

EDITORIAL

En el mercado de Norte es posible observar una menor dinámica interanual, con un volumen de ventas 5% por debajo que el observado en igual periodo de 2017, sin embargo este leve deterioro en las ventas no es generalizado, ya que las comunas de Coquimbo y La Serena, han experimentado un aumento de 39% y 35% respectivamente.

Como bien es sabido, el mercado inmobiliario de norte depende de la extracción de cobre y minerales no metálicos. Durante el último año hemos podido advertir en diferentes medios una mejora en los precios del cobre y la fuerte arremetida de la extracción de litio provocada por el desarrollo de nuevas tecnologías.

En un mercado minero en expansión ¿por qué no se expande el mercado inmobiliario en toda la región?, la razón, a grueso modo, es la concentración de demanda, la cual hoy satisface sus necesidades habitacionales en Coquimbo y La Serena. Este fenómeno es sostenido por tres factores basales, primero, turnos de trabajo "7x7", segundo, vuelos "low cost" y tercero, una conurbación con amplio nivel de desarrollo. El resto de las ciudades no han logrado establecer condiciones de mercado suficientes para retener a las personas cuya fuente de ingresos es la minería debido a varios factores, como la ausencia de oferta en segmentos medios y un nivel de equipamientos de servicio inferior al presente en Coquimbo y La Serena.

Se espera una profundización de este fenómeno en el mediano plazo, ya que el resto de las ciudades requiere de horizontes de planificación amplios en la adecuación de su oferta inmobiliaria y calidad urbana para evitar la fuga de residentes y así poder asegurar una mejor cuota de mercado.

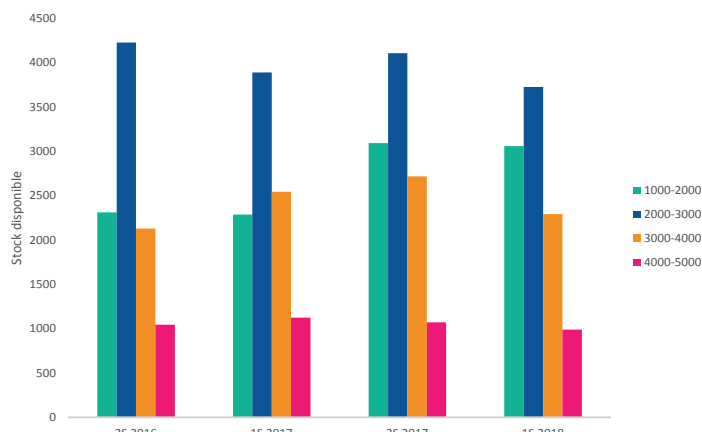
Cordialmente,

Fabian Garcia Medrano
Director de Consultoría

DISMINUCIÓN DEL STOCK DISPONIBLE

El primer semestre de 2018, muestra una disminución en el stock disponible de proyectos, en relación al periodo anterior, observando una baja del 9,39% (11.342 unidades) y en un 0,2% si se le compara con el mismo periodo del año 2017.

Los rangos de precios que presentaron mayor disminución en su disponibilidad, son entre 3.000-4.000 UF, con una baja del 15,6% comparada con el semestre pasado. Le siguen los rangos entre 2.000-3.000 y 4.000-5.000 UF decreciendo en un 9,4% y 7,74% respectivamente.

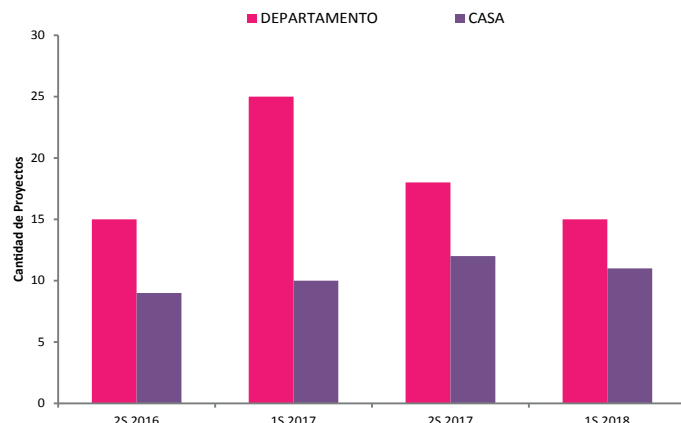


Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

DISMINUCIÓN EN EL INGRESO DE PROYECTOS

La zona norte presenta una disminución de 13,3% en el ingreso de proyectos si se le compara con el primer semestre de 2017, con 4 proyectos menos.

