



“Efectos del análisis de mercado en la comercialización de
los proyectos inmobiliarios residenciales”

Proyecto de Título para optar al Título de Constructor Civil

Estudiante:

Rocio Del Pilar Figueroa Ortega

Profesor Guía:

Paulina Armijo Fidalgo

Mayo 2019

Santiago, Chile.

DEDICATORIA

A mi madre.

Eres el eje de mi vida, razón por la cual día a día me esfuerzo en lograr mis metas, te dedico todas las noches en vela y los días de esfuerzo como recompensa por todo el amor que me entregas.

A mi madre.

Aunque no lo creas y no lo parezca, siempre estas en mis pensamientos cuando me propongo alguna nueva meta, son tuyos todos mis logros.

A mi sobrina.

Se que recién estas comenzando tu vida y probablemente no dimensionas todo lo que sucede en el mundo, pero esto también es tuyo, espero con todas mis energías que algún día sirva de fuente de inspiración para que seas una gran mujer.

LOS AMO

AGRADECIMIENTOS

Mi primer agradecimiento será para mi profesora guía, Paulina Armijo Fidalgo, gracias por su paciencia y por su vocación en enseñarme y apoyarme en todo el desarrollo de este proyecto, un gran desafío en el que jamás me sentí abandonada. Gracias por dejarme entrar en la privacidad de su vida y compartir al máximo todos sus conocimientos. Mis mejores deseos para usted.

A mis padres por el apoyo incondicional, por brindarme todo su apoyo cuando mas lo necesite y por levantarme cuando sentía que esto superaba mis capacidades. Gracias por entregarme todas las herramientas necesarias para enfrentar la vida y nunca privarme de los desafíos que me he planteado.

A mis amigos/as, a veces no es necesario que hagan las cosas por nosotros, pero sí que nos entreguen las herramientas para hacerlas, para mi la amistad es una relación de energías y de apoyo constante y eso fue lo que en este camino pude sentir gracias a ustedes.

SOLO USO ACADÉMICO

RESUMEN

Este proyecto de título fue elaborado con la finalidad de demostrar en base a un estudio de mercado real y actualizado, la veracidad de distintas hipótesis que demuestren la relevancia de un buen estudio de mercado.

La información correspondiente al estudio de mercado se emplazará en un sector específico de la Comuna de Ñuñoa, tendrá 3 meses de levantamiento de los datos definido para resolver las hipótesis planteadas. Esta información será traspasada a este proyecto de título mediante gráficos, los cuales han sido creados para obtener una mejor lectura de los resultados.

Los datos de los proyectos de estudio serán resguardados con el fin de no entregar información comercial confidencial, es por este motivo, que solo se graficarán los resultados y los proyectos serán identificados en clave.

La finalidad de este proyecto de título es profundizar en materias de mercado inmobiliario lo más técnicamente posible, es por esto que se utilizarán solo fuentes de información veraces en el mercado inmobiliario.

SOLO USO ACADEMICO

SUMMARY

This final-grade project was developed to demonstrate, based on a real and updated market study, the veracity of different hypotheses that demonstrate the importance of carrying out a good market study.

The market study was carried out in a sector of the municipality of Ñuñoa, covering three months of previously defined data to deepen the hypothesis. The information obtained was analyzed to be presented through graphs, to have a better reading of the results.

The data of the projects studied were safeguarded in order not to provide confidential commercial information. There fore, only the results obtained are graphed and the projects will be identified in code.

The objective of this final project was to deepen the issues of the real estate market from a technical point of view, so that only reliable sources of information were used.

SOLO USO ACADÉMICO

ÍNDICE

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	8
TABLA DE ANEXOS.....	10
CAPÍTULO I.....	11
MERCADO INMOBILIARIO.....	11
1.1.- ¿Qué es el mercado inmobiliario?	11
1.2.- Mercado Inmobiliario en la Región Metropolitana.	11
1.2.- Mercado Inmobiliario en la Comuna de Ñuñoa.....	14
1.2.1.- Mercado de casas en la Comuna de Ñuñoa.	15
1.2.2.- Mercado de departamentos en la Comuna de Ñuñoa.	17
CAPÍTULO II.....	18
ESTUDIO DE MERCADO	18
2.1.- ¿Qué es un estudio de mercado?.....	18
2.1.2.- Objetivos.....	19
2.1.2.1.- Objetivos Generales.....	19
2.1.2.2.- Objetivos Específicos	19
2.1.2.3.- Objetivos Específicos de proyecto de título	19
2.2.- Levantamiento de información para estudio en zona específica.	20
2.2.1. – Proceso de levantamiento.....	22
2.1.1.- Resultados del levantamiento de estudio de mercado Eje Irarrázaval.....	24
2.1.1.1.- Edificios menor de 10 pisos Eje Irarrázaval	25
2.1.1.2.- Edificios mayor de 10 pisos Eje Irarrázaval	30
CAPÍTULO III.....	35
HIPÓTESIS.....	35
2.1.- Hipótesis de los resultados positivos y negativos de la comercialización de proyectos inmobiliarios.....	35
2.1.1.- ¿Es factible tener una mayor venta promedio por proyecto en los departamentos de 1D 1B en edificios con más unidades a la venta?	35
2.1.2.- ¿Se podrá retrasar la finalización de las ventas en los edificios mayor de 10 pisos con los departamentos de 3 dormitorios?.....	39

2.1.3.- ¿Los departamentos de 2D1B son un buen producto para vender en el sector estudiado?.....	43
CONCLUSIÓN	46
BIBLIOGRAFÍA	47
ANEXOS	48

SOLO USO ACADÉMICO

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1. Número de proyectos en venta distribuida por Región	12
Figura 2. Proyectos disponibles en la Región Metropolitana	12
Figura 3. Resumen Mercado: Ventas netas 4T 2018 (miles de UF)	13
Figura 4. Resumen Mercado: Ventas netas de departamentos 4T 2018 (miles de UF) ...	13
Figura 5. Plano Comunas del Gran Santiago	14
Figura 6. Proyectos disponibles departamentos vs casas	15
Figura 7. Townhouse Proyecto Park Vasco de Gama, Ñuñoa.	16
Figura 8. Valor UF proyectos Townhouse	16
Figura 9. Distribución de proyectos disponibles en la comuna de Ñuñoa	17
Figura 10. Valor UF promedio según fecha de entrega en la comuna de Ñuñoa	17
Figura 11. Proyectos existentes en Ñuñoa la comuna de Ñuñoa	20
Figura 12. Mapa de emplazamiento eje Irarrázaval	20
Figura 13. Mapa de emplazamiento de proyectos	22
Figura 14. Sector 1 “Mapa de emplazamiento de proyectos” (Anexo1).....	22
Figura 15. Sector 2 “Mapa de emplazamiento de proyectos” (Anexo 2).....	23
Figura 16. Sector 3 “Mapa de emplazamiento de proyectos” (Anexo 3).....	23
Figura 17. Entrega de proyectos según fecha de entrega, Eje Av. Irarrázaval	24
Figura 18. Cantidad de pisos por edificio Eje Irarrázaval.....	24
Figura 19. Emplazamiento de proyectos con menos de 10 pisos Eje Irarrázaval (Anexo 4)	25
Figura 20. Oferta inicial de departamentos por proyectos menor a 10 pisos Eje Irarrázaval	25
Figura 21. Sector socioeconómico predominante en el mercado de edificios con menos de 10 pisos Eje Irarrázaval (Anexo 5).....	26
Figura 22. Valor UF/m ² vs UF edificios menores a 10 pisos Eje Irarrázaval	26
Figura 23. Venta promedio por proyecto en edificios menores de 10 pisos	27
Figura 24. Oferta y demanda febrero en edificios menores de 10 pisos	27
Figura 25. Oferta y demanda marzo en edificios menores de 10 pisos.....	28
Figura 26. Oferta y demanda abril menores de 10 pisos.....	28
Figura 27. Meses para agotar stock en edificios menores de 10 pisos.....	29
Figura 28. Emplazamiento de proyectos con más de 10 pisos. (Anexo 6)	30
Figura 29. Oferta inicial de departamentos por proyectos mayor de 10 pisos Eje Irarrázaval	30
Figura 30. Sector socioeconómico predominante en el mercado de edificios con más de 10 pisos Eje Irarrázaval	31
Figura 31. Valor UF m ² vs UF edificios mayores de 10 pisos Eje Irarrázaval	31
Figura 32. Venta promedio por proyecto edificios mayores de 10 pisos	32
Figura 33. Oferta y demanda febrero en edificios mayores de 10 pisos	32
Figura 34. Oferta y demanda marzo en edificios mayores de 10 pisos.....	33

Figura 35. Oferta y demanda abril en edificios mayores de 10 pisos	33
Figura 36. Meses para agotar Stock en edificios mayores de 10 pisos	34
Figura 37 .Tabla comparativa superficie modulaci3n 1D 1B	35
Figura 38. Porcentaje de unidades disponibles seg3n altura del proyecto	36
Figura 39. Tabla comparativa valor UF y UF/m ² modulaci3n 1 Dormitorio 1 Ba3o	36
Figura 40. Stock disponible seg3n tipo de edificio	37
Figura 41. Emplazamiento de proyectos con m3s de 10 pisos con departamentos de 3 dormitorios	39
Figura 42. Distribuci3n de departamentos por programa en edificios con m3s de 10 pisos.	39
Figura 43. Tabla comparativa superficies modulaci3n 3 dormitorios.....	40
Figura 44. Meses para agotar stock.....	40
Figura 45. Tabla comparativa valor UF/m ²	41
Figura 46. Velocidades de venta edificios m3s de 10 pisos.....	41
Figura 47 .Oferta inicial por modulaci3n de todos los edificios del estudio de mercado	43
Figura 48. Tablas velocidades de venta por programa seg3n tipo de edificios.....	44
Figura 49. Stock disponible seg3n modulaci3n	44

SOLO USO ACADÉMICO

TABLA DE ANEXOS

Anexo 1. Figura N°14	48
Anexo 2. Figura N°15	48
Anexo 3. Figura N°16	49
Anexo 4. Figura N°19	49
Anexo 5. Clasificación socioeconómica	49
Anexo 6. Distribución de población según clasificación socioeconómica	50
Anexo 7. Figura N°21	50

SOLO USO ACADÉMICO

CAPÍTULO I

MERCADO INMOBILIARIO

1.1.- ¿Qué es el mercado inmobiliario?

Mercado; según la Real Academia Española, significa “*conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos sin intervención del poder público / estado y evolución de la oferta y la demanda en un sector económico dado*”. Es decir, el mercado inmobiliario es un grupo de acciones de oferta y demanda de bienes inmuebles. Dentro de este grupo existen diferentes submercados, tales como: residencial, industrial, oficinas, retail, etc.

Este nicho es esencial dentro de la economía de nuestro país porque es una de las fuentes principales de trabajo para la población, siendo un factor tanto positivo como negativo cuando nos referimos a indicadores de cesantía en Chile. Esto queda demostrado con las cifras obtenidas durante el año 2016 indicado por la AFC⁽¹⁾ con el aumento del 20% en el cobro de los seguros de cesantía, consecuencia de los despidos dentro del rubro de la construcción.

