactivo en políticas de manejo de suelo público mediante “bancos de suelo”. Si bien han existido momentos en que se fomentó que distintas organizaciones lo hicieran por su parte, nunca ha sido una política de Estado, como lo ha sido en países vecinos como Colombia. En la actualidad la discusión se ha abierto sujeto a la gran brecha que existe en el déficit de vivienda, y su calidad.

Chile es un país cuya institucionalidad no ha abierto espacio para el desarrollo de “bancos de suelo públicos”. Si bien en el marco de la discusión del Plan Regulador Metropolitano del año 2011, la formación de un “banco de suelos” fue central, no hubo un acuerdo que lo permitiera. El principal argumento, es que el Estado no tiene recursos suficientes para adquirir el suelo de los privados, y esperar décadas para su desarrollo. Como alternativa se generó un marco regulatorio grabando con mayores cargas contributivas a quienes desarrollen suelo rural que se convierta en urbano. Esto queda zanjado con la promulgación de la “ley de mercado de suelos”.

En el marco de los “bancos de suelo” han surgido iniciativas desde la población para dar solución al problema del acceso a la vivienda:

En abril de 2011, la Fenapo presentó su propuesta de Decreto de Vivienda Popular, en el que sentó las bases para introducir principios de autogestión a las que, como señalaron, puedan “acogerse las distintas familias y grupos de vivienda que decidan desarrollar un proceso alternativo para la cogestión y construcción de vivienda dignas, barrios integrados y el ejercicio del derecho a la ciudad, con soluciones efectivas y de largo alcance a los distintos grupos afectados” (Fenapo, 2011). Los pobladores promovieron el concepto de autogestión señalando que los recursos estatales se pueden utilizar

con mayor eficiencia: a iguales montos, mejores viviendas. (Castillo, 2011; 36)

Si bien, los “bancos de suelo públicos” no han fructificado, existen muchos tenedores de suelo privados. No se utiliza el término “banco”, pero aun así han proliferado las personas jurídicas y naturales que han manejado el territorio y su plusvalía como un área de negocio rentable. Un ejemplo de ello son las inmobiliarias, que en la práctica, han tomado el desarrollo urbano y lo han privatizado, siendo desarrolladores.

I.3.1. Banco de suelos públicos. CNDU 2015.

El año 2015, el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano – CNDU – publicó un informe con una serie de propuestas para la integración social urbana del suelo. En ellas hay una serie de medidas que proponen para generar una mayor democratización del suelo. Dentro de ellas se puede destacar la Medida 12:

Medidas de gestión pública del suelo urbano. Medida 12: Creación de un “Sistema Integrado de Suelos Públicos Urbanos” (o “Banco de suelo público urbano”), destinado a fomentar un desarrollo urbano social y a transparentar la gestión de la cartera de suelo público [Asociada a Objetivos PNDU 1.5.3] Consejo Nacional de Desarrollo Urbano (2015). Medidas para implementar una política de suelo para la integración social urbana.

Se establece que es necesaria la generación de un banco de suelos público de manera de tener un mayor control de la fluctuación de precios propio de la especulación inmobiliaria. De esa manera podría entregarse a un menor valor el acceso de suelo a habitantes con mayor vulnerabilidad.

Este mecanismo ha sido recurrente en un sector de expertos desde hace varias décadas, viendo el modelo extranjero que ha funcionado especialmente en el acceso a vivienda urbana. Parte de ellos han propuesto que las mismas comunidades se pongan de acuerdo para generar el objetivo.

Desde la práctica de la autogestión, los allegados han adquirido capacidades que les permiten afirmar que la política pública necesita un banco de tierras en las comunas peri centrales y periféricas, y de inmuebles vacantes en las comunas centrales, así como la creación de otros instrumentos redistributivos que les aseguren el acceso a suelo urbano. (Castillo & Forray, 2014; 48)

Si bien la idea de generar un “banco de suelos públicos” es recurrente, no se ha llegado a puerto principalmente por su alto valor, siendo rebatido por alternativas que son más costo efectivas.

I.3.2. Ley de mercado de suelos

En febrero del año 2018 se promulgó la ley N°2.078, muy esperada en el sector del desarrollo y construcción inmobiliaria. La ley tiene como título “Sobre transparencia del mercado del suelo e impuesto al aumento de valor por ampliación del límite urbano”.

En esta ley se norman una serie de irregularidades que han sucedido históricamente en el país, y que tocan tangencialmente el tema tratado en esta tesis. En la ley están descritos una serie de modificaciones a la “Ley General de Urbanismo y Construcción”, donde en general se legisla sobre la transparencia del mercado de suelo público y privado, y las intervenciones del Estado para darle un mayor valor.

El objetivo de la ley es evitar que se vendan terrenos privados o públicos fruto de la especulación en el cambio de los instrumentos de planificación territorial. A su vez establece nuevos impuestos para que el Estado capte parte del sobre valor generado por intervenciones públicas que benefician a privadas a través de la plusvalía del suelo. Es también un punto importante, que se abre a dar mayor independencia a las municipalidades para dar beneficios específicos en desarrollo inmobiliario que beneficien a la conformación urbana de la comuna.

En los puntos principales se destacan los siguientes:

a. Nuevas normas.

Se establecen normas urbanísticas mínimas para los nuevos Planes Reguladores Comunes, o sus respectivas modificaciones.

b. Marco normativo en sectores donde no existe IPT.

Se norma sobre los territorios que no tienen un Plan Regulador, estableciendo un marco para el desarrollo de proyectos. Esto se genera para evitar grandes construcciones en sectores poco desarrollados. (ej. El caso de la comuna Estación Central, donde se evitarían torres de 30 o más pisos en manzanas con construcciones predominantes de 1 piso).

c. Duración de Planes Reguladores.

Se establece como plazo máximo 10 años para la renovación de los respectivos instrumentos de planificación territorial. Esto va a agregar dinamismo y rectificación a zonas que no han cumplido su desarrollo esperado según la planificación.

d. Transparencia.

Se detallan los mecanismos de acceso transparente a la información de los instrumentos de planificación territorial.

e. Participación ciudadana.

El proceso de elaboración de los instrumentos de planificación territorial será en conocimiento y participación de los vecinos y de los principales actores afectados en los cambios. Se establecen plazos, audiencias y revisiones del proceso de aprobación de los instrumentos.

f. Grupos de presión.

Se abre la figura de intervención de particulares en la elaboración de los instrumentos de planificación territorial. Podrán plantear modificaciones y fundamentar nuevos cambios.

g. Marco de acción de la función pública.

Se fijan normas de transparencia en el ejercicio de la potestad planificadora, definiendo la función pública de los instrumentos de planificación territorial.

h. Observatorio de Suelo.

Se crea un observatorio en el mercado de suelo que informará la evolución del precio del suelo nivel territorial. Esto se debe hacer a través de un portal único nacional. Esto logrará mayor transparencia en la enajenación de los terrenos que adquieran una mayor plusvalía producto de alguna intervención del Estado.

El punto más importante para esta tesis y que abre la puerta a este análisis, es que el Estado, genera una ley para ordenar la conducta de este frente a los actos que puedan generar un mayor valor al suelo. Establece como línea principal la **transparencia**, fijando un estándar al proceder de la sociedad. Esta ley es el primer paso en la transparencia del mercado de suelo privado, ya que fija el piso en lo que concierne a lo público.

CAPITULO II:

EL MERCADO DEL SUELO APTO PARA DESARROLLO INMOBILIARIO

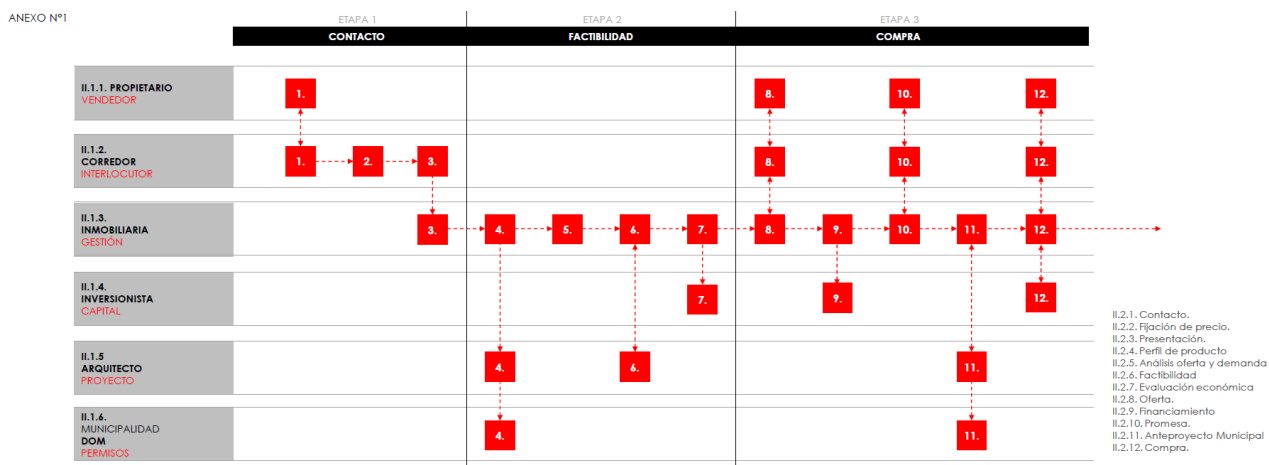
En este capítulo, se analizará el proceso de conformación y enajenación de los terrenos aptos para el ejercicio inmobiliario. Se establecerá de qué forma propiedades se transforman en la “materia prima” del negocio.

Dado que en el país, la mayor parte del mercado de suelo privado se maneja tras bambalinas, no queda registro de cómo se llegó a conformar un “pañó inmobiliario”. Es por esto que es muy difícil analizar las metodologías de conformación.

Con la información disponible, es posible analizar el precio de venta de las propiedades, lo cual daría una impresión del valor de cada zona, y según sus diferencias, concluir que tan informado y asesorado estaría cada vendedor. Esta información está disponible, pero fragmentada, realizar una compilación de todos esos datos es imposible para hacer un análisis en áreas extensas, tales como un barrio o comuna.

En este capítulo se analizará la conformación de suelo, según la información disponible, que radica en la experiencia de los actores involucrados.

Anexo 1:



Fuente; Elaboración Propia

II.1 Singularización de los actores

Dentro del proceso completo de la conformación y posterior ejecución de un proyecto inmobiliario se ven involucrados distintos actores. En esta oportunidad al singularizar y describir cada uno de los actores principales que se ven involucrados en el proceso de compra de un terreno. Si bien los métodos de obtención de terrenos aptos para el desarrollo inmobiliario, son diversos, se tomará como base los modelos más recurrentes.

II.1.1 Propietario

a. Materia prima.

El primer actor es el más importante del proceso completo. Puede ser uno o varios vendedores. Son propietarios total o parcialmente del terreno que se evaluará para el desarrollo inmobiliario. Ellos tienen el control de la materia prima del negocio y generalmente son los captadores de mayor valor. Informalmente en el rubro se maneja el refrán “quién pone el terreno, pone la música”, lo que da una idea de lo importante y el gran poder de negociación que tiene el vendedor. Debido a la “sensación de escasez” descrita en los antecedentes de tesis, el que tiene control del terreno, es el controlador de lo que pueda pasar en el negocio completo.

b. Poco conocimiento del rubro.

En la mayoría de los casos, los propietarios de los terrenos son personas naturales, no recurrentes en la venta de propiedades para el desarrollo inmobiliario. Esto explica el poco conocimiento que se tiene por parte de los vendedores al momento de iniciar el proceso. Debido a esto, cada vez más, los dueños de las propiedades buscan ser asesorados por personas o instituciones afines al rubro. Dado que en el proceso completo

se ven envueltos un gran número de profesionales (arquitectos, ingenieros, abogados, etc.) que tienen conocimiento parcial de cada una de sus áreas de especialidad. Es por eso que las asesorías prestadas, generalmente por corredores, suelen ser incompletas.

c. Sensación de abuso.

Los vendedores suelen sentir que se les está pagando menos de lo que se podría pagar por su propiedad. Esto genera un permanente “tira y afloja” con los oferentes. Esto nuevamente es causa del desconocimiento del negocio.

d. Objetivo.

