

333.332
CChC
C172
1998
CA



ESTUDIO DEL SECTOR INMOBILIARIO

**COMUNAS DE CONCEPCION, CORONEL, CHIGUAYANTE,
PENCO, SAN PEDRO, TALCAHUANO Y TOME.**

PREPARADO PARA:

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

Delegación Regional de Concepción

— 07391 —

Concepción, Febrero de 1998

VISION
Empresarial

CONCLUSIONES GENERALES DEL ESTUDIO

Como una forma de introducir al lector en la temática del presente estudio, presentaremos las principales conclusiones rescatadas del mismo, que se detallan a continuación:

- En los últimos años la tasa de crecimiento de viviendas en la Región del Bio Bio ha superado a la tasa de crecimiento de la población, es así que desde el año 1992 a la fecha, la cantidad de viviendas ha crecido a una tasa promedio anual de 2,8%, contra una tasa de crecimiento promedio anual de 1,49% para la población, en igual período. Sin embargo, el déficit de viviendas no se ha logrado disminuir, ya que también ha aumentado la cantidad de casas deterioradas, y ha ido disminuyendo en el tiempo el número promedio de personas por vivienda, lo que implica un menor número de personas por hogar. Es así, como en la década de los 60 había un promedio de 5,8 personas por vivienda; en la década de los 80 bajó a 4,8 personas por vivienda, para el año 1992 habían 4,2 y hoy bordean los 3,9 personas por vivienda.
- Si el gobierno mantiene el financiamiento aprobado para el año 1998, para desarrollar sus programas sociales en viviendas, las empresas que califiquen por su trayectoria en construcción de viviendas sociales, tienen un mercado asegurado. No obstante lo anterior, el negocio de la vivienda social se ha perfilado como de alto riesgo y de bajos márgenes de comercialización, siendo un negocio al que pueden acceder sólo unas pocas empresas de la zona.
- Existe un déficit importante de viviendas sociales de menos de 330 UF., y los programas sociales de vivienda programados para el año 1998 son insuficientes, de lo que se puede inferir, que ésta podría ser satisfecha en el largo Plazo.
- No hay migración de familias de los N.S.E. "BCI" y "C2C3" hacia Coronel y Tomé, por lo que no es aconsejable desarrollar proyectos inmobiliarios tradicionales en esas comunas que se dirijan a dichos estratos socioeconómicos, a no ser que se trate de proyectos que apunten a otras necesidades, por ejemplo, turismo, vacaciones y recreación.
- Importante para el sector de la construcción será la construcción del tercer puente carretero que une a Concepción con San Pedro de la Paz, la construcción de una nueva vía que unirá a Concepción con Chiguayante a través de la recuperación urbanística de la rivera del Río Bio-Bio, y la nueva carretera que unirá a Tomé con Talcahuano.
- La oferta de casas que ha apuntado principalmente a un mercado meta compuesto por familias de los N.S.E. "D" y "C2C3", han sido absorbidas sin grandes inconvenientes. El stock existente a la fecha en la intercomuna es de algo más de 1.000 casas, la que es bastante menor al déficit actual de viviendas para dichos estratos socioeconómicos.
- El altísimo crecimiento en la construcción de edificios de departamentos que se ha iniciado entre los años 1993 y 1997 en las comunas de Concepción, ha ido generando

una oferta de departamentos dirigidos a servir de vivienda o de inversión a los estratos socioeconómicos "B C1" y "C2", principalmente, sectores para los cuales el déficit es relativamente pequeño comparado con otros N.S.E., más aún, cuando según nuestro sondeo de mercado la demanda prefiere ampliamente casas como solución habitacional. El exceso de oferta a esta fecha en la comuna de Concepción bordea los 300 departamentos, oferta que presionará a la baja de precio de los departamentos nuevos de más de 1.500.- UF.,. En las otras comunas analizadas, la oferta de departamentos no es relevante.

- Otras razones que están afectado negativamente las ventas del negocio inmobiliario son:

-La economía nacional está siendo afectada por la crisis asiática que ha inducido al Banco Central a aumentar las tasas de interés, encareciendo el crédito, desincentivando el consumo y la inversión y paralelamente ha desarrollado una campaña directa encaminada a postergar las decisiones de inversión del público que desea adquirir una vivienda.

- La actual inestabilidad de la economía Regional genera un clima de incertidumbre laboral con lo cual las personas que viven de un salario se hacen reticentes a contraer deudas de largo plazo.

- Hay una tendencia hacia la baja en el precio de los arriendos de viviendas producto de la mayor ofertas de alternativas.

- El actual sobreendeudamiento de las familias de clase media y baja principalmente, afecta la capacidad de ahorro y por ende la disponibilidad para pagar un dividendo en el corto plazo.

- La oferta de casas en condominios ha estado orientada hacia los estratos socioeconómicos "C1C2" principalmente, los que en general se han vendido muy bien, conformando un nicho de mercado en la comuna de San Pedro de Paz. En las otras comunas, la construcción de éste tipo de casas ha sido marginal.
- Con el escenario descrito en los puntos anteriores se puede esperar que el mercado de la construcción se contraiga, pudiendo provocarse el cierre de algunas empresas, en especial aquellas pequeñas que verán reducidas sus utilidades, con problemas de ventas y de capital de trabajo.
- Existe una demanda potencial que se puede traducir en futuras ventas de viviendas, principalmente, en los niveles medios y bajos por los volúmenes que involucran estos mercados.
- Definitivamente los N.S.E. altos y medios (BC1, C2C3) al momento de decidir acerca del barrio donde habitarán, valoran extremadamente la seguridad ciudadana, entendida ésta como la inexistencia de agentes externos que amenacen la propiedad y la integridad física de las personas, por sobre cualquier otro atributo que pueda tener dicho barrio. De lo anterior se puede inferir que los proyectos inmobiliarios destinados a este

mercado deben tener especial cuidado en considerar dichos aspectos para tener mejores proyecciones de éxito en las ventas.

- El N.S.E. "D" le da una valoración muy importante al acceso a la locomoción colectiva dentro de su barrio, de lo cual se puede inferir que es prácticamente el único medio de transporte que disponen. Por lo tanto, se esperaría que los proyectos inmobiliarios que apuntan a este mercado, consideren como de vital importancia el acceso de la locomoción colectiva a los respectivos barrios.
- La cercanía de los barrios a las instituciones de servicio público (hospitales, carabineros, bomberos, etc.) son muy valoradas por todos los N.S.E.. De lo anterior se puede inferir que también esto apunta a un mejor nivel de seguridad ciudadana.
- De acuerdo a la investigación de mercado, en promedio las disposición a pagar por un dividendo es de alrededor de un 25% de la renta mensual de los jefes de hogar.
- El mercado de la segunda vivienda, se espera que se pueda tener un mayor desarrollo en los años que vienen, para el destino de esta vivienda en primer lugar están los familiares, en segundo lugar para renta y en tercero para vacaciones.
- El mayor acceso a la información, y a la mejora en las condiciones de vida de la población, a llevado a que la demanda sea cada día más exigente y desee acceder a mejores beneficios en su futura vivienda, a nivel de todos los sectores del mercado. Las preferencias de la demanda apunta, en general, a casas individuales, entre 70 a 100 m².
- El alto costo de los terrenos disponibles en las comunas de Concepción, San Pedro de la Paz y Chiguayante, limitan a las alternativas para desarrollar proyectos inmobiliarios orientados a la clase media en esas comunas, lo que hace recomendable estudiar la factibilidad de desarrollar proyectos en aquellas comunas que se perfilan como nuevas ciudades dormitorio, como Hualqui, por ejemplo.
- La oferta del mercado inmobiliario está concentrado principalmente en casas de tres a cuatro dormitorios ubicados en el sector céntrico de la comuna de Concepción, con valores que fluctúan entre los 4.200 UF. y las 6.700 UF en promedio respectivamente.

ÍNDICE

ÍTEM	Página
INTRODUCCIÓN	02
✓ CAPITULO I: ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LA ZONA EN ESTUDIO	03
✓ A.- PERFIL ECONÓMICO DE LA ZONA GEOGRÁFICA	04
A.1.- PERIODO 1987-1989	04
A.2.- PERIODO 1990-1993	05
A.3.- PERIODO 1994-1996	06
A.4.- AÑO 1997	07
A.5.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 1998	09
✓ B.- PERFIL SOCIO DEMOGRÁFICO DE LA POBLACIÓN	12
B.1.- DISTRIBUCIÓN ETÁREA DE LA POBLACIÓN	12
B.2.- RELACIÓN NÚMERO DE VIVIENDAS vs NÚMERO DE FAMILIAS	16
B.3.- ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE HOGARES URBANOS EN LAS COMUNAS EN ESTUDIO	19
B.4.- DISTRIBUCIÓN SOCIO ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN	19
✓ CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO	26
✓ A.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS EN ZONAS URBANAS	27
A.1.- METODOLOGÍA APLICADA	28
✓ B.- ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA	33
B.1.- ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA EVOLUCIÓN DE LA OFERTA DE DEPARTAMENTOS, CONDOMINIOS Y CONJUNTOS	33
B.2.- ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS COMUNAS EN ESTUDIO PARA EL DECENIO	45
✓ C.- ANÁLISIS DE PRECIOS PARA LA OFERTA DE VIVIENDAS	46
C.1.- METODOLOGÍA	46
C.2.- EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	49
✓ D.- ANÁLISIS DE LA OFERTA-DEMANDA DE INFRAESTRUCTURA BÁSICA	61
D.1.- ANÁLISIS PARA CONCEPCIÓN	61
D.2.- ANÁLISIS PARA TALCAHUANO	62
✓ CAPITULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADO DE LA ZONA EN ESTUDIO	63
✓ A.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN	64
A.1.- OBJETIVO GENERAL	64
A.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS	64
A.3.- METODOLOGÍA	64
A.4.- APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO	66
✓ B.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	66
B.1.- RESULTADOS GENERALES CONSOLIDADOS DEL TOTAL DE LA MUESTRA	66
B.2.- RESULTADOS POR NIVEL SOCIOECONÓMICO	68
✓ CAPITULO IV: ANÁLISIS DE FORTALEZAS, DEBILIDADES, AMENAZAS Y OPORTUNIDADES	86
✓ A.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR	87
A.1.- METODOLOGÍA	87
A.2.- RESULTADOS DEL ANÁLISIS DEL SECTOR	88
A.3.- RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS DE ACUERDO AL ANÁLISIS	91
✓ ANEXOS	93
✓ ANEXO DESCRIPCIÓN NSE → Nivel Socio Económico	
ANEXO CAPÍTULO II	<i>Subsidios a la vivienda y catastro de Proyectos inmobiliarios</i>
ANEXO CAPÍTULO III	<i>Sector de preferencia por niveles socioeconómicos</i>
ANEXO CAPÍTULO IV	<i>Encuesta Estudio del Mercado Inmobiliario. Encuesta de Diagnóstico de la situación actual que enfrenta el sector de la construcción</i>

INTRODUCCIÓN

La ejecución del presente estudio, fue encargada por la CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN, Delegación Regional Concepción a VISIÓN EMPRESARIAL Ltda., y participaron directamente en él, como profesionales responsables, los señores: Fernando Tapia Montes (Ingeniero Civil Mecánico), Alejandro Arratia Viguera (Ingeniero Comercial) y, Gonzalo Peña Jiménez (Ingeniero Comercial)

El estudio tiene como principal objetivo, el proporcionar una herramienta de apoyo para el proceso de planificación de las empresas del Sector Construcción en el corto y mediano plazo, toda vez que el mismo contiene un cuerpo importante de premisas de planeación referentes al actual entorno social y económico del Gran Concepción, un análisis de la oferta y demanda del mercado inmobiliario, una investigación de mercado relacionada con la demanda, y un análisis FADO reciente del sector.