La comuna que presenta mayor cantidad de ingresos es Coquimbo, con 8 nuevas iniciativas inmobiliarias, seguido de La Serena e Iquique, con 7 y 6 nuevos proyectos cada respectivamente por el contrario, Calama no presenta nuevas incorporaciones.



Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

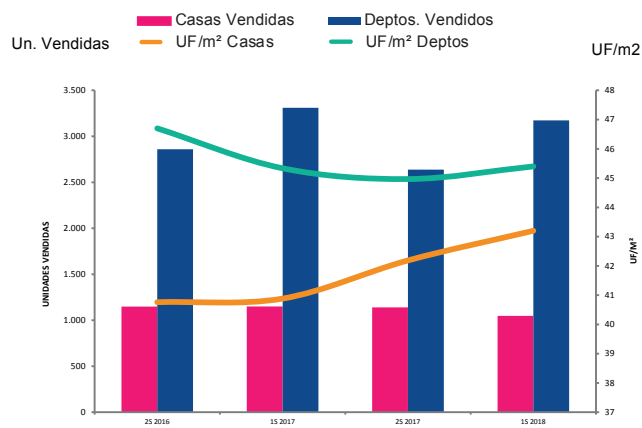
> Número de Viviendas Vendidas y Valor Unitario

La venta de viviendas nuevas alcanzó las 4.220 unidades, aumentando en un 11,76% en relación al semestre anterior. Sin embargo disminuye en un 5,4% respecto al mismo semestre del 2017. De las ventas totales el 75% corresponde a departamentos, 3.173 unidades, y un 25% a casas, 1.047 unidades.

En el mercado de departamentos, el valor total promedio de venta más alto fue en Iquique con UF 4.074 para una superficie promedio de 74,3 m² útiles, lo que supone un valor unitario promedio de 54,8 UF/m².

En el mercado de casas, el valor total promedio de venta más alto fue en Antofagasta con UF 5.668 para una superficie promedio de 94,5 m² útiles, lo que supone un valor unitario promedio de 60 UF/m².

EVOLUCIÓN VIVIENDAS VENDIDAS Y VALOR UNITARIO



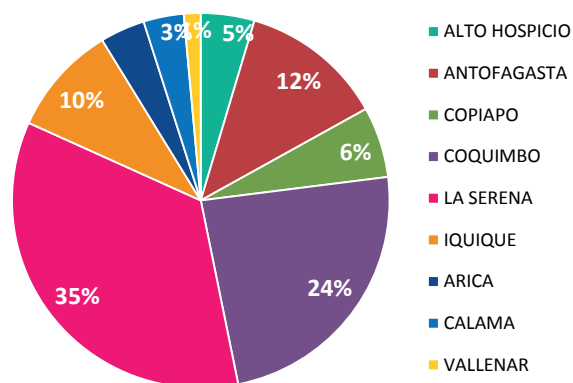
Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

> Ventas por Comuna

La Serena lideró las ventas de departamentos con un 35% de participación (1117 unidades), aumentando en un 39% respecto al semestre anterior. Le sigue Coquimbo con un 16% de participación (510 unidades) aumentando en un 14% respecto al período anterior.

En el mercado de las casas Coquimbo tuvo la mayor participación en las ventas con 47% (496 unidades), sólo un 1% menos en relación al período anterior. Le sigue La Serena con un 34% de participación (358 unidades) aumentando un 38% en relación al semestre pasado.

VIVIENDAS VENDIDAS SEGÚN COMUNA



Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

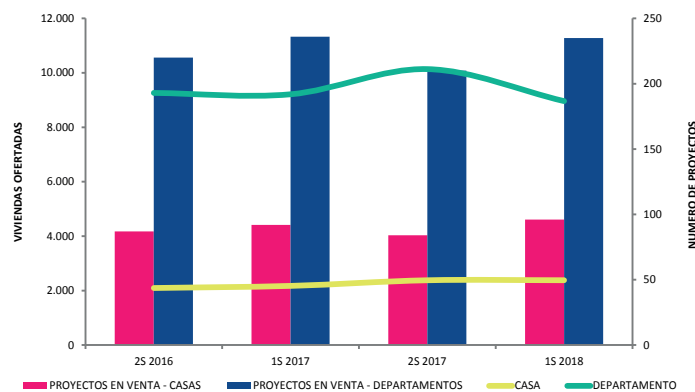
> Unidades ofertadas totales

El stock ofertado actual alcanza las 11.342 unidades, mostrando una disminución del 9,38% respecto del semestre anterior y del 0,4% respecto al mismo semestre del año 2017.