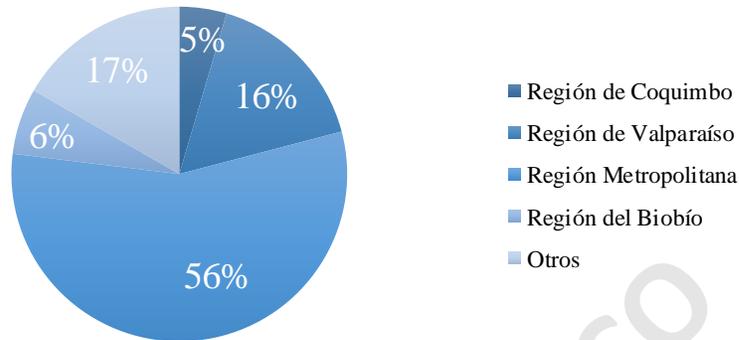
1.2.- Mercado Inmobiliario en la Región Metropolitana.

La Región Metropolitana (RM) lidera por lejos el mercado inmobiliario dentro del país. Según la información obtenida a través de Portal Inmobiliario⁽²⁾, en la actualidad, Chile, tiene en oferta un total de 1.253 proyectos de departamentos nuevos para la venta, concentrando el 56% de estos en la Región Metropolitana, secundado por la Región de Valparaíso con 16.4% del mercado.

⁽¹⁾ AFC; Sociedad administradora de los fondos de cesantía de Chile.

⁽²⁾ Portal web que permite buscar y publicar información de venta y arriendo de todo tipo de propiedades, tales como: casas, departamentos, oficinas, sitios, etc.

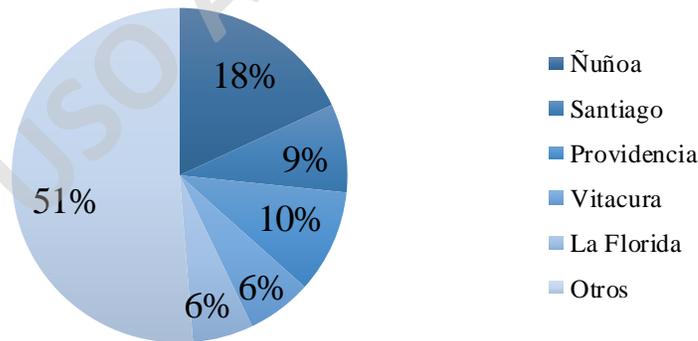
Figura 1. Número de proyectos en venta distribuida por Región



Fuente: Portal inmobiliario

Al introducirnos en la RM podemos observar que la concentración de proyectos nuevos está en 5 comunas, los cuales equivalen al 49%, siendo la comuna de Ñuñoa quien lidera esta distribución con el 18% de participación.

Figura 2. Proyectos disponibles en la Región Metropolitana



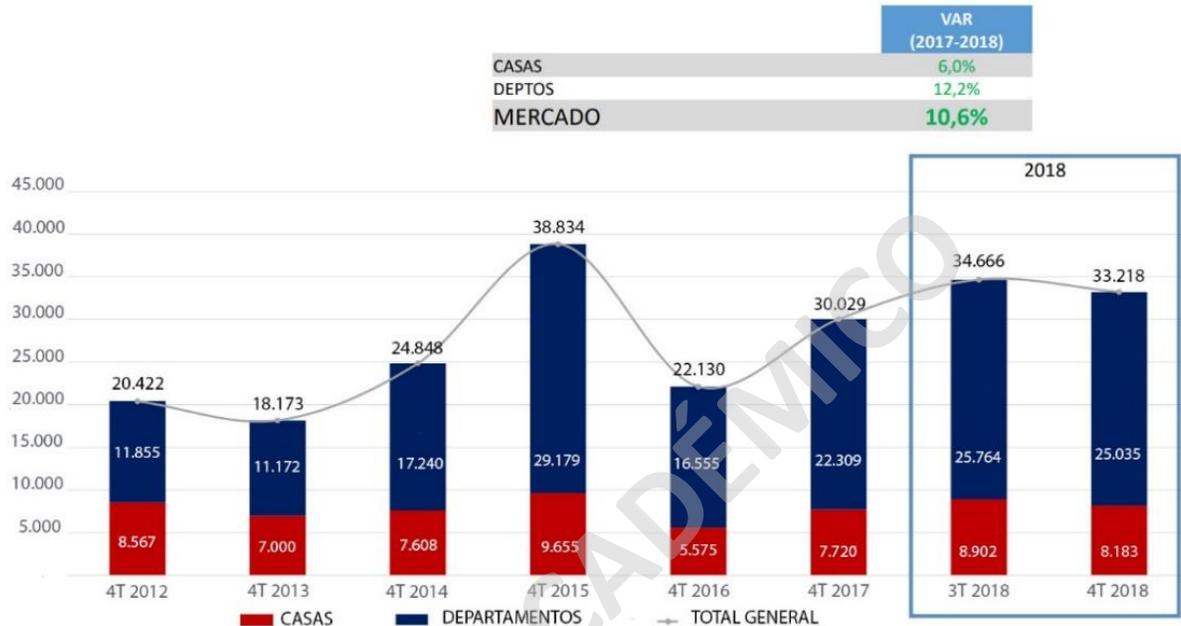
Fuente: Portal inmobiliario

Según el cierre de cifras de Info inmobiliario (diciembre 2018), se generó un término de año positivo en las promesas de compra venta del año 2018 comparado con el año 2017, aumentando durante el 4T un 12,5% el mercado general. Al observar solo el mercado de departamentos, este obtiene un incremento del 18,3%. En cambio, el mercado de casas obtiene una variación negativa (-4,5%)⁽³⁾ dentro del mismo periodo.

⁽³⁾ Este indicador no incluye viviendas vendidas bajo el concepto de Subsidio DS19.

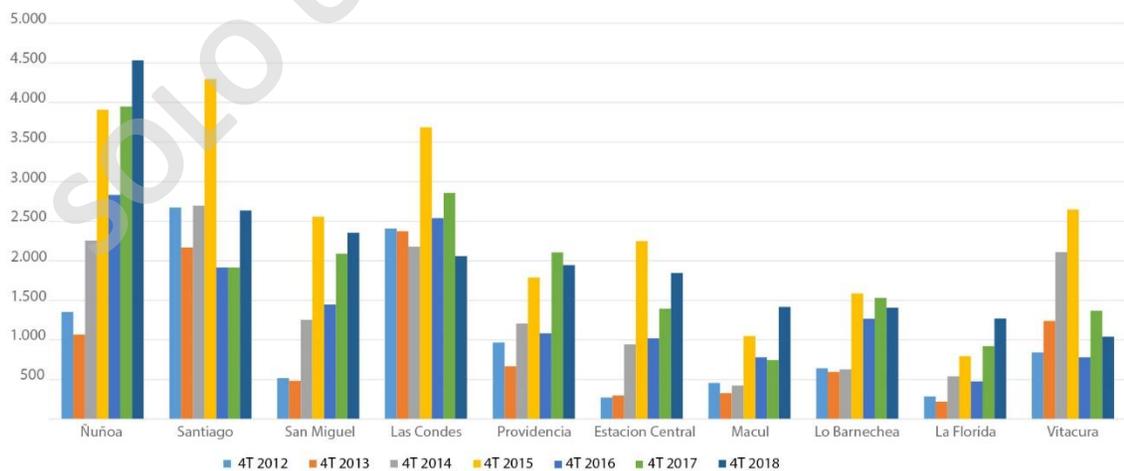
De esta manera, podemos concluir que la demanda actual de departamentos en la RM se mantiene en cifras al alza.

Figura 3. Resumen Mercado: Ventas netas 4T 2018 (miles de UF)



Fuente: Info inmobiliario, reporte "Cierre de cifras diciembre 2018".

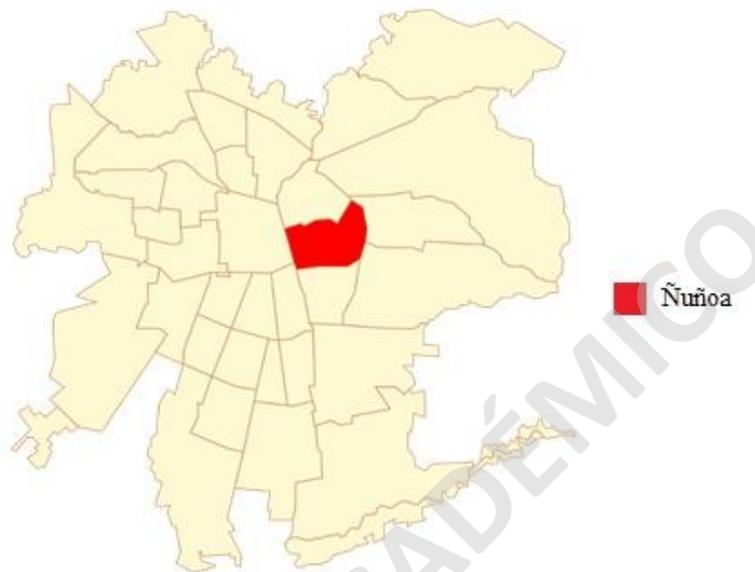
Figura 4. Resumen Mercado: Ventas netas de departamentos 4T 2018 (miles de UF)



Fuente: Info inmobiliario, reporte "Cierre de cifras diciembre 2018".

1.2.- Mercado Inmobiliario en la Comuna de Ñuñoa.

Figura 5. Plano Comunas del Gran Santiago



La comuna de Ñuñoa se encuentra ubicada en el sector nororiente de Ciudad de Santiago, limita con seis Comunas y según lo informado por el censo (2017) cuenta con una población aproximada de 208.000 habitantes, en una superficie de 16.9km².

Al ser la comuna que más proyectos inmobiliarios posee en oferta en la RM, (figura.2) y a su vez, lidera las ventas de este mercado, genera algunas interrogantes: ¿Cuáles son los factores principales de este aumento en la oferta y demanda?, ¿existe algún patrón por el cual el público prioriza la vida en esta comuna?

