

Edificio Único, nominado al premio PAU 2018,
es una muestra de los nuevos proyectos
inmobiliarios, pensados en mejorar la calidad de
vida de sus habitantes y su entorno.



Mercado Inmobiliario

CAMBIO DE PARADIGMAS

EL SECTOR VIVIENDA BUSCA SOLUCIONES PARA AFRONTAR NUEVAS REALIDADES. EL AUJE DE LOS ARRIENDOS, LA NECESIDAD DE DENSIFICAR LOS SECTORES CÉNTRICOS DE LAS GRANDES CIUDADES Y EL DISEÑO DE ESPACIOS A LA MEDIDA PARA NUEVOS GRUPOS DE PERSONAS FORMAN PARTE DE LA RESPUESTA.

Por *Mónica Neumann*

¿Cómo viven los chilenos? La fotografía que presentan el último censo y diversas fuentes estadísticas ilustra un cambio notable: durante los últimos quince años las viviendas se redujeron, tanto en superficie (10% las casas y 20% los departamentos) como en el número de habitantes, que cayó de 4,4 a 3,1 por hogar. A su vez, aquellas ocupadas por un solo habitante casi se duplicaron y pasaron a representar el 18% del total. En los grupos familiares disminuyó la presencia de niños, producto de una baja de 1,6% a 1,3% en la tasa de natalidad. Y la ciudad sigue resultando más atractiva que los sectores rurales, optando por ella 9 de cada 10 personas.

Esta transformación no es original, sino que corresponde al fenómeno de la “transición demográfica” que se observa en los países que logran desarrollarse económicamente, explica Luis Fuentes, director del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC).

“Este concepto es importante, porque permite entender el impacto que el cambio demográfico genera en la ciudad, que en el caso de Chile se potencia con la significativa llegada de migrantes”, dice. A fines de 2017,

1,1 millones de personas que vivían en el país, equivalentes a cerca del 6,1% de la población, provenían del extranjero.

Hay, a su vez, un desarrollo de nuevas comunas como polos habitacionales. Si en la década del 90 las personas se alejaron del centro buscando calidad de vida en sectores periféricos como Puente Alto, Buin y Maipú, en los últimos años el aumento de los tiempos de viaje hasta llegar a las cuatro horas diarias para ir a trabajar, alimentó el atractivo de comunas centrales o pericentrales, que son las que más se han transformado, recalca Luis Fuentes.

En este paisaje, afirma el experto de la PUC, conviven comunas “prácticamente detenidas en el tiempo, poco atractivas para la inversión privada, con una subdivisión predial muy reducida y, en algunos casos, con estigmas de violencia y pobreza, donde no es interesante vivir”, con otras como Independencia, con una línea de Metro nueva, un corredor de buses, mucho comercio y nuevos edificios.

Estos fenómenos han llevado a un vuelco en el mercado inmobiliario. Una de las consecuencias más nítidas es el auge de los departamentos. En el Gran Santiago, la preferencia por esta solución domina am-

pliamente, alcanzando al 80% de las ventas de viviendas. “De un stock de 200.000 unidades en Chile en 2002, pasamos a 1,1 millones en 2017”, afirma Daniel Serey, coordinador de Estudios de Mercado Inmobiliario y Vivienda de la CChC.

RENTA HABITACIONAL

La fuerte demanda por departamentos revela la confianza de los inversionistas, liderados por los denominados inversionistas hormiga, quienes adquieren solo una o dos propiedades. En total, la participación de los compradores que ven estas adquisiciones como un negocio de largo plazo, ha crecido sostenidamente. Llegó a 36% en 2018, muy por encima del 14% observado en 2011.

