

333.332 2  
C172  
2001

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

JUNIO 14-16, 2001  
VALLE NEVADO - CHILE

**PROGRAMA**

**Jueves 14 de junio de 2001**

- 17:00 hrs. Salida de transporte a Valle Nevado, desde Almac Estoril
- 19:30 hrs. Llegada a Valle Nevado – Registro participantes
- 20:30 hrs. Cocktail de bienvenida
- 21:00 hrs. Cena

**Viernes 15 de junio de 2001**

- 08.30 hrs. Desayuno
- 09:00 hrs. Primera exposición

**SITUACIÓN MACROECONÓMICA NACIONAL**

Sr. Juan Andrés Fontaine Talavera , Economista

- 10:00 hrs. Charla Técnica Auspiciador - Empresas Pizarreño
- 10:20 hrs. Café
- 11:00 hrs. Segunda exposición

**ESTADO ACTUAL Y FUTURO DEL MERCADO INMOBILIARIO**

Sr. José Díaz del Río, Ingeniero Civil

Socio Consultora Inmobiliaria Once / Once S.A.

La exposición abarcará el estado actual de los segmentos de primera vivienda, segunda vivienda, comercio, oficinas, turismo, servicios, equipamiento, estacionamientos, etcétera, con una focalización especial en términos de negocio, división geográfica, segmentación de mercado y tamaño de los mercados. Asimismo, abarcará el futuro del negocio inmobiliario en términos de la empresa inmobiliaria, las empresas relacionadas, sus posicionamientos, imágenes corporativas, tamaños, mercados, tendencias y nuevas formas de comercialización de los productos ofrecidos.

- 12:30 hrs. Mesa redonda – consultas y preguntas sobre la segunda exposición
- 13:00 hrs. Charla Técnica Auspiciador - Junkers
- 13:20 hrs. Almuerzo
- 15:00 hrs. Ski – tarde libre
- 20:30 hrs. Cocktail
- 21:00 hrs. Cena y fiesta

-09549-

**GAMARA CHILENA DE  
LA CONSTRUCCION  
Centro Documentación**



**Sábado 16 de junio de 2001**

08.30 hrs. Desayuno

09:00 hrs. Tercera exposición

**EXPERIENCIAS INMOBILIARIAS INTERNACIONALES: EL CASO DE SONAE, PORTUGAL**

Sr. F. R. Rick Duran, titulado en Diseño Ambiental en la Universidad de Washington (Seattle), postgraduado en Arquitectura y Administración de Empresas en la Universidad de Illinois.

Socio de Archinomics Group Inc., empresa consultora especializada en asesorías para inversiones inmobiliarias, con base en Chicago, Estados Unidos de América.

La exposición presentará como un primer caso de experiencia inmobiliaria internacional, la alianza estratégica de Sonae, holding portugués que ha establecido una importante presencia internacional en el mercado europeo y sudamericano.

10:00 hrs. Charla Técnica Auspiciador – Diario Estrategia

10:20 hrs. Café

11:00 hrs. Cuarta exposición

**EXPERIENCIAS INMOBILIARIAS INTERNACIONALES: EL RESURGIMIENTO INMOBILIARIO EN CIUDADES DE NORTEAMÉRICA**

El Sr. R. F. Rick Duran continuará su exposición analizando varios casos de ciudades norteamericanas que en los últimos años han mostrado un importante resurgimiento inmobiliario, enfocándose especialmente hacia aquellos factores de éxito que futuros desarrolladores inmobiliarios debieran considerar en base a esta experiencia internacional.

12:00 hrs. Mesa redonda – consultas y preguntas sobre la tercera y cuarta exposición.

12:30 hrs. Charla Técnica Auspiciador – Manquehue Net

12:50 hrs. Fin de la sesión y cierre del Encuentro por el Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción Sr. Juan Ignacio Silva.

13:15 hrs. Almuerzo

15:00 hrs. Ski - tarde libre

18:00 hrs. Salida de transporte a Santiago



CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN  
*50 años Construyendo Bienestar*

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

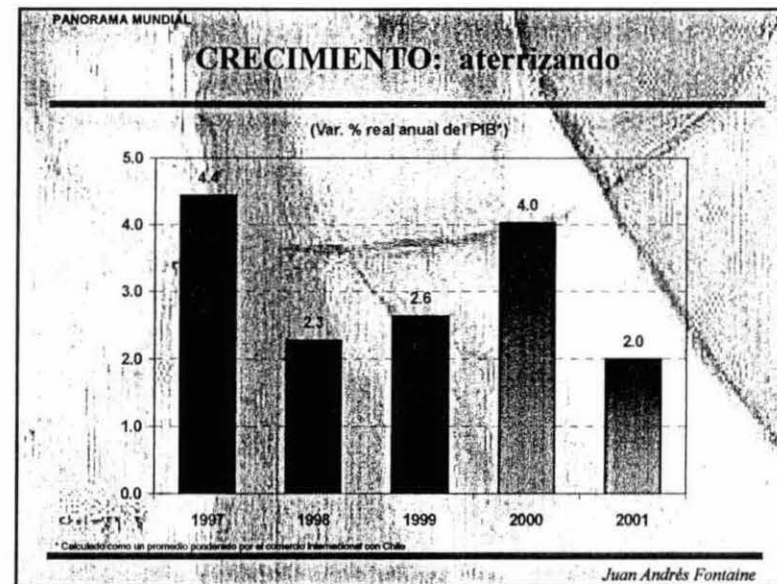
**VALLE NEVADO  
14 - 16 de Junio 2001**

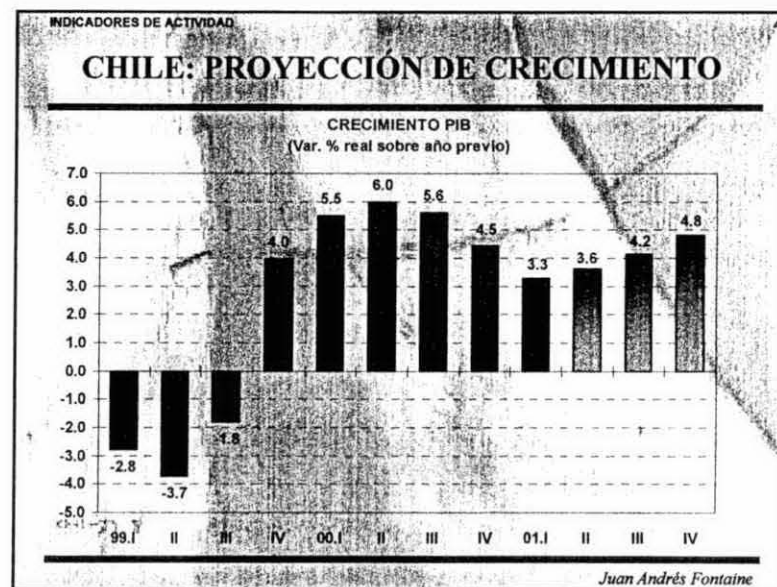
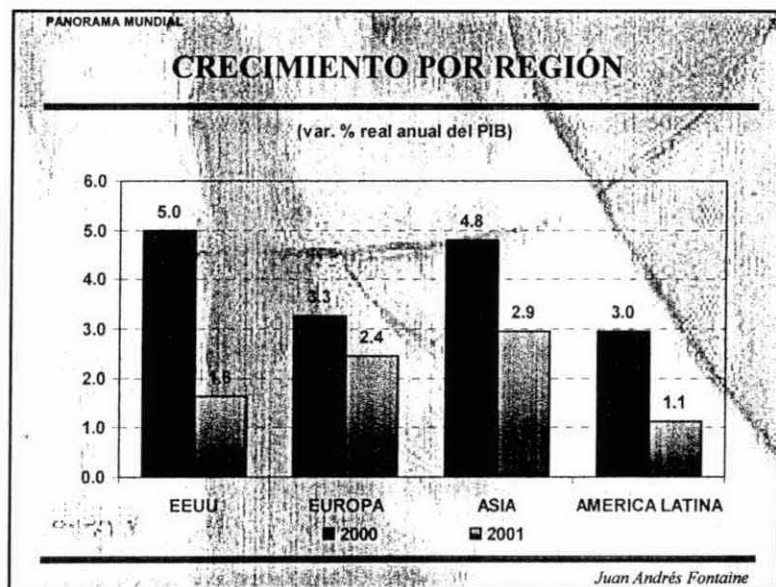
**"SITUACION MACROECONOMICA  
NACIONAL"**

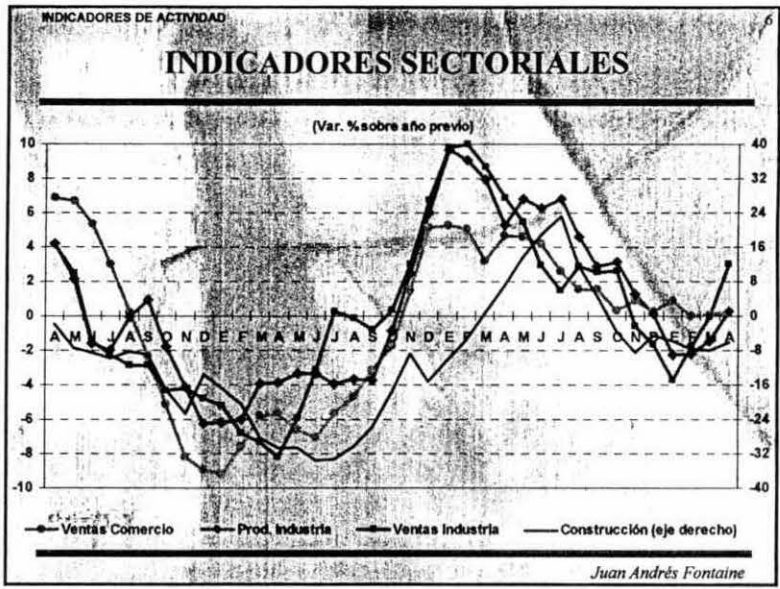
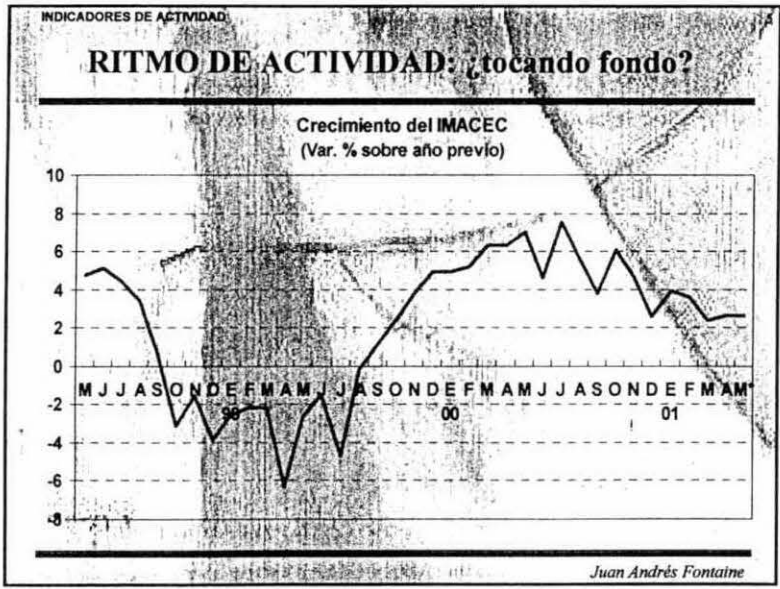
**PANORAMA  
MACROECONOMICO**