En general el propietario busca vender su propiedad a cambio de su valor en dinero, pero puede darse el caso en que el vendedor decida aportar el terreno e ir en conjunto con la inmobiliaria al negocio buscando una mayor rentabilidad.

II.1.2 Corredor

a. Informalidad del gremio.

El corredor de propiedades, es la persona o empresa que intermedia entre el comprador y el vendedor. El gremio de los corredores de propiedades es sumamente informal, dado que no se necesita licencia o título para trabajar. En el rubro existe el refrán “la oportunidad hace al corredor”, haciendo alusión al conocido refrán “la oportunidad hace al ladrón”. Esto demuestra que, ante posibilidad de obtener una comisión, cualquier persona sin un conocimiento profundo del tema, podría tomar la iniciativa de ejercer como corredor de propiedades.

Los corredores suelen ser actores externos, pero en algunos casos, las empresas inmobiliarias más grandes tienen profesionales internamente encargados de la búsqueda de terrenos. Esto no quita que reciban propuestas de terrenos por corredores externos.

b. Intermediación.

En el caso de los corredores de propiedades que logran conciliar entre compradores y vendedores de un terreno apto para desarrollo inmobiliario, son corredores de profesión y mayor nivel. Esto se debe a lo difícil y largo que puede ser el proceso. Aun así, el conocimiento de los corredores es muy acotado, sin tener claridad de ninguna de las "dimensiones" del negocio.

En el proceso de oferta y posterior venta de las propiedades, el corredor evitará hacer el contacto entre comprador y vendedor, ya que verá la posibilidad de que no se haga el pago por la gestión al ponerse de acuerdo ambas partes. El corredor será el interlocutor entre las partes, lo que genera mayores dificultades en la comunicación.

c. Fijación de precio de venta.

En la mayoría de los casos, es el corredor quién fija el precio de venta de los terrenos, tomando en consideración distintos factores tales como la venta de predios similares en las cercanías o experiencias anteriores. Este aspecto es muy importante, ya que al momento de fijar un precio de venta, generalmente es previo a tener conocimiento completo de la potencialidad de las propiedades, lo que provoca en los propietarios una falsa expectativa de venta.

d. Comisión.

El corredor de propiedades busca obtener una comisión de la venta de las propiedades, la cual está fijada por el mercado, pero podría variar

dependiendo del valor de las propiedades y de la negociación entre las partes. El valor pagado actualmente en Chile, es del 4% + IVA del valor total de venta, pagado a partes iguales entre comprador y vendedor. Obviamente el corredor busca un beneficio propio para lograr los negocios, haciendo que no necesariamente conversa con los objetivos de las partes.

Cuando un corredor de propiedades vende su propia casa, el agente espera la mejor oferta, cuando vende la tuya, te incentiva a que tomes la primera oferta decente que se presente. Como un corredor de bolsa buscando comisiones, él quiere hacer más negocios y hacerlos rápido. ¿Por qué no? Su parte por una mejor oferta es un incentivo muy pequeño para incentivarlo a hacer otra cosa. (Levit & Dubner, 2005; 7)

II.1.3 Inmobiliaria

a. Gestión del negocio.

Es la persona jurídica que hace de comprador en el proceso. Dentro de ésta, se maneja el “*know how*” del negocio, con lo que se gestionará la evaluación de las distintas dimensiones de la potencialidad del terreno. Es la que coordina con los distintos profesionales y actores involucrados para llevar el negocio a puerto. La inmobiliaria será la responsable legal de todas las acciones involucradas al negocio.

La inmobiliaria generalmente trabaja con varios proyectos en paralelo a través de una empresa marco o “empresa paraguas”, pero genera una sociedad independiente por cada uno de los proyectos que ejecuta, de manera de acotar el riesgo.

b. Evaluación del negocio

La inmobiliaria es la responsable de evaluar en todas sus dimensiones el ejercicio inmobiliario. Primero el terreno se evaluará en su producto y perfil de desarrollo. Dadas las condiciones de mercado, se solicitará a un arquitecto hacer una “cabida” del proyecto, lo cual arrojará en términos concretos los costos y ventas del proyecto. Con esos datos, la inmobiliaria puede generar el análisis económico.

Dentro de la evaluación económica, estará la singularización de costos, precios de venta, velocidad de venta, inversión, financiamiento, utilidad, etc.

c. Capital.

Una de las funciones de la inmobiliaria, está el levantar el capital necesario para el desarrollo del proyecto. Esto se hace en paralelo a la factibilización del negocio. El capital puede ser propio de la empresa, de los profesionales que la compongan, o puede ser ofrecido a accionistas externos.

Dentro de sus responsabilidades está el generar un marco económico viable y creíble para los potenciales inversionistas. Dentro de esto es muy importante la singularización de los responsables de la empresa, ya que esto genera confianza en los distintos accionistas.

Se deberán generar Estados de avance y financieros permanentemente durante el desarrollo del proyecto.

II.1.4. Inversionista

a. Perfil del inversionista

El inversionista es quién aporta el capital para el desarrollo del proyecto. Este puede ser una persona natural, una institución financiera u otros modelos más recientes tales como *family office*.

Las posibilidades de inversionistas dentro del rubro inmobiliario, es muy variado, debido al bajo riesgo aparente. Es también muy importante destacar la estabilidad de este tipo de inversiones en el tiempo. Generalmente el financiamiento a este tipo de actividades no genera pérdidas, lo que ha provocado gran interés por participar, lo cual ha bajado las rentabilidades.

La mayor parte de las personas jurídicas o naturales que invierten en este rubro, tienen un conocimiento acotado o parcial del negocio, dejando su confianza en manos de la inmobiliaria gestora.

Cada vez más, los inversionistas son instituciones, lo que provoca una "impersonalidad" en la inversión, dado que estas representan una gran cantidad de personas que no necesariamente saben en qué se está financiando con su dinero.

b. Etapas de inversión

Para la ejecución del ejercicio inmobiliario, hay varias etapas en las que se necesitará de capital. Es por esto que generalmente en las etapas tempranas (compra de terreno), se llama a inversionistas particulares. Estos son los accionistas de la empresa, los que gozarán del mayor retorno sobre la inversión, pero corriendo el mayor riesgo.

Con el capital inicial se genera el base necesario para luego solicitar en etapas posteriores financiamiento a instituciones financieras tales como bancos, aseguradoras u otros. Estos tendrán una rentabilidad menor, pero mucho más segura, teniendo como aval las propiedades y lo que se invierta sobre ellas. Ellos monitorearán permanentemente el buen uso de los recursos, de manera de asegurar su buen uso.

II.1.5. Arquitecto

a. Factibilidad del negocio.

El arquitecto es el profesional responsable de llevar la intención de producto de la inmobiliaria a una propuesta concreta y realizable. Dentro del análisis se revisarán distintas dimensiones. El arquitecto puede formar parte de la inmobiliaria o ser un externo.

La primera dimensión es la normativa, donde el arquitecto deberá evaluar lo permitido por la normativa vigente, analizando ordenanzas, regulaciones comunales, seccionales, dictámenes de contraloría, aclaraciones o cualquier otra que pueda incidir en el proyecto. Con este análisis, se logrará que la propuesta se encuentre dentro del marco de las normas urbanísticas y constructivas para cada zona. Es importante señalar, que cada terreno tiene condiciones particulares, por lo que es fundamental el análisis caso a caso.

También se evaluará la dimensión de producto y constructiva, que va de la mano a los requerimientos entregados por la inmobiliaria.

b. Permisos

El arquitecto es quién desarrolla y se hace responsable por la tramitación de los permisos municipales que permiten la compra del suelo.

II.1.6. Municipalidad

a. Certeza jurídica

La Municipalidad respectiva, a través de la Dirección de Obras Municipales, es la encargada de la revisión de los antecedentes elaborados por el arquitecto con la venia de la inmobiliaria. Al cumplirse todos los requisitos normativos, la Dirección de Obras podrá aprobar un “Anteproyecto Municipal” que genera la certeza jurídica necesaria para la compra de los terrenos. En esta etapa se establece en qué condiciones puede hacerse el proyecto, dando la seguridad de costo y retorno a la inmobiliaria, lo que permite definir el precio del suelo por su potencialidad.

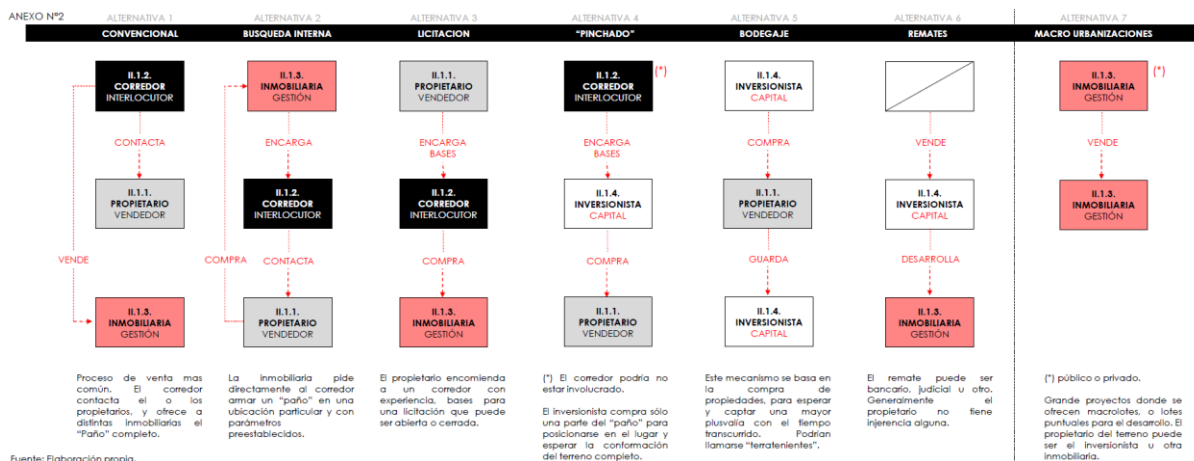
b. Tiempos

En el proceso previo a la compra del suelo, el municipio es muy importante ya que fija los tiempos en los que se llevará la negociación. Si bien esos tiempos están fijados en la Ley de Urbanismo y Construcción, generalmente no se cumplen, lo que abre la posibilidad de que caduquen plazos y las negociaciones entre compradores y vendedores se vea afectada.

II.2 Etapas y funciones en el proceso de compra del suelo

Para todo proceso de compra de suelo, se ven involucrado algunos o todos los actores anteriormente descritos. Las relaciones, funciones, tiempos y generación de valor de cada uno de los actores principales involucrados pueden darse de muchas formas. A continuación, se describe el proceso más convencional.

Anexo 2



Fuente. Elaboración Propia

II.2.1. Contacto

Generalmente los terrenos aptos para el desarrollo inmobiliario, están conformados por más de un propietario. Para que los distintos vendedores tomen la decisión de vender puede pasar bastante tiempo, y con ello el involucramiento de muchos corredores. En la mayoría de los casos, es el corredor, por iniciativa propia o por encargo de alguna inmobiliaria el encargado de hacer el contacto con el o los vendedores.

Este proceso puede durar desde 3 meses hasta varios años, según el tamaño, la cantidad de vendedores y la intención de venta de las propiedades.

Los corredores de propiedades con mayor experiencia y credibilidad piden una carta de compromiso de venta a los propietarios, la cual consiste en un contrato informal de fijación de precio de oferta, plazos, exclusividad, comisiones y otras condicionantes que puede tener el proceso. Esta carta, si bien es muy útil para generar confianza y demostrar seriedad en las inmobiliarias, no es vinculante.

II.2.2. Fijación de precio

En esta etapa, el corredor fija el precio, según varios parámetros. Lo más usual, es que se haga un pequeño estudio de mercado llamando a posibles interesados y averiguando cuanto estarían dispuestos a pagar un terreno con unas características particulares. Esto se cruza con el valor de otras propiedades transadas en las cercanías, y se determina un precio de venta, el cual suele no ser muy preciso en relación a lo que se puede pagar. Esto se debe a que el corredor toma como referencia lo que estaría dispuesto a pagar la inmobiliaria, la cual determina un precio a la baja dado que no tiene un análisis exhaustivo, y también toma como referencia el precio de venta de propiedades en las cercanías, pero sin considerar el potencial normativo y constructivo de cada uno de esos casos.