Esto se da por el alza sostenida en los precios de las propiedades. Según revela un estudio de la Cámara Chilena de la Construcción, en los últimos quince años, los valores casi se han duplicado, mientras los salarios han crecido cerca de 36%. Es tan amplia esta brecha que, si en 2004 se necesitaban 8,8 años de ingresos para adquirir una vivienda promedio, en 2018 eran necesarios 16. En consecuencia, muchas personas han visto dificultado su acceso al cré-

dito bancario. “El 56% de los hogares en el Gran Santiago no tiene ingresos suficientes para comprar una propiedad. Por lo tanto, hay un porcentaje relevante de la población que está forzado a arrendar”, dice Mauricio Sillano, presidente del Grupo de Trabajo Renta Residencial del Comité Inmobiliario de la CChC.

El gran aumento de precio de las casas y departamentos ha llevado a que, aun cuando los propietarios sigan siendo mayoría, por primera vez en cuarenta años este grupo no alcance al 60% en todo el país y descienda al mínimo de 55% en la Región Metropolitana. En el Gran Santiago, uno de cada cuatro hogares arrienda, en comparación con uno de cada cinco en 2012, según datos del Censo.

“Debido al encarecimiento de la vivienda, es probable que cada vez sea más difícil para el Estado subsidiar adecuadamente a

las personas para que puedan acceder a la casa propia y que las políticas de subsidio cambien en el futuro, orientándose a un apoyo en el arriendo”, agrega Robert Sommerhoff, presidente del Comité Inmobiliario de la CChC.

En este contexto, Mauricio Sillano sostiene que un nuevo modelo de negocio inmobiliario adquirirá importancia en los próximos años: el de los edificios Multifamily o de renta habitacional, construidos específicamente para el arriendo y que se mantienen bajo un solo propietario. Comenzaron a funcionar hace cuatro años en Chile y ya en 2018 totalizaban 40 en Santiago. “Estadísticamente su peso es muy escaso, pero está creciendo. Probablemente se van a doblar en 2019 y después lo volverán a hacer”, anticipa.

Los edificios de renta habitacional ofrecen una solución a varios grupos de per-

sonas, entre los que se encuentran los inmigrantes, a quienes muchas veces se les dificulta cumplir con las condiciones exigidas por propietarios particulares. “Los edificios distribuyen el riesgo en forma más amplia, dado el alto número de departamentos que tienen y, en caso necesario, les resulta más fácil hacer el seguimiento de la persona, ya que tienen una gestión más activa”, afirma el representante del Comité Inmobiliario.

El grupo de los millennials (aquellos nacidos entre comienzos de la década del 80 y fines de la del 90) también corresponde al perfil del arrendatario, aunque en este caso se trata de una opción: la de no comprar. “Para la generación anterior, escuchar música, andar en auto o leer un libro implicaba una compra. Ahora, una generación completa está creciendo sin la necesidad de ser propietaria para usufructuar de un activo.

EL GRAN AUMENTO DE PRECIO DE LAS CASAS Y departamentos ha llevado a que, aun cuando los propietarios sigan siendo mayoría, por primera vez en cuarenta años este grupo no alcance al 60% en todo el país y descienda al mínimo de 55% en la Región Metropolitana.

Las oficinas para *cowork* como Spaces, son una nueva tendencia en el mercado inmobiliario.





Los proyectos habitacionales y de oficinas se caracterizan por tener atractivos espacios comunes.

COWORKING: LA NUEVA SOLUCIÓN EN ESPACIOS DE TRABAJO

Flexibilidad, movilidad y emprendimiento son conceptos en boga asociados al surgimiento de nuevos estilos de vida, que están impulsando innovadores desarrollos en el mercado de las oficinas. Uno de ellos es el coworking, consistente en espacios de trabajo compartidos, diseñados con la finalidad de que las personas, además de trabajar, tengan la oportunidad de relacionarse, conectarse y aportarse valor mutuamente.