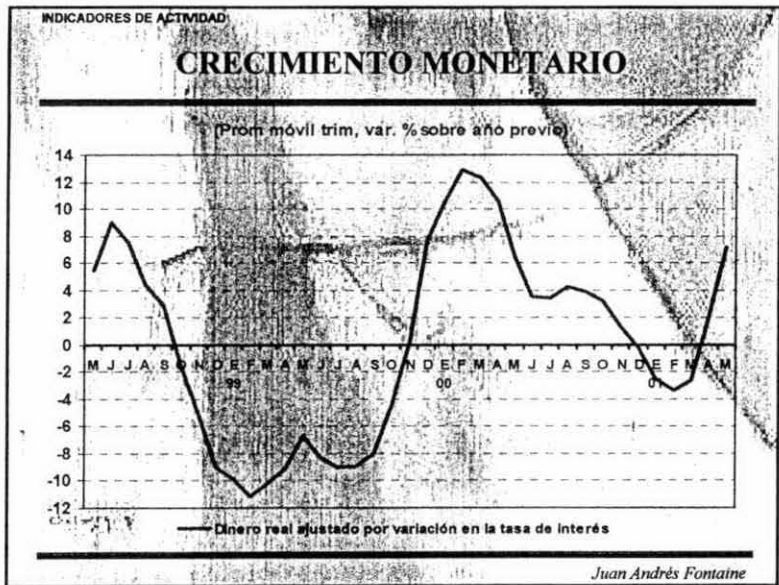
ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN  
Junio 15, Valle Nevado

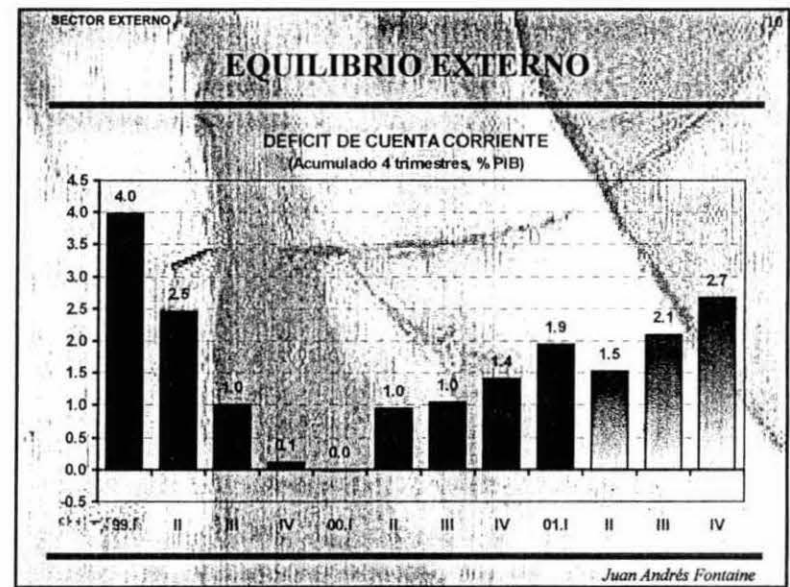
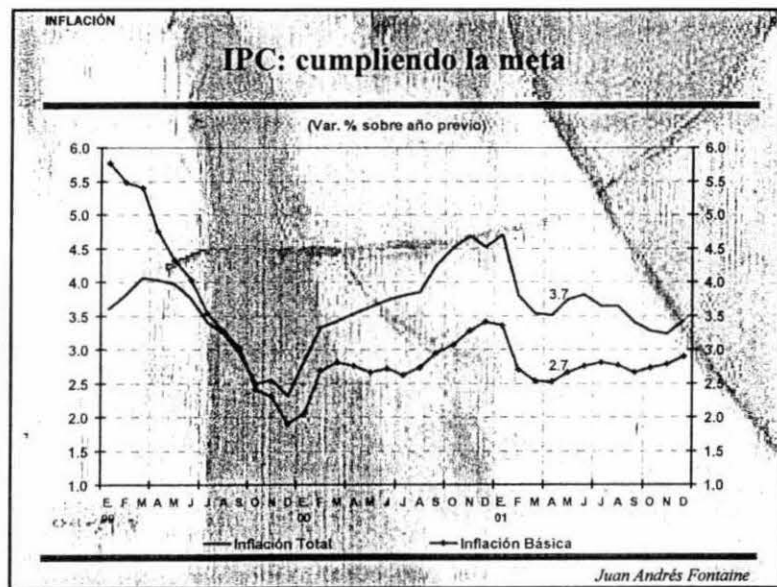
*Juan Andrés Fontaine*



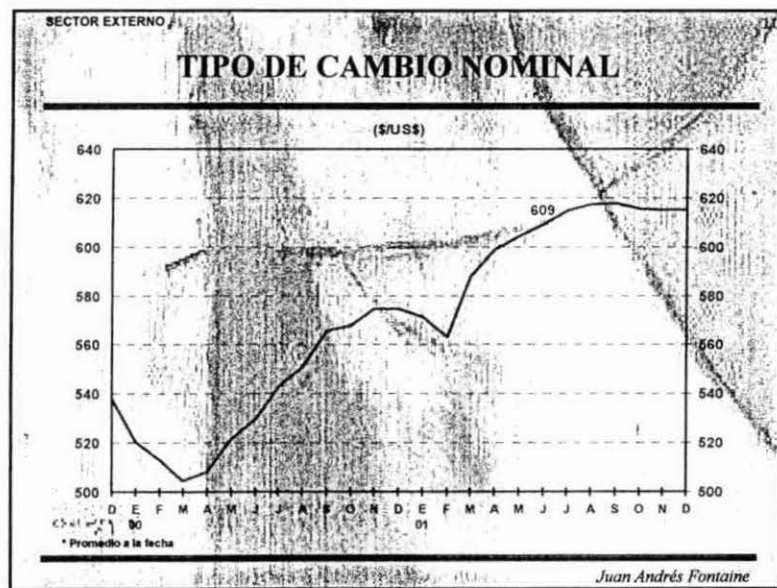


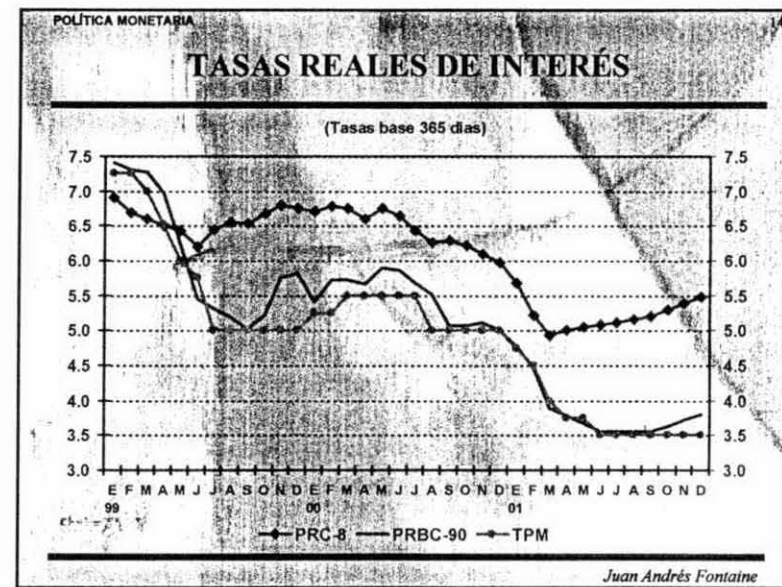
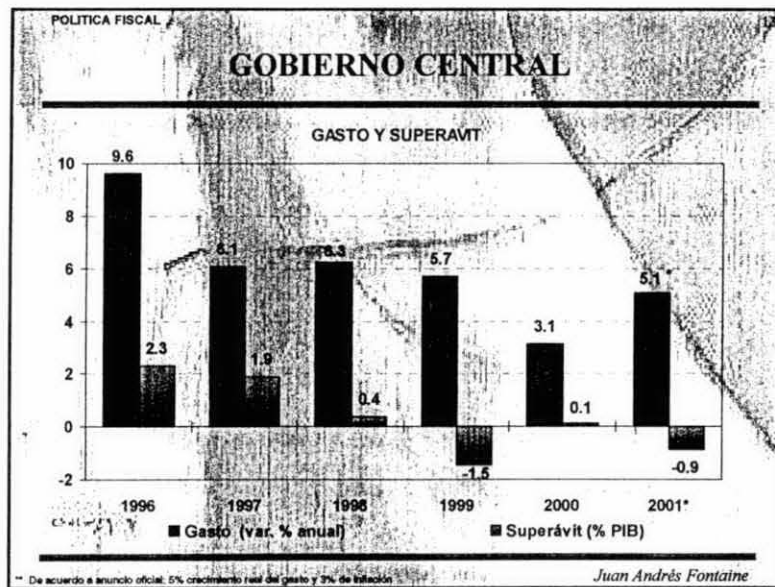