Otra manera de fijación de precios que es muy común, es la que es establecida directamente por el propietario, según su expectativa de venta. Los corredores suelen aprobar el monto y salir a la venta con un sobreprecio muy importante, lo que atrasa los procesos y generando una expectativa de venta mucho más alta de lo real.

II.2.3. Presentación

En este proceso se evidencia la informalidad de algunos corredores de propiedades, y su verdadero conocimiento del suelo que se está ofreciendo. Dependiendo del tipo de corredor que sea, esta presentación puede ser con un análisis normativo, de competencia, velocidades de venta u otro. Por lo general, solamente se señala informalmente los lotes disponibles vía correo electrónico.

El terreno suele ser presentado a muchas inmobiliarias en simultaneo, de manera de obtener de la contraparte información importante como precio de compra aproximado, perfil del negocio (tamaño y clasificación), sitios que podrían ser incorporados al “paño”, etc.

En el caso de la presentación del terreno a inmobiliarias de gran tamaño, estas piden garantías mínimas para la evaluación del negocio, tales como una “carta de compromiso de venta” donde se aseguran que los corredores ya han establecido contacto con todos los propietarios en cuestión. Este punto es muy importante, ya que las inmobiliarias pierden muchos recursos en el análisis de terrenos que son ofrecidos sin tener siquiera seguridad de que los propietarios quieran vender.

Este punto es probablemente el más delicado y engorroso del proceso completo, ya que no existe sólo una manera de hacerlo. Algunas de las variaciones son las siguientes:

- El terreno es ofrecido por varios corredores en paralelo, por lo que se llevan negociaciones sin conocimiento de todas las partes. Esto se debe a que no siempre hay exclusividad de venta, dado que los propietarios creen que pueden llegar a mejores ofertas si expanden la red.

- Las inmobiliarias encargan a un corredor el armado de un “pañó” en específico, tendiendo previamente la factibilidad estudiada. En esta situación, el corredor ya sabe el rango de precios que se puede ofrecer, pero es poco efectivo ya que, al demostrar interés, los potenciales vendedores buscan otras ofertas por diferentes canales.
- Uno o más de los propietarios necesarios para la conformación del terreno apto para desarrollo, se manifiesta contrario a vender. Esto provoca que algunos potenciales oferentes pierdan interés, pero dependiendo de la calidad del terreno, otros deciden seguir adelante esperando que en algún momento del proceso se llegue a un acuerdo.

II.2.4. Perfil de producto

En este punto, la inmobiliaria ya tiene la información del terreno y puede perfilar si éste se encuentra dentro de su mercado objetivo. Es importante señalar que el mercado inmobiliario existe una gran atomización de la competencia, lo cual se traduce en inmobiliarias con nichos muy particulares de desarrollo. Se produce, por consiguiente, que no todos los terrenos sirven para todas las inmobiliarias. Algunas de las posibilidades son las siguientes:

- Perfil socio económico. Es donde la inmobiliaria posiciona su oferta, situándose por ejemplo en mercados de menor precio de ventas y mayores unidades, tales como comunas peri-céntricas de Santiago, o comunas emergentes en desarrollo. Otra posibilidad es el enfocarse en sectores más consolidados y de mayor precio por unidad. Esto influye en el tipo de construcción, y sus terminaciones.

Este punto clave a la hora de la perfilación del producto, dado que las inmobiliarias utilizan su conocimiento previo en el desarrollo de nuevos

negocios, lo cual disminuye las incertezas y mejora la utilización de recursos.

- Tipo de negocio. Existen inmobiliarias especializadas en negocios de distintas características, como lo son de renta habitacional, renta comercial, hotelero, infraestructura u otro. En el escenario actual, los tipos de negocio más comunes son los de venta habitacional y de oficinas.

Cada uno de los tipos de negocio tienen condiciones especiales y complejidades distintas, por lo que los desarrolladores suelen enfocarse en alguno de ellos.

- Tamaño del negocio. Debido a las diferencias entre tamaños de las inmobiliarias, se deriva en que se enfoquen en tamaños distintos de negocio. Para las inmobiliarias grandes, los proyectos de menor tamaño pierden atractivo debido que la cantidad de recursos dedicado un proyecto pequeño es muy similar al dedicado a uno grande. Otras en cambio, tienen menor experiencia por lo que el capital que tienen disponible les permite sólo hacer proyectos de menor envergadura. Existen algunos desarrolladores que, a pesar de mover un gran capital, se enfocan en proyectos de menor tamaño con mayor utilidad.

La variedad de tamaños de proyectos es muy grande, y van desde una casa unifamiliar, hasta megaproyectos de zonas de desarrollo condicionado con varios miles de unidades.

Una vez que la inmobiliaria da el visto bueno en cuanto al perfil del negocio, este debe ser confirmado con la con la normativa vigente de ese terreno en particular. Este proceso se hace comúnmente a través del arquitecto que solicita los antecedentes necesarios a las autoridades para confirmar preliminarmente el producto.

II.2.5. Análisis de oferta y demanda

Cada zona en particular tiene una competencia distinta. Ya sea una zona consolidada con muchos proyectos en desarrollo en paralelo, o zonas emergentes, el desarrollador debe hacer un análisis de quien es su masa de potenciales compradores y lo ofrecido por la competencia. Esto determina el precio al cual debe salir a vender, el tamaño del proyecto, la velocidad de venta y otros factores que determinarán preliminarmente la viabilidad del negocio.

II.2.6. Factibilidad

Teniendo claro el perfil del producto que el desarrollador quiere ofrecer, el arquitecto elabora una "cabida arquitectónica", que establece la cantidad de metros cuadrados a construir, y cuántos de ellos serán vendibles. Con este estudio, que cruza las dimensiones normativas y las constructivas, se puede determinar el costo que va a tener el proyecto y el valor de venta preciso que podría tener en el mercado. Se genera un resultado concreto de qué podría hacerse en cada terreno en particular. Los resultados podrían variar según las condicionantes que cada inmobiliaria y arquitecto quieran otorgarle, siendo muy importante las experiencias previas para determinar la mayor eficiencia del cruce entre la normativa y la potencialidad constructiva.

El estudio de factibilidad también puede tener componentes más complejas en la medida que la inmobiliaria lo necesite o lo requiera. Se pueden analizar factores tales como la calidad del suelo, complejidades estructurales, tiempos de tramitación de permisos, incidencia de vecinos en el periodo de construcción, topografía del terreno u otros.

II.2.7. Evaluación económica

Con todos los antecedentes recopilados por parte de la inmobiliaria, es posible hacer una evaluación económica del negocio en su totalidad. Dentro de esta etapa se evalúan los costos y beneficios, dentro de los cuales encontramos los siguientes indicadores:

- Costo de construcción.
- Costo de gestión.
- Costos operativos.
- Costo de honorarios profesionales.
- Costo financiero.
- Costos anexos (empalmes, derechos, permisos, imprevistos, y otros).
- Velocidad de venta.
- Plazos de desarrollo, construcción y comercialización.
- Precio de venta.

Con esta información es posible establecer, mediante la metodología de valor residual, el precio que se podría pagar por el terreno en cuestión. Es decir, teniendo los antecedentes necesarios, la inmobiliaria fija la rentabilidad esperada a recibir, según el riesgo que esté dispuesto a correr. Con eso se logra saber cuánto dinero queda disponible para la compra del terreno, sin generar merma en la rentabilidad esperada. Este ejercicio es distinto en todas las inmobiliarias, según su tamaño, su experiencia previa y la estructuración organizacional. Es por esto que el resultado no va a ser necesariamente el mismo en todos los casos. Las diferencias pueden ser muy grandes.

Es muy importante señalar que, al momento de la evaluación del negocio, el precio del suelo es uno de los puntos más importantes. Esto se debe a que los costos de desarrollo generalmente no van a variar mucho, por lo que

podría generar una mayor utilidad es que el terreno se encuentre bajo el precio de mercado. Cada peso que se ahorra en costo de terreno, va directamente a la utilidad. Si a eso se agrega el costo financiero y la etapa en la que se paga el terreno, la utilidad por un bajo precio del terreno mejora sustantivamente. Una externalidad positiva que se podría dar, es que debido a la mejor utilidad, el desarrollador tiene un mayor rango para bajar precios de venta en caso de que se presenten escenarios complejos, tales como crisis, mayor competencia o desastres naturales.

II.2.8. OFERTA.

Con el resultado del ejercicio económico. La inmobiliaria informa a los vendedores, a través del corredor, el precio que puede pagar por las propiedades. El mecanismo más usual utilizado en estas transacciones, es una carta firmada por el oferente, por el corredor y por el vendedor, instancia en la cual se fijan las condiciones especiales que las partes quieran incluir. Dentro de se pueden enumerar las siguientes:

- Precio de venta, singularizado por cada propiedad.
- Formas de pago.
- Plazos.
- Requisitos (anteproyecto, estudio de títulos, venta en conjunto).
- Comisiones.

Esta instancia ha variado bastante en los últimos años, y ha sido suprimida en algunos casos, siendo solamente transmitida informalmente. Esto se debe a que la formalidad de la carta no tiene poder vinculante como compromiso de venta, por lo que con el documento que lo avala, los vendedores podrían salir a buscar un mayor valor. Por esa razón, gran parte de las inmobiliarias obvian este paso, para seguir directamente a la promesa de compraventa.

II.2.9. Financiamiento

Dependiendo de la recurrencia y del tamaño en el que las inmobiliarias abren la puerta a nuevos negocios, deben buscar financiamiento específicamente para cada proyecto. Si bien este paso puede darse en etapas previas o posteriores, generalmente el financiamiento ya está definido al momento de la toma de decisión de compra, que se formaliza con la promesa de compra venta.

El financiamiento es a través del o los inversionistas del proyecto. Usualmente el monto de inversión para un proyecto inmobiliario es similar al costo del terreno, por lo que en esta etapa se debe definir cómo y con quién se harán las gestiones para recopilar el capital necesario.

En etapas posteriores, el financiamiento para la construcción se solicitará a una institución financiera, avalado por el capital inicial y por las propiedades que se adquirieron en el proceso.

II.2.10. Promesa

La promesa de compraventa es un documento formal, firmado ante notario, en el cual se establecen las condiciones de compra, asociado a multas y plazos por ambas partes. Según la Ordenanza General de Urbanismo y Construcción, la promesa se debe reducir a Escritura Pública. Esta es elaborada por un abogado y se firma ante el consenso de los involucrados. Por lo general, el vendedor pide la asesoría de un abogado propio para el estudio del documento, por lo que usualmente existen varias instancias de revisión y negociación previo a establecer las condiciones finales.

Cada uno de los vendedores negociará condiciones particulares en la venta de la propiedad. Esto puede variar desde los montos, hasta las condiciones y plazos de entrega del inmueble. Generalmente en esta etapa, los vendedores logran pequeñas victorias sobre el comprador.

Si bien, la promesa de compraventa, es un contrato entre privados, lo que implica que puede tener muchos formatos y condicionantes, la mayoría cuentan con un formato en común. La estructura general es la siguiente:

- Singularización de los vendedores y compradores
- Singularización de las propiedades
 - Ubicación
 - Superficie singularizada.
- Condiciones
 - Venta en conjunto
 - Previa aprobación de anteproyecto municipal
 - Estudio de títulos, los cuales deben estar ajustados a derecho.
 - Superficie en conjunto de las propiedades.
 - Financiamiento.
- Precio y forma de pago.
- Plazos para la firma de escrituración.
- Plazo para la entrega material de las propiedades.
- Multas por incumplimiento.
- Definición de compra "a cuerpo cierto", o según corresponda.
- Poder para la tramitación de los permisos previos a la compra.
- Arbitraje.
- Gastos asociados a la venta.
- Comisiones de corretaje.
- Finiquito de las obligaciones, contra la venta del inmueble.
- Otros pactos.

La firma del documento congela el ofrecimiento de la propiedad ante otros posibles oferentes, contra multas asociadas. Cabe señalar que, en caso de ser varios propietarios, las promesas se firman en momentos diferentes, lo que abre la posibilidad de negociaciones de último minuto previo a la concurrencia de la firma. Es por esto que generalmente se cita a los vendedores el mismo día para cerrar el negocio en una sola instancia.

