



EDITORIAL

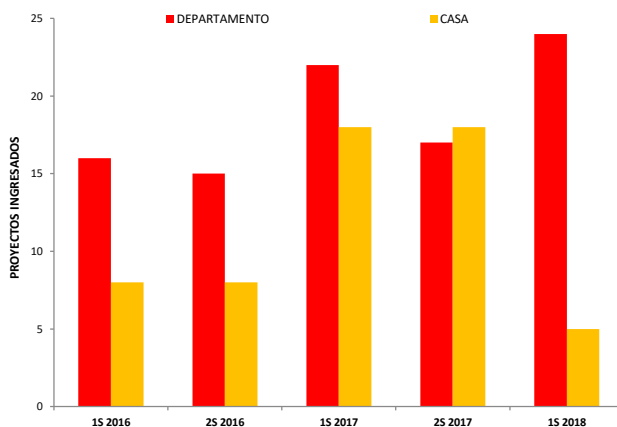
En el primer semestre de 2018 las ventas en el Gran Concepción mostraron un aumento de 38%, llegando a las 3.798 unidades vendidas. El mayor volumen de venta se debe en mayor medida al fuerte incremento en las ventas de departamento en la zona centro de la ciudad.

En el último semestre de 2017 es posible observar que, según el Indicador de Actividad Económica Regional (INACER), se presentó un buen desempeño en la economía de la región, con un 5,4% de crecimiento anual, impulsado principalmente por la actividad frutícola, la que tuvo una mayor producción exportadora, junto con la actividad comercial minorista.

Se espera, que para lo que viene en 2018, el mercado habitacional de la ciudad presente un volumen de ventas similar al visto este primer trimestre, debido a que se espera que la actividad económica mantenga el ritmo durante el resto del año, adicionalmente se espera que en el mediano plazo la ciudad siga presentando buenos atributos de expansión, debido a la consolidación de infraestructura vial de escala regional ejecutada en periodos anteriores y que trae réditos urbanos en el presente.

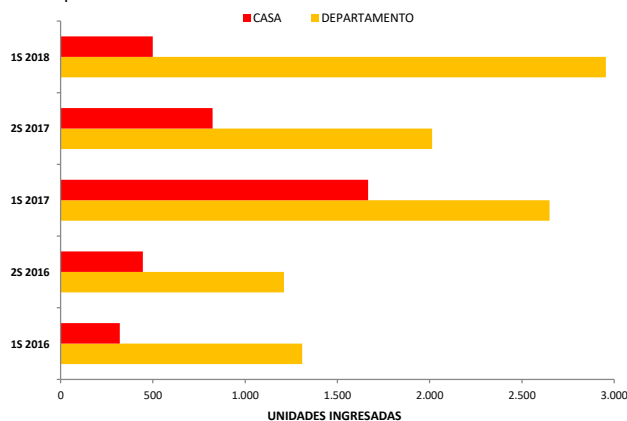
DISMINUCIÓN EN EL INGRESO DE PROYECTOS

- Las comunas del Gran Concepción al 1S 2018 muestran una disminución en el ingreso de proyectos con 29 unidades, equivalentes a un 17,1% en relación al semestre anterior y de un 27,4% al compararlo con el mismo semestre del año 2017.
- Sin embargo se destaca el mercado de departamentos, este aumentó considerablemente con 24 unidades, equivalentes a un 41,2% en relación al 2S 2017 y con 9,1% al compararlo con el 1S 2017.



AUMENTO EN LAS UNIDADES INGRESADAS

- Las unidades ingresadas en las comunas del Gran Concepción, presentan un aumento de 21,75% (3.454 unidades) con respecto al semestre anterior, si se compara con el mismo semestre en el año anterior este disminuye un 20%.
- El mercado de departamentos se destaca con el mayor ingreso de unidades de los últimos semestres, con un 2.955 unidades equivalentes a 46,72% en relación al 2S 2017, y un 11,5% respecto al 1S 2017.



Número De Viviendas Vendidas y Valor Unitario

- La venta de viviendas nuevas alcanzó las 3.798 unidades, aumentando en 38,9% en relación al semestre anterior y un 32% respecto al mismo semestre del 2017. De las ventas totales el 34% corresponde a casas, 1.299 unidades, y un 66% a departamentos, 2.499 unidades.
- Chiguayante tuvo el valor total promedio de venta más alto con UF 3.788 en el mercado de departamentos, con una superficie promedio de 98,3 m² útiles y un valor unitario promedio de 40,6 UF/m², al igual que en el mercado de casas con UF 3.994.