Valorado por su adaptabilidad y capacidad de generar instancias de acercamiento entre las personas, el coworking es una tendencia que crece en Chile. Incluso, ha influido en la industria bancaria, como ha sido el caso del Banco Santander, que rediseñó lugares con el objeto de potenciar emprendimientos y nuevos negocios, logrando una gran acogida de sus clientes. Una compañía que se desenvuelve en este rubro en nuestro país es la inglesa IWG. Dueña de 3.000 centros de negocios en todo el mundo, se instaló en Chile en 1996 con su marca

más conocida, Regus, ofreciendo tanto sitios flexibles de trabajo –desde los hot desk, consistentes en un escritorio en un espacio abierto, hasta oficinas y salas de reuniones para usos masivos– como áreas destinadas al coworking. Su mercado, explica Nicolás del Pozo, director de Expansión y Nuevos Negocios para el Cono Sur y El Caribe, está centrado en las grandes corporaciones y la oferta incluye espacios modernos, total conectividad y una extensa gama de servicios.

La más reciente apuesta de esta empresa en Chile es la introducción de Spaces, con un enfoque más orientado a emprendedores. Inaugurada en octubre de 2018 en Las Condes, con una superficie de 2.000 metros cuadrados, destaca en su oferta comercial la combinación de espacios de coworking y oficinas privadas, alta conectividad, servicios, multiplicidad de espacios para distintos requerimientos, así como la posibilidad de participar en eventos.

Privilegia la flexibilidad. La movilidad laboral es básica para la gente más joven. La propiedad, sobre todo de un bien raíz, genera amarre. No así, por ejemplo, la de un auto, ya que lo pueden vender e irse de viaje”, señala Mauricio Sillano.

Un cuarto factor que empuja el desarrollo de los edificios Multifamily está asociado al ingreso a este rubro de fondos de inversión y compañías de seguros. La consecuencia más importante de esto, explica Sillano, es que “tienen preferencia por retornos de largo plazo, por lo que el modelo de renta les acomoda bien”.

ESCASEZ DE SUELO

Los mayores precios de las viviendas, coinciden los especialistas, no responden a una burbuja inmobiliaria, sino a razones profundas. Uno de ellos es el alza del valor del suelo, cuya incidencia fluctúa entre 40% y 60% según estudios de la CChC y Banco Central. A su vez, los mayores costos de edificación tienen un impacto estimado de 27% y los nuevos impuestos y regulaciones

(IVA, Ley de Aportes al Espacio Público, entre otros) tienen una influencia calculada en 11% y un 27% correspondería a otras causas.

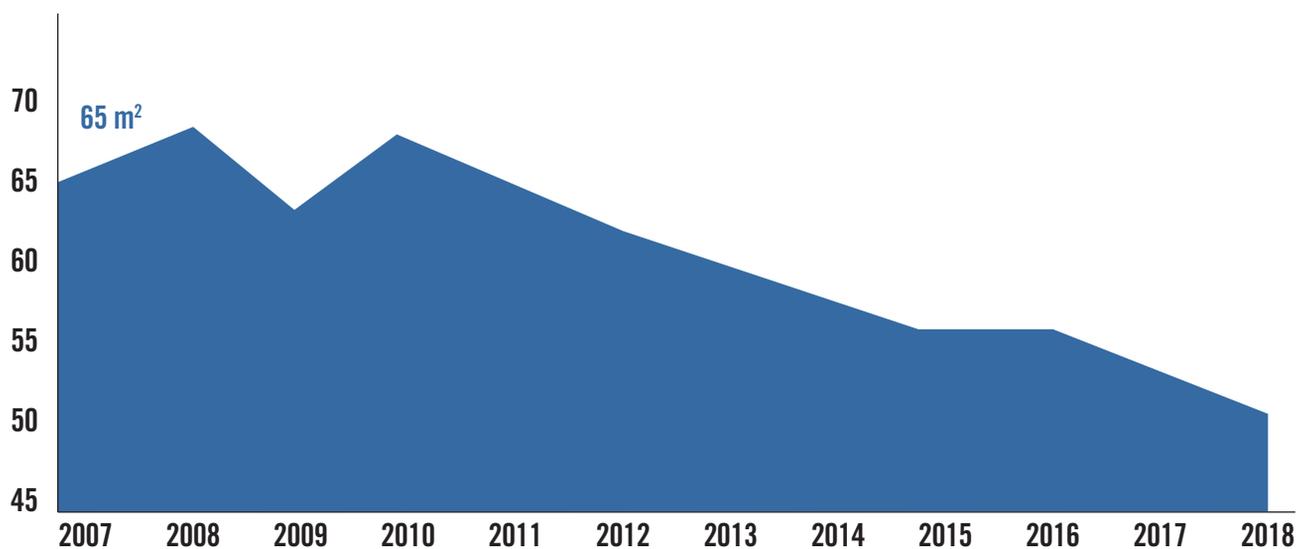
El ítem de mayor relevancia –precio del suelo– concita particular preocupación entre los conocedores del sector, debido a las revisiones y cambios impulsados por numerosas municipalidades y a intervenciones de la Contraloría General de la República, que incluso ha revertido permisos ya otorgados, introduciendo un elemento de incertidumbre.