A pesar de que el vendedor del terreno se asesore con un abogado, los desarrolladores incluyen usualmente algunas "salidas alternativas" en la promesa. Estas se establecen de manera de si el negocio tiene alguna condicionante no vista previamente, puedan abandonar la obligación de compra sin estar sujetos a multas. A pesar de ser legal, se considera como una "mala práctica", debido a la asimetría de información que existe entre vendedor y comprador.

II.2.11. Anteproyecto municipal

Dentro de las condiciones que suelen fijarse en las promesas de compraventa, se encuentra la previa aprobación de un Anteproyecto Municipal. Cabe destacar que dentro de las posibilidades que establece la norma, es que en la promesa se extienda un poder al desarrollador, para llevar el trámite adelante como "promitente comprador", de manera de mantener un cierto grado de confidencialidad del proceso frente al vendedor del terreno.

El encargado de desarrollar los antecedentes es el arquitecto, mientras que la Municipalidad a través de la Dirección de Obras es la encargada de velar por el cumplimiento de las normas establecidas por los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) correspondiente. Firma conforme al cumplimiento de las normas, el Director de Obras Municipales.

Las normas que debe cumplir el proceso son las relativas a las “normas urbanísticas”, que fijan condicionantes tales como:

- Altura máxima.
- Densidad habitacional (cantidad de unidades).
- Distanciamientos y antejardín.
- Dotación de estacionamientos.
- Constructibilidad.
- Estudio de sombras (cuando corresponda).

Con la aprobación del proceso, se fija una “certeza jurídica”, la cual congela la normativa del Plan Regulador para el terreno en cuestión. Esto permite que el terreno se traspase al desarrollador inmobiliario con la seguridad de poder desarrollar el proyecto.

II.2.12. Compra

Posterior a la firma de la promesa, el comprador del terreno inicia el proceso de la tramitación de los permisos correspondientes, y el estudio de títulos de las propiedades.

Durante el proceso entre la firma de la promesa y la compra efectiva de las propiedades, se debe demostrar solvencia financiera para dar paso al traspaso, asociado a “vales vista” o “boletas de garantía” según corresponda.

Cuando se cumplen todas las condiciones pactadas en la promesa de compraventa se da paso a la firma de “escritura de compraventa”. Con eso se inician los pasos pactados para la entrega de las propiedades y la forma de pago. Usualmente se hace un pago inicial contra firma de la inscripción

de las propiedades a nombre del comprador en el Conservador de Bienes Raíces (CBR) correspondiente. El saldo del pago se hace contra la entrega de la propiedad.

II.2.13. Síntesis

a. Interlocutor.

Los corredores de propiedades son el “talón de Aquiles” del proceso. Se repite en todos los desarrolladores consultados, que el mayor problema al momento de concretar la compra es el interlocutor, función que generalmente toma el corredor de propiedades. Esto se debe a que en general no tienen conocimiento del rubro, y que buscan un beneficio propio que juega en contra del proceso.

b. Lentitud.

Los tiempos asociados al proceso completo, suelen ser muy extensos, ya que los propietarios deben asumir el verdadero valor de su propiedad, la cual dista bastante de su percepción inicial. Esto se genera debido a que rara vez existe una visión imparcial del proceso, que establezca un valor creíble por parte del propietario.

c. Mayor valor.

El propietario del terreno es por lo general quien tiene mayor poder de negociación en el proceso de compra. Es definitiva el mayor captador de valor, pudiendo captar utilidades incluso mayores que el negocio inmobiliario posterior.

Para la captación de valor es muy relevante contar con una asesoría adecuada, que podría generar una diferencia considerable en el precio final de venta.

II.3. Modelos de adquisición del suelo

La definición etimológica de la palabra “adquisición” según la Real Academia Española (RAE) es “ganar, conseguir con el propio trabajo o industria”. En el caso de la adquisición de suelo, comúnmente se cree que sólo existe una manera de obtenerlo, simplemente pagar por él. Pero la realidad es bastante distinta, y en la medida que la industria inmobiliaria crece, aumenta en competencia y en tecnicidad. Es por esto que nacen nuevas fórmulas de adquisición del terreno, buscando tener una diferencia sobre los competidores.

Los modelos que se describen en este análisis son los más convencionales, pero podrían existir tantos modelos como desarrolladores. Cada inmobiliaria amolda los modelos y las condiciones según las negociaciones con la parte vendedora, y según les sea más conveniente.

Si bien el modelo más común y el que ha predominado en la historia de la industria, es la compra, las alternativas que se muestran en esta tesis evidencian que los desarrolladores tienen una flexibilidad que permite bajar las barreras de entrada al rubro.

II.3.1. Compra

Es el más común de los modelos, descrito en extensión en el capítulo “II.2 Etapas y funciones en el proceso de compra del suelo” de la presente tesis. Consiste en el conducto regular de adquisición, donde el vendedor del suelo, entrega posesión de la propiedad a cambio de una compensación económica previamente pactada.

Si bien dentro de este modelo existen variaciones dependiendo de las negociaciones que el comprador y vendedor lleven a cabo, lo más usual es que quién compra el terreno termina de pagar la totalidad del monto acordado, contra la entrega de la propiedad.

Es el modelo más común, dada la baja recurrencia de los vendedores en la venta de propiedades a desarrolladores inmobiliarios. Generalmente una persona que vende a un desarrollador, está vendiendo su casa, el bien de mayor valor que tiene. En ese caso también tiene un factor sentimental involucrado, que genera una sobre valoración por parte del vendedor. Estos factores cruzados con el bajo conocimiento del negocio hacen que el desarrollador no quiera involucrar al propietario al negocio. Es por esto que la manera más rápida, sencilla y transparente, y por eso la más usada, la venta.

Es importante señalar que, al momento de ejercer la compra, el desarrollador debe desembolsar una gran cantidad de capital para el pago de los inmuebles. Esto en el análisis económico del proyecto tiene un gran impacto debido al costo financiero asociado a la inversión en una etapa temprana del desarrollo. En términos sencillos, económicamente es mucho más conveniente para una inmobiliaria pagar el terreno al final del ejercicio que al inicio. Es precisamente por esta razón que surgen otras alternativas de adquisición.

II.3.2. Licitación

El concepto de licitación es muy amplio y va mucho más allá del rubro inmobiliario. Es el acto de subastar o sacar algo a concurso público, puede ser desde la compra de útiles de oficina hasta el concurso público para el desarrollo de una autopista.

Procedimiento administrativo de carácter concursal mediante el cual la Administración realiza un llamado público, convocando a los interesados para que, sujetándose a las bases fijadas, formulen propuestas, de entre las cuales seleccionará y aceptará la más conveniente. (Ley N°19.886, 2003)

La licitación de suelo es una alternativa de adquisición, que busca el objetivo de maximizar el precio y lograr la enajenación en un plazo acotado. Esta alternativa ubica al vendedor como el interesado que fija las condiciones, las cuales se plasman en un documento llamado “bases de licitación”.

El llamado puede ser desde el Estado, a través del Ministerio de Bienes Nacionales, o desde un privado. En el ámbito inmobiliario, lo más común es que los terrenos que se licitan para desarrollo sean desde un privado. En la actualidad existen algunas empresas que prestan el servicio de elaboración de bases y asesoría de la licitación. Entre los más importantes se encuentran Colliers Internacional, Global Property Solutions (GPS), Alaluf Propiedades.

La licitación de suelo puede ser “pública” o “privada”. La primera es la más común, donde cualquier interesado puede hacer ofertas, siempre que cumpla las bases. La licitación privada en cambio, es cuando se quiere mantener cierto resguardo y se invita sólo a algunos oferentes que podrían estar interesados.

Dentro de las funciones de quien licita, generalmente encontramos la asesoría al vendedor. Para ello se lleva un proceso previo que se enmarca en los siguientes pasos:

a. Análisis.

Se hace un estudio de cabida para determinar la potencialidad del suelo. Se estudia el mercado para establecer el marco de desarrollo y buscar generar una propuesta más atractiva para potenciales oferentes.

b. Fijación de precio.

Con los antecedentes del análisis y se establece un precio base, que cumpla con las características de la propiedad y las condiciones de mercado, alineado con las expectativas del vendedor. Esto busca fijar una base de valor para la adquisición. Muchas veces esta base está por debajo de las expectativas de mercado, de manera de generar un mayor interés en potenciales compradores.

c. Elaboración de bases.

Las bases consisten en un documento elaborado por la parte vendedora, en la que se establece un marco para la participación de los oferentes. La conformación de éstas es muy delicada, debido a que se debe generar un equilibrio entre requisitos y precio, de manera de hacer atractivo el participar del proceso, y que lleguen a hacer oferta la mayor cantidad de interesados posible.

Cabe destacar que existe plena libertad para elaborar las bases, al ser un contrato entre privado. Aun así, usualmente se tiene una estructura que involucra los siguientes puntos:

- Singularización de las propiedades.
- Marco normativo aplicable.
- Requisitos generales de los oferentes.
- Ronda de preguntas y respuestas.
- Cronograma.
- Precio mínimo.
- Formas de pago.

- Costos de participación.
- Garantías de seriedad de la oferta.
- Presentación de documentos que avalen solvencia.
- Multas asociadas al no cumplimiento del contrato.
- Obligaciones, de la parte vendedora y compradora.
- Vigencia de la oferta.
- Adjudicación. Recepción y apertura de ofertas.
- Procedimiento de evaluación de ofertas.
- Condiciones de entrega del inmueble.
- Arbitraje.
- Comisiones.

d. Publicación.

Este ítem es muy importante dentro de la licitación, ya que como se menciona anteriormente, este modelo busca tener el mayor precio posible, en un tiempo acotado. Para esto, es muy importante posicionar en conocimiento a la mayor cantidad de posibles oferentes.

En el caso de las licitaciones públicas, se informa a través de medios de comunicación, de circulación nacional o especializados, de manera de alcanzar a la mayor cantidad de interesados posible. Adicionalmente a esto, se invita directamente a quienes el asesor de la licitación y el propietario consideren como potenciales compradores.

e. Adjudicación.

La adjudicación de la propiedad se le entrega al oferente que entregue la propuesta de mayor valor. Para esto debe además cumplir a cabalidad con las bases de licitación, entregando la seriedad necesaria para la adjudicación. Se abren los sobres de ofertas frente a un ministro de fe, que comúnmente es un notario.

Cabe la posibilidad que no se presenten oferentes por diferentes causas. En caso de no cumplirse con lo establecido, puede hacerse una nueva licitación con condiciones distintas, que bajen el precio, o flexibilicen posibles condicionantes que compliquen la adjudicación.

En el caso de la licitación de suelo para desarrollo inmobiliario, generalmente este tipo de modelo se utiliza ante la presencia de un terreno único, o varios que tienen sólo un propietario. Esto se debe a que es muy difícil congeniar las expectativas de varios vendedores en un mismo proceso.

II.3.3. Arrendamiento

El arrendamiento es una alternativa que se utiliza usualmente en los desarrollos comerciales tipo "mall", bodegaje, industrias, u otro, en donde no se compra paga el terreno de una sola vez, sino que se carga al flujo financiero del proyecto en el tiempo. Aquellos desarrollos que optan por este camino tienen en común que durante la vigencia del contrato de arrendamiento, siguen perteneciendo a un propietario único.

Este modelo abre la posibilidad a que el desarrollador busque un lugar preciso para desarrollar su negocio, debido a que la sumatoria de requisitos de cada tipo de industria acotan en gran medida la cantidad de terrenos que le son útiles. Por esta razón, que en este tipo de alternativa, es el desarrollador quien busca activamente el suelo, poniéndose en contacto con el propietario y haciendo las ofertas correspondientes.

Debido a la escala de los desarrollos que toman la opción del modelo de arrendamiento, los terrenos suelen ser de gran tamaño. Es por esto que este tipo de terrenos generalmente no son viviendas, son más bien terrenos comerciales. El mayor tamaño y el uso del suelo convergen en que los

propietarios de este tipo de terrenos usualmente son instituciones, empresas o terratenientes, quienes si son habituales en este tipo de operaciones. En este tipo de situaciones la información, conocimiento del rubro y asesoría es mucho más asimétrica que en otros modelos.