En la actualidad, Ñuñoa destaca por ser un área en la cual se concentran grandes cantidades de servicios, los principales son:

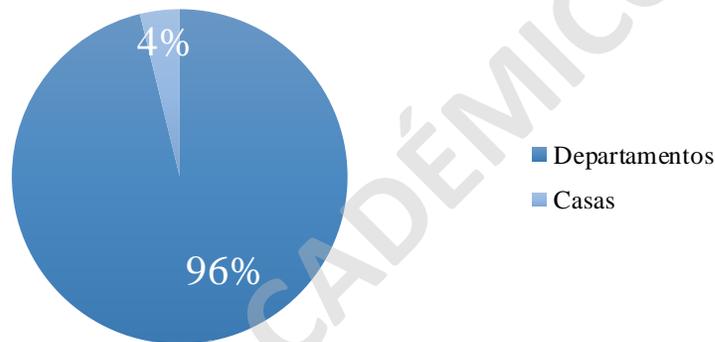
- Metro: esta comuna cuenta con 12 estaciones del Metro de Santiago, dentro de su área, las cuales hacen parte de las líneas 3, 4, 5 y 6, dos de ellas inauguradas en los últimos 2 años (líneas 3 y 6).
- Transantiago: Ñuñoa cuenta con un corredor de Transantiago, varios recorridos y buses de acercamiento, en conjunto con innumerables paradas de buses.
- Salud: en la comuna existen 2 centros médicos.
- Seguridad: cuenta con 2 comisarías, 3 compañías de bomberos y 1 estación de policía de investigaciones de Chile (PDI)

- Farmacias: según lo informado por el Minsal, en su reporte “distribución de farmacias por región (2015)” la comuna de Ñuñoa cuenta con 75 farmacias de un total de 1.428 disponibles en la región.
- Supermercados: Ñuñoa cuenta con un aproximado de 16 supermercados

Ñuñoa se encuentra bajo su propio plan regulador actualizado el año 2018.

Segmentando el mercado comunal, es evidente la participación marginal del mercado de casas versus el mercado de departamentos (4% vs 96%)

Figura 6. Proyectos disponibles departamentos vs casas



Fuente: Portal inmobiliario

1.2.1.- Mercado de casas en la Comuna de Ñuñoa.

El mercado de casas en la comuna es predominado por el tipo Townhouse, que corresponden a casas con estructuras similares a un edificio de departamentos, construyéndose la vivienda en distintos pisos adosada a las casas vecinas procuran responder a la escases de terreno y a la demanda por viviendas de arquitectura moderna.

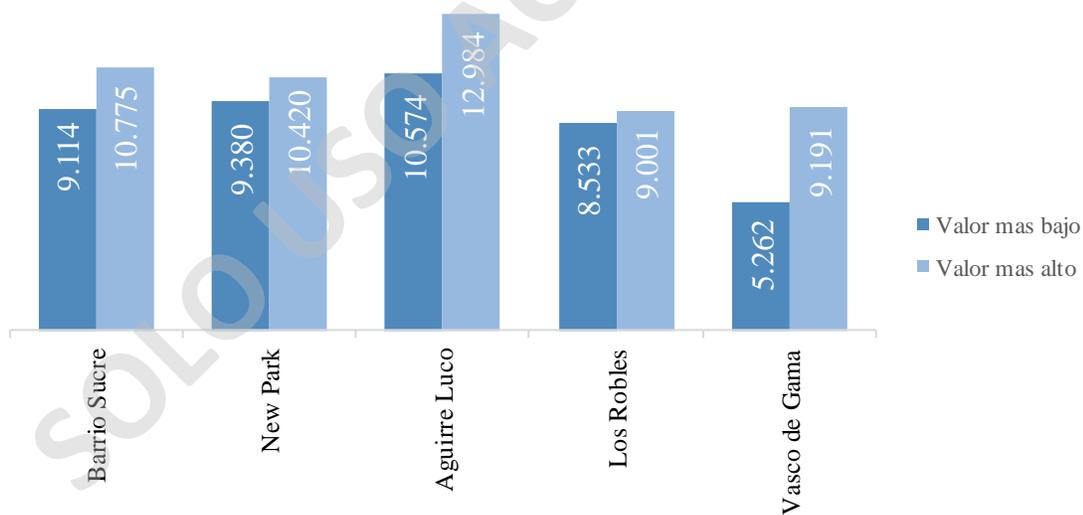
Figura 7. Townhouse Proyecto Park Vasco de Gama, Ñuñoa.



Fuente: Portal inmobiliario

Existen 5 proyectos en la comuna tienen fecha de entrega para el año 2020 y con valores por unidad que varían entre los 5.262 y 12.984 UF.

Figura 8. Valor UF proyectos Townhouse

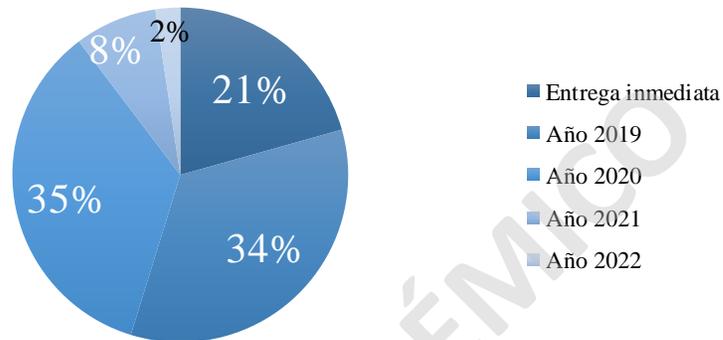


Fuente: Portal inmobiliario

1.2.2.- Mercado de departamentos en la Comuna de Ñuñoa.

La información obtenida a través de portal inmobiliario advierte la participación de 126 proyectos disponibles en venta, los que se distribuyen para su entrega hasta el año 2022.

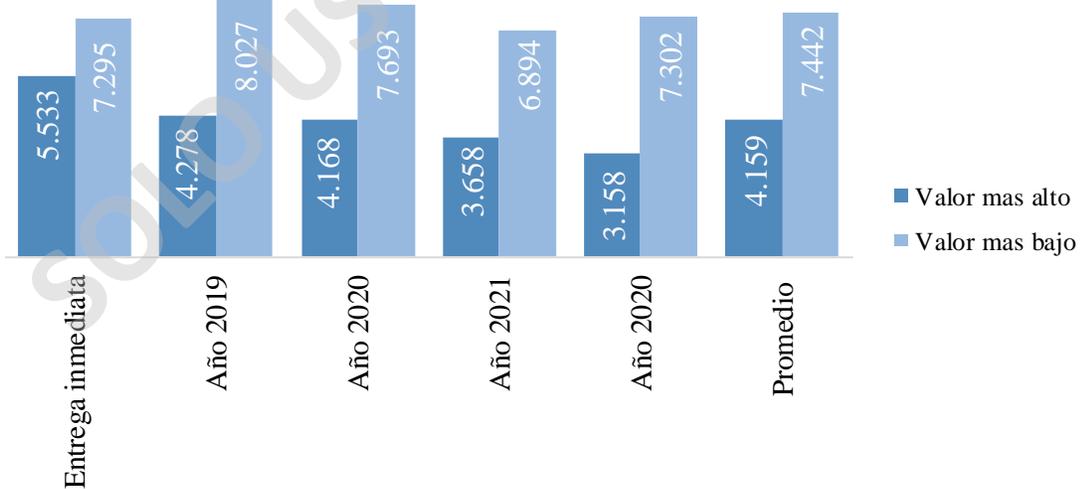
Figura 9. Distribución de proyectos disponibles en la comuna de Ñuñoa



Fuente: Portal inmobiliario

En su mayoría todos los proyectos serán entregados a partir del año 2020.

Figura 10. Valor UF promedio según fecha de entrega en la comuna de Ñuñoa



Fuente: Portal inmobiliario

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1.- ¿Qué es un estudio de mercado?

El estudio de mercado es una de las herramientas fundamentales para la planificación de proyectos inmobiliarios, ya que el éxito de estos depende de cómo se adecuen de manera correcta al mercado.

Un estudio adecuado y preciso del mercado debe ser estratégico para lograr una gestión inmobiliaria eficaz y de riesgo más controlado.

¿Qué debemos considerar en un estudio de mercado?

- **Factores económicos**

Estos resultan clave para plantear el desarrollo del mercado. Podemos considerar para su estudio:

- PIB (Producto interno bruto)
- Inflación
- Tasas de interés
- Tasas de cambio
- Tasas de desempleo
- Precio del cobre
- IMACEC (indicador mensual de actividad económica)

- **Condiciones del mercado**

Para conocer las condiciones del mercado debemos realizar un análisis minucioso de los participantes de este, concentrándonos mayormente en la competencia directa. Suele utilizarse el estudio de:

- Productos y su participación en el mercado
- Oferta
- Demanda
- Precios de venta (UF y UF/m²)
- Características generales.

Esta información puede ser recopilada de fuentes como:

- Portales inmobiliarios
- Portales de empresas inmobiliarias
- Informes de mercado
- Prensa especializada
- Recopilación en terreno

- **Perfil del cliente**

Su función es conocer al público objetivo con la finalidad de convertirlos en futuro comprador.

Este es posible darle forma a este perfil en virtud del estudio de la competencia directa, poniendo especial énfasis al grupo socioeconómico que accede a estos, rangos etarios, tipo de familia, etc.

- **Análisis FODA**

Consiste en un reconocimiento interno y externo en este caso, del ítem estudiado (terreno, proyecto, sector, etc.). identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Con esta metodología de estudio, podemos conocer las ventajas y desventajas competitivas de nuestro futuro producto.

- **Definición de estrategia**

La definición de nuestra estrategia será el último paso, en el cual, ya identificados todos nuestros puntos anteriores, se podrán determinar los primeros lineamientos de un futuro proyecto, definiendo a quien dirigiremos nuestro producto y como se crearán diferenciaciones con la competencia para destacar dentro del mercado.

2.1.2.- Objetivos

2.1.2.1.- Objetivos Generales

Emitir informes con respecto a un mercado determinado, medio por el cual se determinará la posible demanda de un proyecto inmobiliario.

2.1.2.2.- Objetivos Específicos

Determinar líneas generales para el proyecto inmobiliario.

- Diseño de los departamentos.
- Unidades.
- Valores de venta.
- Velocidades de ventas esperadas.
- Rentabilidades esperadas.

2.1.2.3.- Objetivos Específicos de proyecto de título

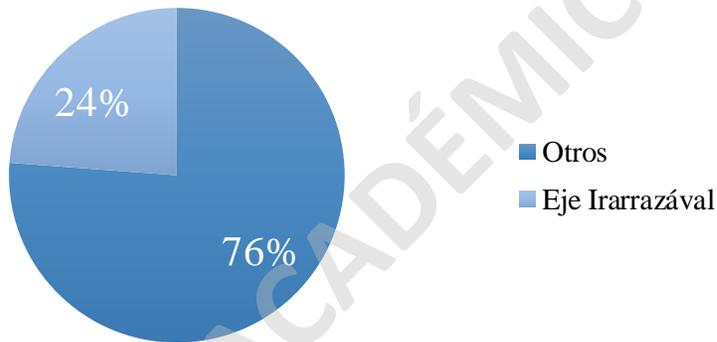
El objetivo de este proyecto de título será plantear distintas hipótesis, las cuales serán resueltas posterior a la realización de un estudio de mercado.

2.2.- Levantamiento de información para estudio en zona específica.

a) Emplazamiento:

Este análisis de mercado considera el Eje Irarrázaval, por la relevancia que el sector presenta en el mercado de la comuna. En él se encuentra el 24% del universo de 126 proyectos disponibles en venta. Evidenciando que solo se considerarán los proyectos inmobiliarios con permiso de edificación vigente y que se encuentren en venta.

