# VALLE DE ACONCAGUA

NOVIEMBRE/ ABRIL

## EDITORIAL

El mercado residencial del Valle de Aconcagua, presenta un gran cambio en la tendencia, ya que el menor ingreso de proyectos de departamentos ha comprimido mucho el mercado residencial en altura, no obstante, la fuerte alza en la venta de casas ha generado un mejoramiento en el mercado global de la zona.

La menor venta de departamentos se debe al agotamiento del stock en la zona, que se debe, en mayor medida, al bajo ingreso de proyectos en altura, el cual se ha visto afectado, entre otros, por las nuevas postulaciones a subsidios de localización, cuya postulación, ha atrasado el ingreso de nuevos proyectos.
No obstante, los proyectos de gran extensión de casas han aumentado su venta, principalmente en rangos de precio bajo, entre 1.000 y 3.000, donde gran parte de la oferta se encuentra sujeta a subsidio. Debido a lo anterior, es posible establecer que este mercado presenta fuertes oportunidades para este tipo de proyectos.

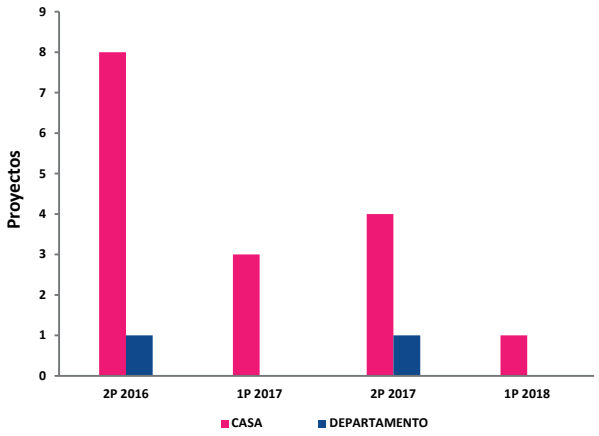
Se espera que en el próximo semestre ingresen nuevos proyectos en densificación, debido al bajo stock de este tipo de proyectos, de modo que se espera un aumento en las ventas debido a la mayor disponibilidad y mayor heterogeneidad en el mercado a futuro.

Cordialmente,

Fabian Garcia Medrano.
**Director de Consultoría**

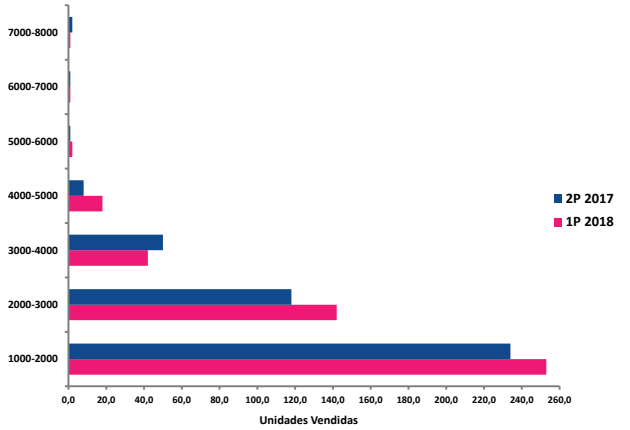
## DISMINUYE EL INGRESO DE PROYECTOS NUEVOS

Durante este semestre, la región del Valle de Aconcagua disminuye la cantidad de proyectos nuevos ingresados a la zona, en relación al periodo anterior, con sólo 1 nueva iniciativa en desarrollo.
El mercado de casas es el único que obtiene participación con el 100% de las nuevas iniciativas en desarrollo, disminuyendo en un 80% la cantidad de proyectos respecto al periodo anterior.