Esta alternativa no puede darse en desarrollos inmobiliarios con finalidad de venta, ya que las unidades independientes - vivienda, oficina, locales comerciales u otro - no podrían enajenarse independientemente dado que el terreno no es un bien común. Esto imposibilita la aplicación del "contrato de copropiedad".

Los plazos de vigencia de los contratos dependen del rubro y la negociación que selleve a cabo entre el propietario del suelo y el arrendatario. En el caso de los "mall" el plazo más común es de 30 años, periodo en el cual el negocio tiene tiempo para funcionar con números positivos y cubrir los gastos operacionales y de desarrollo del negocio.

Una vez terminado el plazo, es usual que se active una cláusula de "opción de compra" presente en este tipo de negociaciones. En ella se fija un precio de venta al término del arrendamiento. Este valor es fijado al momento de la negociación del contrato, lo que después de transcurrido el tiempo pactado, genera un gran sobre valor del terreno debido a la plusvalía natural de las propiedades.

II.3.4. Bodegaje

El bodegaje es una opción para la adquisición de suelo, que se presenta para desarrolladores de muy alto capital que estén reinvertiendo parte de sus utilidades en "materia prima" para desarrollo futuro. Consiste en la compra de terrenos con mucha antelación a su desarrollo. De esa manera el tiempo

genera una mayor plusvalía sobre la propiedad, y al momento de ser desarrollado genera una utilidad mayor.

Esta alternativa de adquisición puede darse a distintas escalas, como un macrolote donde se puedan desarrollar millares de viviendas, o puede ser en un terreno céntrico de menor tamaño. Tienen en común los desarrolladores e inversionistas que exploran esta beta, que buscan tener una inversión de su capital con una mayor estabilidad financiera, ya que los precios del suelo han tenido históricamente un alza de precio baja, pero permanente en el tiempo, condición ideal para generar una inversión con alto grado de seguridad.

Una mala práctica que se ha dado en este tipo de modelo, es que inversionistas compran buena parte del suelo de un sector, para generar escasez y con ello elevar los precios del suelo.

Es común en este modelo ver a los llamados “terratenedores”, que son por lo general personas naturales, o familias, que tienen en su poder grandes porciones de suelo. Esto se da principalmente por grandes herencias que se van particionando y vendiendo en la medida que pasa el tiempo. En las últimas décadas los terratenedores han tenido mejor asesoría y con ello optan por desarrollar ellos mismos los proyectos inmobiliarios, para darle un valor agregado al suelo.

El bodegaje busca como principal objetivo el dejar pasar el tiempo, buscando una mayor plusvalía al suelo. Esto puede darse en periodos muy prolongados o a la espera de algún hito importante en la ciudad. Dentro de ellos podemos encontrar el desarrollo de una línea de metro, la construcción de un parque, un centro comercial y otras condiciones como el cambio del plan regulador comunal o la maduración del mercado.

Últimamente debido a las externalidades negativas que se generan con el bodegaje, se ha regulado gravando impuestos a este tipo de prácticas. En la ley de reforma tributaria impulsada por el Estado el año 2016, se establece el pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA) a este tipo de operaciones. La ley N°20.988, en su artículo N°8, letra m), establece que si el periodo entre la adquisición del terreno hasta la posterior venta de las unidades, el “vendedor habitual” deberá pagar IVA por el terreno. Previo a esta normativa, el terreno no cargaba IVA a la venta de “unidades funcionales independientes”. Hoy sin embargo se establece esta normativa de manera de evitar que los desarrolladores busquen una plusvalía al “bodegar” los terrenos.

II.3.5. Aportación

La aportación es un modelo que consiste en la entrega del bien inmueble por parte del propietario a la sociedad que desarrolle el negocio. Al igual que los otros modelos, las alternativas dentro de la aportación son muy variadas y dependen de la negociación de las partes. Usualmente la entrega se realiza a cambio de parte de los bienes materiales resultantes del ejercicio inmobiliario, como podría ser departamentos, oficinas, locales comerciales, o parte de la utilidad de renta del negocio.

Si bien la aportación es una alternativa que no se da comúnmente, cada vez se puede ver más recurrentemente. Esto se debe a que para el desarrollo financiero del proyecto es muy conveniente no desembolsar el costo total del terreno al inicio del proceso, descargando en gran medida el costo financiero asociado. Adicionalmente a eso, el terreno es generalmente entregado como aval del negocio, lo que reduce sustantivamente el capital necesario para llevar a cabo el proyecto.

Muchos desarrolladores de menor capital buscan esta alternativa, pero es definitivamente el propietario quién toma la decisión, lo que lo hace poco probable. Dentro de los puntos que destacan en una negociación exitosa se puede enumerar los siguientes:

Para que el propietario decida por la alternativa de la aportación, debe ver un beneficio real en el esquema. Es necesario para que el dueño del suelo tome esta alternativa, vea un beneficio sustantivo. Dentro de las posibilidades están:

- Tener porción de la sociedad desarrolladora, con la respectiva utilidad que eso conlleva.
- Un mayor valor al observado en el mercado. El que le da una rentabilidad en el tiempo, pero que retira al final del ejercicio.
- Pago por adelantado a precio preferente por parte de las propiedades producto del negocio.
- Pago con otra propiedad con potenciales de tener un crecimiento en plusvalía.

La transparencia es clave en el proceso de aportación, debido que al momento de hacer la entrega de la propiedad, el dueño del terreno está poniendo en manos del desarrollador, la correcta administración de éste. A pesar de que la entrega en aportación se fija con contratos y acuerdos que establecen la seriedad de la oferta, debe existir una confianza entre aportante y desarrollador. Debido a esto, muchos consideran que este modelo se asemeja a un matrimonio, donde ambas partes deben tener pleno conocimiento de las expectativas y estimaciones del negocio. Para este punto ayuda mucho tener otras experiencias exitosas, patrimonio para solventar posibles de imponderables y que el equipo sea conformado por profesionales de reconocida trayectoria y seriedad.

El modelo de aportación puede darse total o parcialmente, adecuándose a la mejor alternativa que deje conforme a las partes.

II.3.6. Síntesis

a. Transparencia.

El modelo de adquisición de suelo más común, es sin duda alguna la "compra", esto se debe claramente a que es el más sencillo y lógico de los caminos, pero también se debe a que no implica una relación con el desarrollador.

Para buscar alternativas en donde se involucra a un vendedor, es muy importante el factor de la transparencia, lo que da mayores garantías al propietario. En esa línea, la licitación es la que presenta mayor transparencia, debido a que se establecen las condiciones de manera pública y anticipada.

b. Asimetría de información.

Se repite en los distintos modelos, que el propietario del suelo tiene un menor conocimiento del negocio, debido a que no necesariamente se ha visto involucrado en el rubro inmobiliario con antelación. Esto provoca que el comprador tiene un mucho mayor conocimiento del verdadero valor del suelo y su potencialidad, mientras que el vendedor queda sujeto a lo que se le ofrece y lo que regula naturalmente el mercado.

Sólo en los casos en que la propiedad sea de gran valor o de un propietario recurrente, se da que se hace asesorar debidamente, quedando en equilibrio con la parte compradora.

c. Mayor precio.

Todas las operaciones tienen en común, que buscan dar el mayor valor posible a la propiedad. Dentro de las alternativas, la licitación es la que entrega en la mayoría de los casos el mejor precio posible. Esto se debe a que con este mecanismo se amplía la oferta del suelo a la mayor cantidad de oferentes posible.

II.4 Métodos de obtención del suelo

El suelo es el punto de partida de todo negocio inmobiliario, cuyas características específicas hacen a cada terreno diferente de otros. Durante los años, los desarrolladores han buscado más y mejores alternativas de obtener la “materia prima” del negocio. La escasez aparente de suelo se debe a que es en la práctica es muy difícil unir cabos entre vendedor y desarrollador. Hay mucho suelo disponible, pero solo un pequeño porcentaje se encuentra en venta, y sólo una porción de éstos lleva a congeniar las expectativas de ambas partes. Adicionalmente a esto, la informalidad del mercado de suelo potencia la imposibilidad de existir un mercado abierto donde se transe este tipo de “producto”.

En el capítulo “II.1 Singularización de los actores” de esta tesis, se detalla la función y nivel de compromiso de cada uno de los actores involucrados en el proceso de obtención de suelo. En este análisis se presentan las alternativas más recurrentes de obtención de suelo por parte de los desarrolladores. Es importante señalar que dentro de estas alternativas existe la posibilidad de haber variaciones y ajustes según las particularidades de cada caso.

II.4.1. Convencional

La opción más recurrente para la obtención de suelo, es la compra de suelo a través un corredor de propiedades, que hace la función de intermediario entre las partes. En esta alternativa el corredor tiene la iniciativa principal.

a. Captación.

El proceso se inicia con el trabajo en terreno, donde el corredor de propiedades busca terrenos que considera con potencial inmobiliario. Para esto hace un “puerta a puerta”, lo que consiste en recorrer las áreas

de interés y contactar a los propietarios en el lugar. De esa manera genera un vínculo personal que será clave para el cierre de la venta. En esta instancia el corredor de propiedades detalla las intenciones de la conformación de un terreno para venta a desarrolladores inmobiliarios. Orienta a los propietarios en el potencial del terreno y establece precios tentativos de venta.

Si el propietario se mostrase interesado, se elabora una “carta de compromiso” que establece la intención del propietario para la venta de su bien inmueble. Éste es un documento de escasa validez legal, pero que genera un vínculo de seriedad entre el vendedor y el corredor. En este documento se fijan comisiones, condiciones y valores de venta. Eventualmente el corredor pide exclusividad para ofrecer la propiedad a desarrolladores. En el caso de ser necesaria más de una propiedad para el desarrollo, generalmente las negociaciones se llevan por separado con cada uno de los propietarios. Esto puede llegar a generar diferencias de precio importante entre propiedades.

Cabe señalar que este proceso puede ser muy largo, puede durar incluso años, y más de un corredor puede verse involucrado en el proceso completo. Son pocos los corredores de propiedades que toman la iniciativa de “armar un paño”, ya que a pesar de que las comisiones son muy onerosas, la probabilidad de lograr una de este tipo transacción es bajísima.

b. Ofrecimiento.

Después de haber congeniado las expectativas y la intención de venta de los propietarios, el corredor de propiedades inicia la búsqueda de un potencial comprador. En esta etapa busca primero con los contactos más cercanos que tenga, siendo común que en el proceso de captación ya tenga acercamiento con algunos desarrolladores.

Muchas veces hay una diferencia entre lo que se ofrece y lo que las dimensiones del proyecto permiten. Dentro de ello se encuentra la normativa, constructiva, producto, precio, y otros factores que deberán ser analizados por el promitente comprador. Es posible que en este proceso, el desarrollador desestime algunas propiedades que conformen el "paño", o que solicite anexar algunas adicionales.

El corredor de propiedades hace el ofrecimiento del suelo a quienes puede contactar, pero generalmente lo hace sin un análisis previo, lo cual hace que buena parte de las inmobiliarias pierda el interés debido a la falta de seriedad. Para el corredor la meta es cerrar el negocio para la venta lo antes posible, para así evitar intervención de terceros o que alguno de los propietarios desista de la venta. Esto juega directamente en contra de lograr el mayor precio posible.

Este proceso lleva consecuentemente a seguir los procesos detallados en el capítulo "II.2 etapas y funciones en el proceso de compra del suelo" de esta tesis.

Si bien este es el proceso más común para la obtención del terreno, este genera grandes problemas y gasto de recursos para los desarrolladores. Esto se debe principalmente a la informalidad del gremio de los corredores de propiedades, teniendo poco conocimiento del rubro inmobiliario. Debido a lo delicado del proceso de negociación muchos desarrolladores deciden que una vez hecho el contacto con los propietarios, seguir ellos internamente con las negociaciones, previo acuerdo en la comisión del corredor.

II.4.2. Búsqueda interna

Debido a las dificultades que se presentan en la primera alternativa, muchos desarrolladores internalizan la búsqueda de terrenos. Generalmente esto se da en inmobiliarias de mayor tamaño, en donde forman un departamento de búsqueda. Dentro de las externalidades positivas de esta alternativa se pueden señalar:

a. Negociación directa.