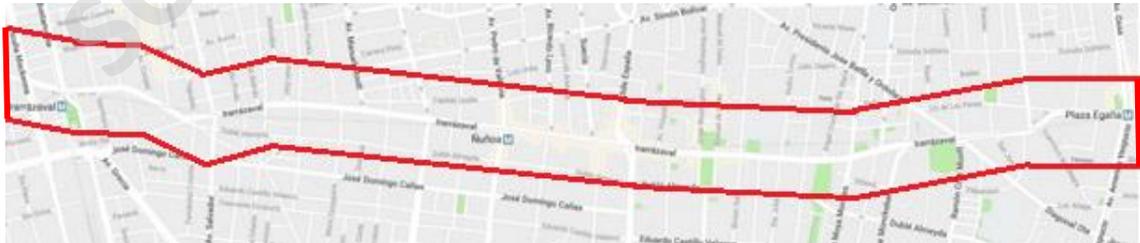
Figura 11. Proyectos existentes en Ñuñoa la comuna de Ñuñoa



Fuente: Portal inmobiliario

El área de estudio está conformada por Av. Irarrázaval, con una longitud de 6 km, desde Av. Américo Vespucio hasta Av. Vicuña Mackenna. Además, se considerarán el primer cuadrante hacia el norte y sur respectivamente.

Figura 12. Mapa de emplazamiento eje Irarrázaval



Fuente: Portal inmobiliario

b) Metodología:

La metodología de levantamiento de información consideró el reconocimiento de los proyectos a estudiar y la recopilación mensual de datos. Durante el mes de diciembre del año 2018 se detectaron 30 proyectos dentro del área seleccionada y durante febrero, marzo y abril del año 2019 se compiló la información.

El método utilizado de recopilación considera:

- Presencial, directamente en sala de ventas.
- Contacto telefónico.
- Vía E-mail.
- Portales de venta
- Página Web de la Inmobiliaria.

El levantamiento de información considera los siguientes ítems:

- Nombre de proyecto.
- Inmobiliaria.
- Dirección del proyecto.
- Numero de Permiso de Edificación.
- Fecha de inicio de obras.
- Fecha de entrega de edificio.
- Tiempo en venta.
- Producto o modulación (cantidad de dormitorios y baños por departamento)
- Superficie por departamento; superficie total, superficie de logia, superficie de terraza, superficie útil y superficie vendible.
- N° de camas por departamento.
- Valor UF por departamento.
- Valor UF m².
- Oferta inicial por modulación (cantidad de departamentos por producto en oferta)
- Unidades vendidas por mes
- Valor de dividendo.
- Renta esperada.
- GSE (grupo socioeconómico).

Figura 15. Sector 2 “Mapa de emplazamiento de proyectos” (Anexo 2)



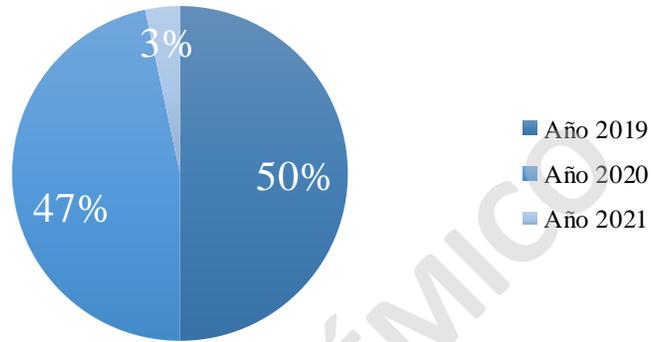
Figura 16. Sector 3 “Mapa de emplazamiento de proyectos” (Anexo 3)



2.1.1.- Resultados del levantamiento de estudio de mercado Eje Irarrázaval

Los proyectos estudiados tienen fecha de entrega desde el año 2019 hasta el año 2021.

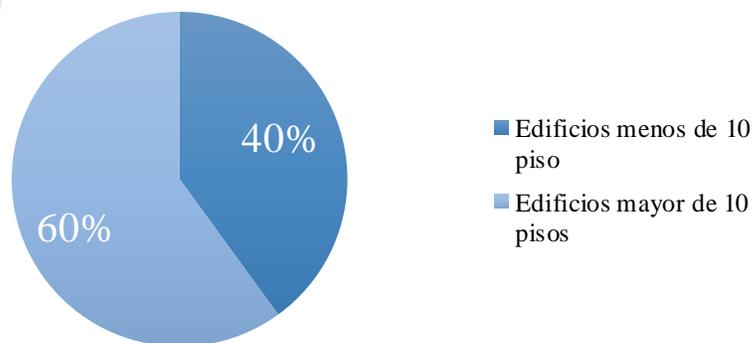
Figura 17. Entrega de proyectos según fecha de entrega, Eje Av. Irarrázaval



Fuente: Portal inmobiliario

Se visualiza una diferenciación de diseño importante dentro de los proyectos, predominando los edificios de 10 o más pisos - identificando edificios con hasta 27 pisos- por sobre de los edificios de 10 o menos pisos- que suelen tener entre 5 a 7 pisos-.

Figura 18. Cantidad de pisos por edificio Eje Irarrázaval

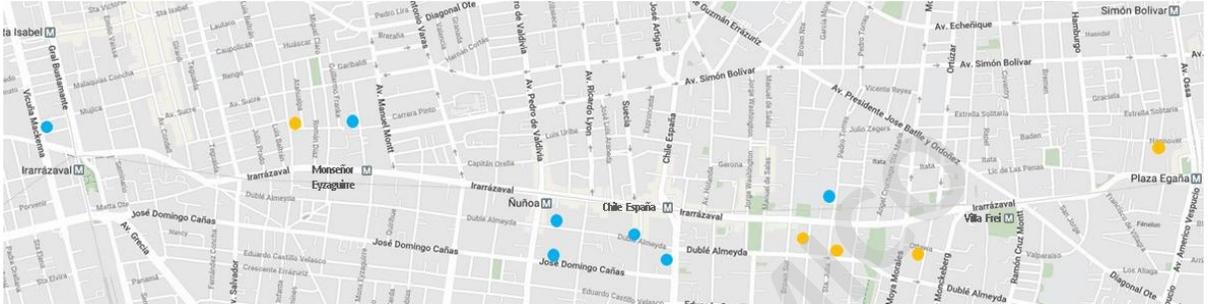


Fuente: Portal inmobiliario

2.1.1.1.- Edificios menor de 10 pisos Eje Irrazával

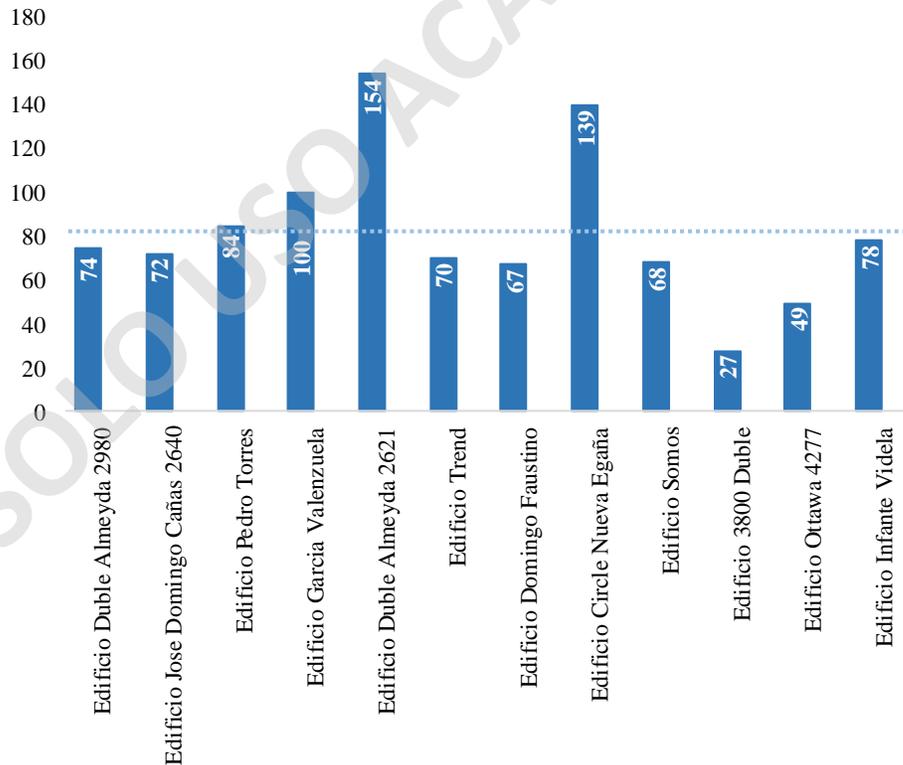
Al realizar el emplazamiento de los 12 proyectos con menos de 10 pisos, es posible visualizar que ninguno se encuentra en la primera línea de Av. Irrazával.

Figura 19. Emplazamiento de proyectos con menos de 10 pisos Eje Irrazával (Anexo 4)



Fuente: Portal inmobiliario

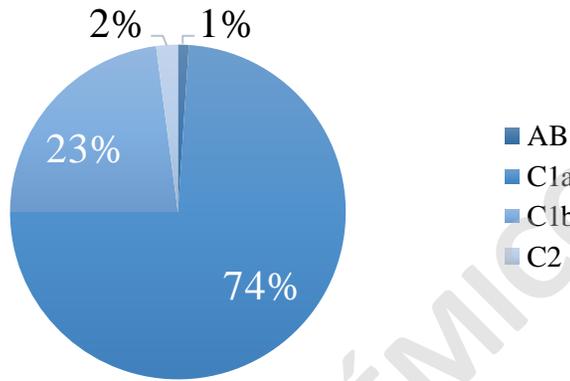
Figura 20. Oferta inicial de departamentos por proyectos menor a 10 pisos Eje Irrazával



Fuente: Portal inmobiliario

Los edificios menores a 10 pisos tienen en su mayoría entre 5 y 7 pisos con un promedio de 82 de departamentos por edificio.