Los contenidos se organizaron en cuatro capítulos, lo que permite consultar cada uno en forma independiente, no obstante, la lectura íntegra de los cuatro capítulos, puede dar una visión completa, detallada y en profundidad de las principales variables que influyen en el negocio inmobiliario de las comunas que conforman el Gran Concepción: Concepción, San Pedro de la Paz, Chiguayante, Talcahuano, Penco, Tomé y Coronel.

El capítulo I, está formado por dos secciones, la primera se inicia con un análisis de lo que fue la evolución de la economía nacional y regional para el decenio 1987 - 1997, con énfasis en las repercusiones producidas sobre el Sector de la Construcción. Se finaliza con las proyecciones económicas nacionales para el año 1998 y las proyecciones esperadas para el mercado inmobiliario local.

En la segunda sección, se hace una estimación acerca del perfil socioeconómico de la población y de los hogares urbanos por comuna a junio de 1998, para lo cual se usó una gran diversidad de fuentes de información.

El capítulo II, presenta un análisis del mercado Inmobiliario dividido en cuatro secciones: en la primera, se hace una estimación de la demanda actual de viviendas en las comunas en estudio, principalmente en el tramo sobre las 330 UF, para lo cual se usó un modelo ya probado anteriormente en otros estudios similares, que se basa en la disposición máxima a pagar por los no propietarios dispuestos a adquirir una vivienda. En la segunda y tercera sección, se analiza la oferta inmobiliaria. En la segunda se hace un análisis de las ofertas de: casas en conjuntos, departamentos y de casas en condominios, a través de un seguimiento efectuado a los permisos de construcción aprobados en los últimos diez años en cada comuna. Para éstas, se desecharon todos aquellos permisos de construcción correspondientes a soluciones individuales y a viviendas de tamaños inferiores a los 42 m² construidos. En la tercera sección se realiza un análisis de precios para la oferta de viviendas, usándose como fuente de información los avisos económicos publicados en el diario EL SUR correspondientes al periodo 1996 a 1997. En la cuarta sección se analiza la demanda y oferta de la infraestructura básica.

El capítulo III, muestra los resultados del desarrollo de una Investigación de Mercado realizada en las comunas del Gran Concepción durante enero de 1998, cuyo objetivo

principal fue conocer el comportamiento de las variables más importantes que afectan la decisión de las familias al adquirir una vivienda, lo que permitió identificar tendencias, gustos y preferencias de la demanda.

El capítulo IV, contiene un análisis FADO del Sector Construcción, identificando las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que enfrentan en la actualidad, aportándose sugerencias respecto a algunas acciones recomendadas a seguir en el corto y mediano plazo, que permitan enfocar de mejor forma las amenazas del entorno y las debilidades al interior de las organizaciones.

Se espera que este estudio sea una herramienta útil a los empresarios, permitiéndoles disminuir la incertidumbre respecto al mercado, y que esto vaya en beneficio de su planificación, ya sea por el conocimiento de las variables que afectan sus negocios.

CAPITULO I:
ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIAL Y
ECONÓMICO DE LA ZONA EN
ESTUDIO

A.- PERFIL ECONÓMICO DE LA ZONA GEOGRÁFICA

Con el inicio de la década de los 90 a la dinámica alcanzada en la VIII Región por las exportaciones de los sectores forestal y pesquero, se suman también algunos sectores industriales más tradicionales, que como producto de sus modernizaciones, quedan en condiciones de exportar productos con un mayor valor agregado. A continuación se ilustra en el cuadro A-1 los principales sectores industriales de la región:

CUADRO A-1
REGIÓN DEL BIO-BIO, PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES
(Cifras en Porcentajes)

SECTOR	PONDERACIÓN			
	1979	1992	1994	1996
Hierro y acero	21,9	8,27	7,6	16,4
Fab. de celulosa y papel	14,4	20,33	21,9	21,0
Productos alimenticios	12,0	18,34	18,4	15,3
Refinación de petróleo	10,2	16,97	18,5	14,9
Madera elaborada	9,3	11,66	11,7	11,8

A continuación, se hace un análisis algo más detallado de lo que fue la evolución de la economía nacional y regional para el decenio en estudio (1987-1997), la que está marcada por varias etapas que repercutieron sobre el sector de la construcción, tanto a nivel nacional como regional.

A.1.-PERIODO 1987-1989

En el período 1987-1989, el País crece a un ritmo acelerado desde un 6,6% en el año 1987 a un 9,6% en el año 1989, mientras que el gasto doméstico creció a tasas aún mayores. La inflación en este lapso fue alta, alcanzando valores de 21,7 ; 12,7 y 21,5% para los años 87, 88 y 89 respectivamente.

El año 1988 fue el que registró el mayor índice de inversión social en viviendas del sector público, cuya materialización estuvo, casi en su totalidad, en manos del sector privado de la construcción, destacándose los subsidios directos operados, que según el informe social de Odeplan de 1989¹ fueron los siguientes:

- Programas de lotes con servicios, dirigido a la extrema pobreza.
- Programa de Marginalidad habitacional.
- Subsidio tradicional; y
- Sistema de ahorro y financiamiento para la vivienda (SAF), dirigidos a sectores de ingresos medios.

Durante el año 1989 se comenzó a sentir con fuerza, los efectos de una aguda recesión internacional, que afectó negativamente nuestros términos de intercambio,

¹ Informe Económico Regional N°9(1991): "El sector vivienda regional en los ochenta y las tareas del futuro" del autor Carlos Chavez Rebolledo.

pasando a ser el sector de los no transable (los que no se transan en los mercados externos, como por ejemplo: la vivienda, transporte público, educación, servicios no exportables ni exportables), el que comenzó a liderar el crecimiento de la economía, siendo 1989 el año de mayor construcción de viviendas hasta esa fecha en la región (474.634 m²).

A.2.-PERÍODO 1990-1993

En el periodo 1990-1993, el País se encontró inmerso en la recesión internacional, con altas tasa de inflación (superando el 21% en 1990), y con un fuerte aumento en el gasto agregado, que no era consistente con la tasa de crecimiento del producto, lo que generó un desequilibrio macroeconómico, que indujo a la autoridad económica a adoptar medidas para disminuir el nivel del gasto público y privado. Entre estas medidas se destacó el fuerte incremento que tuvieron las tasas de interés, lo que afectó la inversión y el crecimiento de la economía (el PIB. cayó de un 9,9% en 1989 a un 3,3% en 1990). Lo anterior, afectó al sector de la construcción con un efecto retardado, ya que a dicha fecha habían importantes obras en ejecución y permisos de edificación aprobados, por lo que sus efectos se sintieron principalmente en el año 1991. Desde el año 1991 en adelante, la autoridad fijó un plan de reducción progresiva para la inflación, el que se ha ido cumpliendo razonablemente, con excepción del año 1993, en que hubo un rebrote rebelde, que posteriormente fue controlado.

La economía regional durante el año 1993 fue dispar en cuanto a la evolución de sus principales sectores productivos, registrándose un importante incremento en las actividades de la construcción, la industria y el comercio, mientras que la minería, la agricultura y la pesca fueron actividades recesivas. Entre estas últimas actividades destaca la fuerte disminución en la captura y desembarque de pesca, comparado con las excelentes capturas de los años anteriores y el bajo precio internacional de la harina de pescado, que influyó en la disminución de los retornos de estas exportaciones regionales. Por otra parte, las exportaciones agrícolas e industriales también cayeron, no obstante lo anterior, es en esta etapa donde se inicia un proceso exitoso de inserción internacional para la región, con desafíos importantes tendientes a mejorar la calidad de nuestras exportaciones.

La baja en el sector minero regional, se explica en parte por la pérdida de competitividad del carbón nacional frente al carbón importado, donde las presiones sociales y políticas ejercidas por los mineros al gobierno, provocaron que las pérdidas de la actividad extractiva, se incrementarán más allá de lo razonable.

Producto de los ajustes efectuados por los sectores productivos recesivos, y a las medidas adoptadas por la autoridad económica, encaminadas a cumplir con sus proyecciones para bajar las tasas de inflación, se incrementaron los índices de desocupación regionales desde un 5,2% en 1992 a un 7,8% en 1993.

A.3.-PERÍODO 1994-1996

Este período, el País lo inicia pasando del período de ajuste macroeconómico a otro de estabilización económica, que se caracteriza por el termino de los ciclos de dos dígitos de inflación, pasándose a tasas de inflación de un dígito (8,9%; 8,2 y 6,6% para los años 94, 95 y 96 respectivamente).

Durante 1994 se observó un crecimiento moderado del PIB, llegando a un 4,4% y, si bien se produjo una disminución en la cantidad de permisos de edificación en la región, hubo un aumento en la cantidad de viviendas y en los m² de viviendas construidas, razón por la cual, la construcción de edificios, condominios y conjuntos habitacionales aumentan su participación relativa dentro del sector. También fue un buen año para la construcción de viviendas públicas, lográndose cifras récord tanto a nivel regional como en la Provincia de Concepción, destacándose las viviendas básicas las de mayor crecimiento. La tasa de desocupación regional superó el 7,4% la que estuvo influida por la altísima tasa de desocupación en las comunas relacionadas con la minería del carbón, como en el caso Coronel y Arauco, que tuvieron tasas que superaron el 17,3% y que no se veían desde el año 87.

El año 1995, fue de crecimiento económico, alcanzando el PIB un incremento del 8,5%, debido principalmente a una importante mejora en los términos de intercambio, producto del aumento de precio del cobre, la celulosa y la harina de pescado, con lo que el sector exportador experimentó una alta tasa de actividad económica.

A pesar del importante crecimiento registrado durante 1995, el gasto agregado superó dicho crecimiento en 3 puntos, lo que resultó en que los chilenos nuevamente gastamos más que los ingresos que produjimos, y el déficit debió financiarse con endeudamiento externo. Es por lo anterior, que a fines de ese año, la autoridad económica inicia un nuevo período de ajuste, que se materializa en un nuevo aumento en la tasa de interés (aunque fue un aumento menor que el aplicado en el ajuste del año 1990), y con estímulos para disminuir el nivel de consumo privado y fomentar el ahorro. A pesar de lo anterior, la edificación de viviendas en la región siguió en un franco aumento, con una tasa de crecimiento de un 16,7% respecto de 1994, y con una participación récord respecto al total de edificación aprobada en el País (13,5% en diciembre de 1995).