Ventas Por Comuna

- Concepción lideró las ventas de departamentos con un 55% de participación con 1.378 unidades, aumentando en 52% respecto al semestre anterior. Lo sigue San Pedro de la Paz con un 21% de participación con 513 unidades, incrementando un 73,3% en comparación al 2S 2017.
- En el mercado de casas San Pedro de la Paz se presenta con la mayor participación de ventas con 34% equivalentes a 448 unidades, obteniendo un alza de 22,7% en relación al 2S 2017. Sigue Coronel con 19% de participación con 252 unidades al 1S 2018.

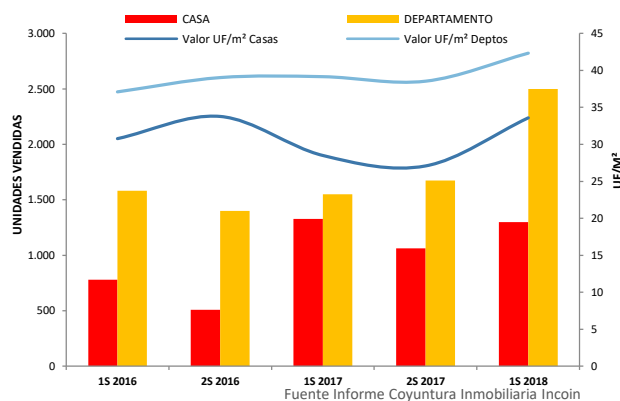
Unidades ofertadas totales

- Las unidades ofertadas alcanzan las 6.812 unidades, lo que muestra una leve disminución de 2,9% respecto al semestre anterior, y en 1,8% en relación al 2S 2017.
- La oferta de departamentos alcanza las 5.757 unidades, aumentando en 11% en relación al 2S 2017. La oferta se distribuye en 144 proyectos en venta.
- La oferta de casas alcanza las 1.055 unidades, con una contracción de 42,4% en comparación al semestre anterior. En este último se registraron 84 proyectos.

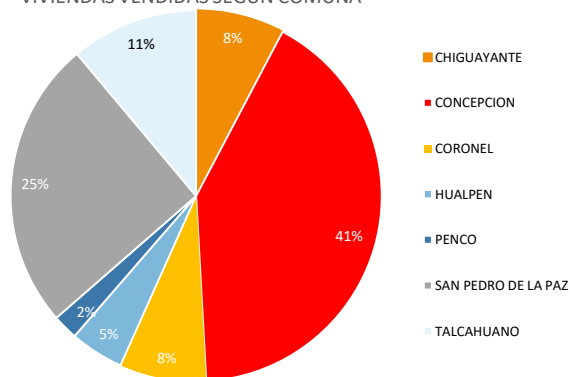
Unidades ofertadas por comuna

- En el primer semestre del 2018 Concepción lideró la oferta de departamentos con un 60% de participación con 3.437 unidades, con un alza de 17,7% en relación al semestre anterior.
- En el mercado de casas, San Pedro de la Paz y Concepción presentan la mayor participación con un 36% equivalentes a 382 unidades y 26%, 273 unidades respectivamente. Sin embargo ambas disminuyeron en un 32,5% y 8% en comparación con el 2S 2017.

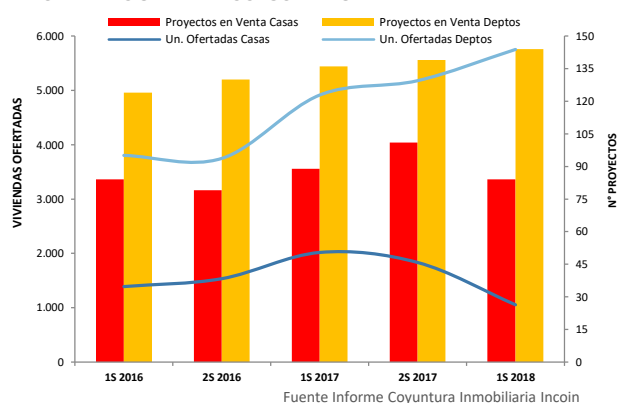
EVOLUCIÓN VIVIENDAS VENDIDAS Y VALOR UNITARIO