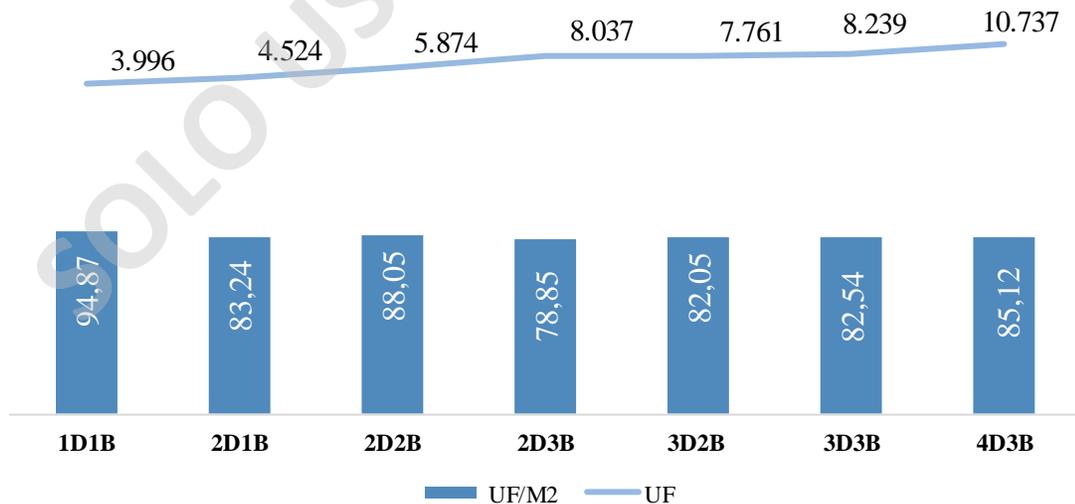
Figura 21. Sector socioeconómico predominante en el mercado de edificios con menos de 10 pisos Eje Irarrázaval (Anexo 5)



Fuente: Elaboración propia

El sector predominante corresponde a C1a, el que considera un ingreso mensual promedio por hogar de \$2.070.000.

Figura 22. Valor UF/m² vs UF edificios menores a 10 pisos Eje Irarrázaval



Fuente: Elaboración propia

Mientras mayor es la superficie del departamento menor es el valor de la UF/m², habiendo una diferencia más amplia de 6,82 UF/m² entre 1D1B y 2D2B. En el caso de programas menos tradicionales, estos no responden a este escalamiento debido a un manejo comercial diferente.

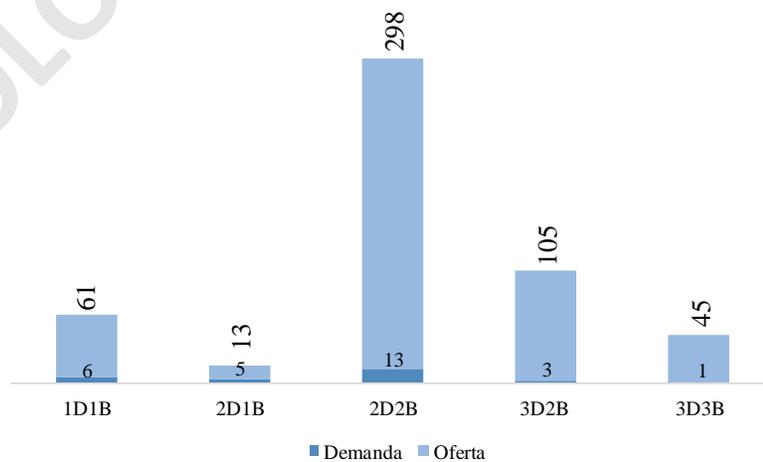
Figura 23. Venta promedio por proyecto en edificios menores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

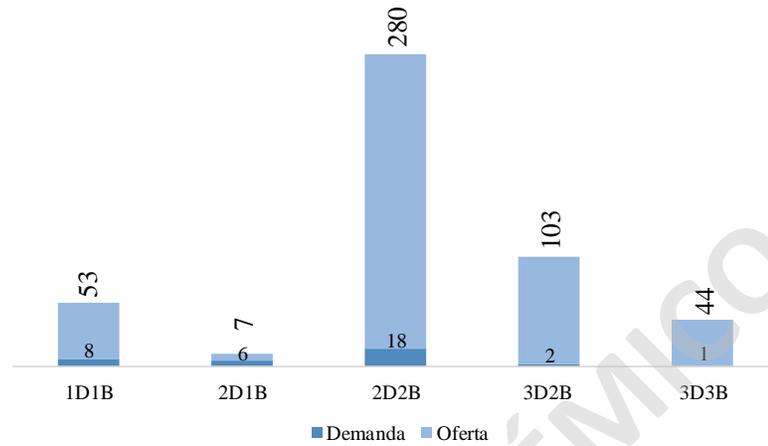
Se observa que durante el mes de febrero las ventas tienden a la baja, ya que 3 de 5 modulaciones que suelen tener mayor venta estuvieron con indicadores más bajos comparado a los siguientes 2 meses. La modulación con mejor venta corresponde a 1D1B seguida por la modulación de 2D2B.

Figura 24. Oferta y demanda febrero en edificios menores de 10 pisos



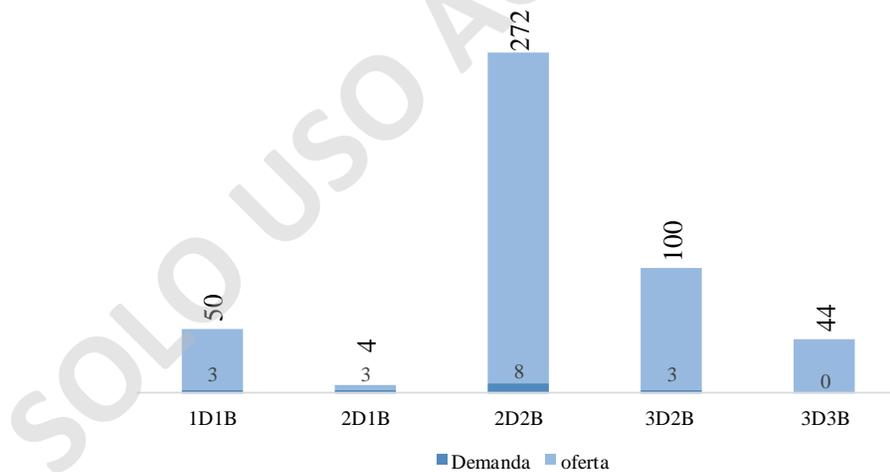
Fuente: Elaboración propia

Figura 25. Oferta y demanda marzo en edificios menores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

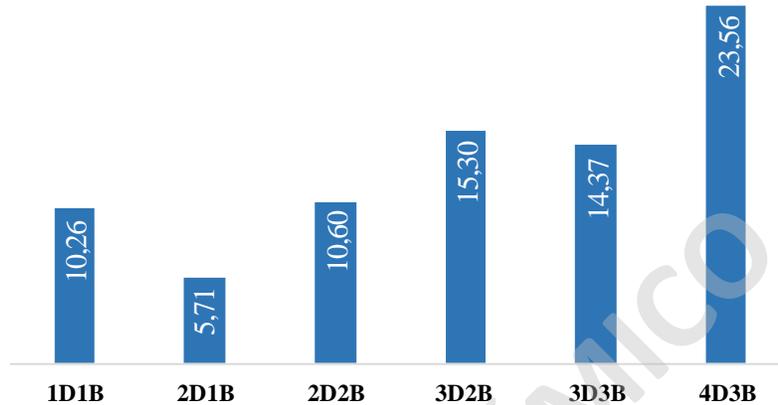
Figura 26. Oferta y demanda abril menores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

Las figuras de oferta y demanda, graficadas mensualmente indican que el producto con mayor oferta y con mayor demanda es la modulación 2D 2B, mientras que la modulación de 2D1B cuenta con la oferta más baja dentro de los 5 productos graficados.

Figura 27. Meses para agotar stock en edificios menores de 10 pisos

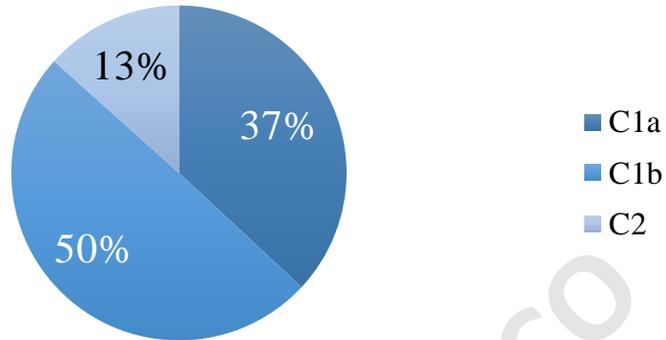


Fuente: Elaboración propia

Los meses para agotar stock varían según modulación. Se observa que el programa 2D1B posee el indicador más bajo, que concuerda con la baja oferta de esta modulación. En cambio, la modulación de 2D2B, que posee la oferta más amplia del mercado, no alcanza los 11 meses para agotar stock.

El promedio de meses para agotar stock es aproximadamente 13 meses, solo se escapa de este promedio la modulación 4D3B con 23,56 meses.

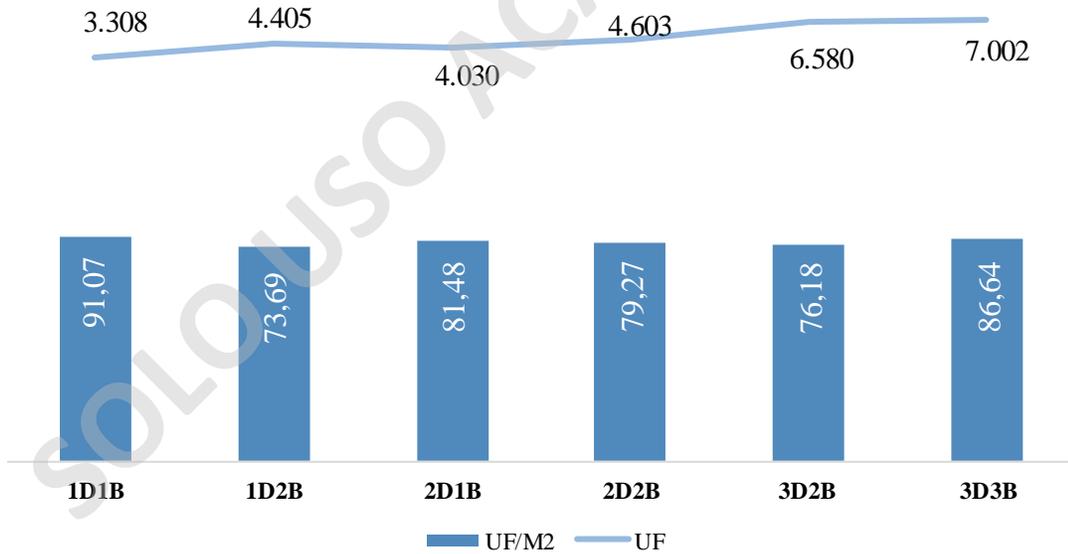
Figura 30. Sector socioeconómico predominante en el mercado de edificios con más de 10 pisos Eje Irarrázaval



Fuente: Elaboración propia

El sector predominante corresponde a C1b, el que considera un ingreso mensual promedio por hogar de \$1.374.000.

Figura 31. Valor UF m² vs UF edificios mayores de 10 pisos Eje Irarrázaval



Fuente: Elaboración propia

los valores de UF/m² son variables y si bien el valor del m² es mayor en la modalidad más pequeña y más bajo en la propiedad más grande, en las modulaciones intermedias se ve una variación. Cabe destacar que la brecha de UF/m² entre 1D1B y 2D2B es de 11,8 UF/m², casi 5 puntos de diferencia entre los mismos programas de los edificios menores de 10 pisos.