Durante el año 1996, el País estaba pasando por un período de ajuste iniciado el año anterior, que duró todo el primer semestre, y que se caracterizó un una importante disminución del consumo privado que le permitió a la autoridad económica, alcanzar la meta inflacionaria del 6,6% en le año, lográndose específicamente, reducir la inflación del sector de los no transable de la economía. El crecimiento del PIB. fue un 7,2% (más bajo que el correspondiente al año anterior).

Las prioridades del presupuesto elaborado para el año 96, estuvieron focalizados, principalmente, en la puesta en marcha del proceso de modernización de la educación media, cuyos recursos se aumentaron en un 165% respecto del año anterior. Destacan además entre otras, el apoyo en infraestructura al sector productivo, con obras mayores

como el embalse Santa Juana, el canal Pencahue, el Laja Diguillín, los que mejoraron la oferta de servicios básicos para los proyectos inmobiliarios.

Las exportaciones regionales en el año 96, estuvieron levemente deprimidas, debido a que los precios de la celulosa disminuyeron de US\$ 900 la tonelada a fines del año 95 a US\$ 450 hacia fines del 96, llegando incluso, a estar alrededor de los US\$ 350 en el mes de mayo. El sector Pesquero, cuyos principales productos de exportación son la harina y el aceite de pescado, tuvo precios estables durante este periodo con una leve tendencia a la baja. Las exportaciones industriales, si bien estuvieron levemente bajas, no son muy importantes en la canasta exportable de la región, por lo que su peso relativo fue poco significativo.

El primero de octubre de 1996, entró en vigencia el tratado de complementación económica entre Chile y el Mercosur.

La actividad del sector de la construcción en la región del Bio-Bio durante el año 96 no tiene parangón durante la última década, donde la tasa de crecimiento de los m² construidos alcanzó un 17,1% y el número de viviendas el 19,2%, respecto del año anterior, lográndose de esta forma el mayor dinamismo en la economía regional. La cantidad de viviendas públicas y privadas construidas fueron de 9.370 y 7.257 viviendas respectivamente.

La cantidad de viviendas del sector público en la región creció en 33,1%, alcanzando dicho crecimiento en la Provincia de Concepción un 45,3% (los crecimientos por categoría de viviendas públicas en la provincia fueron: un 60,9% en las viviendas acogidas a subsidios unificados, 105,3 % en viviendas básicas, -32,12% en viviendas progresivas y de -28,5% en viviendas PET).

A.4.-AÑO 1997

En el año 1997 se apreció una desaceleración de la economía, especialmente durante el primer trimestre, debido a los efectos rezagados de los ajustes correspondientes a los años anteriores, retomando la economía un crecimiento a partir del segundo trimestre.

Las exportaciones regionales no recuperaron el nivel mostrado en años anteriores debido a que el sector pesquero disminuyó el valor y la cantidad de harina de pescado exportada en más de un 6,6% respecto del año anterior. Esto se vio agravado por los efectos del fenómeno de la corriente del niño que desplazó los cardúmenes del recurso jurel y la existencia de mucha especie juvenil en las capturas que, impulsó a la Subsecretaría de Pesca a fijar sucesivas vedas, lo que provocó disminuciones importantes en las capturas.

La industria regional absorbió el 37% del total de los nuevos empleos, destacándose las industrias sustitutivas de importaciones, como son las del hierro y el

acero, así como la refinación del petróleo. Tuvieron un desempeño mediocre las industrias de la madera y de fabricación de productos metálicos y deficiente, aquellas industrias orientadas al mercado de exportación, como son la fabricación de papel, celulosa y productos alimenticios.

La variación de los precios en la economía, medido por el IPC, siguió su marcha descendente tal como planeado por la autoridad económica, con excepción de los meses de septiembre y octubre, en que se produjeron, incrementos del 0,9% y 1,2% respectivamente. Esto se debió al aumento de precios de algunos productos alimenticios cuya producción se vio afectada por las condiciones climáticas derivadas de los efectos de la Corriente del Niño. A pesar de ello, la inflación se mantuvo control, aunque la tasa anual fue de un 6.0% un poco superior a la meta proyectada del 5,5%.

La Construcción no se estancó el año 97, aunque pareciera lo contrario si se compara con el altísimo incremento que tuvo el año anterior, con una de crecimiento cercana al 30%. No obstante, si se compara con la actividad del año 95 por ejemplo (crecimiento del 11,2%), la tasa para el 97 fue bastante aceptable. De lo anterior se concluye que durante el año 1996 se construyó fuertemente, generándose un importante stock de viviendas que se han estado vendiendo más lentamente de lo planeado. Esto permite concluir que se construyó sin mediar estudios de mercado y de demanda previos. También el sector fue víctima directa del fenómeno del niño que prácticamente detuvo las obras en ejecución durante los meses de septiembre a noviembre, obligando a las empresas a asumir los costos de la mano de obra y, los mayores costos financieros involucrados.

El comercio en la región siguió expandiéndose a tasas similares al crecimiento del PIB, especialmente en los rubros de supermercados, cadenas de farmacias, y otros, generándose sobre 7.000 nuevos empleos.

El sector Servicios, que incluye los subsectores de servicios comunales, personales y de servicios financieros en la región, se ha expandido a ritmos superiores al 15% (crecimiento de las colocaciones), lo que han generado empleos adicionales, sin embargo se observa una pérdida de puestos de trabajo más significativa, como consecuencia de las fusiones de empresas del sector financiero y previsional.

La agricultura regional siguió deprimida, debido a los factores climáticos, a la pérdida de superficie sembrada con los cultivos tradicionales y a la disminución de volúmenes exportados de berries, espárragos y mosquetas, entre otros, afectando además, el nivel de empleo estacional.

Además se sienten los efectos externos incontrolables, como es la actual crisis por la que están atravesando los mercados asiáticos que por un lado afectarán negativamente los quantum y los precios, pero por otro, presionarán a un alza en el tipo de cambio (momentánea) con el consecuente beneficio para el sector exportador.

La dinámica exportadora de la región para los años venideros estará concentrada, en gran medida, en los esfuerzos del sector público en materia de²: la modernización de la vialidad interurbana a través del sistema de concesiones por alrededor de US\$ 400.- millones; proyectos de riego por US\$ 105 millones; obras sanitarias por US\$ 157 millones; mejoras de puertos y aeropuertos por US\$ 107 millones.

Importante para el sector construcción, serán entre otros: la construcción del tercer puente carretero que une a Concepción con San Pedro de la Paz, la construcción de una nueva vía que unirá a Concepción con Chiguayante a través de la recuperación urbanística de la rivera del Río Bio-Bio y la nueva carretera que unirá a Tomé con Talcahuano.

A.5.-PROYECCIONES PARA EL AÑO 1998

La autoridad económica recomienda a todos los sectores de la economía nacional y regional iniciar con cautela el año 1998. En el plano internacional, se espera que el déficit comercial llegue a los US\$ 2.000 millones³ (importaciones por US\$ 19.800 millones y exportaciones por US\$ 17.800 millones aproximadamente), básicamente producto de la baja esperada en la cotización del cobre de 118 centavos a menos de 80 centavos, a una disminución de la demanda, producto de la acumulación de inventarios por parte de los consumidores y, debido a los menores ingresos que tendrán los países asiáticos (sólo el cobre representa el 5% de los ingresos públicos). Afortunadamente, esta baja podría ser compensada en parte por la baja del precio del petróleo, uno de nuestros principales productos de importación y por el uso de los recursos del fondo de estabilización del cobre, quedando un saldo importante que deberá ser financiado por la cuenta de capitales.

La crisis asiática también afectará durante el primer semestre de 1998 al mercado de la celulosa y la harina de pescado, ya que estos mercados representan el 44 y el 40% de sus respectivas exportaciones. El precio de la celulosa, según estimaciones de la Corma, podría situarse entre los US\$ 440 y US\$ 450 la tonelada y el precio de la Harina de pescado prime (de mejor calidad) según Asipes Bio-Bio, podría situarse en un valor cercano a los US\$ 700 la tonelada (US\$ 100 sobre el precio promedio del 97).

Según el diario Estrategia⁴, la inflación comenzará el año a tasas superiores de lo esperado, producto de la escalada alcista del dólar, y a que las holguras para concretar avances al respecto son limitadas, por lo que se concluye que la actividad productiva se desarrollará en un contexto de contracción monetaria en 1998.

La Autoridad monetaria y en especial el Banco Central, utilizará con mucha energía una nutrida batería de herramientas de política monetaria y cambiaría para frenar el rebrote inflacionario que se avecina, entre las cuales destacan:

² María Eugenia Moraga Z.: Informe Económico Regional N° 27 de agosto de 1997: "Inversión productiva y estructura económica regional"

³ Diario ESTRATEGIA del viernes 26 de diciembre de 1997

⁴ Diario Estrategia del día lunes 29 de diciembre de 1997

1. El alza de la tasa de interés en a lo menos 0,5 puntos para desincentivar el gasto agregado y la fuga de capitales.
2. Intervenciones importantes del Banco Central en el mercado de la divisa (vendiendo suculentas cantidades de dólares), confirmando así su decisión de frenar el alza del dólar.
3. Disminución de la masa monetaria a través de licitaciones extraordinarias de Pagarés Descontables del Banco Central para castigar el mantenimiento de posiciones de dólares y pesos.

Desde una perspectiva semestral, el primer semestre será más dinámico que el segundo (para el primer semestre, el crecimiento bordeará el 8,4%, mientras que para el segundo lo hará en torno al 4%), siendo el sector de los no transable el que liderará dicho crecimiento (transporte, comunicaciones, comercio y construcción).

El sector público deberá contribuir en la reducción del gasto, sin afectar la inversión en los sectores sociales (salud, educación, viviendas sociales y programas sociales encaminados a erradicar la extrema pobreza). El desempleo se espera aumente, situándose en una tasa de alrededor del 6,6%.

El panorama macroeconómico coyuntural, en general, no es alentador para el sector de la construcción, producto del período de contracción monetaria que se avecina, que sumado al alza en las tasas de interés que encarecen los proyectos inmobiliarios y al campaña directa que la autoridades y analistas económicos hacen para inducir una reducción del gasto privado, obligaran a postergar las decisiones de las personas para adquirir viviendas, así como también los proyectos de infraestructura del sector privado.

A nivel microeconómico, la percepción de diversos empresarios es que se aprecia una tendencia (que se visualiza desde hace algunos años) hacia un grado cada vez mayor, de concentración y globalización de los sectores industriales y comerciales en grandes corporaciones globalizadas, que desplazan inexorablemente a sus competidores con una menor capacidad patrimonial y empresarial, como en el caso por ejemplo de las grandes tiendas (que además han incursionado en los negocios financieros), de las poderosas cadenas de supermercados, grandes cadenas farmacéuticas, grandes corporaciones bancarias, las poderosas empresas de comunicaciones, todas bien dotadas para competir en un mercado global.