Elimina como intermediario al corredor de propiedades y lleva directamente las negociaciones. Esto evita que existan varios desarrolladores trabajando en paralelo y un menor tiempo para el cierre de la promesa.

b. Menor costo en comisiones.

Si bien este modelo tiene un costo, debido a la utilización de recursos necesaria, el ahorro en pago a comisiones de corredores, es considerable. Cabe señalar que el corredor suele cobrar dos por ciento, al vendedor y dos por ciento al comprador, más el valor del IVA – Impuesto al Valor Agregado -, lo que en algunas operaciones puede significar la factibilidad del negocio.

c. Búsqueda focalizada.

Cada desarrollador explota un mercado en particular. La búsqueda focalizada permite a la inmobiliaria optar por terrenos con un análisis previo. Es muy común que un desarrollador haya generado una fórmula de producto que le resultó muy rentable y quiere replicarla en la misma zona, para ello es muy difícil que un corredor externo les ofrezca un terreno en las condiciones ideales, por lo que es mucho más efectivo buscarlo proactivamente.

d. Menores precios de compra.

Al eliminar al corredor intermediario en la ecuación de compra, se elimina la primera fijación de precio que suele darse por parte del corredor. Con ello la “expectativa de venta” suele ser menor, ya que los vendedores compararan el precio ofrecido con el valor de mercado de su propiedad sin el uso alternativo inmobiliario, que genera un mayor valor.

De esta manera, sólo hay un oferente dentro de las posibilidades, lo que lleva a los vendedores a tomar o dejar lo propuesto. Esto debe tener un equilibrio, ya que si la oferta monetaria por la propiedad es muy baja, se puede abrir la posibilidad que los propios vendedores se organicen y recurran a un asesor, para avalar la oferta.

e. Modelos distintos, bodegaje y aportación.

En el proceso de negociación se abren distintas posibilidades, dentro de las cuales, el comprador puede ofrecer un modelo distinto para la participación del negocio, como por ejemplo la aportación.

Esta alternativa es también utilizada para cuando un desarrollador quiere explorar el bodegaje como opción, entrando en un mercado de suelo donde el dinamismo es menor, y con ello los precios.

Si bien aparentemente esta alternativa soluciona buena parte de los problemas de la primera, estas áreas incorporan sólo una porción de los terrenos que las inmobiliarias desarrollan. Esto se debe a que dentro de las externalidades negativas encontramos:

a. Extensión en el territorio.

Bajo este modelo es prácticamente imposible que la búsqueda interna abarque el mismo territorio que los corredores externos.

b. Menores incentivos personales.

Las personas empleadas para este tipo de búsqueda generalmente tienen asociado bonos de éxito, pero, aun así, el incentivo económico del corredor de propiedades externo es muchísimo mayor, por lo que su búsqueda es mucho más intensiva.

c. Desconfianza de los vendedores.

Las inmobiliarias han generado un clima de sensación de abuso frente a la población. Esto se debe a una multiplicidad de causas, pero las principales son la construcción desmedida en zonas de la ciudad que no están preparadas para ello. Adicionalmente a esto, el volumen del negocio y la permanente alza de precios, genera la sensación de que las utilidades del negocio son muy altas, lo cual dista bastante de la realidad.

Debido a esto, cuando un representante de una inmobiliaria se presenta frente a un propietario, genera una cierta desconfianza. Esto se intenta solucionar separando las empresas de corretaje de la "inmobiliaria paraguas", de manera de presentarse como un externo frente al vendedor y así evitar un alza injustificada de los precios.

d. Boca a boca.

Muchas veces los terrenos se comienzan el círculo de la venta debido a un comentario informal con un corredor de propiedades. Puede tratarse de la casa de un amigo, un familiar, vecino u otro personaje cercano al corredor. Esto le da el primer pie a la confianza. Además de esto, el volumen de corredores hace imposible captar todas esas oportunidades potenciales.

II.4.3. Licitación

Este punto se detalla en mayor profundidad en el capítulo “II.3.2. Licitación” de esta tesis. Consiste en la participación de un concurso público o privado para la adjudicación de un terreno en particular.

La iniciativa de este proceso la toma el vendedor, siendo asesorado por un intermediario. En este proceso el vendedor fija las condiciones en las que se comercializará el suelo.

Generalmente la licitación de suelo para desarrollo inmobiliario se da con propiedades de gran valor, lo que hace que no todos los desarrolladores presten interés en este tipo de operación.

II.4.4. “Pinchado”

El termino de “pinchado” es una informalidad que se utiliza en el rubro para describir cuando un desarrollador compra parcialmente el “paño inmobiliario”. Quién “pincha” un terreno busca posicionarse con ventaja sobre los posibles competidores. Muchas veces esta práctica también se mezcla con el bodegaje de terrenos, en donde se compra una propiedad a la espera de que las condiciones mejoren y permitan el desarrollo. En el rubro el “pinchado” es una práctica conocida, y los competidores tratan de no interferir cuando una propiedad ya se encuentra sellada bajo esa condición. Esto se debe principalmente a que, a pesar de que el desarrollador compre las propiedades colindantes, quién tiene propiedad del paño, por muy pequeña que sea, no va a querer entregar el negocio a un competidor.

Esto es considerado una mala práctica debido a que de esta manera el desarrollador vuelve más difícil la negociación de los vecinos con otras inmobiliarias. A pesar de ser una práctica muy común, es poco reconocida por quienes la ejercen, debido a que es asociado con el “acoso inmobiliario”, que busca por medio de presiones indebidas ejercer presión sobre los vecinos para que vendan sus propiedades.

Esta alternativa, a pesar de ser muy común, se encuentra en retirada por tres razones. La primera, es debido al cambio de regulación tributaria, que castiga a un vendedor recurrente – persona natural y jurídica – teniendo que desembolsar una mayor tasa de impuesto. La segunda razón, es debido a que es considerado una mala práctica, y las grandes inmobiliarias – las que tienen capital suficiente para mantener inmovilizado - han sido abiertas a la bolsa, lo que trae una mayor fiscalización por parte de los accionistas. La tercera razón, es debido a que hoy se utiliza una manera de “pinchado” mucho más económica. Ésta consiste en firmar promesa de compraventa con una de las propiedades que conforman el “pañó inmobiliario”, pero con cláusulas abusivas que no establecen tiempos límites.

II.4.5. Bodegaje

Este punto se detalla en mayor profundidad en el capítulo “II.3.4. Bodegaje” de esta tesis. Consiste en el desarrollo de suelo que ha Estado “guardado” esperando a tener mejores condiciones de desarrollo. Quien desarrolla el suelo no es necesariamente el mismo que lo bodega. Es muy común que los propietarios del suelo ven que las condiciones mejoran y decidan simplemente vender, teniendo la rentabilidad por la plusvalía del suelo y no por el desarrollo inmobiliario directo.

Los desarrolladores de mayor envergadura están constantemente poniendo su mirada varios años más adelante, buscando adelantarse y consolidar suelo atractivo para el desarrollo. Debido a eso adquieren terrenos que puedan desarrollarse en mediano o largo plazo.

Una inmobiliaria debería tener al menos un 20% o un 30% en bodegaje, pensando que el 50% de sus proyectos está en distintas etapas de construcción, y tienes otro 20% en vista. (Rojo, 2010)

Hay inmobiliarias que tienen 20 terrenos bodegados, pero para su flujo de caja necesitan vender alguno, o necesitan algo de liquidez para otro proyecto que les interese desarrollar en otro lado". (Rojo, 2010)

Otra forma menos común de bodegar un terreno, sin tener un gran patrimonio, consiste en la compra de suelo productivo con potencial de plusvalía y buscar financiamiento para la compra. El modelo es para prestamistas quienes compran el suelo y lo arriendan en un acto simultaneo, con la obligación de retro compra a todo evento en un plazo previamente consignado. De esa manera, el arriendo se paga con la producción del suelo – que puede ser el arriendo de los inmuebles que contenga – tiempo durante el cual la plusvalía crece. Al momento de la retro compra, el precio real de la propiedad se ha elevado debido a la mayor plusvalía, pero se compra con precio antiguo, el cual fue pactado mediante un contrato al inicio de la operación. De esa manera quien hizo la operación captura todo el sobre valor del suelo.

II.4.6. Remates

Los remates consisten en que los desarrolladores o inversionistas inmobiliarios adquieran total o parcialmente el suelo suficiente para el desarrollo

inmobiliario, por medio de compra abierta al mejor postor. Es poco común que los desarrolladores se vean involucrados en estas transacciones, pero hay intermediarios especializados en estos casos. Ellos compran y venden capturando el sobre valor. Existen dos tipos de remates, los judiciales y los públicos:

a. Remates públicos.

Los remates públicos son aquellos que surgen desde un particular para traspasar una propiedad a cambio del monto de dinero propuesto por el mejor postor. Son también llamados “remates licitación. En su estructura no dista mucho al proceso de una licitación. Este tipo de remates generalmente se originan para solucionar un conflicto, como puede ser disputas familiares, herencias, disolución de sociedades, necesidades financieras, divorcios o para saldar deudas.

El remate público es ejecutar por un martillero público registrado en la Subsecretaría de Economía. Por lo general se realizan 30 días después de la publicación del aviso de ésta, en algún medio de comunicación. El proceso se rige por un marco dado por las bases del remate, las cuales pueden ser solicitadas por posibles oferentes. Dentro de ellas se solicita una boleta de garantía que respalde la seriedad de la oferta.

Dentro de este proceso se pueden encontrar propiedades de todo tipo, dentro de ellas, inmuebles que definan una pieza clave para la conformación de un “paño inmobiliario”.

b. Remates judiciales.

Son aquellos que se inician por el Estado o por alguna institución financiera que busca saldar una deuda en que el propietario mantiene con ellos. Los poseedores de la propiedad son notificados personalmente

a través de un receptor judicial o por un aviso en el diario. Lo ejecuta un martillero inscrito en la secretaría de la Corte de Apelaciones.

Este tipo de remate suele tener mayores oportunidades inmobiliarias, debido al desconocimiento de las partes del potencial de las propiedades.

II.4.7. Urbanizaciones.

Otra alternativa para la obtención de suelo, es un desarrollo urbano. Es importante señalar que en la actualidad buena parte del desarrollo urbano en la Región Metropolitana, está relegado a los privados. En ellos se desarrollan grandes extensiones de suelo, que se urbanizan por un desarrollador. En muchos casos, dichos desarrollos tienen grandes extensiones, donde el desarrollo del proyecto puede darse en varias décadas de explotación de la tierra. En ese proceso puede darse que, para capturar un mayor público, el desarrollador principal subdivida la urbanización en “macrolotes”, los cuales posteriormente vende a otras inmobiliarias para su desarrollo.

Este tipo de desarrollos genera una sinergia entre desarrolladores grandes y medianos, en los que se diversifica la oferta disponible, y se reparte el riesgo. También se generan ahorros conjuntos como lo son la conformación de servicios que sirvan a las nuevas propiedades, o ahorros en marketing entre desarrolladores.

Es importante señalar que esta opción dentro de la región metropolitana se está dando cada vez menos, debido a la falta de grandes extensiones de suelo para desarrollar bajo este modelo.

II.4.8. Síntesis

Diversificación.

En los métodos, el más común es la compra, pero esto se debe a que no se abren nuevas opciones al vendedor. Muchas veces el vendedor de una propiedad apta para desarrollo inmobiliario recibe una gran cantidad de dinero producto de la venta, lo cual genera un nuevo dilema, que es “¿Qué hacer con el dinero?”. Esto deja abierta la posibilidad a incorporar al propietario en otros métodos de compra, que podrían dar una mayor utilidad a ambas partes. Esto generalmente no se produce, debido a que el proceso de conformación de suelo ya es suficientemente complejo, como para agregar más factores que pongan en peligro la negociación.

Una posibilidad es captar esa oportunidad y transformarla en valor, pero debe ser a través de un proceso de compra con otras características que no dejen a la deriva las negociaciones.

CAPITULO III:

PROPUESTA DE VALOR PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE SUELOS.

El desarrollo de esta tesis ha identificado las variables necesarias para la conformación de un banco de suelo inmobiliario. Dado que la información que se maneja públicamente, es muy poca, los casos que se han descrito, representan los más usuales para generar suelo apto para el desarrollo inmobiliario.