Entre 2015 y 2017 se registraron 33 congelamientos de permisos de edificación en Santiago, Valparaíso y Concepción, principalmente por motivos de densificación, lo que por lo general se traduce en limitaciones en las alturas o en la constructibilidad. “En porciones significativas del centro de la ciudad, la altura permitida no supera los ocho pisos y, aunque los planes reguladores permitan densificar, la altura máxima definida lo impide”, aclara Daniel Serey.

Un ejemplo es Valparaíso. “En el 37% de su suelo urbano, que era el sector con el ma-

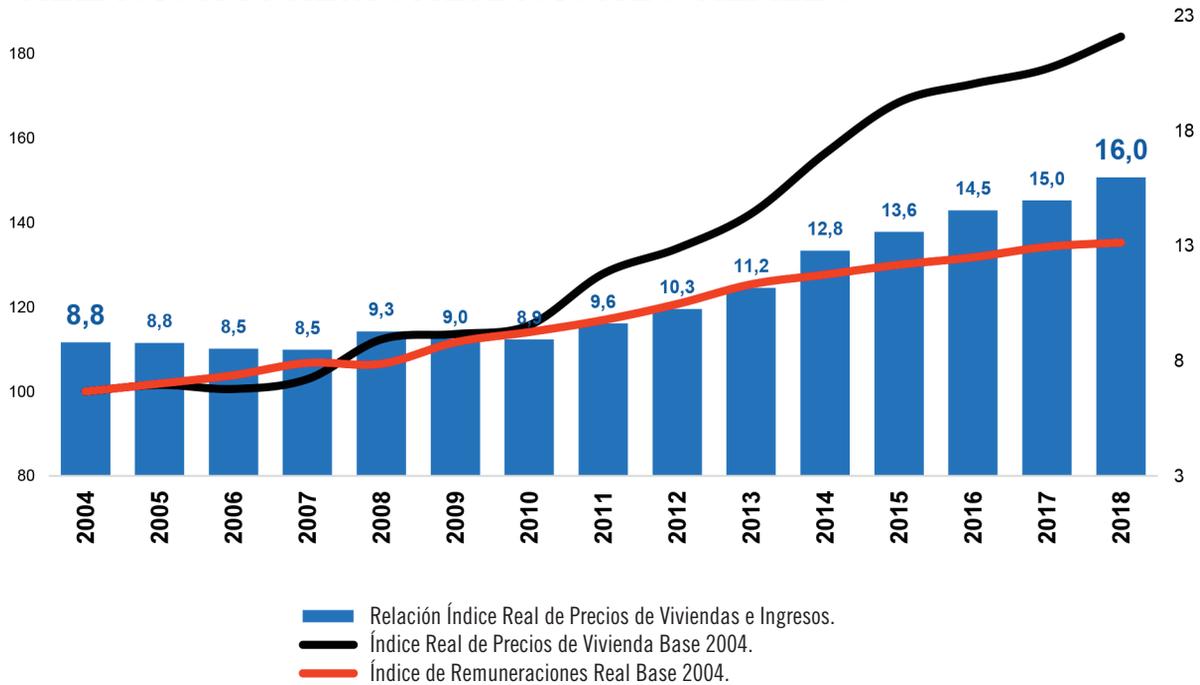
METROS CUADRADOS DEPARTAMENTO TIPO

Departamento nuevo, mediana de superficie



Fuente CChC

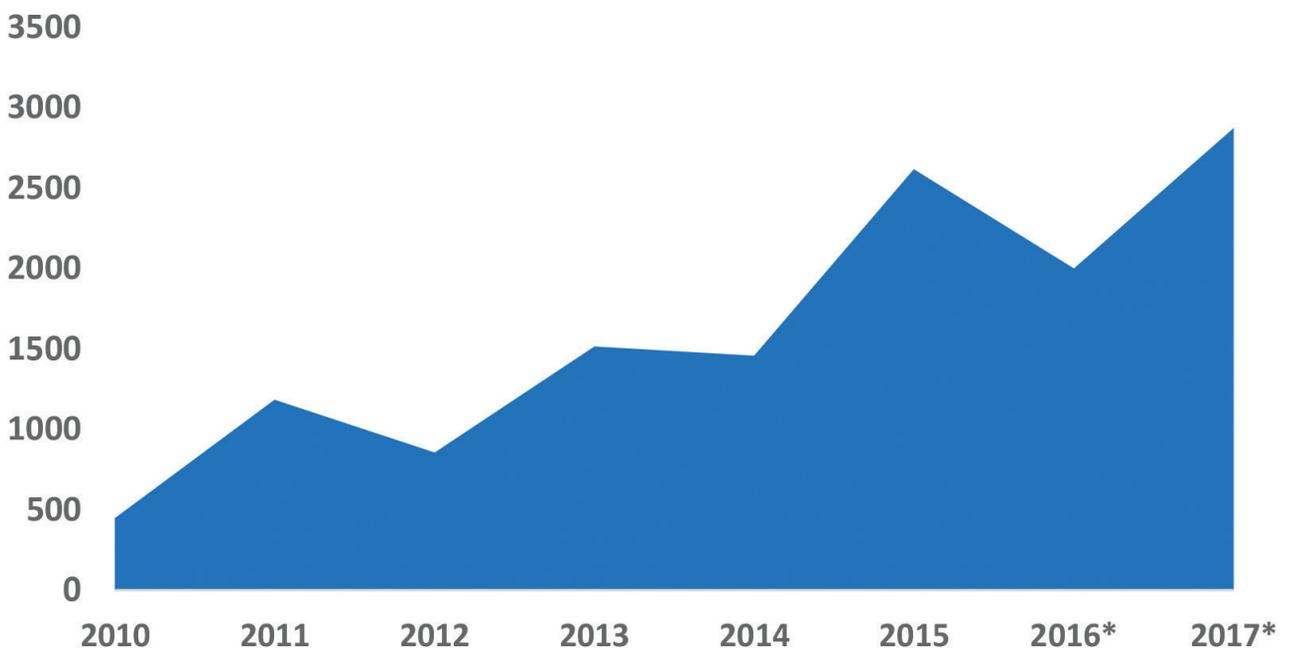
PRECIOS DE VIVIENDA EN RELACIÓN A REMUNERACIONES REALES



La compra de una vivienda promedio equivalía, en 2018, a 16 años de ingresos promedio.

Fuente CChC con datos propios y Banco Central de Chile.

SUPERFICIE CONGELADA EN HECTÁREAS



El mercado inmobiliario se ha visto potenciado por inversionistas hormiga, que adquieren una o dos propiedades para renta.



Renta inmobiliaria FOCO EN LA EXPANSIÓN

“No tenemos vacancia”. La breve y firme declaración de Andrés Rappaport refleja el positivo recuento que hace desde la cabeza de Ralei (RDG, Ralei Development Group), sobre el giro que la empresa decidió dar en 2016, cuando la estadounidense Calzada Capital Partners tomó el control de su propiedad y el negocio mutó desde el inmobiliario a la renta residencial.