El mercado de la construcción también debería tender a la concentración de la oferta en poderosas empresas, más aún cuando el sistema de concesiones de obras públicas, se transforme en el motor de la internalización del sector privado, con negocios que ascenderán a cifras superiores a los US\$ 1000 millones en el año 98 destacándose el caso de las siguientes empresas⁵:

⁵ Diario ESTRATEGIA del lunes 29 de diciembre de 1997.

1. ECOVIAS 5 S.A. (filial de la constructora española Ferro-vial) que se ha adjudicado en el año 97, en el ámbito de las concesiones viales dos tramos de la Ruta 5, cuyas inversiones conjuntas ascienden a US\$ 470 millones.
2. Constructora TECSA, que inició en el año 97 su expansión hacia el exterior, fundando TECSA Uruguay mediante una asociación con Atijas Weis, una de las más grandes empresas constructora de ese país. La firma consolida su presencia en otros rubros como la minería, donde hace pocos meses terminaron la construcción de las obras civiles para el proyecto minero Radomiro Tomic.

Para concluir con esta sección del estudio, se hará una relación de la incidencia de las variables macroeconómicas sobre la demanda en los mercados de las viviendas.

El sector de la construcción es bastante heterogéneo en cuanto a las características de la oferta y la demanda de los mercados que lo conforman. Es así que el mercado de la vivienda progresiva, cuyos precios fluctúan entre los 70 y 140 UF y el de las viviendas básicas, que en sus diversas modalidades llegan a un precio máximo de 250 UF, conforman un mercado subsidiado en la demanda, y que no son tan sensibles a las variaciones de las variables macroeconómicas, ya que forman parte de los programas sociales del gobierno para la erradicación de la extrema pobreza.

Las viviendas hasta 450 UF sujetas a los programas PET, cuyos subsidios bordean las 90 UF, y las viviendas hasta 500 UF pertenecientes al primer tramo del subsidio unificado con subsidios que bordea los 120 UF, presentan también características similares al mercado de vivienda básica, debido al alto monto del subsidio en relación al valor de las viviendas, ya que forman parte de los programas del gobierno.

Para el mercado que está afecto a los tramos dos y tres de los programas de subsidios unificados, cuyas viviendas fluctúan entre los 500 a los 1500 UF, el monto de los subsidios es bastante menor en relación al valor de las viviendas, fluctuando entre los 60 y 100 UF para los terceros y segundos tramos respectivamente. Es por ello que comienza a ser relevante el comportamiento de ciertas variables macroeconómicas como son las variaciones en el nivel de precios, variaciones de los salarios reales y las tasas mensuales de actividad económica (Imaec).

El mercado de las viviendas sobre 1500 UF, es más sensible al comportamiento de las variables macroeconómicas, como son las tasas de interés de largo plazo (las que no deberían ser afectadas por situaciones coyunturales de corto plazo, especialmente en el caso de los Mutuos Hipotecarios), los salarios reales, las variaciones en los niveles de precios, pero por sobre todo, a fenómenos económicos coyunturales como son: los ciclos económicos y las crisis económicas de origen externo, que afectan las tasas de crecimiento económico.

B.- PERFIL SOCIO DEMOGRÁFICO DE LA POBLACIÓN.

B.1.- DISTRIBUCIÓN ETÁREA DE LA POBLACIÓN.

De acuerdo con la información del último Censo de población y vivienda de abril de 1992⁶ y de las estimaciones de población para el decenio 1990 - 2005⁷, del Instituto Nacional Estadística (INE), el total de la población regional y comunal en abril de 1992 y para junio de 1998 en miles de personas se puede resumir en el siguiente cuadro:

CUADRO B-1
POBLACIÓN TOTAL DE LA REGIÓN Y DE LAS COMUNAS ESTUDIADAS SEGÚN
CENSO DE 1992 Y PROYECCIONES A JUNIO DE 1997 Y JUNIO DE 1998

(Cifras en Miles de Personas)

	ABRIL DE 1992		JUNIO DE 1997		JUNIO DE 1998		Variación % 1997 vs 1998
	POBLACIÓN TOTAL	%	POBLACIÓN TOTAL	%	POBLACIÓN TOTAL	%	
• Región	1.734	100	1.874	100	1.895	100	1,12
• Concepción	208	12,0	227	12,1	230	12,1	1,32
• San Pedro	68	3,9	75	4,0	77	4,1	2,67
• Chiguayante	56	3,2	64	3,4	66	3,5	2,67
• Talcahuano	249	14,4	274	14,6	278	17,7	1,46
• Coronel	83	4,8	92	4,9	93	4,9	2,20
• Penco	40	2,3	45	2,4	45	2,4	1,53
• Tomé	49	2,8	51	2,7	51	2,7	0,32

FUENTE: Elaboración propia basada en los documentos citados al pie de página.

En la Región del Bio Bio el 77,4% de la población vive en zonas urbanas y el 22,6% lo hace en áreas rurales. La población femenina representa el 51,7% de la población urbana y el 46,5% de la población rural, en tanto que la población masculina corresponde al 48,3% de la población urbana y al 53,5% de la rural. La Tabla y gráfico B-1 muestra la distribución etárea de la población de la región.

En las zonas urbanas de la VIII región el 49,3% de la población tiene menos de 25 años de edad, el 39% más de 25 y menos de 55 años y el 11,7% de la población tiene más de 55 años de edad. Estas relaciones tienen una gran relevancia para nuestro análisis, debido a que éste es el segmento más importante del mercado meta de la vivienda, que apunta a la población urbana y a personas mayores de 25 y menores de 55 años, que no tengan vivienda o que si la tienen, estén en mal estado de conservación.

⁶ INE, "Resultados Generales : Censo de Población y Vivienda, CHILE 1992", Impresión Alborada S.A.

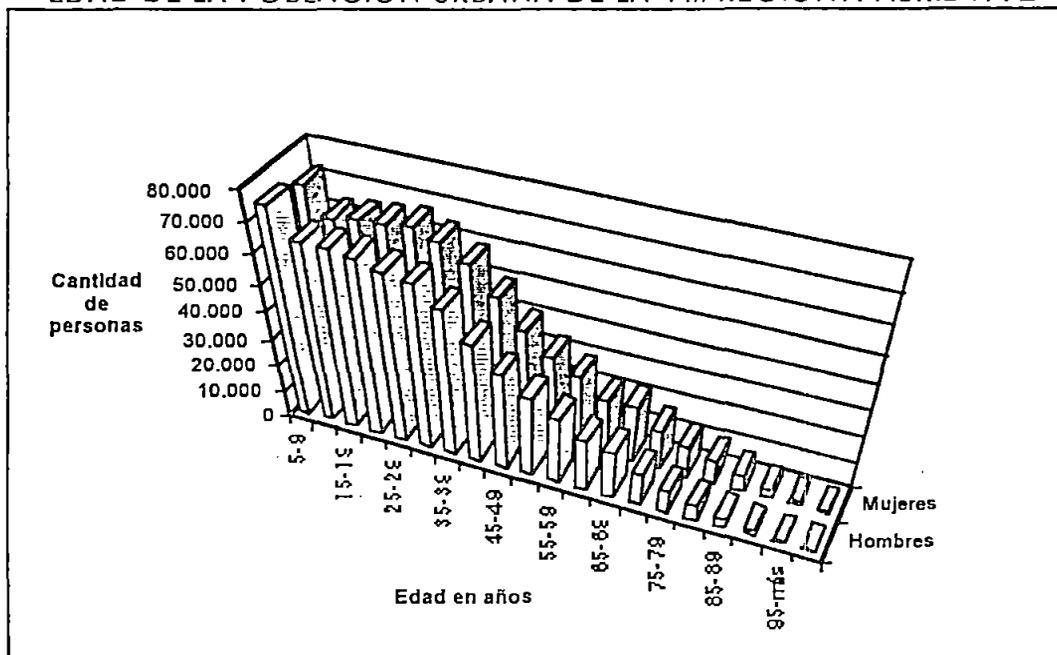
⁷ INE, "CHILE: Estimaciones de población por sexo, regiones, comunas 1990 - 2005", Edición, diseño y producción: Depto de Comunicaciones INE.

TABLA B-1
DISTRIBUCIÓN ETÁREA DE LA POBLACIÓN EN LA VIII REGIÓN ABRIL 1992

Grupos de edad en años	URBANA			RURAL			Total Región del Bio Bio
	Población Total	Hombres	Mujeres	Población Total	Hombres	Mujeres	
0-4	146.643	74.622	72.021	42.889	22.143	20.746	189.532
5-9	127.887	64.889	62.998	39.137	20.072	19.065	167.024
10-14	129.678	65.061	64.617	39.800	20.662	19.138	169.478
15-19	129.436	64.181	65.255	34.823	19.078	15.745	164.259
20-24	128.323	61.692	66.631	35.192	19.114	16.078	163.515
25-29	124.184	60.100	64.084	32.447	17.469	14.978	156.631
30-34	112.568	53.967	58.601	29.155	16.046	13.109	141.723
35-39	93.843	44.435	49.408	23.970	12.988	10.982	117.813
40-44	76.225	36.268	39.957	20.685	11.307	9.378	96.910
45-49	63.120	29.893	33.227	18.309	9.973	8.336	81.429
50-54	53.193	24.749	28.444	17.466	9.651	7.815	70.659
55-59	41.151	19.151	22.000	14.203	7.808	6.395	55.354
60-64	38.781	17.399	21.382	14.153	7.814	6.339	52.934
65-69	27.565	12.159	15.406	10.617	5.871	4.746	38.182
70-74	20.241	8.507	11.734	7.613	4.076	3.537	27.854
75-79	14.760	5.779	8.981	5.406	2.732	2.674	20.166
80-84	9.029	3.312	5.717	3.151	1.507	1.644	12.180
85-89	4.171	1.345	2.826	1.408	596	812	5.579
90-94	1.600	460	1.140	479	183	296	2.079
95-más	699	182	517	305	102	203	1.004
TOTAL	1.343.097	648.151	694.946	391.208	209.192	182.016	1.734.305

FUENTE: XVI Censo de población y de vivienda - abril 1992-. Tabulaciones Básicas INE.

GRÁFICO B-1
EDAD DE LA POBLACIÓN URBANA DE LA VIII REGIÓN ABRIL 1992



La población mayor a 55 años también constituye un segmento de la demanda potencial de viviendas, aunque es más reducido que el anterior, ya que en general es la que tiene vivienda y presenta limitaciones importantes para la adquisición de viviendas, como son el prohibitivo acceso a créditos hipotecarios, producto de las políticas establecidas por las entidades financieras, y por el alto costo de los seguros de gravamen. Algunas familias mayores de 55 años que se encuentran en la etapa del nido vacío (matrimonios cuyos hijos se independizaron), se mudan normalmente a una casa o departamento más pequeño.

A la población estimada por el INE para el decenio 1990 al 2000, correspondiente a las comunas en estudio, se le aplicó los factores de urbanidad señalados por SERPLAC (98,72% Concepción, 99% Talcahuano, 98% Penco, 84,5% Tomé y, 95,5% Coronel) para proyectar la población urbana por comuna (objeto de éste estudio), obteniéndose los resultados mostrados en la tabla y gráfico B-2.