## AUMENTO DE VENTAS POR RANGO DE PRECIO

En el primer semestre del 2018, se observa un alza en el volumen de ventas en la zona, con un 10,9% en relación al periodo anterior, llegando a las 459 unidades vendidas.
El rango que obtuvo la mayor participación en el primer semestre del 2018 es el de 1.000 - 2.000 UF, con un 55%, generando un aumento de 8,12%. Sigue el rango de 2.000 - 3.000 UF con un 31% de participación, alcanzando un importante crecimento de 20,3% en relación al semestre anterior.
Finalmente el rango entre 4.000 -5.000 UF sólo aumento su participación en un 4%, pero obtiene el alza mas significativa con un 125% al compararlo con el segundo semestre del año 2017.



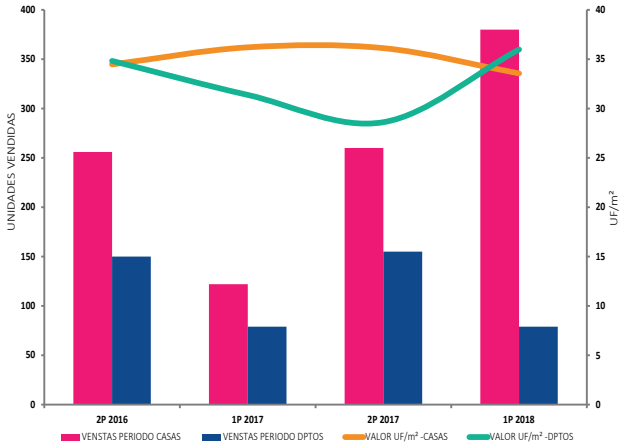
## Número De Viviendas Vendidas y Valor Unitario

La venta de viviendas nuevas alcanzó las 459 unidades, aumentando un 10,6% en relación al período anterior y un 128% respecto al mismo período del 2017.
En relación a las ventas totales el 83% corresponde a casas, con 380 unidades, y un 17% a departamentos, con 79 unidades.

En las ventas del período, la comuna de Rinconada se presentra con el valor total promedio de venta más alto, con UF 5.629 en el mercado de casas, para una superficie promedio de 143,5 m² útiles y un valor unitario promedio de 39,2 UF/m².

En el mercado de departamentos, el valor total promedio de venta más alto fue en San Felipe, con UF 2.323 para una superficie promedio de 61,3 m² útiles, lo que supone un valor unitario promedio de 37,9 UF/m².

EVOLUCIÓN VIVIENDAS VENDIDAS Y VALOR UNITARIO



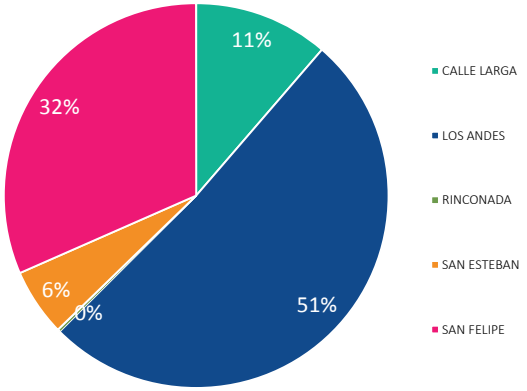

Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## Ventas Por Comuna

San Felipe lideró las ventas de departamentos con un 63% de participación (50 unidades), disminuyendo un 39% respecto al período anterior. Sigue Los Andes, con un 37% de participación (29 unidades), con una baja de 59% en relación al período anterior.

En el mercado de las casas Los Andes tuvo la mayor participación en las ventas con 54% (206 unidades), creciendo un 79%. Le sigue San Felipe con un 25% de participación (95 unidades), aumentando en 23%, al compararlos con el segundo periodo del 2017.