SECTOR CONSTRUCCIÓN

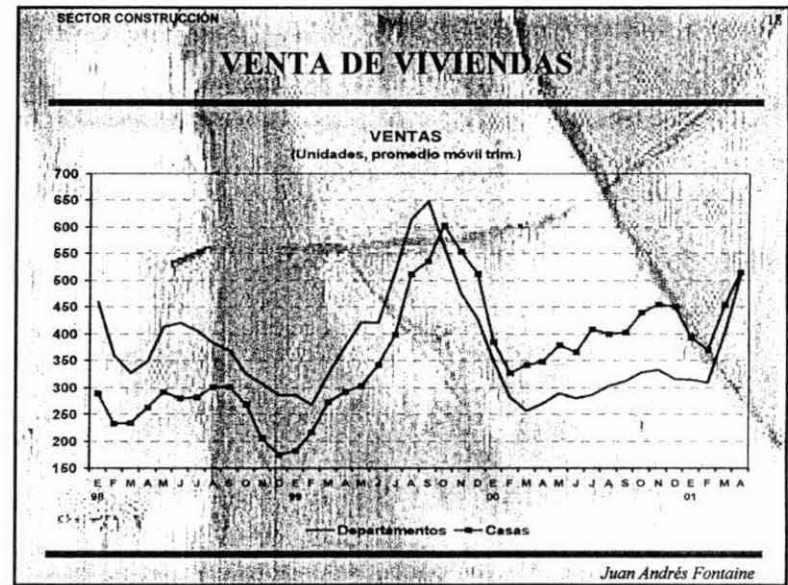
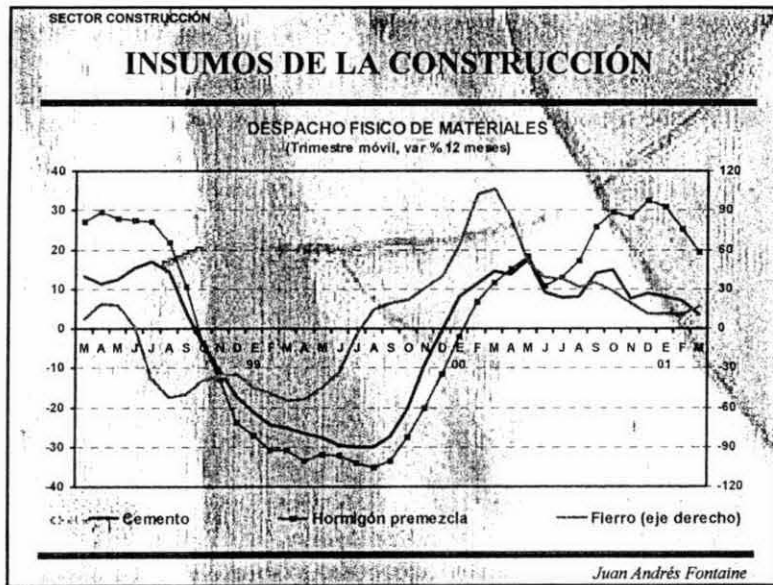
## PANORAMA DEL SECTOR

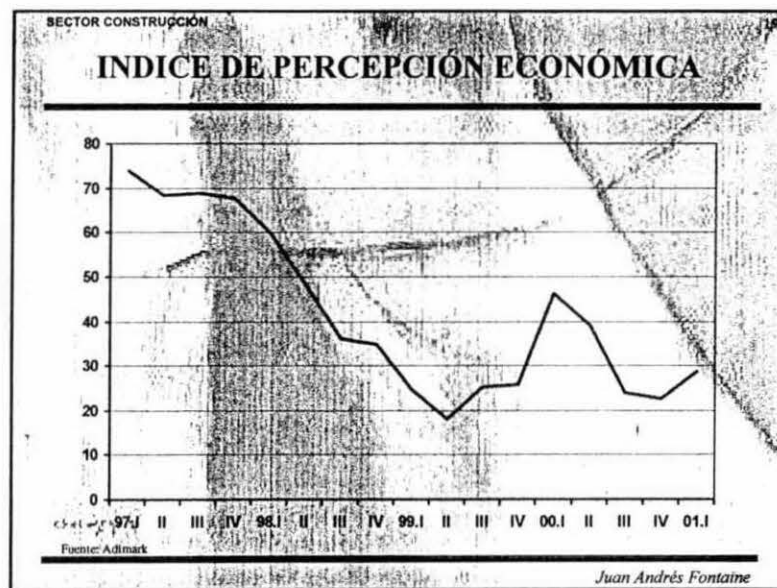
Var. % respecto año previo

Trimestre	PIB	Superficie Edificada Total (Promedio móvil 12 meses)	Superficie Edificada Vivienda	Superficie Edificada No Vivienda	Empleo	Salarios Reales Construcción
00.I	-2.7	-8.0	-6.4	-9.9	-3.8	-2.2
00.II	-2.0	-1.9	10.9	-16.7	0.1	2.5
00.III	1.5	1.8	11.7	-9.6	8.0	4.9
00.IV	3.1	-6.6	-5.4	-8.3	4.5	4.9
01.I	4.2	-5.6	-7.5	-2.8	11.3	2.3

Juan Andrés Fontaine







PROYECCIÓN

### ESCENARIO PARA LA REACTIVACIÓN DEL SECTOR

	96-97	2000	2001**	2002
<b>INDICADORES MACROECONÓMICOS</b>				
1 Producto Interno Bruto (var. % anual)	7.3	5.4	4.0	5.5
2 Tasa de desempleo*	6.3	9.2	9.1	8.7
3 Salarios Reales (var. % anual)	3.3	1.4	1.7	2.0
4 Inflación (fdp)	6.3	4.5	3.4	3.5
5 Tasa de interés de PRC 8 años	6.5	5.9	5.5	6.0
<b>INDICADORES DEL SECTOR</b>				
6 Permisos const. vivienda (mts. prom. mensual)	769	531	417	...
7 Venta de deptos. (prom. mensual)	534	291	403	...
8 IPEC (índice promedio)	72	33	29	...

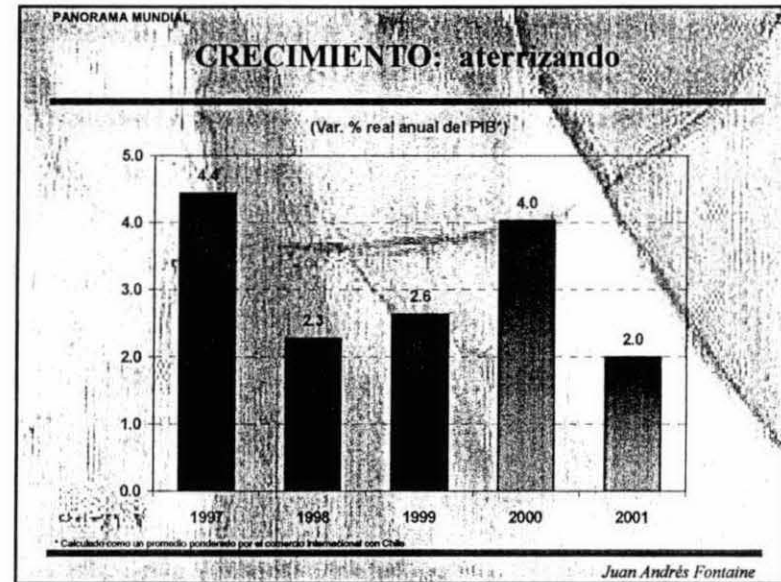
\* Promedio año  
\*\* Promedio a la fecha para indicadores del sector.

Juan Andrés Fontaine

**PANORAMA  
MACROECONOMICO**

ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION  
Junio 15, Valle Nevado

*Juan Andrés Fontaine*





CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN  
*50 años Construyendo Bienestar*

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

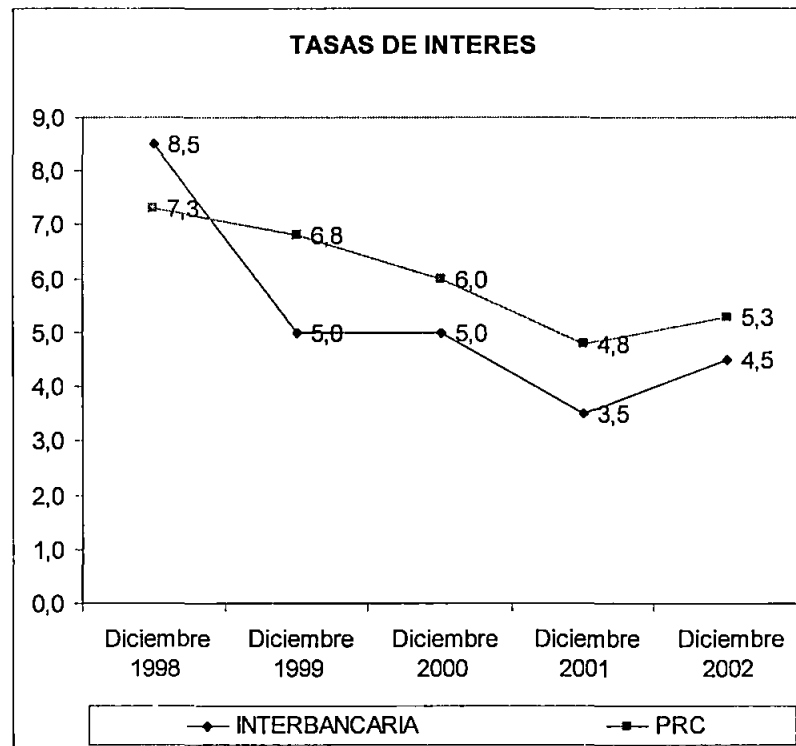
**VALLE NEVADO  
14 - 16 de Junio 2001**

**"ESTADO ACTUAL Y FUTURO DEL  
MERCADO INMOBILIARIO"**

# I. INTERPRETACIÓN DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS DESDE EL MERCADO

	INTERBANCARIA	PRC
DICIEMBRE 1998	8,5	7,3
DICIEMBRE 1999	5,0	6,8
DICIEMBRE 2000	5,0	6,0
DICIEMBRE 2001	3,5	4,8 - 5,2
DICIEMBRE 2002	4,5	5,3 - 5,6