TABLA B-2
POBLACIÓN URBANA ESTIMADA DE LAS COMUNAS EN ESTUDIO PARA
EL DECENIO 1990-2000
(Cifras en miles de personas)

Año	Concepción		Talcahuano		Penco		Tomé		Coronel	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1990	154,0	166,1	118,5	122,3	19,0	19,7	20,2	21,1	38,7	39,4
1991	157,2	169,0	120,8	124,4	19,3	20,0	20,4	21,3	39,4	40,1
1992	160,3	171,9	123,1	126,6	19,7	20,4	20,5	21,4	40,1	40,8
1993	163,6	174,7	125,3	128,9	20,1	20,8	20,7	21,5	40,9	41,5
1994	166,7	177,5	127,6	131,1	20,4	21,2	20,8	21,5	41,6	42,2
1995	169,8	180,0	129,7	133,2	20,8	21,6	21,0	21,7	42,3	42,9
1996	173,0	183,0	131,9	135,2	21,2	21,9	21,0	21,7	43,0	43,5
1997	176,0	185,8	133,8	137,2	21,5	22,2	21,1	21,8	43,6	44,0
1998	179,0	188,5	135,8	139,2	22,0	22,5	21,2	21,8	44,1	44,6
1999	182,0	191,1	137,8	141,1	22,1	22,9	21,3	21,9	44,9	45,2
2000	184,9	193,7	139,7	143,0	22,4	23,2	21,4	22,0	45,5	45,7

FUENTE: Elaboración propia, basada en estimaciones del INE de población por sexo, regiones, provincias, comunas, para el periodo 1990 - 2005 y en los Porcentajes de Urbanidad por Comuna.

NOTA: La ciudad de Concepción incluye las comunas de San Pedro de la Paz y Chiguayante

GRÁFICO B-2
POBLACIÓN URBANA ESTIMADA PARA LAS COMUNAS EN ESTUDIO
EN EL DECENIO 1990-2000
(miles de personas)

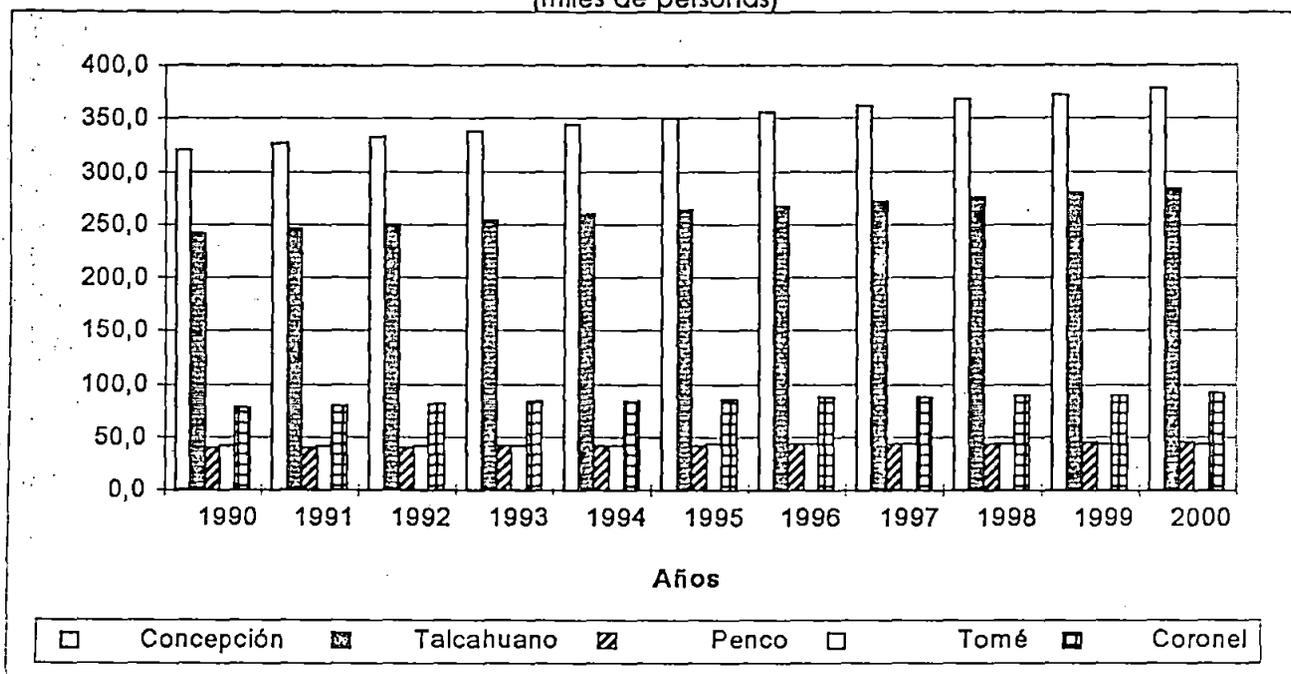


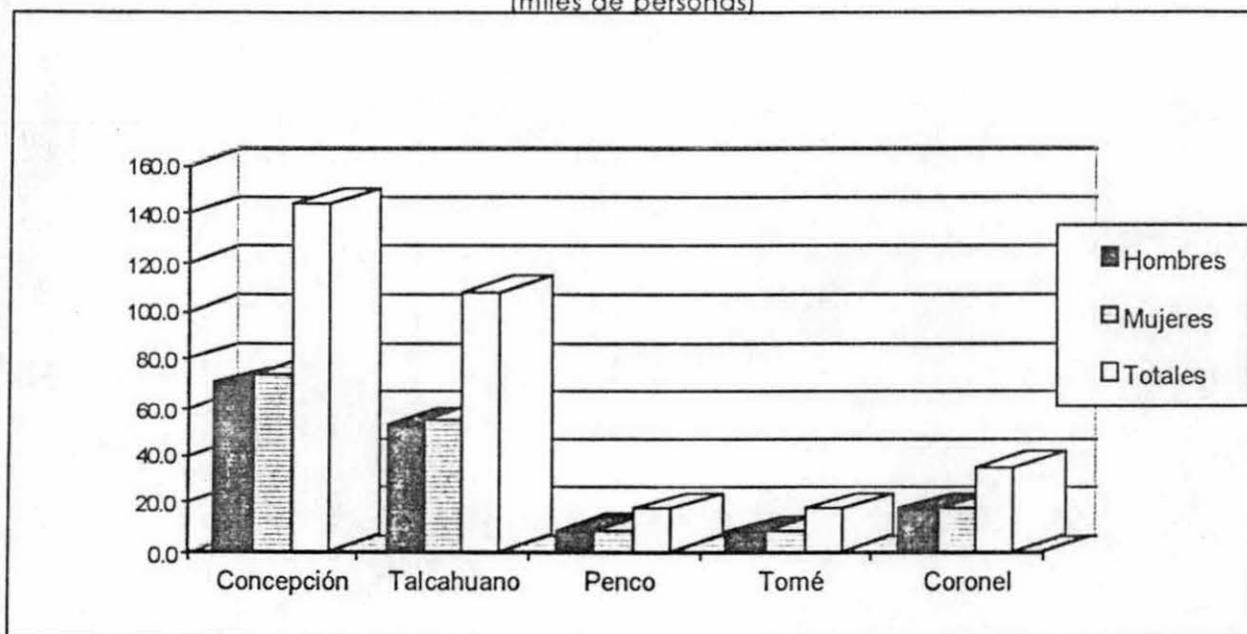
TABLA B-3
POBLACIÓN URBANA ENTRE LOS 25 Y 55 AÑOS, POR SEXO Y COMUNA, ESTIMADA A JUNIO 1998
(Cifras en miles de personas)

	Hombres	Mujeres	Totales
Concepción	69,8	73,5	143,3
Talcahuano	53,0	54,3	107,3
Penco	8,6	8,8	17,4
Tomé	8,3	8,5	16,8
Coronel	17,2	17,4	34,6

FUENTE: Elaboración propia, basada en información de "Chile estimaciones de población 1990-2005. INE" y Tabla B-2

NOTA: La comuna de Concepción incluye a San Pedro de la Paz y Chiguayante

GRÁFICO B-3
POBLACIÓN URBANA ENTRE LOS 25 Y 55 AÑOS POR COMUNA ESTIMADA
A JUNIO 1998
 (miles de personas)



La población urbana, masculina y femenina mayor a 25 y menor de 55 años de las comunas en estudio estimada para el año 1998, se resume en el gráfico y tabla B-3, la que resulta de aplicar el 39% (que corresponde al porcentaje de la población regional que está dentro del rango de edad planteada) a las poblaciones indicadas en la tabla B-2.

B.2.- RELACIÓN NÚMERO DE VIVIENDAS vs NÚMERO DE FAMILIAS

Para relacionar el número de viviendas con el número de personas en la octava región y poder generar un indicador del número de personas por vivienda para el año 1988, en las diferentes comunas en estudio, se obtuvieron las siguientes cifras de los censos de los años 1960, 1970, 1982 y 1992, mostradas en la siguiente tabla y gráfico B-4.

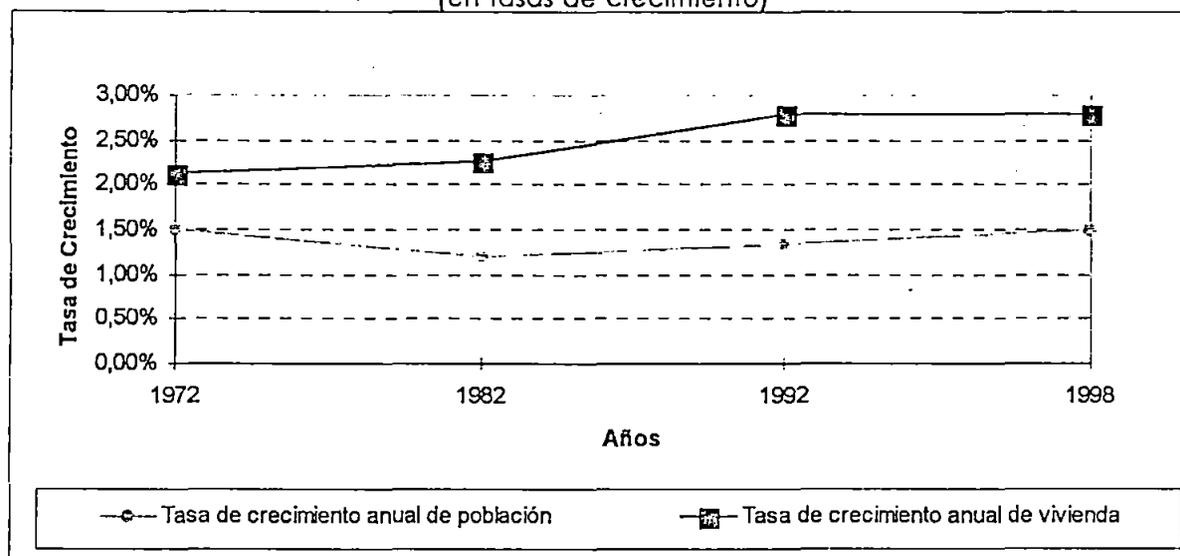
TABLA B-4
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y DEL STOCK DE VIVIENDAS EN LA REGIÓN
SEGÚN DATOS CENSALES A JUNIO 1998

AÑOS	POBLACIÓN MILES	VIVIENDA MILES	Nº DE PERSONAS POR VIVIENDA	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA VIVIENDA
1960	1.125,8	195,5	5,8		
1962	1.161,8	201,4	5,8		
1970	1.317,5	241,1	5,4	1,51%	2,13%
1972	1349,1	252,1	5,4	1,51%	2,13%
1982	1.518,9	315,0	4,8	1,19%	2,25%
1992	1.734,3	415,2 ⁸	4,2	1,34%	2,80%
1998	1.895,2	490,0 ⁹	3,9	1,49%	2,80%

FUENTE: - Instituto Nacional de Estadísticas.
- Informe mensual del Banco Central de Chile.