VIVIENDAS VENDIDAS SEGÚN COMUNA




Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

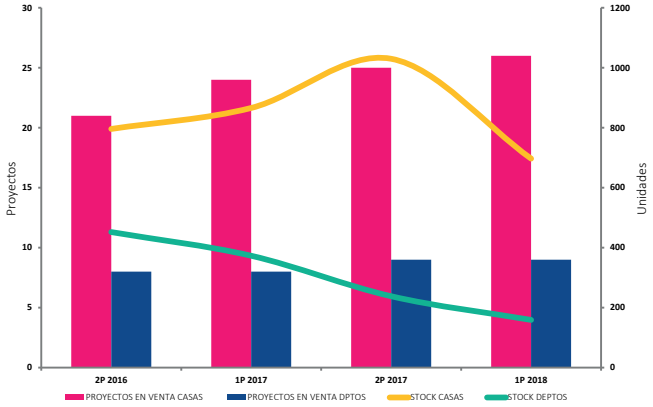
## Unidades ofertadas totales

Las unidades ofertadas alcanzan las 856 unidades, disminuyendo un 32% respecto del período anterior y un 30% respecto al mismo período del año 2017.

La oferta de departamentos alcanza las 159 unidades con una baja de un 33% en relación al período anterior y un 57% al compararlo con el mismo período del año 2017. La oferta se distribuye en 9 proyectos en venta, manteniendo la cifra en relación al semestre pasado, y un aumento del 12,5% más que el año anterior.

La oferta de casas alcanza las 697 unidades, lo que representa un 32% menos en relación al período anterior, y un 19% al compararlo con el mismo período del año 2017. Se registraron 26 proyectos en venta de casas, un 4% más que el 2do Semetre del año 2017.

UNIDADES OFERTADAS SEGÚN TIPO DE VIVIENDA



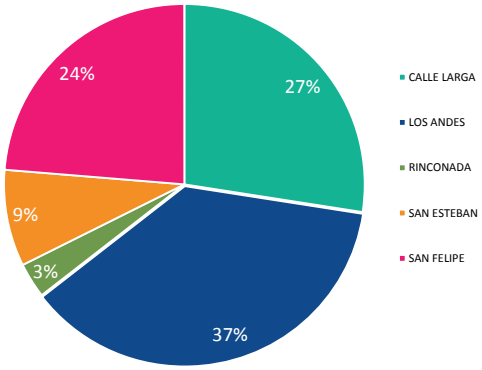

Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## Unidades ofertadas por comuna

San Felipe lideró la oferta de departamentos, con un 75% de participación (120 unidades), decreciendo un 29% respecto al semestre anterior. Le sigue Los Andes con un 25% de participación (39 unidades) disminuyendo un 42%, al compararlo con el semestre pasado.

En el mercado de las casas, Los Andes lidera la oferta con un 40% de participación (278 unidades), decreciendo un 42%. Le sigue Calle Larga con un 34% de participación (235 unidades) lo que representa, una contracción del 18% al compararlos con el Segundo semestre 2017.

UNIDADES OFERTADAS SEGÚN COMUNA



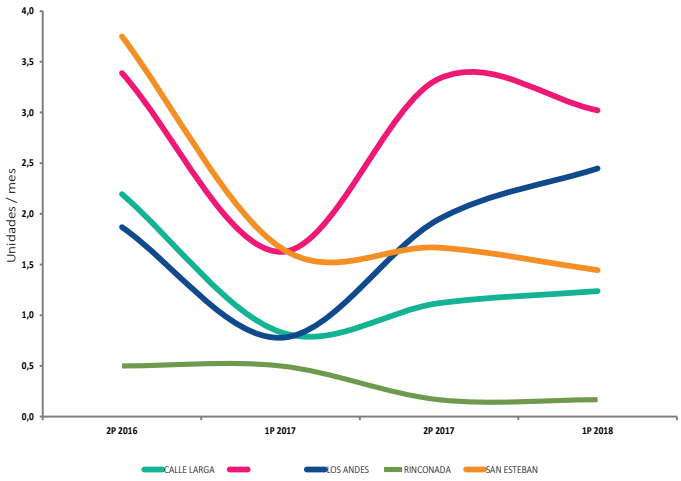

Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## Ritmo de ventas por Comuna

El ritmo de venta mensual por proyecto aumenta en un 7,4% en relación al período anterior, y un 108% con respecto al mismo período del año 2017, llegando a 2,2 unidades/mes.