Fuente: BANCO CENTRAL

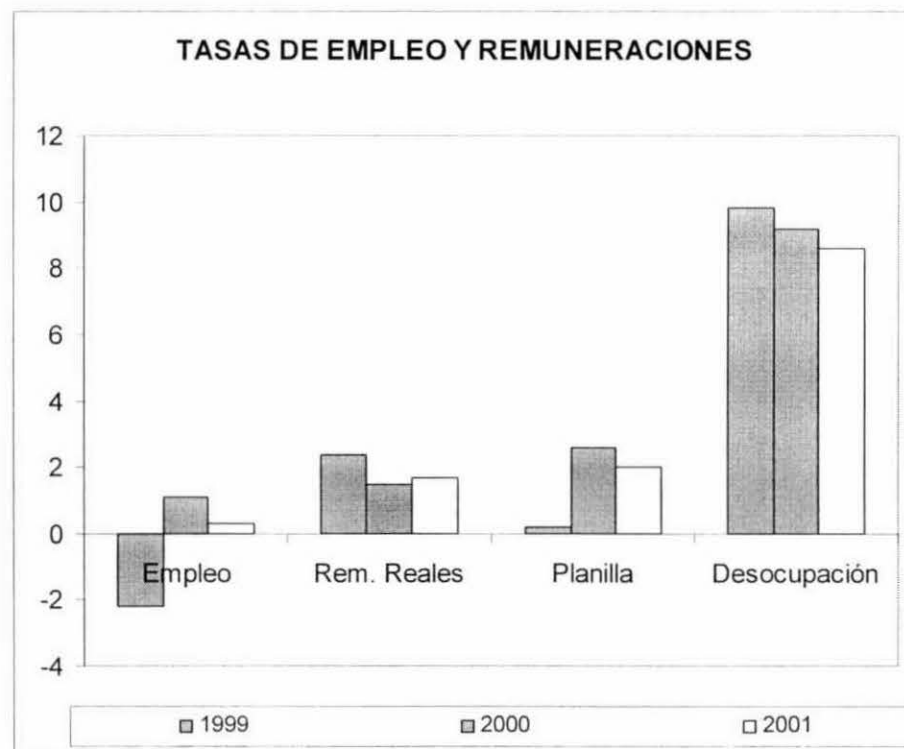




# I. INTERPRETACIÓN DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS DESDE EL MERCADO

	1999	2000					2001				
	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO
EMPLEO	-2.2	1.1	2.7	1.0	-0.4	1.1	-1.3	-0.5	1.0	2.0	0.3
REM. REALES	2.4	1.7	1.4	1.3	1.4	1.5	1.5	1.5	1.9	1.9	1.7
PLANILLA	0.2	2.8	4.1	2.3	1.0	2.6	0.2	1.0	2.9	3.9	2.0
DESOCUPACIÓN	9.8	8.2	9.4	10.7	8.3	9.2	8.4	9.1	9.2	7.7	8.6

Fuente: GEMINES



## II. SEGMENTACIÓN ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS

### • PROYECCIÓN DEL INGRESO

#### ESCENARIO 1: REGIÓN METROPOLITANA

	AIM 2000 %	INGRESO FAMILIAR UF	CAPACIDAD ACCESO VIVIENDA UF	PROYECCION GSE			HOGARES			POTENCIAL ANUAL DE VIVIENDAS SEGÚN INGRESO	
				2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000 - 2005	2005 - 2010
ABC1	12	+	+	12	15	18	191.552	257.129	340.014	13.115	16.577
C2	21	100	3700	21	23	26	342.517	405.455	504.690	12.588	19.847
		A	100								
C3	22	40	1500	23	24	25	364.910	422.547	469.530	11.527	9.397
		B	40								
DE	45	25	900	44	38	31	706.608	673.495	592.002	-6.623	-16.299
			25								
		0	-				<b>1.605.586</b>	<b>1.758.626</b>	<b>1.906.236</b>	<b>30.608</b>	<b>29.522</b>

Fuente: INE, CASEN, ELABORACIÓN ONCE ONCE

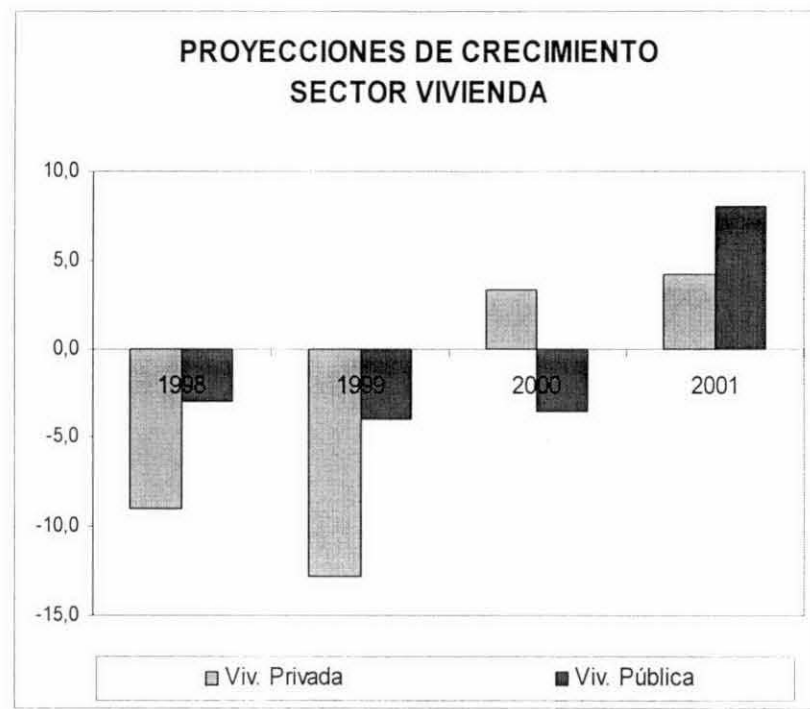
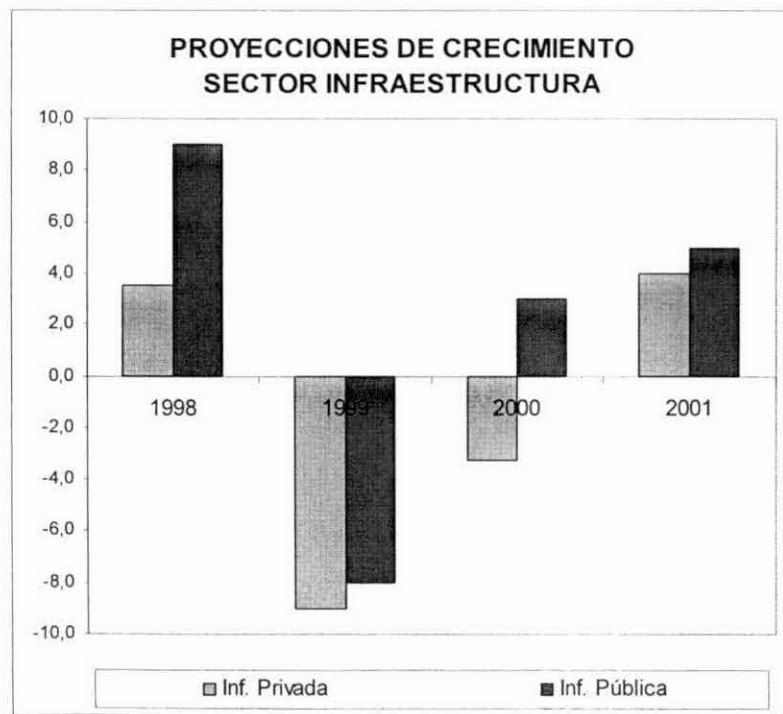
ESCENARIO 1:

PIB 94-00                    5,6%  
 PIB 00-05                   3,0%  
 PIB 05-10                   4,0%

# I. INTERPRETACIÓN DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS DESDE EL MERCADO

SUBSECTOR	1998	1999	2000	2001
VIVIENDA	-7.9	-11.2	2.1	4.9
Viv. Privada	-9.0	-12.8	3.3	4.2
Viv. Pública	-3.0	-4.0	-3.5	8.0
INFRAESTRUCTURA	5.1	-8.7	-1.5	4.3
Inf. Privada	3.5	-9.0	-3.3	4.0
Inf. Pública	9.0	-8.0	3.0	5.0
SECTOR CONSTRUCCIÓN	-0.4	-9.8	0.0	4.5

Fuente: GEMINES



## II. SEGMENTACIÓN ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS

- COMPARACIÓN DE ESCENARIOS DE CRECIMIENTO

POTENCIAL ANUAL DE VIVIENDAS  
SEGÚN INGRESO 2000 - 2010

ESTRATO	CAPACIDAD ACCESO VIVIENDA UF	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3
		3% - 4%	4% - 5%	5% - 5%
ABC1	+ 3.700	14.846	17.846	19.057
C2	3.700 1.500	16.218	20.408	22.057
C3	1.500 900	10.462	10.505	10.620
DE	900 -	-11.461	-18.694	-22.137
TOTAL		30.065	30.065	30.065

Fuente: INE, CASEN - ELABORACIÓN ONCE ONCE

### III. SEGMENTOS DE MERCADO

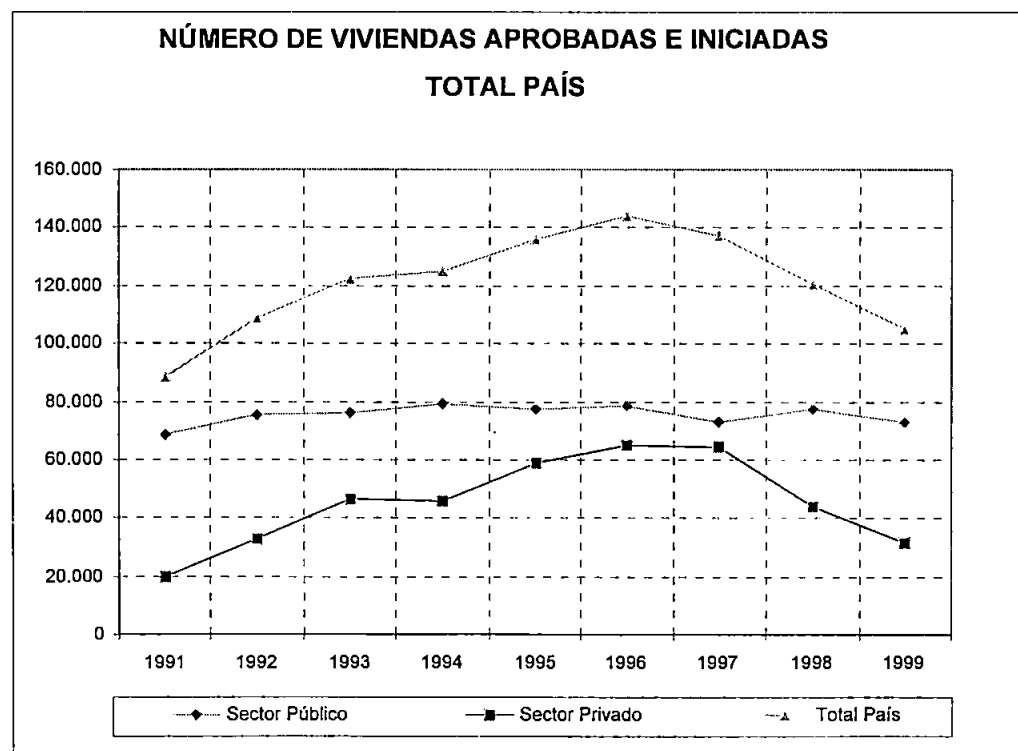
#### NÚMERO DE VIVIENDAS APROBADAS E INICIADAS TODO EL PAÍS

1991 - 1999

cp

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
SECTOR PÚBLICO	68.376	75.521	75.809	78.853	77.036	78.674	72.873	77.118	73.202
SECTOR PRIVADO	19.821	32.961	46.253	45.932	58.564	65.149	64.335	43.642	31.600
TOTAL PAÍS	88197	108482	122062	124785	135600	143823	137208	120760	104802