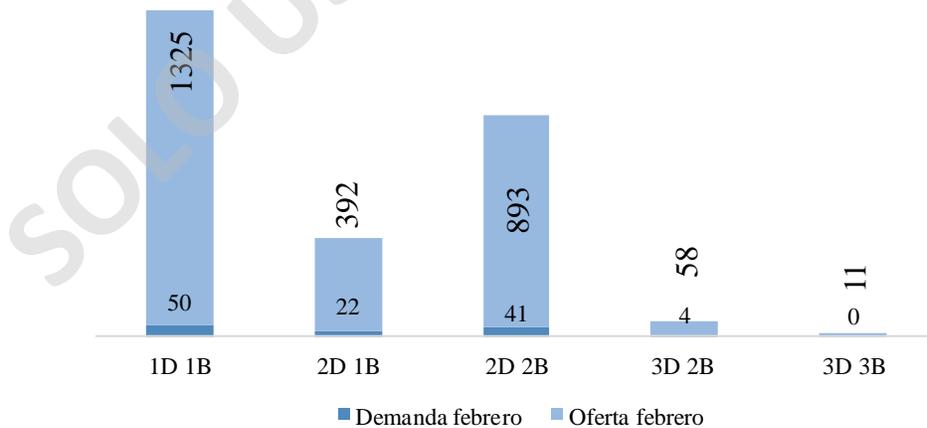
Figura 32. Venta promedio por proyecto edificios mayores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

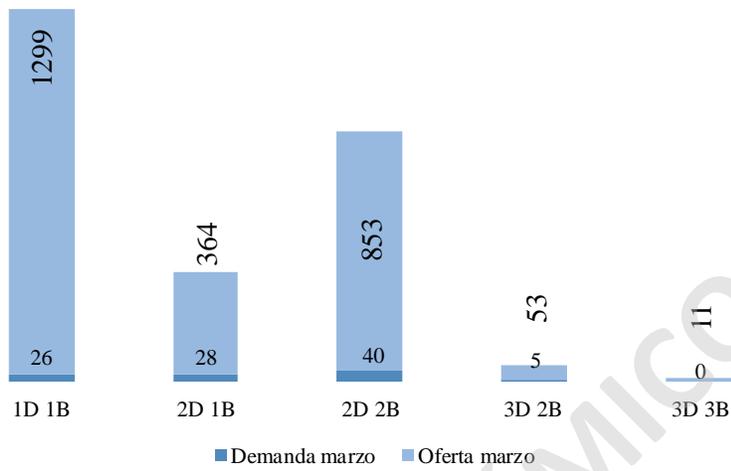
Las velocidades de venta aumentan considerablemente en la mayor parte de las modulaciones, destacando el programa de 1D1B con un promedio 3,78 unidades y 2D2B con un promedio en ventas mensuales de 2,88 unidades.

Figura 33. Oferta y demanda febrero en edificios mayores de 10 pisos



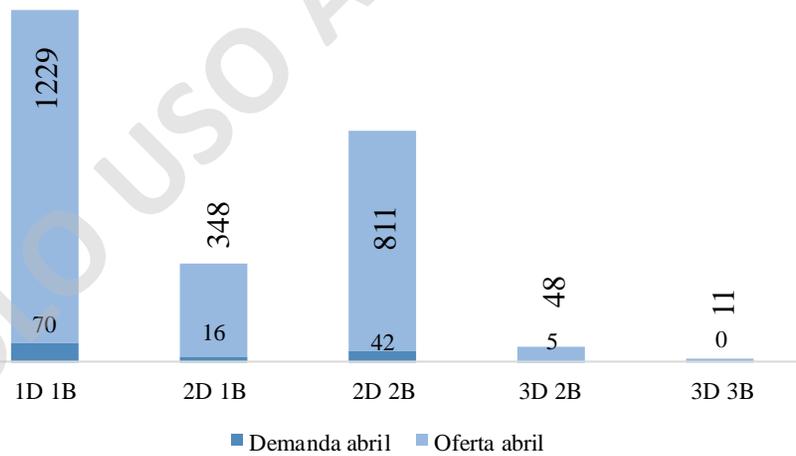
Fuente: Elaboración propia

Figura 34. Oferta y demanda marzo en edificios mayores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

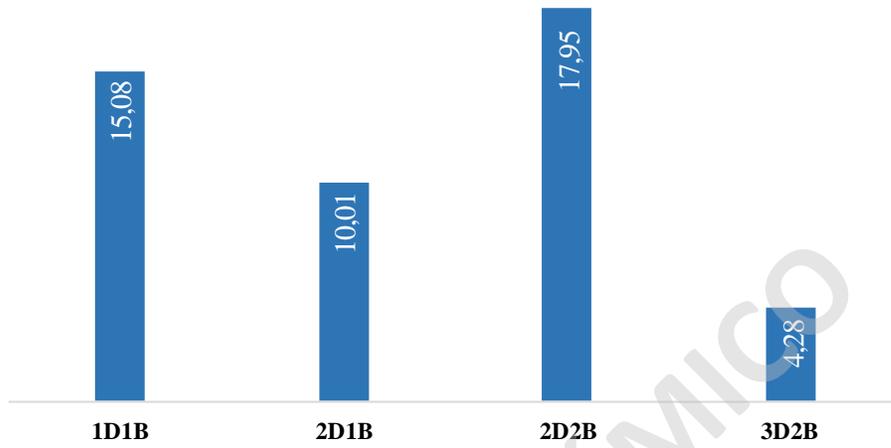
Figura 35. Oferta y demanda abril en edificios mayores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

Existe mayor stock disponible en la modulación de 1D1B, seguido por los 2D2B, muy por debajo de estos números se ve un stock muy bajo de modulación de 3D3B.

Figura 36. Meses para agotar Stock en edificios mayores de 10 pisos



Fuente: Elaboración propia

El promedio de meses para agotar stock, en los edificios de más de 10 pisos es de 11,83, siendo el programa de 2D2B el que obtenga el indicador más alto con 17,95.

SOLO USO ACADÉMICO

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS

2.1.- Hipótesis de los resultados positivos y negativos de la comercialización de proyectos inmobiliarios.

2.1.1.- ¿Es factible tener una mayor venta promedio por proyecto en los departamentos de 1D 1B en edificios con más unidades a la venta?

Efecto: la venta promedio por proyecto (vpp) de los departamentos de 1D1B es mejor en los edificios mayor de 10 pisos.

Cuestionamiento: **¿Qué les permitió tener mayor vpp?**

1. ¿Los departamentos tienen superficies distintas?

No, de hecho, poseen dimensiones muy similares

Figura 37 .Tabla comparativa superficie modulación 1D 1B

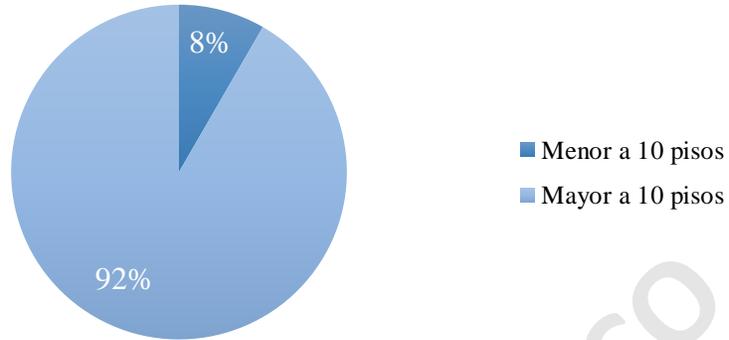
TIPO DE EDIFICIO	SUPERFICIE ÚTIL	SUPERFICIE TERRAZA	SUPERFICIE TOTAL	SUPERFICIE VENDIBLE
Menor a 10 pisos	39,62	5,73	45,34	42,48
Mayor a 10 pisos	34,38	4,82	38,77	36,57

Fuente: Elaboración propia

2. ¿Es mucha la diferencia de unidades de 1D 1B en oferta por cada segmento?

Si, de un total de 2.587 departamentos como oferta total inicial, 210 corresponden a los edificios menores de 10 equivalentes al 8% de la oferta total. En cambio, los edificios mayores de 10 pisos poseen 2.377 unidades representando el 92% de la oferta total.

Figura 38. Porcentaje de unidades disponibles según altura del proyecto



Fuente: Elaboración propia

3. ¿Los valores ofrecidos son similares?

No, de hecho, existe una diferencia promedio de 3,62 UF/m² entre un segmento y otro.

Figura 39. Tabla comparativa valor UF y UF/m² modulación 1 Dormitorio 1 Baño

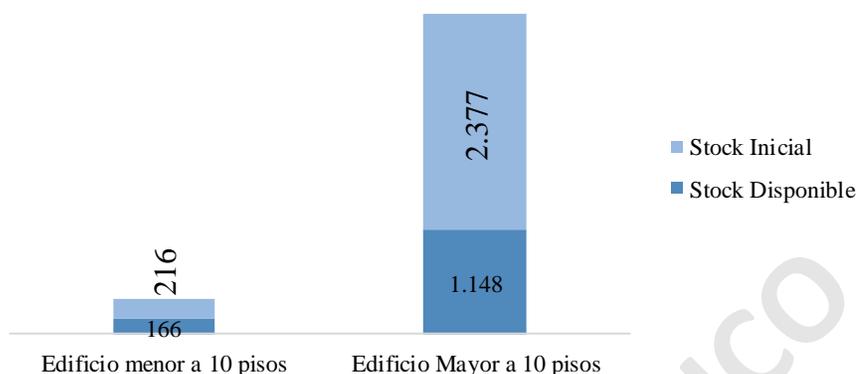
TIPO DE EDIFICIO	PRECIO UF	PRECIO UF/M2
Menor a 10 pisos	3.996	94,07
Mayor a 10 pisos	3.308	90,45

Fuente: Elaboración propia

4. ¿Proporcionalmente cuánto se ha vendido en 1 dormitorio 1 baño por cada formato?

En el caso de los edificios menores de 10 pisos se ha vendido un 44,25% (50 unidades) y en los edificios mayores de 10 pisos se ha vendido un 71,75% (1.148 unidades).

Figura 40. Stock disponible según tipo de edificio



Fuente: Elaboración propia

5. ¿Existe alguna diferencia en PRC respecto a la densidad?

Si, de los sectores estudiados, el Eje Irarrázaval que pertenece a los sectores que tienen permitida una densidad más alta, un coeficiente de ocupación de suelo de 0.6 y alturas máximas de 28 metros, versus otros sectores que se encuentran restringidos por rasante y densidad.

6. ¿Hay muchos departamentos de 1D1B actualmente en arriendo?

Si, de hecho, el 40% total disponible en la comuna, está en arriendo en este sector. ⁽⁴⁾

7. ¿Cuál es el precio promedio de 1D1B?

Entre 3.308 y 3.996, con una renta esperada entre \$1.917.354 y \$2.247.861.

8. ¿Quiénes pueden optar a esta renta?

La clase socioeconómica predominante en este rango de renta esperada es C1b, con una renta mensual promedio por hogar de \$1.986.000, dentro de ella podemos encontrar:

- Profesionales jóvenes
- Parejas jóvenes sin hijos
- Persona adquiriendo una 2º propiedad.