El mercado de departamentos tuvo una velocidad de venta de 1,5 unidades/mes, decreciendo en un 49% en relación al período anterior. El ritmo de venta promedio mensual de casas fué 2,4 unidades/mes, lo que representa un incremento de un 41%, respecto al 2S del año 2017.

RITMO DE VENTAS POR COMUNA




Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

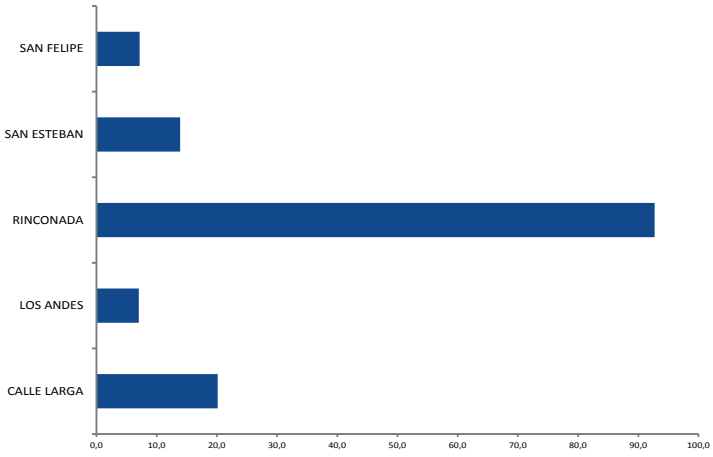
## Meses estimados para agotar stock

El promedio en los meses para agotar stock es de 9,4 disminuyendo un 36% respecto al periodo anterior y un 44% en relación al mismo periodo del año 2017.

La mayor disminución se presenta en Los Andes con un 49% menos, (7,0 meses). Sigue San Felipe con una contracción de un 42% (7,2 meses), en comparación al segundo semestre del año 2017, siendo el segundo con mayor disminución de meses en venta.

Los meses para agotar stock van desde, 7,0 en Los Andes, hasta 92,7 meses en Rinconada.