Fuente: INE - MINVU

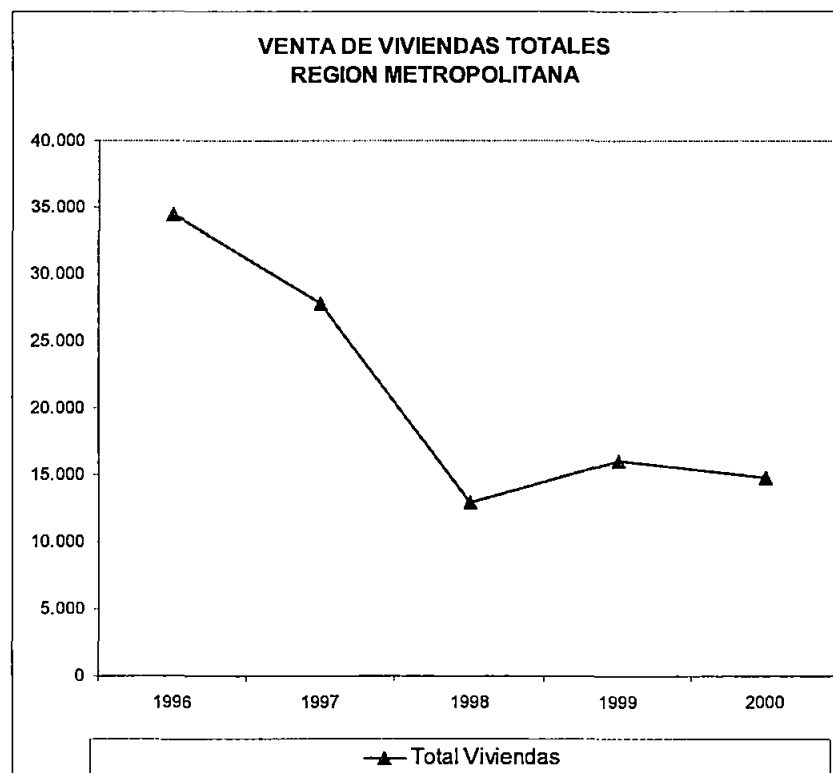


## IV. PRIMERA VIVIENDA REGIÓN METROPOLITANA

### VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS EN LA REGION METROPOLITANA 1996 - 2000

COMUNAS	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL VIVIENDAS	34.492	27.783	12.968	16.000	14.773

Fuente: COLLECT

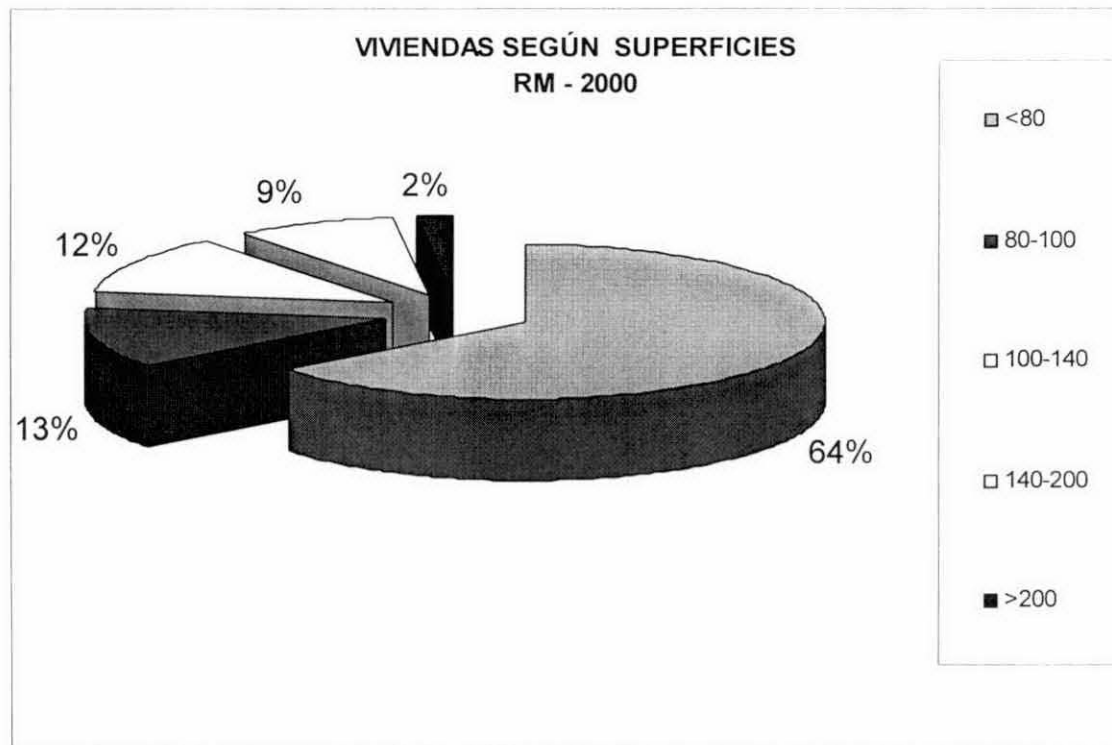


## IV. PRIMERA VIVIENDA REGIÓN METROPOLITANA

### VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS EN LA REGION METROPOLITANA SEGÚN SUPERFICIES

1996 - 2000

METRAJE	1996	1997	1998	1999	2000
<80	26.509	19.833	8.645	11.154	9.523
80-100	3.261	2.742	1.560	1.797	1.891
100-140	2.822	2.887	1.498	1.509	1.789
140-200	1.618	1.933	981	1.219	1.296
>200	282	388	284	321	274
Fuente: COLLECT	34.492	27.783	12.968	16.000	14.773



#### IV. PRIMERA VIVIENDA REGIÓN METROPOLITANA

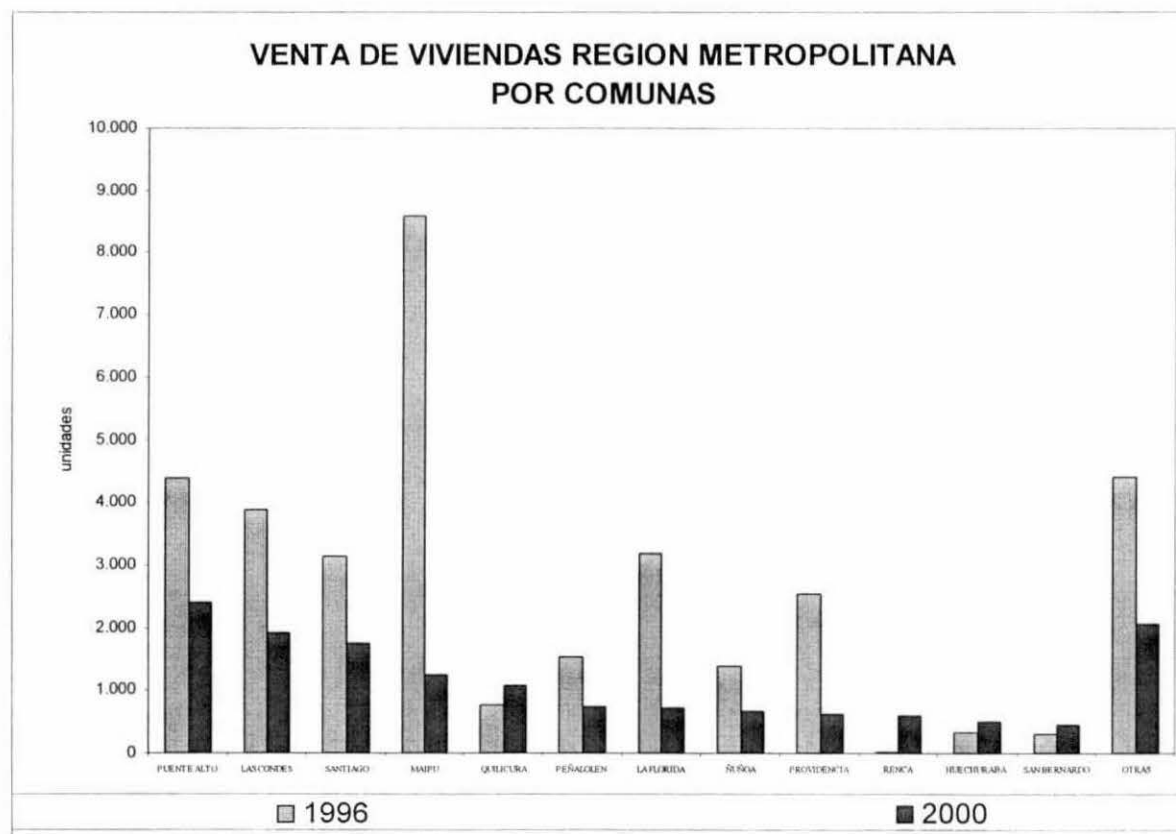
PARTICIPACIÓN MERCADO DE CASAS Y DEPARTAMENTOS  
REGIÓN METROPOLITANA  
(%)

	1996	1997	1998	1999	2000
<b>DEPARTAMENTOS</b>	47	62	62	58	51
<80 m <sup>2</sup>	44	62	60	56	52
>80 m <sup>2</sup>	57	62	65	61	48
<b>CASAS</b>	53	38	38	42	49
<80 m <sup>2</sup>	56	38	40	44	48
>80 m <sup>2</sup>	33	38	35	39	52