NOTA: - Con el propósito de trabajar con lapsos de tiempo homogéneos (décenios), se estimaron cifras para los años 1962 y 1972, a partir de los datos censales de los años 1960 y 1970 respectivamente.

GRÁFICO B-4
TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN VS VIVIENDA EN LA REGIÓN A JUNIO 1998
(en tasas de crecimiento)



Del análisis reciente se concluye que en los últimos años (1970 - 1998), la tasa de crecimiento de la construcción de viviendas ha superado a la tasa de crecimiento de la población en más del 87% en la octava región, con lo cual el déficit cuantitativo de viviendas ha disminuido ostensiblemente en este período (con la excepción de las familias de bajos ingresos), siendo el déficit cualitativo¹⁰ el que genera una mayor presión de demanda por viviendas. La cantidad de personas y viviendas urbanas por comuna

⁸ Corresponde al total de viviendas particulares ocupadas

⁹ Estimación tendencial

¹⁰ El déficit cualitativo se define como la diferencia entre el número de viviendas existente y aquellas que se consideran adecuadas.

proyectadas para el año 1998, se aprecia en el gráfico y tabla B-5 (Estas cifras ya tienen aplicados los factores de urbanidad).

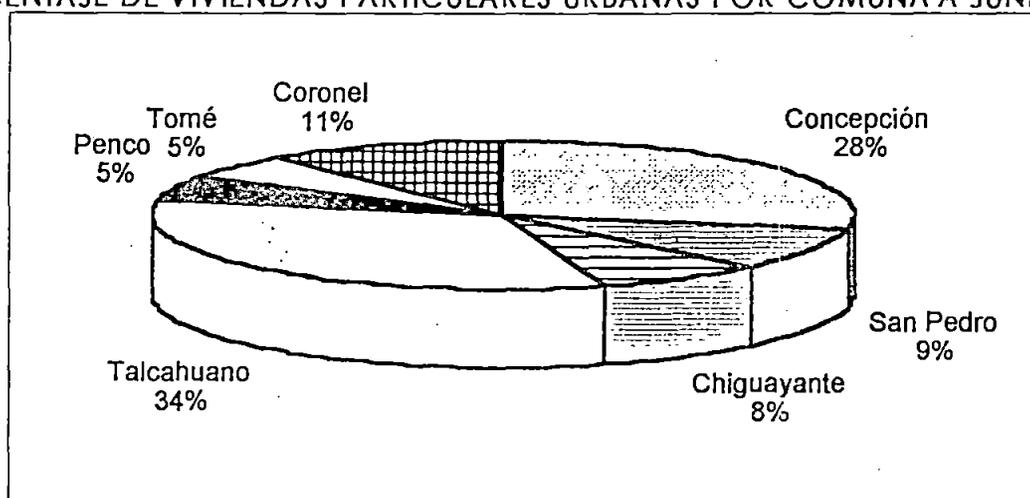
TABLA B-5
NÚMERO DE PERSONAS Y VIVIENDAS PARTICULARES URBANAS DE LAS COMUNAS
EN ESTUDIO A JUNIO 1998
 (Cifras en miles)

Total Comunas	Número de Personas	%	Número de Viviendas	%	Número de Personas Por Viviendas
TOTALES	820		199		4,1
Concepción	228	27,8%	56,0	28,1%	4,1
San Pedro	76	9,3%	18,8	9,4%	4,0
Chiguayante	65	7,9%	15,3	7,7%	4,2
Talcahuano	275	33,5%	65,5	32,9%	4,2
Penco	44	5,4%	10,4	5,2%	4,2
Tomé	43	5,2%	10,7	5,4%	4,0
Coronel	89	10,9%	22,3	11,2%	4,0

FUENTE: Elaboración propia basada en:

- Pre censo del año 1991 INE. ; Censo de población y vivienda Chile abril 1992 , y Estimaciones de población por sexo, regiones, y comunas 1990 - 2005 INE;
- Permisos municipales de construcción

GRÁFICO B-5
PORCENTAJE DE VIVIENDAS PARTICULARES URBANAS POR COMUNA A JUNIO 1998



Para estimar el número de viviendas a junio de 1998, se sumó a los datos censados el año 1992, la cantidad de viviendas indicadas en los permisos de construcción desde abril de 1992 a diciembre de 1997.

B.3.- ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE HOGARES URBANOS EN LAS COMUNAS EN ESTUDIO

Los hogares urbanos en la octava región según el último censo de población y vivienda de abril de 1992 eran 319.317 hogares.

Para las comunas analizadas, se estimaron la cantidad de hogares a partir de los informes Casen del Ministerio de Planificación Nacional (Mideplan) de los años 1992 y 1994, de los Cuadros Diagnósticos por Unidades Vecinales de la Dirección de Desarrollo Comunitario de la Ilustre Municipalidad de Coronel y del Pre censo del año 1991 del INE, obteniéndose el siguiente número estimado de familias urbanas por comuna a junio de 1998:

CUADRO B-2
NÚMERO DE HOGARES Y VIVIENDAS URBANAS ESTIMADAS A JUNIO 1998
PARA LAS COMUNAS EN ESTUDIO
(En miles de personas, hogares y viviendas)

Comuna	Población	Hogares	Personas por Hogar	Personas por vivienda ¹¹
CONCEPCIÓN	228	58,6	3,9	4,1
SAN PEDRO	76	19,8	3,8	4,0
CHIGUAYANTE	65	17,1	3,8	4,2
TALCAHUANO	275	66,9	4,1	4,2
PENCO	44	11,4	3,8	4,2
TOMÉ	43	11,6	3,7	4,0
CORONEL ¹²	89	23,8	3,7	4,0

FUENTE: Elaboración propia basada en Casen 1992-1994 Mideplan, Dirección de Desarrollo Comunitario de la M. de Coronel

B.4.- DISTRIBUCIÓN SOCIO ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN

Las comunas de la octava región no son homogéneas en las distribuciones socio económicas de sus poblaciones, lo que se debe principalmente, a las importantes diferencias de sus estructuras sectoriales de actividades económicas, en que se han transformado, algunas de las cuales están desapareciendo como es el caso de la industria extractiva del carbón en Coronel, Lota y en la Provincia de Arauco. Igual suerte han corrido en otras épocas, industrias del área locera en Penco y textil en Chiguayante y Tomé. Otras, en cambio, están surgiendo como es el caso del sector maderero-forestal y del sector pesquero producto de la apertura de nuestros mercados al comercio internacional, lo que ha motivado cuantiosas inversiones en nuevas plantas como son Arauco II y Santa Fe en el límite con la novena región, para las primeras, y nuevas plantas en Coronel y Talcahuano más la incorporación de nuevas naves, para las segundas.

¹¹ Viene de la Tabla B-5

¹² Del cuadro diagnóstico por unidades vecinales del sistema de información social SIS-CAS-2 de la Ilustre Municipalidad de Coronel.

La Región del Bio Bio es eminentemente una zona de servicios, comercio y producción industrial principalmente de materias primas (Commodities) con un bajo a mediano nivel de agregación de valor a los productos que fabrica y cuyos precios están marcados por las fluctuaciones cíclicas de los precios internacionales.

Las características estructurales señaladas más arriba, explican en parte la composición socioeconómica heterogénea de la población de la VIII región.

La caracterización de la población urbana de la región de acuerdo a la información del último censo de población del año 1992, indica que:

- la población masculina sobre 15 años de nuestra región es eminentemente joven, donde el 72,3% tiene menos de 45 años. Desde la perspectiva de las actividades, el 68,2% tiene ocupación, el 12,9% estudia exclusivamente, el 6,4% está cesante y el 11% está jubilado o pensionado, de éstos últimos sólo el 5,7% tiene más de 65 años.
- La población femenina mayor a 15 años, está concentrada en un 69,4% entre los 15 y 45 años. Las actividades que realizan son principalmente quehaceres del hogar, con un 53,2%, el 26,2% está con ocupación laboral, el 11% es estudiante y sólo el 7% está pensionada o jubilada.

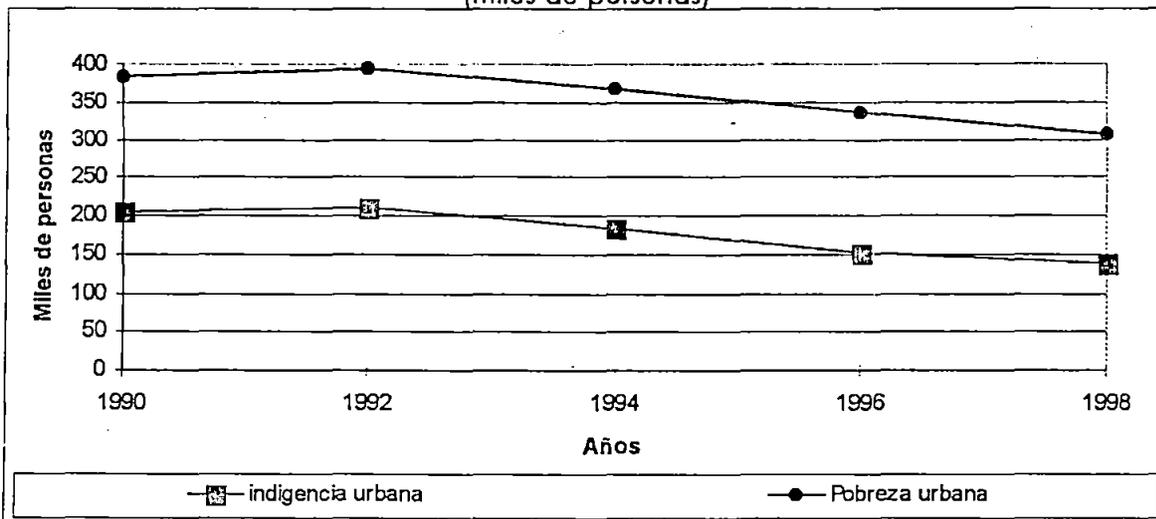
a) Los indicadores de indigencia y de pobreza urbana para la región se aprecian en la tabla y gráfico B-6.