El suelo es hoy un bien escaso, que tiene muchas variables y complejidades que dificultan su conformación. Dado la especificidad del asunto, son perjudicados los tenedores de suelo, que por lo general no comprenden a cabalidad el valor de sus propiedades, generando abusos, o sobre expectativas de venta. Todo esto imposibilita que el mercado se regule naturalmente, y se generen vicios que perjudican tanto a propietarios como desarrolladores.

El banco de suelo debe ser una fuente confiable de información para todas las partes, permitiendo al propietario tener completo conocimiento de la operación, y al desarrollador la tranquilidad de la que los recursos invertidos tendrán el retorno esperado. Aun así, el enfoque del "banco de suelo" debe ser en el propietario, ya que es éste el que tiene desventaja en la disponibilidad de la información y por consiguiente en la negociación.

Dentro de ésta tesis se declara que hay un problema no resuelto, que deja un espacio a que exista un intermediario diferente y eficaz en la conformación del suelo apto para desarrollo inmobiliario.

III.1. El propietario del suelo como foco

Tal como se describe en el título “II.4. métodos de obtención del suelo”, el propietario del suelo generalmente pasa a estar en un segundo plano, a pesar de su importancia y potencial controlador de la operación. Tal como se refiere en el título “II.1.1. propietario”, el dueño del suelo es comúnmente una persona natural que vende su propiedad sin tener experiencia previa en este tipo de operaciones. Es por esto, que el controlador de la operación es el comprador.

Los vendedores suelen ser asesorados por corredores de propiedades, quienes están descritos en el título “II.1.2. corredor”. La falta de experiencia y conocimiento mostrado por la mayoría del informal gremio de corredores, se conjuga llevan a que el proceso sea complejo y poco transparente. El corredor está en ambos lados en simultaneo, llevando la operación según sus propios intereses. Todo esto se entrelaza con la sensación de ser abusado que siente el vendedor. Esto se da debido a la falta de conocimiento objetivo de la información.

En este punto existe una potencial diferenciación, ya que actualmente no existe una entidad que vele exclusivamente por el propietario del suelo. Para lograr este objetivo, es necesario generar una entidad enfocada exclusivamente en el propietario del suelo, dando garantías de estar velando por sus intereses, dando información transparente y buscando las herramientas para obtener el mayor valor posible producto de la operación.

III.1.1. Escasez de suelo y materia prima. Influencia negociadora

Es importante señalar, que como se menciona en el título “IV. La escasez de suelo”, no existe escasez de suelo en la Región Metropolitana. Hay escasez de suelo con factibilidad para desarrollo inmobiliario, debido a que la

conformación del suelo tiene una serie de dificultades descritos en el título “V. la conformación del suelo inmobiliario”. Dada la dificultad para generar el suelo disponible para desarrollar es muy limitado, tanto que los terrenos que cumplen con los requisitos antes señalados, salen a la venta y son adquiridos muy rápidamente. Se podría decir que hay más demanda que oferta.

Todas las razones antes expuestas, ubican al propietario del suelo en un pie favorable para las negociaciones, teniendo lo único irremplazable, la materia prima del negocio.

Por su lado, los desarrolladores tienen las herramientas y la información necesaria para evaluar el mejor precio posible, según su conveniencia, para el suelo. Mientras que quienes tienen la ventaja negociadora, terminan alternativas binarias, en donde solo pueden aceptar o rechazar una oferta.

Es entonces necesario poner al propietario del suelo en conocimiento de sus posibilidades y ponerlo como quien negocia su propiedad, no a la inversa.

III.1.2. Asesoría integral como solución a la informalidad y desconocimiento del rubro

Para poder empoderar al propietario y ponerlo como foco en la negociación del suelo, es necesario que este tenga total conocimiento de la operación y sus posibilidades. Según se señala en el punto “II.3. Modelos de adquisición del suelo”, el propietario es generalmente presentado frente a la alternativa de la compra de su terreno, pero no se le abre el abanico de alternativas que existirían.

Dado que el suelo siempre tiene características específicas diferentes en cada caso, es muy difícil que un corredor de propiedades tenga el conocimiento necesario para asesorar a un tenedor de suelo. Es por esto que existe la posibilidad de presentar una asesoría integral, en donde se evalúe el suelo desde la perspectiva de las dimensiones normativas, técnico-constructivas, producto y económica, en simultaneo. Para esto es necesario obtener las visiones de varios profesionales.

Es necesario que la asesoría entregada esté enfocada en obtener únicamente el mejor resultado para el propietario. Esta debe ser presentada desde el primer momento, desde que una inmobiliaria presenta intenciones de comprar, o desde que el propietario por su propia iniciativa decida vender.

Es importante señalar que una asesoría de este tipo podría involucrar a varios propietarios en simultaneo, cada uno con sus tiempos, objetivos e intereses diferentes. El punto más importante es llegar a un equilibrio entre las partes, siendo todas igualmente beneficiadas, buscando a cambio siempre el mayor valor.

III.1.3. Modelo de atracción de potenciales usuarios

a. Confianza.

La relación asesor – propietario debe ser lo más simétrica posible, siempre bajo el manto de la confianza y la búsqueda de beneficio al vendedor. Si bien esto no siempre es beneficioso para el asesor, dado que su comisión o retorno podría verse perjudicado, es importante buscar la continuidad y el establecimiento en el mercado como el agente que surja naturalmente para estas operaciones (*top of mind*).

La confianza se debe basar en experiencias exitosas, donde el propio usuario busque la asesoría producto de buenas referencias.

b. Alternativas a la venta.

Para quienes poseen el suelo, la alternativa de vender es muchas veces la más adecuada. Pero existe la posibilidad de que el vender no sea la mejor de las opciones para el propietario. Esto se da en casos de propiedades de alto valor, o en casos en que el inmueble no sea la residencia de quien la está vendiendo. Al momento de la venta, el propietario se enfrenta nuevamente a una encrucijada, donde tiene que decir dónde invertir su patrimonio.

Para estos casos existen alternativas que generalmente no se le presentan a los vendedores, dado la complejidad de llevarlas a cabo. Dentro de ellas está el arrendamiento, o la aportación. Ambas alternativas permiten a los propietarios tener potenciales beneficios adicionales a la venta. Dependiendo de la manera de ser negociado, estas alternativas pueden beneficiar tanto al propietario como al desarrollador. Donde el primero puede obtener una rentabilidad producto del negocio inmobiliario, mientras el segundo baja su carga financiera, aumentando su tasa de retorno.

Se debe presentar todas las alternativas posibles a los propietarios y reunirlos en un expediente donde se presenten las posibilidades a los posibles oferentes. Para esto es necesario poner el enfoque en que la parte que posee el suelo pone las condiciones, buscando un equilibrio entre beneficio al propietario y atractivo para desarrolladores.

III.2. Modelo de implementación y gestión de suelo

Para una correcta implementación de un “banco de suelo inmobiliario privado”, se debe buscar entre los diferentes modelos que existen en el mundo. Es importante saber que no todos los bancos de suelo tienen propiedad sobre la tierra, existen también aquellos que solo la controlan o la reúnen bajo el mismo marco.

Dado que el banco de suelos no busca el desarrollo de los proyectos, sino mas bien el control de ellos, existe la coyuntura que permitiría gestionarlos y aglomerarlos bajo una estructura única que permita tener un volumen suficiente para ser referente en el mercado.

III.2.1. Intermediación de suelo

La especialización por parte de un potencial “banco de suelo”, debe ser en la intermediación de los terrenos. Donde el asesor tome la parte del vendedor y lleve de una manera imparcial la información necesaria al interesado para el mejor entendimiento del potencial de su propiedad.

Bajo esa premisa, el banco de suelo debe conformar las distintas modalidades que permitan la mejor alternativa en las operaciones. Se basará en una serie de transacciones individuales, que en su conjunto permitan ofrecer un paquete de propiedades a desarrolladores o inversionistas.

III.2.2. Modelo de participación

El suelo ha sido históricamente fuente de las mayores riquezas de Chile y el mundo, que en general tiene un aumento constante en su valor, lo que

representa una buena alternativa de inversión. El suelo se ha transformado en un activo muy apetecido. Aún más el suelo con factibilidad para el desarrollo inmobiliario. Esto ha provocado que el valor del suelo sea muy alto para simplemente almacenarlo hasta el momento del desarrollo.

El punto mas delicado en la participación del “banco de suelos”, es la verdadera conformación del suelo apto para desarrollo inmobiliario. Para esto es necesario aunar los intereses de los propietarios como la de los compradores. Para ello es clave el entendimiento del mercado.

En los casos que no sea posible la conformación del suelo apto para desarrollo inmobiliario, éste podrá mantenerse en cartera hasta que las condiciones cambien favorablemente. Existe la posibilidad, que ante la presencia de propiedades con potencial inmobiliario, pero que no son suficientes por si mismas para el desarrollo inmobiliario, éstas se cedan a fondos de inversiones bajo el modelo de “bodegaje” y que busquen el desarrollo futuro.

El “banco de suelo privado” debe ser un primeramente intermediario entre comprador y vendedor, más que el tenedor del activo. Esto además de bajar los riesgos, disminuye las barreras de entrada y permite la especialización en la materia clave, la asesoría.

El retorno del banco será una comisión a cargo únicamente del comprador, que represente un porcentaje o bien un fijo por la asesoría. Esta será efectiva solo frente al éxito de la operación.

III.3. Transparencia

En el título “VI. La búsqueda de transparencia”, se declara que, en Chile, como en el mundo, las redes sociales y la horizontalidad de la información han estado impulsando la demanda por mayor transparencia en las instituciones. La asimetría de la información se presta para posibles abusos, y en caso de que no los hubiera, queda abierto a escepticismo. Se genera una traba en las normas no escritas de el modelo social de mercado, que tiene un resultado ineficiente.

El “banco de suelos” debe tener como concepto unificador la transparencia, siendo abiertos en mostrar el modelo de negocio, y la apertura en la información. Este será el punto clave para generar la confianza indispensable en la relación asesor – vendedor, donde éste último debe ser al “banco de suelo” como un aliado.

III.4. Búsqueda del mayor valor

Para la búsqueda del mayor valor, este debe beneficiar a las dos partes, de manera que el modelo represente ventajas e interés tanto en el vendedor como en el comprador. Se podría pensar que el “mayor valor” significa un mejor precio, pero no es necesariamente el único significado. Al generar una propuesta seria y con condiciones claras, el desarrollador puede optar por participar, y al hacerlo sabrá de antemano cuales son las condiciones de cada operación y si ellas están dentro de sus posibilidades. De esta manera el ahorro en recursos destinados en la evaluación de muchos terrenos, con poca asertividad, podría reducirse. Por otro lado, el propietario puede buscar alternativas en la participación del negocio, que lo favorezcan con una mayor plusvalía o incluso mantener parte del activo.

La alternativa más ecuánime y que garantiza el mayor valor, es la licitación pública, donde a través de unas bases se establece el marco de la operación. En esta se establecen condicionantes tales como precio, formas de pago, garantías, procedimiento, y las condiciones generales. Las bases deben ser presentadas pública y abiertamente a tantos compradores o interesados como sea posible. Las partes sabrán como parte y como termina la relación entre ambos.

Para el caso del “banco de suelo”, el mayor valor radicarán en ser un intermediario que busque el equilibrio en la negociación de las partes, buscando a través de la transparencia, que el mercado lo elija. De esa manera las operaciones individuales se enmarcarán en una estructura mayor, que genere confianza.

CONCLUSIONES

En el desarrollo de esta tesis, se evidencia la complejidad que existe en conseguir la materia prima para desarrollar un proyecto inmobiliario: el suelo. Dentro de las razones que dificultan la conformación de suelo se encuentran la escasez de suelo, las dimensiones de factibilidad, expectativa del vendedor, falta de transparencia y asimetría de la información.

No es un secreto que el suelo es la piedra angular de todo proyecto, pero existe poca especialización profesional del tema. Esto se debe a que solo en el último tiempo el negocio inmobiliario ha requerido más suelo del que es fácilmente adquirible. En definitiva, existe escasez de suelo apto para desarrollo inmobiliario. En consecuencia de este factor, se están abriendo nuevas posibilidades para los propietarios del suelo, teniendo mejores posibilidades de negociación y amplias formas de participación.

a. El corredor.

