

# ¿HACIA DÓNDE SE PROYECTA EL MERCADO INMOBILIARIO?

¿CUÁLES SON LOS GRANDES DESAFÍOS QUE ENFRENTA EL SECTOR INMOBILIARIO? ¿SABEMOS EN DETALLE CUÁLES SON SUS PRINCIPALES AMENAZAS? ¿ENTENDEMOS QUÉ ESPERA EL CONSUMIDOR DE NOSOTROS?.. ESTAS Y OTRAS INTERROGANTES SE ANALIZARON EN LA XI VERSIÓN DEL ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO -ENASEI 2013- QUE SE REALIZÓ EN LIMA, PERÚ, ENTRE EL 17 Y 19 DE OCTUBRE PASADO.

Por Alejandra Eyzaguirre

**Una fuerte demanda interna y un mercado laboral con buen desempeño**, entre otros factores, auguran un ciclo positivo para la industria. En paralelo, nuevas demandas y requerimientos de quienes se relacionan con el sector parecen indicar que los desarrolladores deben mirar más allá y apuntar a responder necesidades crecientes de un consumidor mucho más informado, innovador y diferente al que conocíamos hasta ahora. Sin embargo ¿sabemos hacia dónde se encamina el mercado inmobiliario?

Para responder a esta pregunta alrededor de 200 empresarios se reunieron en la XI versión del Encuentro Anual del Sector Inmobiliario (ENASEI) 2013, que se efectuó en Lima, Perú, entre el 17 y 19 de octubre, una instancia anual para conversar sobre temas que afectan el desarrollo de la industria.

En dicha oportunidad, el puntapié inicial de la jornada lo dio el Presidente del Comité Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Mauricio Salinas, quien entregó unas palabras de bienvenida a los asistentes y luego dio una cuenta anual de su gestión, enfatizando en temas primordiales para el gremio como la importancia de la prevención de riesgos en las obras y de alcanzar cero accidentes.

Se refirió a los avances de las conversaciones con el ministerio en materias como

la densificación en torno a zonas aledañas a vías de transporte, el proyecto de ley sobre aportes al espacio público y de ley de calidad e ITOS. Analizó el proyecto de ley que modifica la LGUC en materia de afectaciones de utilidad pública de los planes reguladores, el uso de tensores, la ley de copropiedad inmobiliaria en proyectos por etapas, las modificaciones a la normativa térmica y acústica, además de otras materias como contratos o promesas de compraventa.

## MIRADA ECONÓMICA

Por su parte, Tomás Izquierdo, Licenciado en Economía, consultor de empresas y director ejecutivo del área inmobiliaria de Gémines revisó la situación económica internacional y la coyuntura interna de nuestro país. Explicó que lo que ha sostenido el crecimiento ha sido la demanda interna motivada por el consumo de los hogares, que ha estado marcado por un notable desempeño laboral. “Yo no veo a corto plazo que vaya a venir una restricción de la capacidad de compra de las familias en lo que tiene que ver con los ingresos autónomos”, señaló.

Izquierdo proyectó una caída del orden de 0,2% en la venta de viviendas en el Gran Santiago y una baja del orden de 3% el próximo año, más por falta de oferta que por pro-

blemas de demanda. A mediano plazo existiría un término de la década de buen ciclo del cobre en la forma que lo tuvimos en los últimos años, lo que incidiría en un menor crecimiento de sectores como construcción, comercio y servicios, en general. De esta manera, se proyecta un crecimiento del PIB de 4,2% este año, 4,5% el 2014 y 5,2% el 2015, lo que “no se configura como un ciclo preocupante, sino que es más de lo mismo”. En el largo plazo, comentó que el crecimiento será equivalente al del PIB, la volatilidad tendería a disminuir, por mejor manejo macroeconómico y habría menor vulnerabilidad a shocks externos. Con todo “sigue siendo importante destrabar la agenda de inversión en energía y repotenciar las concesiones en infraestructura”, explicó el experto.