TABLA B-6
POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE POBREZA E INDIGENCIA URBANA PARA
LA VIII REGIÓN A JUNIO 1998
(Cifras en miles de personas)

AÑO	INDIGENCIA URBANA	POBREZA URBANA	POBLACIÓN URBANA TOTAL	POBLACIÓN INDIGENTE %	POBLACIÓN POBRE %
1990	205	385	1.325	15,00%	29,00%
1992	211	395	1.362	16,00%	29,00%
1994	185	369	1.399	13,20%	26,40%
1996	151	336	1.434	10,50%	23,40%
1998	139	308	1.467	9,50%	21,00%

FUENTE: Elaboración propia basada en "Documentos Regionales" (1996) MIDEPLAN y porcentaje de la población: MIDEPLAN, Encuestas CASEN 1994 y 1996

GRÁFICO B-6
POBREZA E INDIGENCIA URBANA EN LA VIII REGIÓN A JUNIO 1998
(miles de personas)



Se aprecia en el año 1992 un aumento de la pobreza e indigencia en la región, la que es revertida en los años siguientes. Es así como a partir de 1993 la pobreza e indigencia caen a ritmos sostenidos. (ver gráfico B-6)

b) La estructura social de la población urbana presenta las siguientes características:

La región se caracteriza por lo heterogéneo de las estructuras socio económicas en las diferentes comunas que la componen. Con respecto a las comunas en estudio, la mayor cantidad de pobreza en términos relativos la tiene la ciudad de Coronel, la que está relacionada con la actividad minera carbonífera en extinción, y cuyo proceso de reconversión laboral a que está comprometida, verá sus frutos en el mediano a largo plazo.

c) Metodología para estimar el número de personas, casas y familias de los diferentes estratos sociales de las comunas estudiadas:

- La población, viviendas y hogares urbanos estimados para las respectivas comunas para el año 1998 están resumidas en la tabla B-5 y en el cuadro B-2.
- La categoría socio económica de la población¹³ se clasificó en:
 1. "BC1": Alta y Media Alta
 2. "C2C3": Media y Media Baja
 3. "DE": Baja e Indigencia

¹³ Los niveles socioeconómicos de la población están explicados en el anexo 1

- Para determinar el porcentaje de la población de la primera categoría indicada (BC1) se utilizaron los indicadores en el Pre censo del año 1991 para las comunas en estudio¹⁴, los cuales corresponden a: Concepción 4,6%, Talcahuano 0,2%, Penco 0,6%, Tomé 0,0% y Coronel 0,0%. Éstos porcentajes corresponden íntegramente a la clase media Alta (BC1), ya que la clase alta (A) no tiene significación estadística en las comunas mencionadas.

El costo de la canasta de alimentos se estimó por parte de MIDEPLAN¹⁵ en \$17.136 por persona (línea de indigencia), en zonas urbanas a precios de noviembre de 1996. Esto significa que una familia urbana de cinco miembros, por ejemplo, requiere de \$85.680.- para satisfacer adecuadamente sus necesidades alimentarias. Para la satisfacción del conjunto de necesidades básicas se requiere de un presupuesto mensual de \$171.360 para una familia urbana de 5 miembros, siendo el costo de vida per cápita o línea de pobreza, de \$34.272. Por tanto los indigentes están por debajo de los \$17.136, y los pobres no indigentes sobre ésta cantidad y hasta los \$34.272.- per capita.

Para la VIII región el porcentaje de la población en situación de indigencia y pobreza urbana proyectada para junio de 1998 es de un 9,5%, y de un 21% respectivamente. (Tabla B-6). La provincia del Bio Bio tiene los índices más altos de la región, le siguen en orden descendente las provincias de Arauco, Concepción y Ñuble. Se decidió usar, para las comunas en estudio un 6,5% como índice de indigencia y un 19% como índice de pobreza no indigente, con la excepción de las comunas de Chiguayante y Coronel a las que se les asignó los índices anteriores (de 9,5 y 21% respectivamente).

- Para las categorías socioeconómicas media y media baja, agrupada en (C2 y C3) les corresponde el complemento de la población, es decir, 69,9% para Concepción, 64,9% para Chiguayante, 69,9% para San Pedro de la Paz, 74,3% para Talcahuano, 72,9% para Penco, 74,5% para Tomé y 69,5% para Coronel.

La composición socioeconómica de la población y de los hogares urbanos determinada, se indica en tabla y gráfico B-7.

¹⁴ La comuna de Concepción a la fecha del Pre censo del 91, incluía a las localidades de Chiguayante y San Pedro de la Paz.

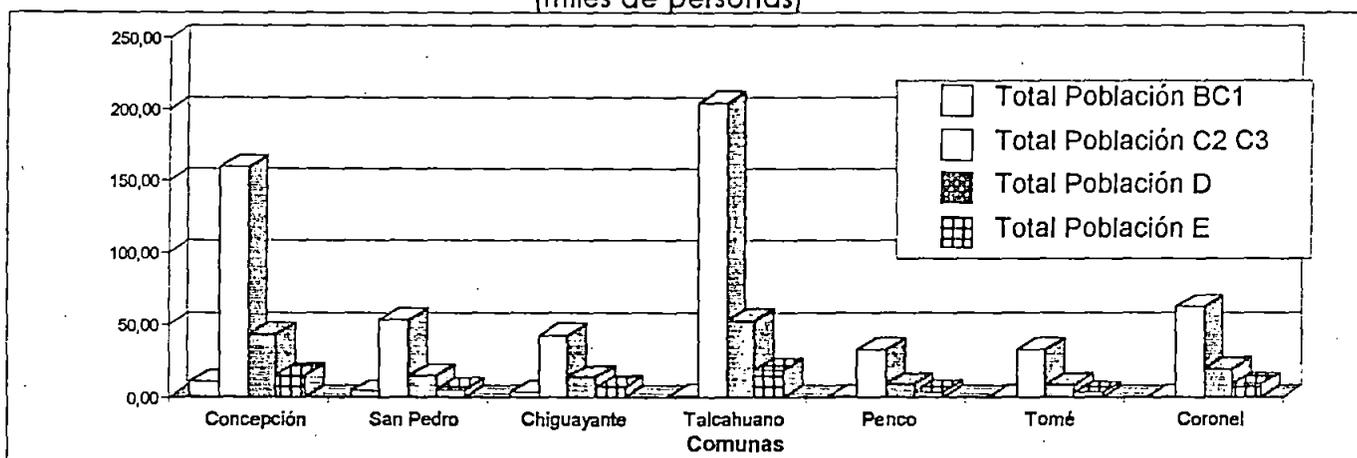
¹⁵ MIDEPLAN División Social : "Pobreza y Distribución del ingreso en CHILE, 1996"

TABLA B-7
POBLACIÓN URBANA ESTIMADA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO A JUNIO 1998
(Cifras en miles de personas)

Comuna	Total Población Urbana	BC1	C2C3	D	E
Concepción	228,00	10,49	159,37	43,32	14,82
San Pedro	76,00	3,50	53,12	14,44	4,94
Chiguayante	65,00	2,99	42,19	13,65	6,18
Talcahuano	275,00	0,55	204,33	52,25	17,88
Penco	44,00	0,26	32,52	8,36	2,86
Tomé	43,00	0,00	32,04	8,17	2,80
Coronel	89,00	0,00	61,86	18,69	8,46

FUENTE: - Mideplan "Pobreza y Distribución del Ingreso en Chile", 1996
- Pre censo 1991 INE

GRÁFICO B-7
TOTAL DE LA POBLACIÓN URBANA ESTIMADA POR COMUNA Y NSEA JUNIO 1998
(miles de personas)



Para la clasificación de los hogares por nivel socioeconómico y por comuna se utilizó la siguiente información:

1. Número de hogares urbanos estimados para el año 1998 en las comunas en estudio (cuadro B-2)
2. Mideplan, encuestas CASEN de 1992, referidas a los ingresos familiares y al número de personas por hogar en las diferentes comunas por quintil de ingreso¹⁶, ver cuadro B-3 siguiente.

¹⁶ Si a la población la separamos en 5 grupos con el mismo número de personas, cada grupo representa al 20% de la población y corresponde a un quintil de la población. Se entiende por quintiles de ingreso la organización de la población en quintiles bajo el criterio de los ingresos per cápita, correspondiéndole al primer quintil el promedio de los ingresos per cápita más bajos y al quinto quintil (último) el promedio de los ingresos medios per cápita más altos.

CUADRO B-3
NÚMERO DE PERSONAS EN EL HOGAR Y POR COMUNA DE ACUERDO
CON EL QUINTIL DE INGRESOS A JUNIO 1998

Quintiles	Ingreso per cápita ¹⁷ (M\$ Nov97)	NÚMERO DE PERSONAS PROMEDIO POR HOGAR				
		Concepción	Talcahuano	Penco	Tomé	Coronel
I	\$ 19.2	4,38	5,01	4,52	4,91	4,70
II	\$ 36.9	4,29	4,69	4,48	4,16	4,31
III	\$ 55,8	4,01	3,98	3,50	3,78	3,29
IV	\$ 91,8	3,66	3,85	4,16	3,30	3,39
V	\$215,0	3,31	3,51	3,73	2,99	3,26

FUENTE: Elaboración propia basada en informe Mideplan-Casen 92.

Del cuadro anterior, y de la información complementaria disponible, se concluye que la población indigente (E) corresponde a la primera mitad del primer quintil de ingreso.

La población clasificada como pobre no indigente (D) abarca la segunda mitad del primer quintil y la primera mitad del segundo quintil, por lo que es válido determinar el número de personas por hogar para este estrato socioeconómico como el promedio de los dos primeros quintiles, es decir: 4,34 en Concepción; 4,85 para Talcahuano; 4,50 para Penco; 4,50 para Tomé y 4,54 personas por hogar para Coronel.

La población clasificada como media y media baja (C2 C3) abarca la segunda mitad del segundo quintil más los quintiles tercero, cuarto y a lo menos dos tercios del quinto (con excepción de Talcahuano, Tomé y Coronel que abarcan prácticamente el 100% de este último quintil), por lo que las personas por hogar para dicho estrato están formados con esas composiciones ponderadas, es decir: 3,80 para Concepción; 3,91 para Talcahuano; 3,91 para Penco; 3,47 en Tomé y 3,46 personas por hogar en Coronel.

La población clasificada como de clase media alta (C1) corresponde a una pequeña porción del último quintil de las comunas de Concepción, Talcahuano y Penco, por los que el número promedio de personas por hogar para ese estrato es: 3,31 para Concepción; 3,51 para Talcahuano y; de 3,73 para Penco.

La clasificación de la cantidad estimada de hogares urbanos por comuna y estrato socioeconómico a junio de 1998 se resume en tabla y gráfico B-8.