El stock disponible de departamentos alcanza las 8.961 unidades, lo que representa un 11,6% menos en relación al semestre anterior y un 2,7% al compararlo con el mismo semestre del año 2017.

El stock disponible de casas alcanza las 2.381 unidades, lo que representa un aumento del 0,4% en relación al semestre anterior, y de un 9,6% al compararlo con el mismo semestre del año anterior.

STOCK OFERTADO ACTUAL SEGÚN TIPO DE VIVIENDA



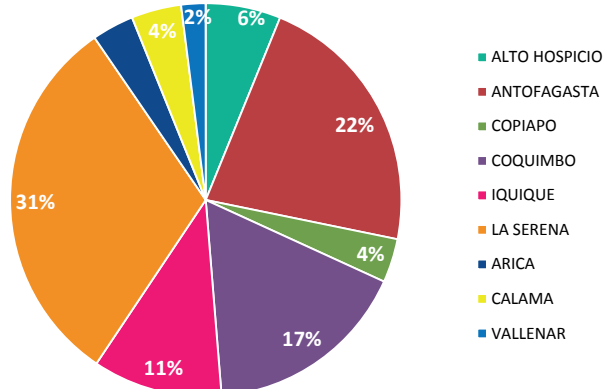
Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

> Unidades ofertadas por Comuna

El stock total disponible de viviendas se concentró en La Serena con 3.514 unidades, seguido por Antofagasta con 2.494 unidades y Coquimbo con 1.917 unidades. Las comunas con menor participación fueron ValLENAR con 229 unidades y Arica con 393 unidades.

En los departamentos la comuna que lidera en unidades es La Serena con un 28% de participación y 2.525 unidades. En relación al mercado de casas, también es la comuna de La Serena quien lidera con 989 unidades y un 41,5% de participación.

STOCK OFERTADO ACTUAL SEGÚN COMUNA

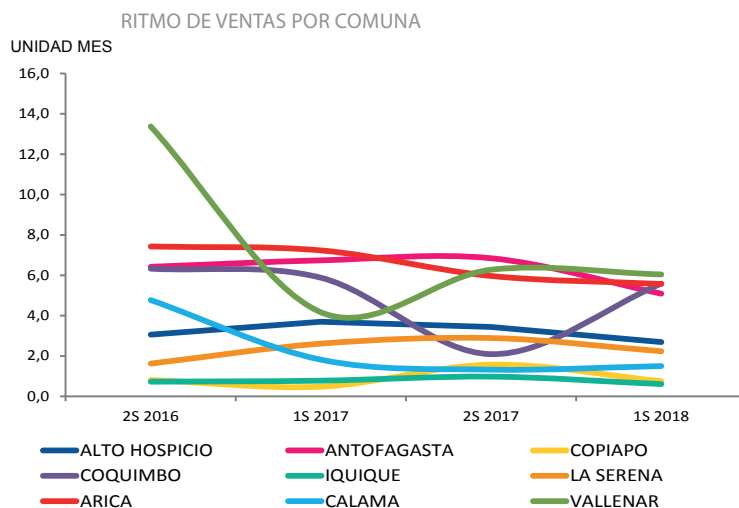


Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

> Ritmo de ventas por Comuna

Disminuye el ritmo de venta promedio mensual en el mercado un 0,73% en relación al semestre anterior y un 6,2% con respecto al mismo semestre del año anterior, llegando a 2,1 unidades/mes.

El mercado de departamentos tuvo una velocidad de venta de 2,3 unidades/mes, aumentando un 7,5% en relación al período anterior. El ritmo de venta promedio mensual de casas fue 1,8 unidades/mes, decreciendo en un 19,57% respecto al semestre anterior.



Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

> Meses estimados para Agotar Stock

En la zona Norte el promedio en los meses para agotar stock es de 11,7 meses, disminuyendo un 2,9% respecto al semestre anterior.

El mayor aumento fue en Vallenar con un 13,8% más en relación al semestre anterior (5,6 meses). La mayor baja se registró en Iquique con un 17,4% menos que el semestre anterior (13,1 meses)

Los meses para agotar stock van desde los 5,6 meses en Vallenar, a los 16,9 meses en Calama.



Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

> Indicadores Generales

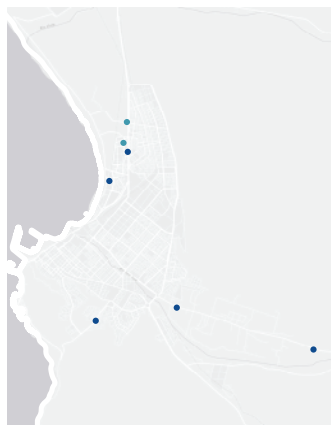
COMUNA	PROYECTOS EN VENTA	STOCK OFERTADO	UNIDADES VENDIDAS	SUP. UTIL EDIF. (M2)	VALOR UNITARIO (UF/M2)
ALTO HOSPICIO	12	704	194	58,5	35,3
ANTOFAGASTA	71	2494	519	70,0	51,1
COPIAPO	17	409	257	50,5	35,6
COQUIMBO	57	1917	1006	65,9	40,9
IQUIQUE	30	1214	1475	74,3	54,8
LA SERENA	110	3514	401	64,0	43,3
ARICA	12	393	162	72,6	41,2
CALAMA	18	468	145	59,5	59,5
VALLENAR	4	229	61	58,2	45,4

Fuente: Informe de Coyuntura Inmobiliaria INCOIN

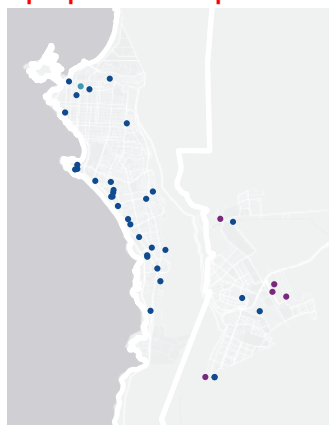
> Mapa de proyectos por comuna 1S 2018

- Proyectos Ingresados de departamentos
- Proyectos ingresados de casas
- Proyectos en venta de departamentos
- Proyectos en venta de casas

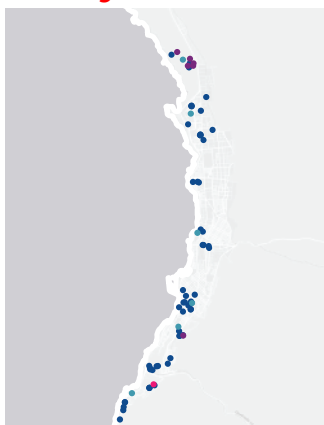
Arica



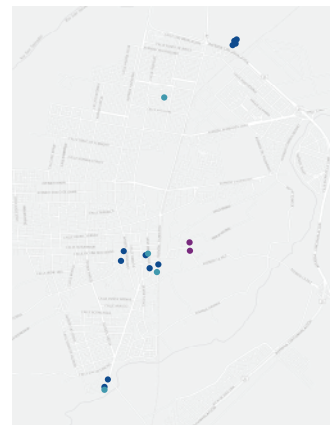
Iquique - A. Hospicio



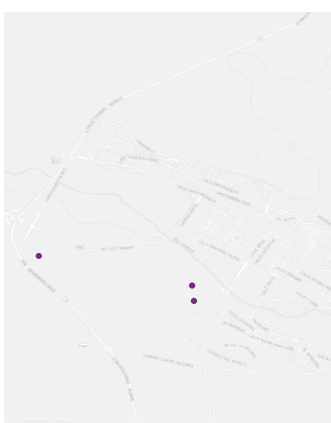
Antofagasta



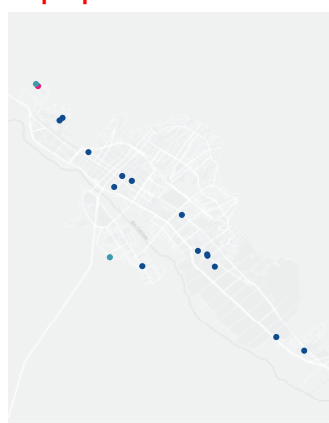
Calama



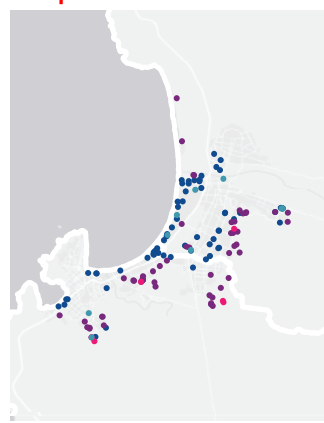
Vallenar



Copiapó



Coquimbo - La Serena



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.

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
Research
Estudios Hoteleros y Turísticos

CONTROL DE ACTIVO FIJO

Inventario
Valoración IFRS
Servicio Integral



tinsa

Fabian Garcia
Director Tinsa Research
fabian.garcia@tinsa.cl

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