Fuente: COLLECT



#### IV. PRIMERA VIVIENDA REGIÓN METROPOLITANA

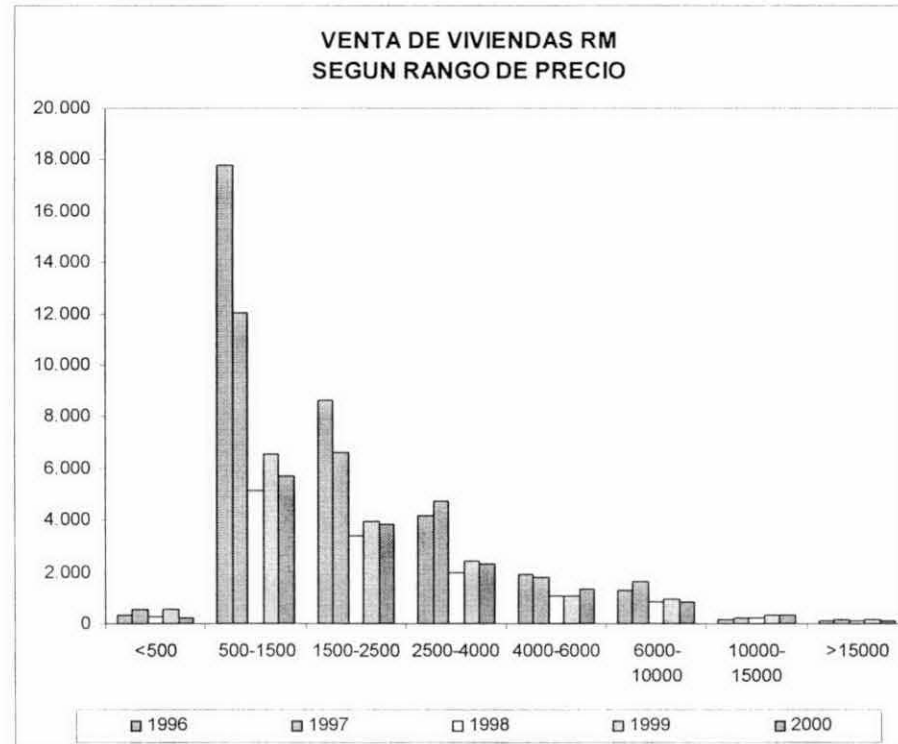


Fuente: COLLECT

## IV. PRIMERA VIVIENDA REGION METROPOLITANA

### VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS EN LA REGION METROPOLITANA SEGÚN RANGOS DE PRECIO AÑO 1996 A 2000

	1996	1997	1998	1999	2000
<500	320	540	265	570	238
500-1500	17.774	12.017	5.115	6.538	5.726
1500-2500	8.636	6.626	3.364	3.962	3.854
2500-4000	4.191	4.765	1.969	2.420	2.304
4000-6000	1.943	1.784	1.047	1.053	1.355
6000-10000	1.320	1.660	854	949	848
10000-15000	184	204	244	354	316
>15000	124	191	118	167	133
<b>Fuente: Collect</b>	<b>34.492</b>	<b>27.787</b>	<b>12.976</b>	<b>16.013</b>	<b>14.774</b>





CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN  
*50 años Construyendo Bienestar*

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

**VALLE NEVADO  
14 - 16 de Junio 2001**

**"EXPERIENCIAS INMOBILIARIAS  
INTERNACIONALES: EL CASO DE  
SONAE, PORTUGAL"**



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**

14 - 16 de Junio de 2001

**Alianzas  
Estratégicas  
Internacionales**

**International  
Strategic  
Alliances**

**Estudio de un  
caso Portugués**

**A Case Study  
from Portugal**



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**

14 - 16 de Junio de 2001

**Introducción:**

**Introduction:**

**¿ Qué expansión es  
internacionalmente  
posible, cuando el país  
base de operaciones no  
es el mas grande a  
nivel del mercado  
regional ?**

**What expansion is  
possible  
internationally,  
when your home-  
country base of  
operations is no  
the largest in the  
regional market?**



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Formato del Caso de Estudio:

Exitosa historia real

Estudio del caso de Inmobiliaria Sonae (un holding inmobiliario de Portugal)

- Un líder de mercado dominante en Portugal
- Con presencia internacional en el mercado común Europeo
- Actualmente en Sud América

### Case Study Format:

Real-world success story

Case study of Sonae Imobiliaria [a Portuguese real estate holding]

- A dominant market-leader in Portugal
- An international presence in the European Union market
- Now on into South America



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos del Caso de Estudio Hitos de Inmobiliaria Sonae Raíces Portuguesas

- 1960's – Compañía relacionada con la madera y sus productos derivados
- 1970's – Se organizan las actividades del comercio minorista
- 1980's – Mejora el clima político de Portugal
- 1989 – Se organiza la actividad inmobiliaria

### Case Study: Milestones Sonae Imobiliaria Milestones Portuguese Roots

- 1960's - Parent company, Wood and Wood Products
- 1970's.- Retail Distribution activities organized
- 1980's – Portuguese Political Climate Improves
- 1989 - Real Estate activities Organized



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos del Caso de Estudio Hitos de Inmobiliaria Sonae Negocio inmobiliario del comercio minorista

- 1989 – 2001: Un centro comercial importante por año
- 1994– Obtiene financiamiento internacional de Holanda
- 1995 – Expansión hacia los desarrollos de comunidades residenciales

### Case Study: Milestones Sonae Inmobiliaria Milestones – Retailing Real Estate

- 1989 – 2001: One major Shopping Center per year
- 1994 - Secures international financing from The Netherlands
- 1995 - Expands into residential community development.



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos del Caso de Estudio Hitos de Inmobiliaria Sonae Internacionalización

- 1996 – Expansión hacia Brasil
- 1997 – Inmobiliaria Grosvenor de Inglaterra adquiere una participación minoritaria de 25 %
- 1997 – El 24 % de la compañía se transa públicamente en la Bolsa de Valores de Lisboa
- 1999 – Obtiene financiamiento internacional de un fondo de pensiones Norteamericano
- 2000 – Expansión hacia Grecia, Italia, España y Alemania

### Case Study: Milestones Sonae Inmobiliaria Milestones International

- 1996 - Expands into Brazil
- 1997 – 25 % Grosvenor Estates [UK] as minority partner
- 1997 - 24 % Publicly-traded on Lisbon Stock Exchange
- 1999 - Secures international pension fund financing from the USA
- 2000 - Expands into Greece, Italy, Spain, and Germany.



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Cifras del Caso de Estudio Inmobiliaria Sonae hoy (Año fiscal 2000)

- 960.000 metros cuadrados bajo administración
- 9 centros comerciales y un parque minorista
- 75 % en Portugal, 14 % en España, 11 % en Brasil
- Desarrollos en Italia, Grecia, Alemania, Brasil, Portugal, España
- 3.450 contratos de arriendo
- Ingresos por 166 millones de Euros

### Case Study: By the Numbers Sonae Imobiliaria Today [CY 2000]

- 960,000 square meters under management
- 9 shopping centers & a Retail Park
- 75 % in Portugal, 14 % in Spain, 11 % in Brazil
- Developments in Italy, Greece, Germany, Brazil, Portugal, Spain
- 3,450 tenant contracts
- 166 million Euro's turnover



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Caso de Estudio: Factores de Exito Inmobiliaria Sonae hacia su propio éxito

- Define su nicho de mercado como especialista en centros comerciales y de esparcimiento
- Es un líder dominante en el mercado de Portugal
- Adopta un enfoque integrador para sus actividades
  - Desarrollos
  - Inversiones
  - Administración
- Ha creado nuevos formatos minoristas y enfoques innovadores
- Utiliza una política consistente de alianzas estratégicas y consorcios

### Case Study: Success Criteria Sonae Imobiliaria on their own Success

- Defines core market as specialists in shopping & leisure centers
- Is a dominant leader in the Portuguese market
- Takes an Integrated Approach to its activities
  - Development
  - Investment
  - Management
- Has created new retail formats & innovative approaches
- Utilizes a consistent policy of joint-venturing



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Caso de Estudio: Estrategia Inmobiliaria Sonae y su Estrategia

- Mantiene una visión integrada
- Adopta una perspectiva global
- Enfoque hacia la innovación y conceptos nuevos
- Creación de valor agregado donde sea posible

### Case Study: Strategy Sonae Inmobiliaria on Strategy

- Maintain an integrated view
- Take a Global Perspective
- Aim at innovation & new concepts
- Create Value added wherever possible



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Caso de Estudio: Crecimiento Inmobiliaria Sonae y su crecimiento

- Ser un socio activo en todos los proyectos
- Mantener una posición de liderazgo en el mercado de Portugal
- Buscar posiciones de liderazgo en sus mercados Europeos activos
- Preparar un enfoque de reacción y oportunismo hacia otros mercados Europeos
- Obtener una importante posición en el mercado de Brasil, dentro de un límite de portfolio autoimpuesto de 20%.

### Case Study: Growth Sonae Inmobiliaria on Growth

- Be an active partner in all projects
- Maintain a market leadership position in Portugal
- Seek leadership positions in its active European markets
- Prepare a reactive & opportunistic approach to other European markets
- Obtain a significant position in Brazilian market, within a self-imposed 20% portfolio limit.





## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### **Alianzas Estratégicas Internacionales Primer paso: Autoconocerse**

- Mantener la innovación en el mercado y el liderazgo
- Definir la estrategia de éxito y enfrentamiento de la competencia
- Definir la estrategia de crecimiento y expansión

### **International Strategic Alliances Step One: Know Thyself**

- Maintain a Market Innovation & Leadership
- Defining Your Success & Competency Strategy
- Defining Your Growth & Expansion Strategy



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### **Alianzas Estratégicas Internacionales Segundo paso: Planificar, planificar, planificar**

- Identificando mercados externos
- Aspectos culturales
- Aspectos del idioma
- Aspectos de prácticas comerciales y de negocios

### **International Strategic Alliances Step Two: Plan, Plan, Plan**

- Identifying Your Foreign Markets
- Issues of Culture
- Issues of Language
- Issues of Business Practices



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Tercer paso: Socios y Alianzas

- Búsqueda de socios internacionales
- Adaptación de fortalezas y objetivos
- Ejecución exitosa con socios internacionales
- Búsqueda de embajadores, asesores y guías

### International Strategic Alliances Step Three: Partners & Alliances

- Finding Your International Partners
- Matching Core Competencies & Objectives
- Executing Successfully with International Partners
- Finding your Ambassadors, Advisors and Guides



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Tercer paso: Socios y Alianzas de Sonae

- Banco ING [Holanda] – inversionistas
- TIAA Fondo de Pensiones Teachers [Norteamérica] – inversionistas
- Inmobiliaria Grosvenor [Inglaterra] – socio minoritario
- Banco West Deutsche Landesbank [Alemania]
- Desarrollos Miller [Norteamérica] – retail parks
- ENPLANTA S.A. [Brasil] –
- Grupo Charagionis [Grecia] -

### International Strategic Alliances Step Three: Sonae's Partners & Alliances

- ING Bank [NL] – investors
- Teachers' [TIAA] Pension Fund [US] – investors
- Grosvenor Estates [UK] – minority partner
- West Deutsche Landesbank [DE]
- Miller Development [US] – retail parks
- ENPLANTA, SA [BR] – Brazil
- Charagionis Group [GR] – Greece



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Caso de Estudio: Innovación Centros Comerciales Inmobiliaria Sonae Innovando

- 1991 – Primer centro comercial Regional
- 1996 – Primer centro comercial en el centro de la ciudad
- 1997 – Primer centro comercial super-regional
- 1998 – Primer hipermercado en un centro comercial
- 2000 – Primer parque minorista

### Case Study: Innovation Shopping Center Sonae Inmobiliaria on Innovation

- 1991 – First Regional Shopping Center
- 1996 – First Downtown Shopping Center
- 1997 – First Super-regional Shopping Center
- 1998 – First Hypermarket into a Shopping Center
- 2000 – First Retail Park



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Caso de Estudio: Innovando Inmobiliaria Sonae innovación en el comercio minorista

- Centros comerciales temáticos o conceptuales
- Centros comerciales “verdes”
- Comercio minorista de esparcimiento
- Contratos para uso de tiendas

### Case Study: Innovation Retailing Sonae Inmobiliaria on Retailing Innovation

- Themed Shopping Centers
- “Green” Shopping Centers
- Leisure Retail
- Shop Utilization Contracts



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 - 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Factores de Éxito (paso a paso)

- ¿Qué obtener?
- ¿Qué evitar?
- ¿Cómo mejorar el éxito?