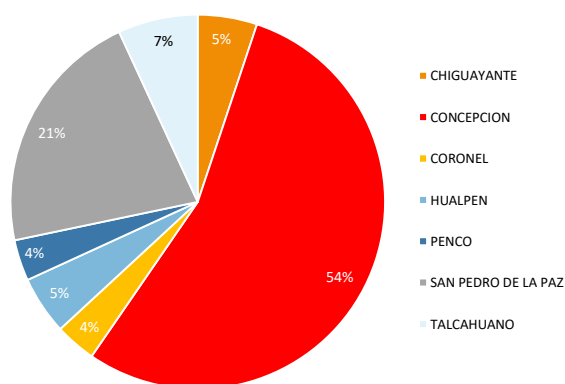
VIVIENDAS VENDIDAS SEGÚN COMUNA



UNIDADES OFERTADAS SEGÚN TIPO DE VIVIENDA

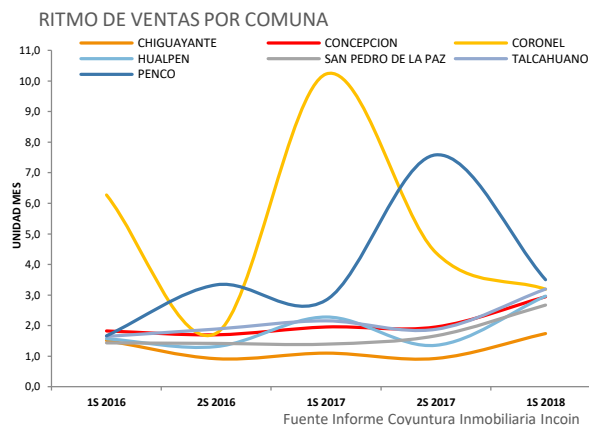


UNIDADES OFERTADAS SEGÚN COMUNA



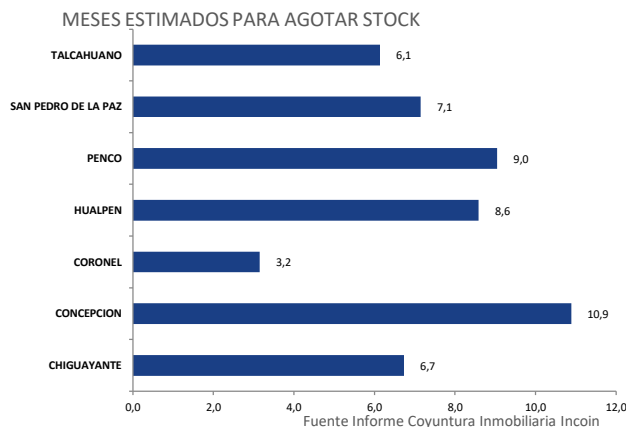
Ritmo de ventas por comuna

- El ritmo de venta por proyecto alcanza las 2,8 unidades/mes, aumentando en 46,2% en relación al semestre anterior y en un 30,2% al compararlo con el mismo semestre del año 2017.
- El mercado de departamentos tuvo una velocidad de venta por proyecto de 2,9 unidades/mes, con un alza de 44,2% en relación al semestre anterior.
- En el mercado de casas la velocidad de venta por proyecto alcanza las 2,6 unidades/mes, aumentando un 47% al compararlo con el 2S 2017.



Meses estimados para agotar stock

- En el Gran Concepción el promedio de los meses para agotar stock es de 8,3 meses, disminuyendo un 15% respecto al semestre anterior.
- Las comunas de Chiguayante y Coronel presentaron las bajas más importantes en relación al 2S 2017, con 46,30% (6,7 meses) y 45,40% (3,2 meses), por otro lado Hualpén sólo disminuyó en un 8,3% (8,6 meses).
- Los meses para agotar stock van desde los 3,2 meses en Coronel a los 10,9 meses en Concepción.