⁽⁴⁾ Fuente portal inmobiliario

9. ¿Existe alguna característica del entorno que beneficie más a alguno de los formatos?

Si, de hecho, por el Eje Irarrázaval ya se inauguró la línea 3 del metro, otorgando mejor conectividad a la zona.

Conclusiones:

Después de evaluar los distintos datos obtenidos en el estudio de mercado, se considera que **SI** es factible obtener mejor vpp por los siguientes motivos:

- A pesar de tener un producto muy similar entre edificios bajos y altos, es posible observar que los edificios de mayor altura están favorecidos por su conectividad y el PRC, que favorece tal densidad por Av. Irarrázaval, lo que me permite generar una diferencia importante en su valor UF/m². Por ende, este tipo de departamentos se convierte en un producto idóneo para inversión, validado además por el tipo de renta esperada, una opción para profesionales jóvenes.

Ejemplo de aplicación de las decisiones comerciales.

Nombre del edificio	E. I	C. S	E. II
Superficie vendible	37,76	36,66	35,98
Cercano a metro	Si	Si	Si
N° de departamentos	429	104	22
Vpp	2,83	2,12	0,59
UF/m ²	100,2	87,2	79,7
¿Cumple?	SI	SI	NO

NO: ¿Por qué no cumplió?

El edificio no es tan alto, por ende, tampoco tiene tantas unidades y se definió con unidades más pequeñas y un precio mayor que el sector, por lo que está en desventaja con su competencia directa.

2.1.2.- ¿Se podrá retrasar la finalización de las ventas en los edificios mayor de 10 pisos con los departamentos de 3 dormitorios?

Efecto: Modulación 3 dormitorios con velocidad de venta lenta.

Cuestionamiento

1. ¿Los edificios que cuentan con 3 dormitorios están fuera del área con mejor conectividad?

No, de hecho, los edificios mayores de 10 pisos, que cuentan con esta modulación se encuentran cercanas a las estaciones de metros

Figura 41. Emplazamiento de proyectos con más de 10 pisos con departamentos de 3 dormitorios

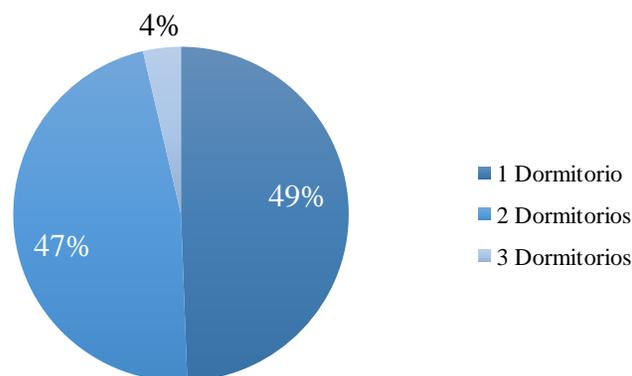


Fuente: Elaboración propia

2. ¿La modulación de 3 dormitorios posee un stock inicial muy alto en comparación con el de las demás modulaciones?

No, de hecho, esta modulación solo corresponde al 4% de todo el stock inicial disponible en los edificios mayores de 10 pisos, equivalente a 178 unidades de 4.879.

Figura 42. Distribución de departamentos por programa en edificios con más de 10 pisos.



Fuente: Elaboración propia

3. ¿La modulación de 3 dormitorios existe en todos los proyectos de más de 10 pisos?

No, es una modulación que solo se encuentra disponible en 8 de 18 proyectos.

4. ¿Los proyectos con modulación de 3 dormitorios tiene una superficie superior en comparación con las otras modulaciones?

Si, de hecho la modulación de 2 dormitorios es aproximadamente un 35% menor que la modulación de 3 dormitorios.

Figura 43. Tabla comparativa superficies modulación 3 dormitorios.

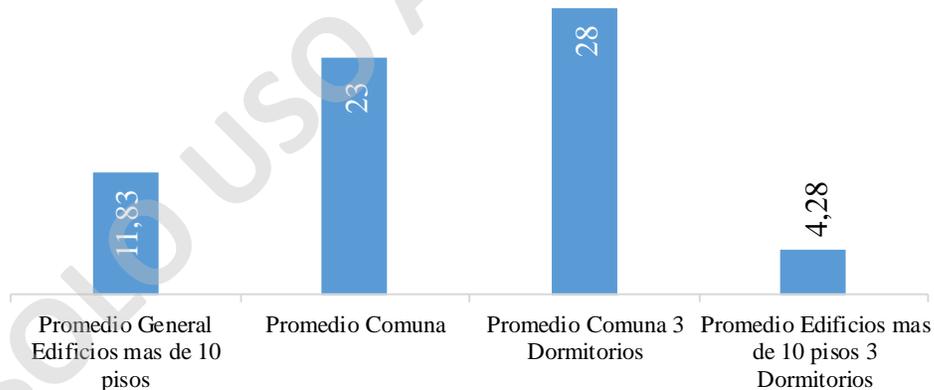
	1 Dormitorio	2 Dormitorios	3 Dormitorios
Area vendible	48,84	54,66	83,48

Fuente: Elaboración propia

5. ¿Al revisar los meses para agotar stock, la modulación de 3 dormitorios se encuentra dentro del promedio por tipo de proyectos?

Si, los meses para agotar stock están dentro de todos los promedios esperados.

Figura 44. Meses para agotar stock



Fuente: Elaboración propia

6. ¿Cuál es el precio de las modulaciones de 3 dormitorios?

Los valores de venta se encuentran entre 5.720 UF y 7.980 UF, con rentas esperadas de \$3.729.508 y \$4.022.260, las cuales corresponden a la clasificación socioeconómica C1a con sueldo promedio por familia de \$2.739.000

7. ¿El valor UF/m² responde a lo indicado por el mercado?, ha mayor m² del departamento, menor el precio.

El valor UF/m² de la modulación 3 dormitorios es menor en comparación con las otras 2 modulaciones, lo cual responde a lo indicado por el mercado.

Figura 45. Tabla comparativa valor UF/m2

Modulación	Valor UF/m2
1 Dormitorio	91
2 Dormitorios	81
3 Dormitorios	77

Fuente: Elaboración propia

8. ¿Como funciona la venta promedio por proyecto en la modulación de 3 dormitorios?

Efectivamente las velocidades de venta de las modulaciones de 3 dormitorios son las más bajas dentro de las velocidades en los edificios de mas de 10 pisos.

Figura 46. Velocidades de venta edificios más de 10 pisos

Edificios Mayor a 10 pisos	Vpp
1D1B	3,88 unidades por mes
2D1B	1,24 unidades por mes
2D2B	2,87 unidades por mes
3D2B	0,94 unidades por mes
3D3B	0,09 unidades por mes

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones:

Después de evaluar los distintos datos obtenidos en el estudio de mercado, es posible considerar que **SI** pueden retrasarse las ventas en los edificios mayores de 10 pisos se retrasara la salida a la venta de las modulaciones de 3 dormitorios.

- A pesar de que el producto se encuentra favorecido por un valor UF/m², bajo en comparación con las otras modulaciones, al tener un área mayor encarece el producto, lo que hace que este esté dirigido a un segmento socioeconómico restringido, lo que lo vuelve poco accesible.

Ejemplo de aplicación de las decisiones comerciales.

Nombre del edificio	A. D	E. S	M. P
Superficie vendible	92,27	80,50	No Aplica
Cercano a metro	Si	Si	Si
N° de departamentos	16	30	No Aplica
MAO Proyecto	26,4	72,7	5,59
MAO ⁽⁵⁾ Modulación	32,7	86,5	No Aplica
Vpp	0,8	0,15	No Aplica
UF/m ²	80,09	76,85	No Aplica
¿Cumple?	NO	SI	NO

- SI: ¿Por qué cumplió?
- El edificio tiene una proyección de meses para agotar oferta muy alta, la que es superada por la modulación de 3 dormitorios. Está completamente fuera de lo indicado por los márgenes de venta de la comuna indicados por el mercado (28 meses modulación de 3 dormitorios)

⁽⁵⁾ Meses para agotar oferta

2.1.3.- ¿Los departamentos de 2D1B son un buen producto para vender en el sector estudiado?

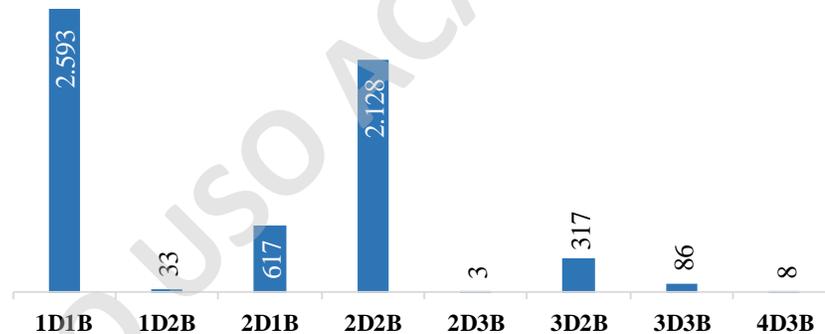
Efecto: departamentos de 2D1B acumulándose con poca venta.

Cuestionamiento

1. ¿La modulación 2 dormitorios 1 baño cuenta con una gran cantidad de oferta inicial?

No, solo representa un 10,7% de la oferta inicial, que corresponde a 617 unidades de un universo de 5.785 departamentos en el total de los edificios (menores de 10 pisos y mayores de 10 pisos).

Figura 47 .Oferta inicial por modulación de todos los edificios del estudio de mercado



Fuente: Elaboración propia

2. ¿Todos los proyectos tienen la modulación 2D1B?

No, de los 30 proyectos estudiados solo 14 cuentan con este programa.

- ¿Cómo funciona la velocidad de venta de estas modulaciones, en comparación con las otras modulaciones ofertadas?

La velocidad de venta promedio para la comuna según los márgenes indicados por el mercado es de 0,66 unidades al mes, en el caso de los edificios de menos de 10 pisos se encuentra bajo lo esperado, en el caso de los edificios mayores a 10 pisos, se supera.