### International Strategic Alliances Success Criteria (step-by-step)

- What to achieve?
- What to avoid?
- How to Improve on Success?



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 - 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Factores de Éxito ¿Qué obtener?

- La mejor innovación
- Las mejores prácticas comerciales
- Las mejores ideas y asesoramiento
- Apoyo financiero de primera línea

### International Strategic Alliances Success Criteria What to achieve?

- Best of Class Innovation
- Best of Market Practices
- Best of Class Ideas & Advise
- World-class Financial Support



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Factores de Éxito Los mejores innovadores de Sonae

- BDO Partnership [UK], arquitectos
- Siefert Partners [UK], arquitectura de diseño
- RTKL Architects [USA], arquitectura minorista
- HOK Architects [USA], arquitectura minorista
- Archinomics [USA], estrategias de mercado para proyectos
- Turner Construction [USA], administración de construcción
- WATG [USA], esparcimiento y resorts

### International Strategic Alliances Success Criteria Sonae's Best of Class Innovators

- BDO Partnership [UK], architects
- Siefert Partners [UK], design architects
- RTKL Architects [USA], retail architects
- HOK Architects [USA], retail architects
- Archinomics [USA], market-oriented project strategy
- Turner Construction [USA], construction management
- WATG [USA], leisure & resorts



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Alianzas Estratégicas Internacionales Factores de Éxito ¿Qué evitar?

- Pensamiento limitado
- Tecnologías obsoletas
- Asesoramiento gratuito o malo
- Sub-capitalización

### International Strategic Alliances Success Criteria What to avoid?

- Small Thinking
- Out-dated Technologies
- Free or Bad Advise
- Under-capitalization



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**

14 – 16 de Junio de 2001

**Alianzas Estratégicas  
Internacionales  
Factores de Éxito  
¿Cómo mejorar el éxito?**

- Buscar la innovación
- Importar y exportar ideas
- Administrar todos las partes
- Definir y defender un nicho
- Vender hacia el mundo
- Soñar realísticamente

**International Strategic  
Alliances  
Success Criteria  
How to Improve on Success?**

- Go Looking for Innovation
- Import & Export Ideas
- Manage All the Pieces
- Define & Defend a Niche
- Market to the World
- Dream Realistically



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**

14 – 16 de Junio de 2001

**Muchas Gracias**

**Thank You**



CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN  
*50 años Construyendo Bienestar*

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

**VALLE NEVADO  
14 - 16 de Junio 2001**

**"EXPERIENCIAS INMOBILIARIAS  
INTERNACIONALES: EL RESURGIMIENTO  
INMOBILIARIO EN CIUDADES DE  
NORTEAMERICA"**



ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO  
14 – 16 de Junio de 2001

**El Renacimiento  
de las ciudades**

**City Rebirth**

**Una  
actualización  
desde los  
Estados Unidos**

**An Update from  
the  
United States of  
America**



ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO  
14 – 16 de Junio de 2001

**La pregunta:**

**¿Cuál es la tendencia más  
importante que actualmente  
vemos emerger en las  
ciudades Norteamericanas?**

**The Question:**

**What is the most  
significant trend  
today coming out of  
America's cities?**

**Respuesta:**

**Crecimiento neto de la  
población.  
Renacimiento.**

**Answer:**

**Net population  
growth. Rebirth.**





**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**  
14 – 16 de Junio de 2001

**Tratemos de entender este renacimiento de las ciudades en Norteamérica**      **Let's understand this City Rebirth in América**

¿Cómo sucedió esto?      How did this happen?  
¿Cuáles ciudades están ganando?      which cities are winning?  
¿Cómo lo están logrando?      How are they doing it?



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**  
14 – 16 de Junio de 2001

**Veamos algunos ejemplos:**      **Let's look at examples:**

- Chicago  
- Atlanta  
- Minneapolis  
- Otros centros urbanos importantes de Norteamérica

- Chicago  
- Atlanta  
- Minneapolis  
- America's other large urban centers



ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

¿ Qué es lo que  
podemos  
aprender del  
renacimiento  
de las ciudades  
en  
Norteamérica y  
aplicar a  
Latinoamérica ?

What can we  
learn from  
America's City  
Rebirth & Apply  
to Latin  
América?



ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

Hitos de las ciudades  
Norteamericanas

1930 – 1940

Así sucedió

1930 – La agricultura declina  
en el Sur rural

1940's – [La guerra] Introduce  
el crecimiento del los trabajos  
industriales en el Norte  
urbano

**Resultado:** la mas grande  
inmigración de la historia  
norteamericana desde el Sur  
rural hacia el Norte urbano

American City Milestones  
1930 – 1940

This was the way it was

1930 – Agriculture  
declines  
in the rural South

1940's – [War] Industry  
jobs grow in the urban  
North

**Results:** the largest  
migration in US history  
from the rural South to the  
urban North.



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos de las ciudades Norteamericanas

1950 - 1990

#### El Poblamiento

- La salida de las familias hacia los suburbios
- El flujo de poblaciones pobres e inmigrantes hacia las ciudades
- La construcción de soluciones habitacionales públicas masivas y en altura
- Incremento de la criminalidad
- Disminución de la vida urbana

### American City Milestones

1950 – 1990

#### Housing

- Flight of families out to suburbs.
- Inflow of inner-city poor & immigrant populations.
- Construction of massive high-rise public housing.
- Increase of crime.
- Decrease of urban livability.



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos de las ciudades Norteamericanas

1950 - 1990

#### Empleos

- La salida de empleos profesionales hacia los suburbios
- Disminución de las oportunidades comerciales y minoristas
- Disminución de la vida urbana

### American City Milestones

1950 – 1990

#### Jobs

- Flight of professional jobs out to suburbs
- Decrease of retail and shopping opportunities
- Decrease of urban livability



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Hitos de las ciudades Norteamericanas

1950 - 1990

#### Transporte

- La construcción de carreteras abre los suburbios
- Flujo diario matutino y salida vespertina de la fuerza de trabajo
- Disminución de la vida urbana

### American City Milestones

1950 – 1990

#### Transportation

- Freeway Construction opened up the suburbs
- Daily morning influx and evening outflow of workforce
- Decrease of urban livability



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### La forma sigue al fracaso

[Peter Blake, 1974]

#### La fantasía de:

La ciudad ideal  
edificaciones, amplios espacios abiertos

#### El rascacielos

Agrupando y apretando a la gente hacia arriba

#### Zonificación

Grupos homogéneos y similares

Poblamiento de soluciones habitacionales  
Concentración masiva

#### Movilidad

Trabaje aquí, viva en otra parte

### Form Follows Fiasco

[Peter Blake, 1974]

#### The Fantasy of:

The Ideal City Large Buildings, Large Open Spaces

#### The Skyscraper

Packing people Higher, Tighter

#### Zoning

Homogeneous Groupings of Like Uses

Housing Mass Housing Concentrations

#### Mobility

Work Here, Live Somewhere Else



# ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

## ¿Qué es el renacimiento de las ciudades Norteamericanas?

1990 - 2000

## What is the American City Rebirth?

1990 – 2000



# ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

## El renacimiento de las ciudades Norteamericanas

1990 – 2000

Visión general – fin de las fantasías

La ciudad ideal Usos mixtos e interrelacionados

El rascacielos. Aplicación limitada

Zonificación. Uso mixto, acompañado de soluciones habitacionales

Poblamiento. Soluciones habitacionales esparcidas

Movilidad Telecomunicándose, entonces aire, entonces automóvil

## American City Rebirth

1990 – 2000

Overview – Break All the Fantasies

The Ideal City. Mixed, Intertwined Uses

The Skyscraper Limited Application

Zoning Mixed-Use, Always with Housing

Housing Scatter-site

Mobility Telecommuting, then Air, then Automobile



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### El renacimiento de las ciudades Norteamericanas 1990 – 2000

### American City Rebirth 1990 – 2000

¿Qué es lo que ha cambiado? What has changed?

- Poblamiento habitacional Housing
- Empleos y ambiente Jobs & Atmosphere
- Transporte Transportation
- Mentalidad de la comunidad Community Mindset



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### El renacimiento de las ciudades Norteamericanas 1990 – 2000

### American City Rebirth 1990 – 2000

#### Poblamiento

#### Housing

- El crecimiento de la población hispana excede a todos los otros grupos étnicos Hispanic population growth exceeds all other ethnic groups
- Incremento del stock habitacional total en terrenos urbanos disponibles Increase in city total housing stock on in-city vacant lands
- Incremento en el stock habitacional de ingresos medios Increase in middle-income housing stock
- Descenso en el stock habitacional de ingresos bajos [impacto aún no asimilado] Decrease in low-income housing stock [impact not yet felt]
- Incremento de la vida urbana [24 horas al día] Increase of livability [24 hours a day]





## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### El renacimiento de las ciudades Norteamericanas

1990 – 2000

#### Empleos y Ambiente

- Incremento de empleos de nivel medio y alto
- Incremento de opciones en retail y esparcimiento
- Descenso de la criminalidad
- Incremento de la vida urbana [24 horas al día]

### American City Rebirth

1990 – 2000

#### Jobs & Atmosphere

- Increase in middle- and upper-level jobs
- Increase of retail and entertainment options
- Decrease of crime
- Increase of livability [24 hours a day]



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### El renacimiento de las ciudades Norteamericanas

1990 – 2000

#### Transporte

- Patrones de flujo cambiados [carreteras bloqueadas en ambos sentidos]
- Incremento del transporte aéreo, y no de las carreteras infraestructura
- Incremento de la vida urbana [24 horas al día]

### American City Rebirth

1990 – 2000

#### Transportation

- Counter-commuting patterns [freeways clogged both ways]
- Increase in air transportation, but not freeway, infrastructure
- Increase of livability [24 hours a day]



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

**El renacimiento de las  
ciudades Norteamericanas  
1990 – 2000**

### Mentalidad de la Comunidad

- Las posibilidades públicas son limitadas
- Las asociaciones público-privadas pueden ser exitosas
- Estamos compitiendo con comunidades pequeñas y lejanas

**American City  
Rebirth**

1990 – 2000

### Community Mindset

- Public Capabilities are limited
- Public-Private Partnerships are Successful
- We are Competing with Far-away Locales



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### **Factores de Éxito**

- ¿Qué se puede alcanzar?
- ¿Qué se debe evitar?
- ¿En qué se debe mejorar?