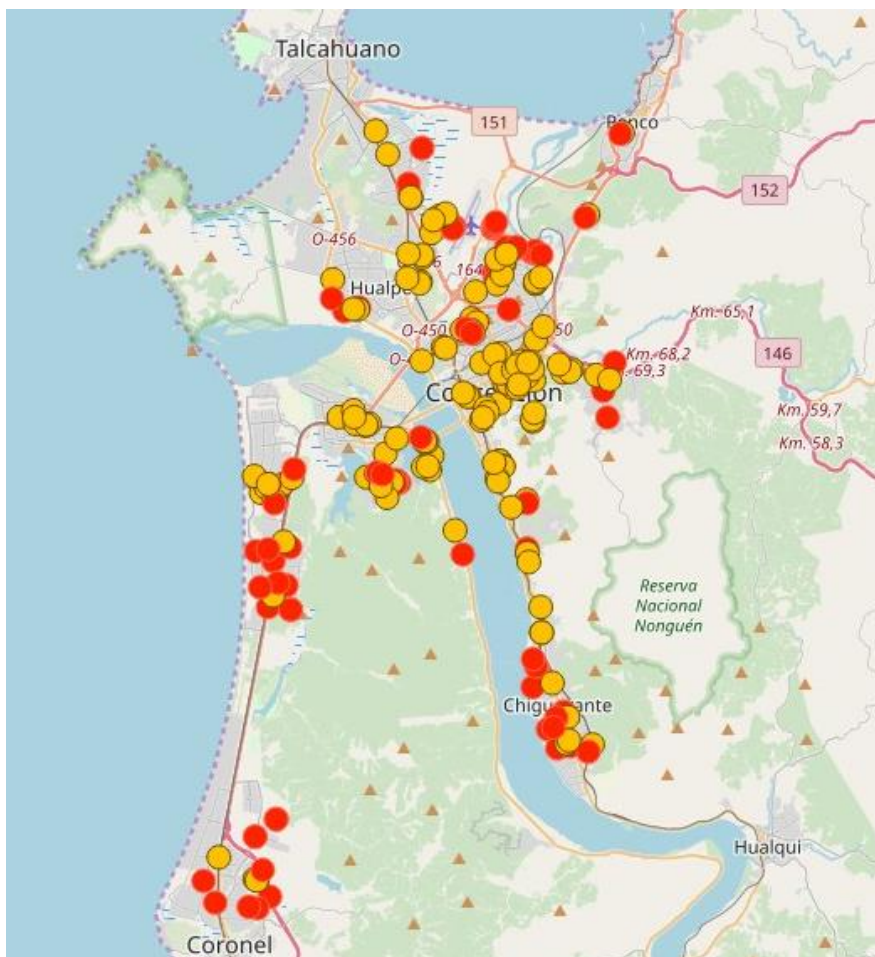


Indicadores Generales

COMUNA	PROYECTOS EN VENTA	STOCK OFERTADO	UNIDADES VENDIDAS	SUP. UTIL EDIF. (M ²)	VALOR UNITARIO (UF/m ²)
CHIGUAYANTE	28	349	293	89,3	43,5
CONCEPCIÓN	89	3710	1573	55,6	44,8
CORONEL	15	241	287	69,3	21,8
HUALPÉN	10	343	178	55,9	33,6
PENCO	4	242	84	62,8	35,8
SAN PEDRO DE LA PAZ	60	1457	961	70,0	35,3
TALCAHUANO	22	470	422	70,7	36,8

Mapa de proyectos por comuna

- Proyecto en venta de Casas
- Proyecto en venta de Departamentos



Glosario

- **Valor promedio (UF):** Promedio de los valores medios de las viviendas de cada tipología que conforma el proyecto, sector o comuna, ponderado por la cantidad de unidades vendidas de cada una.
- **Superficie media (m²):** Promedio de las superficies medias de las viviendas de cada tipología que conforma el proyecto, sector o comuna, ponderado por la cantidad de unidades vendidas de cada una.
- **Valor unitario promedio de venta (UF/m²):** Promedio ponderado de los valores UF/m² de las unidades vendidas de cada tipología, por proyecto, sector o comuna.
- **Meses para agotar stock:** Cantidad de meses que demorará un proyecto en comercializar todas las unidades en oferta actual, de acuerdo a la velocidad de venta promedio registrada para proyectos inmobiliarios similares en el sector o comuna.
- **Stock ofertado inicial:** Cantidad de unidades o superficies útiles de un determinado producto/tipología que considera originalmente un proyecto inmobiliario para su comercialización.
- **Stock ofertado actual:** Cantidad de unidades o superficies útiles de un determinado producto/tipología de un proyecto inmobiliario, sector o comuna, que están disponibles para su comercialización, en un periodo determinado.
- **Velocidad de venta acumulada (Unidades/mes):** Relación entre las unidades o superficies comercializadas del proyecto y los meses totales de comercialización.
- **Velocidad de venta (Unidades/mes):** Relación entre las unidades o superficies comercializadas en el periodo de análisis y los meses del periodo.

TASACIONES

Tasaciones Bancarias
Tasaciones Empresas (IFRS)
Tasaciones Particulares
Control de Avance de Obras
Evaluaciones de Proyectos Inmobiliarios

CONSULTORÍA

Estudios Inmobiliarios
Investigación
Estudios Hoteleros y Turísticos

CONTROL DE ACTIVO FIJO

Inventario
Valoración IFRS
Servicio Integral

tinsa

info@tinsa.cl

Área de Consultoría

Rosario Norte 615, Of. 1604
Las Condes - Santiago (Chile)
(56-2) 2596 29 00
info@tinsa.cl
www.tinsa.cl