El punto de partida fue en la comuna de Santiago, donde la compañía compró y adaptó para su nuevo propósito un edificio de siete pisos y 123 departamentos. El producto comercializado, explica Rappaport, es más hotelero que inmobiliario clásico. Aparte de vivienda, el arrendatario obtiene servicios como aseo y una amplia oferta de actividades que incluyen celebraciones, happy hours, actividades en la piscina, transmisiones de fútbol, así como convenios con restaurantes, gimnasios y servicios. “El concepto es organizar un ecosistema social”, explica el gerente general. “La gente vive tranquila, lo pasa bien, le resuelven los problemas y está en un edificio de categoría”, dice Rappaport. La respuesta es el 100% de ocupación del edificio, que opera sobre la base de contratos anuales.

El mercado de este proyecto está compuesto en un 80% por millennials, e incluso personas más jóvenes que valoran la conectividad y el equipamiento urbano dentro un radio que se pueda cubrir a pie. La oferta de viviendas para ellos está conformada por estudios y departamentos de hasta dos dormitorios, así como áreas comunes equipadas, en las que el sentido práctico, durabilidad y calidad van de la mano.

Las metas de Ralei apuntan a tener 2.000 departamentos en operación al año 2021, 1.300 de los cuales proyectan tener terminados a fines de 2020. Las primeras zonas de expansión son las comunas de Independencia y Santiago Centro.

LOS EDIFICIOS

Multifamily o de renta habitacional, construidos específicamente para el arriendo y que se mantienen bajo un solo propietario, comenzaron a funcionar hace cuatro años en Chile y en 2018 totalizaban 40 en Santiago.

“UNA GENERACIÓN completa de personas está creciendo sin la necesidad de ser propietaria para usufructuar de un activo. Privilegia la flexibilidad. La propiedad, genera amarre”, dice Mauricio Sillano, presidente del Grupo de Trabajo Renta Residencial del Comité Inmobiliario de la CChC.

por desarrollo de edificios, la altura máxima se fijó en 12 metros, que es equivalente a cuatro pisos. En consecuencia, se estima que la oferta habitacional de la comuna al 2020 será un 32% inferior a su potencial. Y, dado que la altura máxima fijada no permite desarrollar viviendas sociales tipo, estas deben salir del centro”, explica el coordinador de Estudios de Mercado Inmobiliario y Vivienda de la CChC.

Es una realidad que se repite en numerosas comunas, lo que limita el potencial de desarrollo en torno a ejes viales importantes y agudiza la escasez de espacio y la sostenida alza de precios. “No estamos permitiendo darle acceso a toda la gente que no tiene vivienda y a las nuevas generaciones”, sentencia Robert Sommerhoff. Concorde con su visión, un estudio del Centro de Políticas Públicas UC y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliario (ADI) pone de manifiesto que “el 65% de los allegados de la Región Metropolitana vive en 23 comunas

que han congelado total o parcialmente sus planes reguladores”.

En este escenario, que tiene como contrapartida a las conocidas megatorres de Estación Central, Luis Fuentes confía en las decisiones que puedan adoptar las autoridades. “Necesitamos que alguien vea el interés común en la ciudad y eso solamente puede estar dado por el Estado, a través de la regulación”, afirma. Las metas de esta intervención, añade, apuntan a conjugar conceptos como densificación, inversión, bien común y el fomento de un desarrollo armónico de la ciudad y no solo de cada comuna en particular. En este marco, también se podría abordar la deuda de la desigualdad y su expresión en el espacio público. “Es una deuda de la que hoy sí nos estamos haciendo cargo –dice el director del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la PUC–, con acciones como por ejemplo una ley de integración social y el desarrollo de una política de Estado para materias de desarrollo urbano”.

LONZA

QUIMETAL®

Soluciones para Madera

PRESERVANTES:

Wolman CCA®

Construcción, Polines, Cercos, Postes, Pilotes, Otros usos

Wolman E® (μCA-C)

Madera Aserrada uso Exterior e Interior, Terrazas (Decking), Estructuras de Vivienda, Tableros Contrachapados y Otros usos

SillBor®

Madera Estructural Seca

Vacsol Azure® (RTU)

Madera Elaborada Seca, Tableros Contrachapados y Otros usos.