- Poblamiento habitacional
- Empleos y ambiente
- Transporte
- Mentalidad de la comunidad

### **Success Criteria**

- What to Achieve?
- To Avoid?
- To Improve on?

- Housing
- Jobs & Atmosphere
- Transportation
- Community Mindset





## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Factores de Éxito

#### Poblamiento

Primera tarea: Crear barrios  
vivibles

- Areas recuperadas
- Formatos bajos y medio emergentes
- Mezcla con comercio minorista & esparcimiento
- Mezcla con lugares de trabajo
- "Adornar" con servicios

### Success Criteria

#### Housing

Job One: Create Livable  
Neighborhoods

- In-fill, Rail & Brownfield Sites
- Low & Mid-rise Formats
- Mixed with Retail & Entertainment
- Mixed with Workplace
- Embellish with Services



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Factores de Éxito

#### Empleos y Ambiente

- Medio ambiente y espacios públicos naturales
- Esparcimiento y experiencias
- Caída de los índices de criminalidad
- Disminución de las zonas eriazas

### Success Criteria

#### Jobs & Atmosphere

- Environment & Natural Public Spaces
- Entertainment & Experiences
- Drop the Crime Rates
- Decrease Physical Blight



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Factores de Éxito

#### Transporte

#### Primera tarea:

#### Telecomunicaciones

- Expansión de aeropuertos
- Experiencia de comercio minorista en aeropuertos
- Expansión de carreteras

### Success Criteria

#### Transportation

#### Job One:

#### Telecommunications

- Airport Expansion
- Airport Retail & Experience
- Freeway Expansion



## ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

14 – 16 de Junio de 2001

### Factores de Éxito

#### Actitud de la Comunidad

- Municipalidades pensando competitivamente
- Competidores internacionales
- Asociaciones público-privadas
- Municipalidades pensando en imagen y marca

### Success Criteria

#### Community Mindset

- Municipalities thinking Competitively
- International Competitors
- Public-Private Partnerships
- Municipalities thinking Image & Branding



**ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO**

**14 – 16 de Junio de 2001**

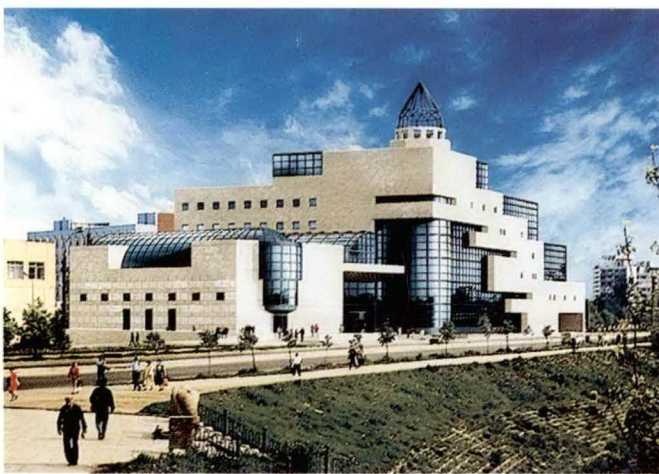
**Muchas Gracias**

**Thank You**





# The Archinomics Group Inc



Build-to-suit 25,000 square meter private Russian bank headquarters.



Prefab Nordicon facades (Finland) accelerate Russian construction.



Construction master plan for new 600-acre theme park in Vancouver.



Fast-track public-sector exhibition hall construction over live rail.

## AREAS OF SPECIALISATION



### HEAD OFFICE

342 Forest Street  
Suite 300  
Winnetka, Illinois 60093  
☎ (1) 847 446 5328  
☎ (1) 847 446 5228

**E.mail address:**  
Archinomic @AOL.COM

### OTHER OFFICES

Affiliates in Brussels, Amsterdam, Prague, Moscow, London, Londonderry, Kiev, Warsaw, and Boulder

### KEY PERSONNEL

F.R. Rick Duran, *President*

### RECENT CLIENTS

Tver Universal Bank, Russia  
DEFI Group, Belgium  
Sonae, Portugal  
Otto Group, Germany  
PNE, Canada  
Southwestern Bell  
Bell Canada Development  
Ameritech  
Detroit Convention Center  
American Express\*  
United Airlines\*  
Mead Corporation\*  
General Motors\*  
McDonald's\*

\* : *Staff experience*

## COMPANY PROFILE

The Archinomics Group is a consulting firm which provides management and advisory services for capital projects. Our clients are investors and end-users (both corporate and institutional) located across North America and in Western, Central, and Eastern Europe. We have extensive experience with project-, development-, and investment-management, and we apply this experience to our clients' capital projects. Our experience, coupled with our regional knowledge about North America and Europe, enable us to successfully manage the triple project objectives of time, cost, and quality. We are currently working in the Russian Federation, the Czech Republic, Belgium, and Portugal. In 1996, we will complete the new \$30 million 25,000-square meter headquarters for Tver Universal Bank- one of the first new bank complexes built in the Russian Federation.

The Archinomics Group provides services throughout the life of a project. In the project's conceptual phase, our services include cross-border and regional location studies, project feasibility studies, and expansion studies. To help us in these efforts, we maintain a proprietary comparative data base of all European cities west of the Urals. In the design phase, Archinomics' services include joint venture formation, design team management, and cost and scope control. Finally, in the construction phase, our services include project management, cost estimates, scheduling, procurement, and contract control.

Our assignments have included all project types, and we are capable of taking on new, existing, or distressed projects. In addition, we can provide international product and finance sourcing. Our multi-national teams have communicated in the following project languages: English, German, French, Spanish, Russian, Dutch, Czech, Polish, and Hungarian.

## MANAGEMENT AND ADVISORY SERVICES FOR CAPITAL PROJECTS



# MIPIM 2001 Update

## The Archinomics Group

### Our 11<sup>th</sup> Year In Europe



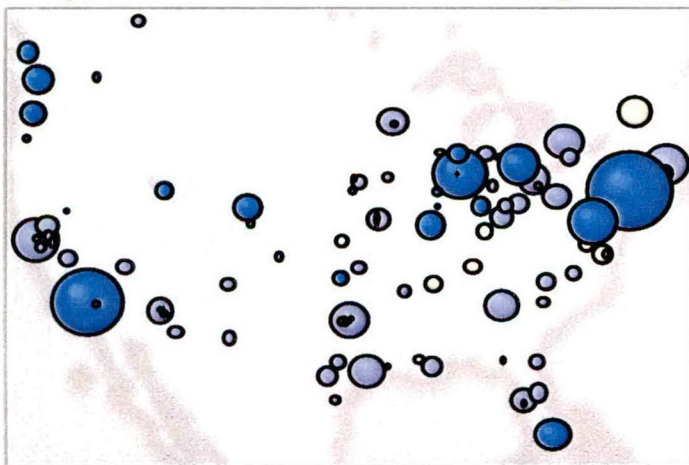
#### Success brings excess for BP Poland; Archinomics strategic disposition advisor

**Krakow, Poland** – While grabbing market share, BP Poland has also accumulated 50 excess development sites. Now Archinomics is assisting BP Poland, with portfolio evaluation, development strategy, investor and partner identification, and the disposition via a private tender scheduled for April, 2001. With high-traffic locations, planning permission, and some large enough for hypermarkets, the offer is really the asset of time, for anyone seeking a quick entry into Poland.

#### Archinomics expands its affiliate network into South America

**MERCOSUR, South America** – After ten years in Europe, Archinomics expanded its affiliate network with two key offices in Buenos Aires, Argentina and Santiago Chile. Activities in both countries included development strategy consulting on large residential communities, office and retail concepts. Those activities in Mercosur-land then fostered a new office project and disaster relief housing in El Salvador.

#### 20+ years in North America ... 11 years in



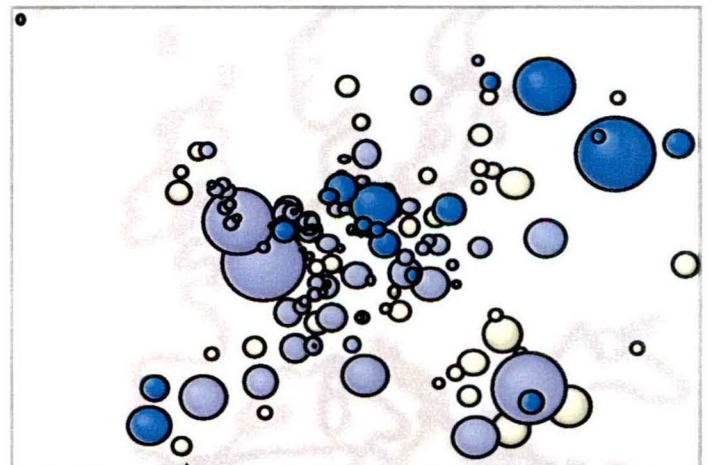
#### Archinomics assists Praedium's opening Two Portuguese residential communities

**Lisbon, Portugal** – In a series of intermittent assignments since 1995, Archinomics has assisted Sonae's residential subsidiary with development and pre-construction services. This year marks the completion of two large residential communities.

The first of two 35-storey landmark residential towers, St. Gabriel, now rises out of the Vasco da Gama retail center at the former Lisbon Expo Lisbon. Archinomics assisted Praedium and Contacto, [Sonae's residential and construction subsidiaries] to pioneer the use of high-rise structural-steel construction in Portugal. The second 150-unit tower, St. Raphael, will start later this year.

**Oporto, Portugal** – Praediums also completed its second residential complex this year, an 80-unit community with panoramic views of the D'Ouro River, the city and the Atlantic. Archinomics has provided Praedium market- and strategy-oriented development management on this project since 1997.

#### Europe ... Where haven't we been yet?



---

---

333.332 2  
C/72  
C



AUTOR C.Ch.C. - Comité de...

TITULO Estado Actual...

Nº TOP 09549

**ENCUENTRO ANUAL COVINSEP  
"ESTADO ACTUAL, FUTURO Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES  
DEL MERCADO INMOBILIARIO"**

JUNIO 14-16, 2001  
VALLE NEVADO - CHILE

**Consulta 1**


**Consulta 2**


**Consulta 3**