En lo que respecta al mercado habitacional reiteró que “la orientación lógica es densificar en torno a las líneas de Metro para dar cabida a la demanda habitacional. Indicó que se consolida la preferencia de vivir en departamentos por sobre casas, pierden importancia los segmentos más pobres y ganan los más ricos. Asimismo disminuye el número de personas por hogar.

Por último, la segunda vivienda aumentaría con fuerza por el incremento del ingreso y ya no iría solamente a la quinta región, sino también a otras, con un creci-



Doscientos empresarios se reunieron en la XI versión del Encuentro Anual del Sector Inmobiliario (ENASEI) 2013, realizado en Lima. La CChC tuvo una activa participación, encabezada por Mauricio Salinas, presidente del Comité Inmobiliario.

miento promedio anual de unidades que se generan en Santiago de 3,1% entre 2012 y 2025. En lo que tiene que ver con participación por precio también cambiaría el mercado. Mientras en 2012 el 58% de la segunda vivienda estaba entre 1000 y 2000UF, el año 2025 el 53% de las segundas viviendas serían de más de 4000UF.

### PERSPECTIVA DEL CONSUMIDOR —

Más tarde, Alejandro García, ingeniero civil industrial de la Universidad Católica, profesor de la cátedra “Inversión Inmobiliaria” del máster de finanzas de la Universidad Adolfo Ibáñez dictó la charla “Hacia dónde va el negocio inmobiliario: Perspectiva del consumidor”. En ésta repasó las características de la industria inmobiliaria, como su alto grado de atomización y su segmentación exclusiva, por zona geográfica -económica. “Esta es una industria cíclica, que no ha logrado despegarse de la construcción, para decirle al consumidor que le interesa el diseño y la innovación, con un concepto más ad hoc a lo que él necesita. Todas compiten haciendo más

de lo mismo concentrándose en las variables “producto-precio”, con muy poca diferenciación, innovación y conocimiento de éste”, detalló García.

Posteriormente, dejó abierta la posibilidad de hacer estrategias distintas y agregar valor a los proyectos, lo que podría traer una alta rentabilidad. Por ejemplo se podrían estudiar las estadísticas de la población y desarrollar nuevos productos, acordes a un consumidor más exigente, organizado, que actúa en masa, gracias a las posibilidades que ofrece la tecnología. Enfatizó que hay que pensar en una vivienda como una serie de atributos que empalmen con las expectativas de clientes, que miran más allá del precio. “La marca y el servicio serán los grandes diferenciadores del futuro”, reiteró.

En tanto, el arquitecto, urbanista y socio de Atisba, Iván Poduje, efectuó un análisis comparativo de tendencias urbanas y desarrollo inmobiliario en las ciudades de Lima y Santiago, proyectándolas a 10 años plazo. En esta oportunidad dejó en claro que el tema de ciudad está directamente

asociado a calidad de vida.

Explicó que el ingreso definiría la diferencia entre las ciudades. Y que atributos como el paisaje y centro de una ciudad marcan su crecimiento, al fijar el precio del suelo. Recalcó que las cuatro claves para lograr el desarrollo tienen que ver con utilizar transporte público y autopistas; enfrentar la escasez de terrenos, que se debe evitar la segregación, al conectar áreas, llevar servicios y recuperar espacios públicos y poner infraestructura en barrios marginales para devolver dignidad al habitante.

Para finalizar, el Primer Vicepresidente de la CChC, Jorge Mas clausuró el encuentro y agradeció a los presentes su asistencia. También se efectuaron otras actividades como la presentación de Bernardo Roca Rey Moró, periodista, productor de pisco y de la feria Mistura, la más grande de Latinoamérica, quien se refirió a la gastronomía peruana como base de una identidad cultural y la exposición de David Fischman, escritor, columnista y consultor internacional, quien expuso en base a la temática “El éxito es una decisión”.