Figura 48. Tablas velocidades de venta por programa según tipo de edificios

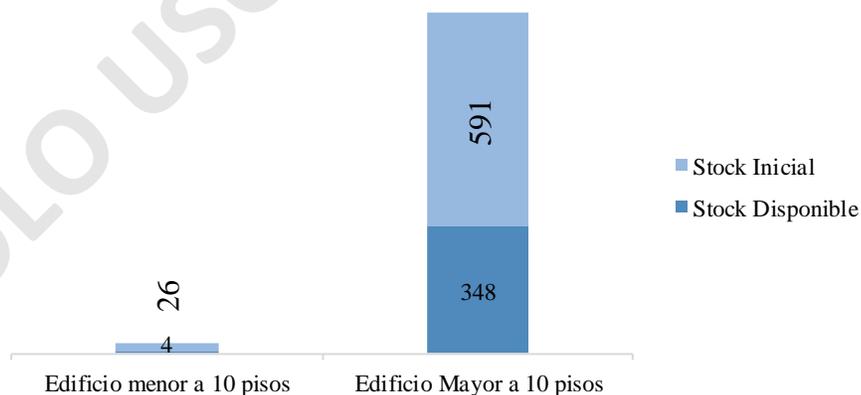
Modulación	Vpp Edificios menor a 10 pisos	Vpp Edificios mayor a 10 pisos	Vpp comuna
1D1B	1,35 unidades al mes	3,88 unidades al mes	2,6 unidades al mes
2D1B	0,48 unidades al mes	1,24 unidades al mes	0,7 unidades al mes
2D2B	0,76 unidades al mes	2,87 unidades al mes	1,2 unidades al mes
3D2B	0,57 unidades al mes	0,94 unidades al mes	0,4 unidades al mes

Fuente: Elaboración propia

- ¿Qué porcentaje del stock inicial de la modulación 2D1B está vendido en la actualidad?

Se ha vendido actualmente el 42,9% del disponible, lo que corresponde a 265 unidades de un total de 627 departamentos.

Figura 49. Stock disponible según modulación



Fuente: Elaboración propia

5. ¿Cómo funcionan los meses para agotar stock de esta modulación?

Los meses para agotar stock se encuentran dentro de los parámetros esperados según lo indicado por el mercado. En el caso de los edificios menor a 10 pisos tiene un MAS de 5,71 que está por debajo del promedio de 11 meses y en el caso de los edificios mayor a 10 pisos, sus meses esperados son de 10,01 lo cual también se encuentra bajo el promedio. (28 meses)

Conclusiones:

Después de evaluar los distintos datos obtenidos en el estudio de mercado, se considera que el estatus de buen producto varía según el proyecto en el cual se oferte esta modulación.

- El producto variará sus ventas en el caso de los edificios de menos de 10 pisos, no se considera un buen producto ya que sus velocidades de venta y su stock es bajo. En el caso de los edificios de más de 10 pisos, las velocidades de venta y el stock es superior y cumple con los indicadores de mercado.

Ejemplo de aplicación de las decisiones comerciales.

Nombre del edificio	J.D.C	M. P	C. M
Superficie vendible	50,04	50,48	50,08
N° de deptos.	12	25	32
N° de vendidos.	10	23	7
UFm ²	82,45	89,14	80,98
MAO proyecto	19,55	5,6	32,07
MAO modulación	17,53	1,9	30,22
vpp	0,64	1,05	1,04
¿Cumple?	SI	SI	NO

- NO: ¿Por qué no cumplió?
- El proyecto C.M tiene un MAO superior al promedio de 28 meses según índices de mercado de la Comuna de Ñuñoa, por lo cual existe la posibilidad de que uno de los factores sea la decisión de vender la modulación de 2D 1B. De igual manera el edificio tiene menos meses en venta, por lo tanto si es proyecto estuviese por terminar en esta instancia la modulación de 2D1B no seria un buen producto.
- Aun se cuenta con la posibilidad de mejorar la comercialización y hacerlo más rentable.

CONCLUSIÓN

En este proyecto de título ha sido posible concluir que, el estudio de mercado si es un mecanismo útil para resolver el planteamiento de hipótesis sobre el funcionamiento de un mercado determinado.

En el caso de las hipótesis planteadas, todas han sido resueltas sin dificultad porque cuando se realiza un adecuado estudio de mercado, este permite comprender con mayor facilidad las dinámicas y comportamiento de, en este caso, la zona estudiada.

Como se planifico desde un comienzo, se realizaron los estudios por 3 meses y fue posible profundizar dentro de los 30 proyectos estudiados, el funcionamiento de las ventas en el sector.

Ha sido posible, determinar a grandes rasgos la existencia de dos mercados profundamente diferentes entre sí dentro del área estudiada.

Encontrando un mercado mucho más enfocado a inversión y uno con un énfasis mucho mas familiar y con plus en calidad de vida, en ambos se puede destacar su potencialidad solo por el hecho de estar en una de la Comunas con mejores números dentro de los índices de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Real Academia Española (2014) *Diccionario de la real academia española 23ª Edición*
- Cámara Chilena de la Construcción (2015) *Informe económico 848*.
- Cámara Chilena de la Construcción (2017) *Actividad del sector inmobiliario en el Gran Santiago N°27*
- Cámara Chilena de la Construcción (2018) *Informe de actividad 2º Trimestre 2018*
- Cámara Chilena de la Construcción (2018) *Actividad del sector inmobiliario en el Gran Santiago N°28*
- Info inmobiliario (2018) *Cierre de cifras 2018*
- Superintendencia de Pensiones (2017).
- Ilustre Municipalidad de Ñuñoa (1018) *Plan regulador comunal*.

SOLO USO ACADÉMICO

ANEXOS

Anexo 1. Figura N°14

N°	Entrega	Nombre proyecto
1	2019	Edificio Nice
2	2019	Edificio García Valenzuela
3	2019	Edificio Bustamante
4	2019	Edificio Urbano Ñuñoa
5	2019	Edificio Seminario 776
6	2019	Edificio Eco Italia
7	2019	Edificio Domingo Faustino
16	2020	Edificio Concepto Smart
17	2020	Edificio Seminario 763
18	2020	Edificio Italia
19	2020	Edificio Infante

Anexo 2. Figura N°15

N°	Entrega	Nombre proyecto
8	2019	Edificio Marchant Pereira 3361
9	2019	Edificio Dublé Almeyda 2621
10	2019	Edificio José Domingo Cañas
11	2019	Edificio Dublé Almeyda 2980
12	2019	Edificio Trend
13	2019	Edificio Irarrázaval 3360
14	2019	Edificio Plaza Ñuñoa
15	2019	Edificio Pedro Torres 98
21	2020	Edificio Ñuñoa Connect
22	2020	Edificio Alto Dublé
23	2020	Edificio Orange
24	2020	Edificio Somos
25	2020	Edificio 3800 Dublé

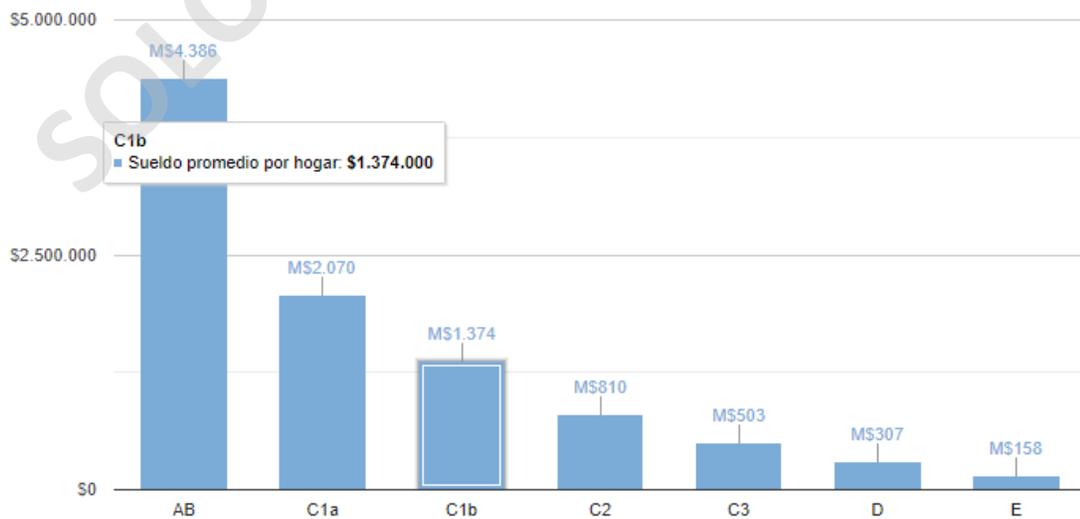
Anexo 3. Figura N°16

N°	Entrega	Nombre proyecto
26	2020	Edificio Ottawa
27	2020	Edificio Green Urbano
28	2020	Edificio Concepto Circle
29	2020	Edificio Sky 100
30	2021	Edificio Eco Irarrázaval

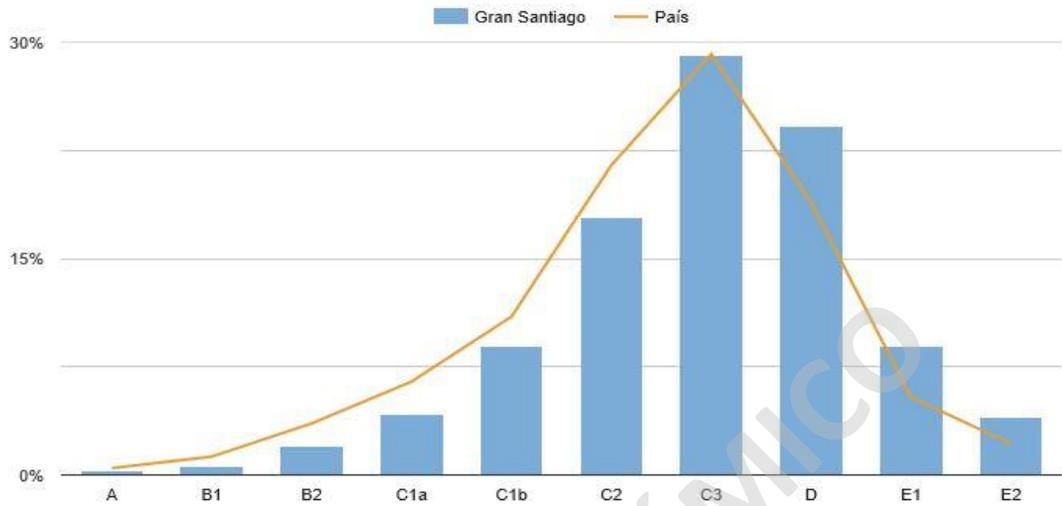
Anexo 4. Figura N°19

Nombre proyecto
Edificio Concepto Circle
Edificio Ottawa
Edificio 3800 Dublé
Edificio Somos
Edificio Infante
Edificio Pedro Torres 98
Edificio Trend
Edificios dublé Almeyda 2980
Edificios José Domingo Cañas
Edificio Dublé Almeyda 2621
Edificio Domingo Faustino
Edificio García Valenzuela

Anexo 5. Clasificación socioeconómica



Anexo 6. Distribución de población según clasificación socioeconómica



Anexo 7. Figura N°21

Nombre proyecto
Edificio Nice
Edificio Bustamante
Edificio Urbano Ñuñoa
Edificio Seminario 776
Edificio Eco Italia
Edificio Marchant Pereira 3361
Edificio Irrarrázaval 3360
Edificio Plaza Ñuñoa
Edificio Concepto Smart
Edificio Seminario 763
Edificio Italia
Edificio Concepto Magic
Edificio Ñuñoa Connect
Edificio Alto Dublé
Edificio Orange
Edificio Green Urbano
Edificio Sky 100
Edificio Eco Irrarrázaval