Es preciso declarar que no existe un profesionalismo extendido al momento de conformar el suelo apto para desarrollo. El corredor es “la piedra de tope” para muchos desarrolladores, siendo extendido el comentario de la incompetencia de éstos. Esto se debe a que cualquier persona que se encuentre ante la posibilidad de cobrar una comisión de venta, se presenta como “corredor de propiedades”, sin tener necesariamente las competencias. Se necesita un mayor conocimiento de las dimensiones que le dan factibilidad a el suelo, las cuales son: Normativa, técnico – constructiva, producto y económica.

b. El desarrollador.

Al negocio inmobiliario se le ha llamado una industria de competencia “casi perfecta”. Esto se debe a que la participación en el mercado se da por una gran cantidad de actores de tamaños acotados. En

consecuencia, de esto, la disputa para conseguir el suelo es muy alta. La profesionalización del rubro es muy importante, pero no se condice con quienes están encargados de captar los terrenos. Esto provoca una pérdida importante de recursos a las inmobiliarias, teniendo que evaluar muchos “paños” que están mal habidos de origen.

El desarrollador es beneficiado con el “banco de suelo privado”, pudiendo asegurarse que el producto de su trabajo viene con un filtro previo que justifica las potencialidades y valor del suelo.

c. El propietario.

Por lo general, los propietarios del suelo, son personas naturales que no son recurrentes en el negocio de venta de suelo para desarrollo. En estos casos, la falta de conocimiento, la mala asesoría y los diferentes intereses, provocan que sea muy complejo conformar el terreno apto para desarrollo. Dado que los desarrolladores tienen amplio conocimiento de su rubro, el enfoque principal del banco debe estar puesto en el dueño del suelo, el recurso escaso. De esa manera se logra un equilibrio fundamental para evitar abusos y establecer confianzas.

El modelo está cambiando y es necesario pensar problemáticas antiguas, con nuevos ojos. El banco de suelo es una solución posible y concreta. El modelo beneficia tanto al vendedor, como al comprador y le entrega un mayor dinamismo y transparencia a la industria

Las nuevas posibilidades dejan un espacio para el desarrollo de un “banco de suelo privado” que intermedie entre el comprador y vendedor, siendo un facilitador del proceso. El elemento más importante de dicho banco, debe ser la transparencia, requisito fundamental para todas las instituciones del presente, pero también afianzador de confianza entre las partes.

BIBLIOGRAFÍA

1. Domínguez, V. (24 de julio de 2007). La industria inmobiliaria es casi una competencia perfecta. *Diario Financiero*.
2. Cattaneo Pineda, R. (2011). Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?. *EURE (Santiago)*, vol.37, n.112, pp.5-22.
3. Idrovo Aguirre, B., & Lennon, S. (2013). Una Aplicación de Métodos de Detección de Burbuja Inmobiliaria: Caso Chile.
4. Tapia, R. (2016). El déficit habitacional en Chile. Medición de requerimientos de vivienda y su distribución espacial. *Revista INVI*, 20(53).
5. Valencia, M. (20 de septiembre de 2015). Sector oriente concentra la mayor cantidad de 330.645 viviendas arrendadas de Santiago, *El Mercurio. Sección economía y negocios*.
6. Cámara Chilena de la Construcción. (6 de junio de 2012). *En el Gran Santiago quedan disponibles 1.893 hectáreas de suelo para construir conjuntos habitacionales*. Recuperado de <http://www.cchc.cl/comunicaciones/noticias/19916-en-el-gran-santiago-quedan-disponibles-1-893-hectareas-de-suelo-para->
7. Trivelli, P. (3 de septiembre de 2014). La disponibilidad de suelo urbano en el Gran Santiago y la Región Metropolitana. CIPER
8. Salvatore, D., Pando, J. C., & Mancera, A. C. (1992). *Microeconomía (No. 338.5/S18mE/3a. ed.)*. McGraw Hill.
9. Ministerio de Vivienda y Urbanismo. (2017). *Instrumentos de planificación territorial*. Recuperado de <http://seguimientoipt.minvu.cl/main.php>

10. Forcael, E., Andalaft, A., Schovelin, R., & Vargas, P. (2013). Aplicación del método de opciones reales en la valoración de proyectos inmobiliarios. *Obras y proyectos*, (14), 58-70.
11. Antúnez, Carlos (27 de julio de 2015) "Corredores de propiedades acusan alza de actores informales y piden crear registro", *El Mercurio. Sección economía y negocios*.
12. Servicio de Impuestos Internos –SII-. (2016). *Claves para entender el IVA en materia inmobiliaria*. <http://reformatributaria.gob.cl/iva-en-materia-inmobiliaria/>
13. The Economist. (23 de febrero de 2017). Why Chileans dislike business leaders.
14. Biblioteca del Congreso Nacional, (20 de agosto 2008), Historia de la Ley N° 20.285.
15. Mayol, A. (2012). El derrumbe del modelo. La crisis de la economía de mercado en el Chile contemporáneo. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
16. Thayer, T. (1953). The Land-Bank System in the American Colonies. *The Journal of Economic History*. 13(2), 145-159.
17. Atmer, T. (1987). Land banking in Stockholm. *Habitat International*, 11(1), 47-55.
18. Cruz, J. M. Acceso a la tierra por medio del mercado: experiencias de Bancos de Tierras en Centroamérica.
19. Gobierno de Bogotá. *Crean un Banco de Suelos para conseguir tierras para vivienda*. Recuperado de <http://www.bogota.gov.co/content/temas-de-ciudad/habitat/banco-de-suelos-para-vivienda>.
20. The Local Government Association. (2014). Permisos para el suelo: los mitos sobre los desarrolladores y el bodegaje de suelo. (traducción propia).
21. Castillo, M. J., & FUNDACIÓN Superación de la Pobreza. (2011). Gestión y autogestión de los pobladores, potencial de innovación

- para la política habitacional. Fundación Superación de la Pobreza. Tesis País, 36-67.
22. Consejo Nacional de Desarrollo Urbano (2015). Medidas para implementar una política de suelo para la integración social urbana.
23. Castillo, M. J., & Forray, R. (abril 2014). La vivienda, un problema de acceso al suelo. ARQ (Santiago), (86), 48-57.
24. Levitt, S; Dubner, S. (2005). Freakonomics. Introducción: El lado escondido de todo. (traducción propia)
25. Ley N°19.886 de bases sobre contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios. (29 de agosto de 2003). Art.2°Definiciones, N° 21 Proveedor., Reglamento Compras Públicas
26. Rojo. A; (23 de febrero de 2010). El backstage tras la elección de un terreno. Entrevista Portal Inmobiliario. Recuperado de <https://www.portalinmobiliario.com/diario/noticia.asp?NoticialD=1336>.

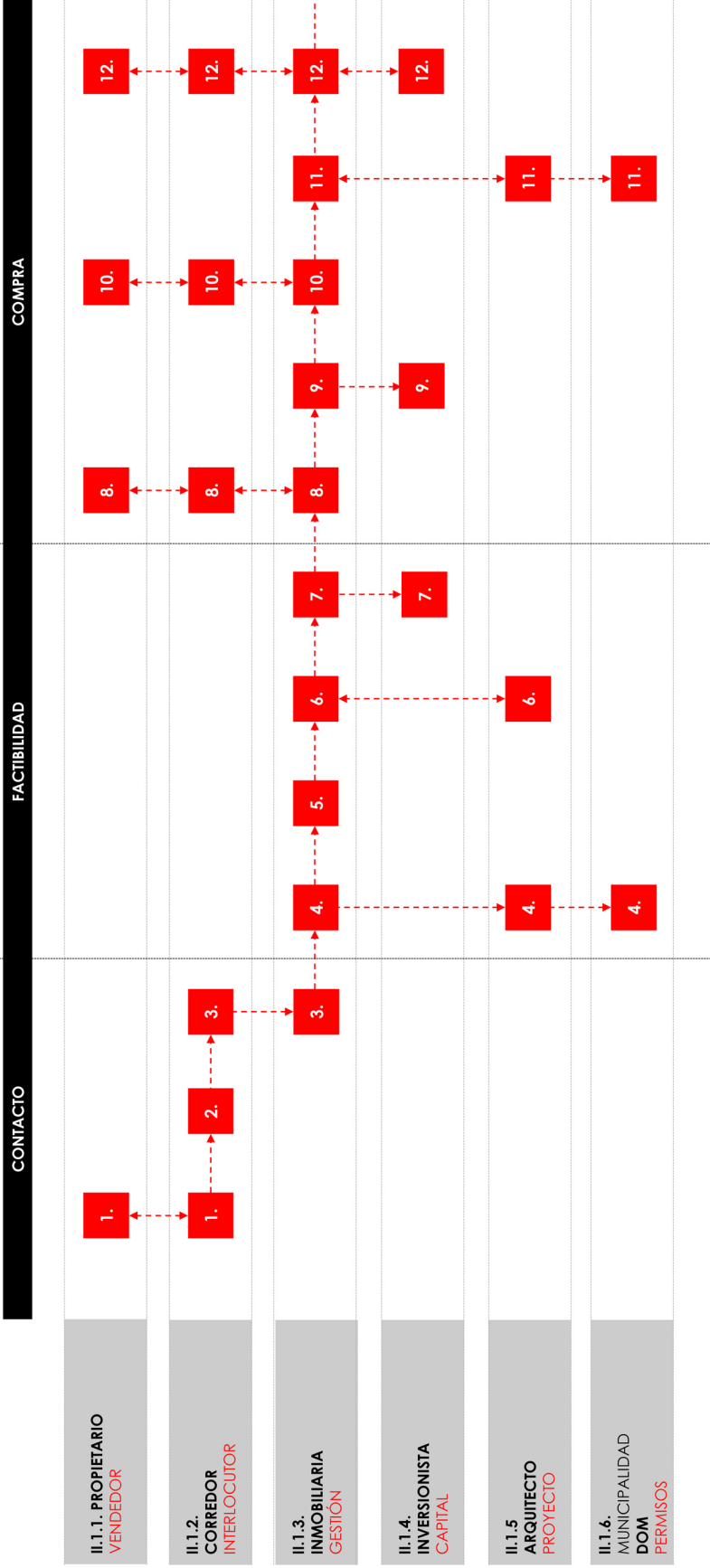
ALTERNATIVA 1 CONVENCIONAL	ALTERNATIVA 2 BUSQUEDA INTERNA	ALTERNATIVA 3 LICITACION	ALTERNATIVA 4 "PINCHADO"	ALTERNATIVA 5 BODEGAJE	ALTERNATIVA 6 REMATES	ALTERNATIVA 7 MACRO URBANIZACIONES
<p>Proceso de venta más común. El corredor contacta el o los propietarios, y ofrece a distintas inmobiliarias el "Paño" completo.</p>	<p>La inmobiliaria pide directamente al corredor armar un "paño" en una ubicación particular y con parámetros preestablecidos.</p>	<p>El propietario encomienda a un corredor con experiencia, bases para una licitación que puede ser abierta o cerrada.</p>	<p>(*) El corredor podría no estar involucrado. El inversionista compra sólo una parte del "paño" para posicionarse en el lugar y esperar la conformación del terreno completo.</p>	<p>Este mecanismo se basa en la compra de propiedades, para esperar y captar una mayor plusvalía con el tiempo transcurrido. Podrían llamarse "terratinentes".</p>	<p>El remate puede ser bancario, judicial u otro. Generalmente el propietario no tiene injerencia alguna.</p>	<p>(*) público o privado. Grande proyectos donde se ofrecen macrolotes, o lotes puntuales para el desarrollo. El propietario del terreno puede ser el inversionista u otra inmobiliaria.</p>

ANEXO N°1

ETAPA 3

ETAPA 2

ETAPA 1



- II.2.1. Contacto.
- II.2.2. Fijación de precio.
- II.2.3. Presentación.
- II.2.4. Perfil de producto
- II.2.5. Análisis oferta y demanda
- II.2.6. Facilitidad
- II.2.7. Evaluación económica
- II.2.8. Oferta.
- II.2.9. Financiamiento
- II.2.10. Promesa.
- II.2.11. Anteproyecto Municipal
- II.2.12. Compra.

Fuente: Elaboración propia.