MESES ESTIMADOS PARA AGOTAR STOCK




Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

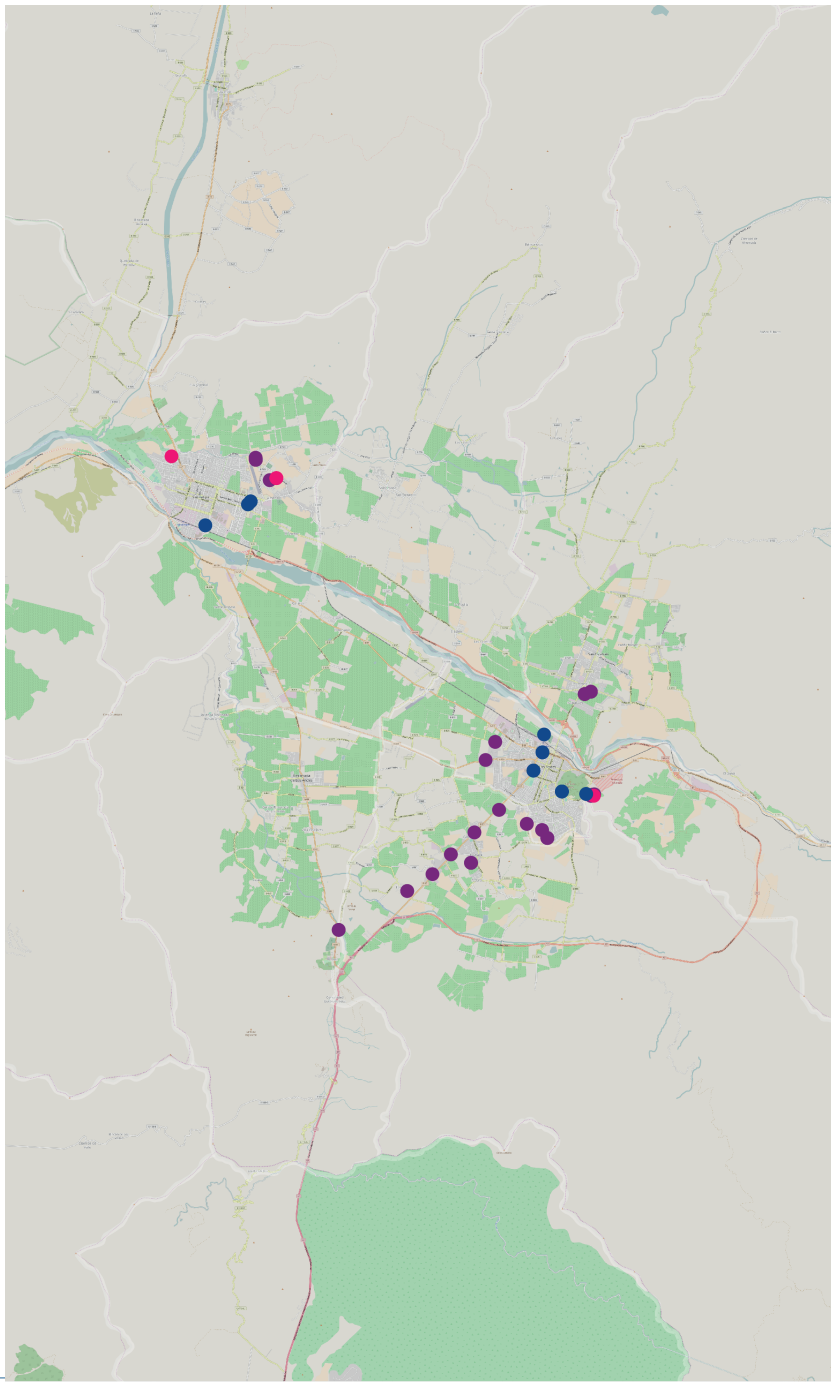
## Indicadores Generales

| COMUNA | PROYECTOS EN VENTA | STOCK OFERTADO | UNIDADES VENDIDAS | SUP. UTIL EDIF.(M2) | VALOR UNITARIO (UF/M2) |
|---|---|---|---|---|---|
| CALLE LARGA | 7 | 235 | 52 | 62.2 | 32,4 |
| LOS ANDES | 16 | 317 | 235 | 62,8 | 32,7 |
| RINCONADA | 1 | 27 | 1 | 143,5 | 39,2 |
| SAN ESTEBAN | 3 | 74 | 26 | 87,6 | 35,4 |
| SAN FELIPE | 8 | 203 | 145 | 58,9 | 36,2 |

Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

## Mapa de proyectos por comuna 1S 2018

- Proyectos ingresados de deptos
- Proyectos en venta de deptos
- Proyectos ingresados de casas
- Proyectos en venta de casas



## 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 tipologías 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.

# CONSULTORÍA › TINSA RESEARCH

## Investigación permanente del mercado inmobiliario nacional

- **INCOIN Barrio** — Estudio del mercado habitacional para un barrio, sector urbano o terreno específico
- **INCOIN Comunal** — Un completo y actualizado panorama del mercado inmobiliario habitacional en el territorio comunal
- **INCOIN Áreas Metropolitanas** — Un panorama completo de la oferta inmobiliaria de las diferentes áreas metropolitanas
- **Balance Inmobiliario** — Una síntesis del panorama del mercado inmobiliario nacional durante el año anterior

### 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

Fabián García Medrano
Director de Consultoría
fabian.garcia@tinsa.cl

Tinsa Chile
Rosario Norte 615, Oficina 1604
Las Condes, Santiago
Teléfono: +56 2 2596 2900