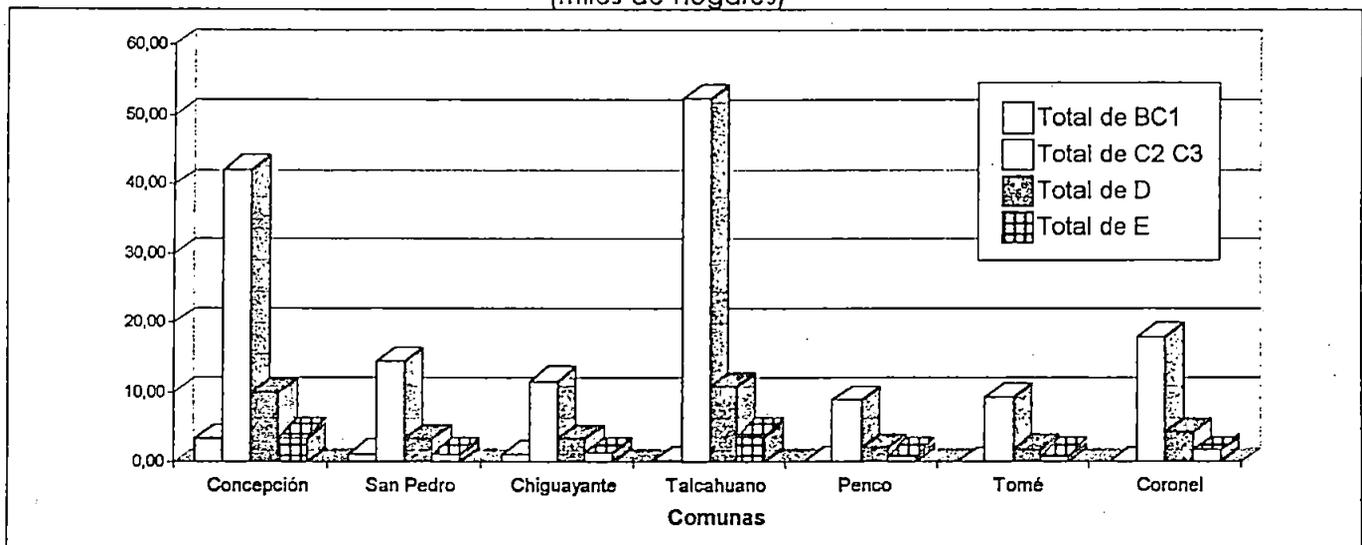
¹⁷ Corresponden a ingresos medios en dinero de noviembre de 1997

TABLA B-8
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES URBANOS SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO
Y POR COMUNA A JUNIO 1998
 (Cifras en miles de hogares)

Comunas	Total de Hogares	B C1	C2 C3	D	E
Concepción	58,60	3,20	42,10	9,90	3,40
San Pedro	19,80	1,20	14,30	3,20	1,10
Chiguayante	17,10	1,00	11,50	3,20	1,40
Talcahuano	66,90	0,20	52,30	10,80	3,60
Penco	11,40	0,10	8,80	1,90	0,60
Tomé	11,60	0,00	9,20	1,80	0,60
Coronel	23,80	0,00	17,90	4,10	1,80

FUENTE: Elaboración propia

GRÁFICO B-8
HOGARES URBANOS POR ESTRATO SOCIOECONÓMICO Y POR COMUNA A JUNIO 1998
 (miles de hogares)



CAPÍTULO II : ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

A.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS EN ZONAS URBANAS.

En ésta sección del estudio se ha efectuado una estimación de la demanda actual de viviendas, principalmente en el tramo sobre las 330 UF, objeto de éste estudio, pero se ha incluido además un análisis de la demanda de viviendas para los bajos ingresos, dado la importancia que tiene éste mercado para el sector.

Luego, se han definido dos mercados objetivos, el mercado "A" correspondiente a viviendas cuyo valor es inferior a los 330 UF y el mercado "B" correspondiente a viviendas con valores superiores, que para facilitar los análisis fue dividido en 6 tramos diferentes de valores de vivienda. Ver cuadro A-2, página N° 30.

Como información básica para determinar las demandas específicas por mercado, esto es, las cantidades máximas factibles de ser comercializadas en los diferentes tramos de precios, el estudio se ha basado en estadísticas proyectadas por el INE, en los planes y programas gubernamentales, en los ingresos totales de los hogares de las diferentes comunas y su máxima disposición a pagar¹, así como en la actual condición de tenencia de viviendas existente.

Los resultados y conclusiones de ésta parte del estudio, se pueden resumir en los siguientes puntos:

- El déficit habitacional de viviendas para el mercado "A" (a junio de 1998), esto es para las familias de menores ingresos en las comunas incluidas en el estudio, es el siguiente:

<u>DÉFICIT</u>	<u>CANTIDAD DE VIVIENDAS</u>
Mínimo	29,410 Viviendas
Máximo	40,568 Viviendas

Se ha definido como déficit mínimo, a la suma de los hogares de allegados más las viviendas en mal estado (Fuente de Municipalidades) y como déficit máximo, a la suma de los hogares sin casa (N° de hogares menos N° de viviendas) más las viviendas tipo conventillos, mejora, mediagua, choza, informadas bajo la columna "otro" en la cuadro A-1 de página N° 29.

- Los programas gubernamentales en viviendas sociales para el año 1998 y para la VIII región, que van a actuar sobre el déficit anterior, consideran 3130 soluciones e incluyen viviendas básicas y progresivas 1° etapa más 1190 viviendas PET, todas de un valor inferior o igual a 450 UF. Ver anexos capítulo II (A1 a A4).
- Para el mercado "B" que considera viviendas cuyo valor sea superior a las 330 UF, existe una demanda máxima proyectada al 30 de junio de 1998, de 30,328 viviendas, concentrada aproximadamente en un 51.4 % en el tramo comprendido entre las 450 y

¹ Se refiere al % sobre los ingresos que se está dispuesto a destinar para el pago de una vivienda (dividendo)

las 999 UF. El tramo de 500 a 999 UF a su vez, concentra el 31.4% de la demanda. Ver cuadro A-5 en página N° 33.

- Debido a que la disposición máxima a pagar considera el beneficio del subsidio habitacional y a que se han utilizado cifras de ingreso total de los diferentes deciles de hogares para efectos de calcular las demandas máximas, es lógico de pensar que la disposición a pagar tienda a concentrarse aún más en los tramos mencionados, en especial en el tramo entre las 500 y las 999 UF. Se presentan en anexos información de los montos de los subsidios para diferentes soluciones habitacionales, así como un resumen de los subsidios otorgados por comuna para el período comprendido entre 1990 y 1996.
- Limitantes del estudio son las consideraciones sobre la distribución de los ingresos de las personas que ha sido considerada en base a una muestra a nivel regional y que corresponde a deciles, y supuestos sobre la disposición a pagar y relaciones relativas entre propiedad y arriendo para los diferentes niveles de ingreso, habiéndose obtenido información referencial de estudios ad-hoc sobre la materia. Se han consultado además, informes estadísticos como por ejemplo: las proyecciones del INE, encuestas CASEN 94 y 96, además de Informes económicos regionales y del Banco Central, así como información importante contenida en estudios previos de la CCHC.

A.1- METODOLOGIA APLICADA

Para el mercado "A", conformado por familias de muy bajos ingresos, se ha utilizado y calculado el concepto de déficit habitacional que surge de aquellos hogares con poca o nula disposición a pagar por habitación y que no poseen vivienda. Éste estrato es atendido a través de los programas gubernamentales anuales de construcción de viviendas sociales.

Para el mercado "B", en el cual se incluyen las familias con disposición efectiva demostrada por pagar por el bien vivienda, vía arriendo principalmente, se ha determinado su disposición máxima a pagar (% de los ingresos que destinarían para éste fin) de acuerdo a sus ingresos, a los costos financieros y a los subsidios proporcionados por el estado a los primeros propietarios.

Un supuesto importante para el análisis de la demanda del mercado "B", es que se ha considerado que está compuesto por los hogares de no propietarios y que hoy arriendan algún tipo de vivienda, gran parte de los cuales estarían dispuestos a adquirir una vivienda a un precio tal, que sea igual o inferior al monto máximo a pagar que resulte de su capacidad mensual de pago durante el período de amortización.

Se han obviado en el estudio de la demanda, las viviendas construidas como inversión.

1.- Población y Vivienda

La población y número de viviendas existentes en las diferentes comunas, a junio de 1998, se presentan en el capítulo N° 1 tabla B-5 página N° 18 del presente estudio.

2.- Condición de tenencia de las viviendas existentes en las diferentes comunas.

A nivel global el porcentaje de arriendo con respecto al total de viviendas es de un 18.1%% y de un 25.85% con respecto a la condición de tenencia propia.

El arriendo de interés global alcanza al 82%, según cifras obtenidas de la investigación de mercado y corresponde al porcentaje de arrendatarios dispuestos a pagar por una vivienda.

A continuación se presenta un cuadro con el detalle de los arriendos de interés para las diferentes comunas.

CUADRO A-1
CONDICIÓN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA URBANA A JUNIO DE 1998

COMUNA	TOTAL VIVIENDAS	VIV. PROPIAS	VIV. ARRENDADAS	OTRO	ARRIENDOS DE INTERÉS
CONCEPCIÓN	56.000	37.100	12.638	6.262	10.308
SAN PEDRO	18.800	12.455	4.243	2.102	3.462
CHIGUAYANTE	15.300	10.136	3.453	1.711	2.817
PENCO	10.400	5.997	1.832	2.571	1.598
TOMÉ	10.700	6.794	1.765	2.141	1.540
TALCAHUANO	65.500	48.071	11.640	5.789	10.153
CORONEL	22.300	19.042	516	2.742	450
TOTALES	199.000	139.600	36.090	23.320	30.330

Fuente: Elaboración propia basado en proyecciones de censo de población y vivienda, INE 1992 :
 - Investigación de Mercado a enero de 1998.
 - Estudio de demanda por vivienda para el año 1993²

A continuación se presenta el detalle de los diferentes tramos de valores de viviendas, considerados en el presente estudio:

² Estudio Demanda por Viviendas 1993, Francisco Nuñez, Noviembre de 1993, pág. 19

CUADRO A-2
DEFINICIÓN DE PRODUCTO-VIVIENDA³

TRAMO	VALOR EN (UF)
VIV. PROGRESIVA	140
VIV. BÁSICAS	220 - 250
VIV. PET	300 - 450
VIV. TRAMO 1	400 - 500
VIV. TRAMO 2	500 - 999
VIV. TRAMO 3	1000 - 1499
VIV. TRAMO 4	1500 - 1999
VIV. TRAMO 5	MAYOR A 2000

Fuente: Elaboración propia.

3.- Demanda Específica estimada al 30 de junio de 1998

a) Para el mercado "A", se han logrado las siguientes cifras de déficit máximo y mínimo:

CUADRO A-3
DÉFICIT URBANO PARA FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS EN COMUNAS EN ESTUDIO

COMUNA	POBLACIÓN	VIVIENDA	HOGARES	SIN CASA	ALLEGADOS	VIV. MAL EST.	VARIAS	DEFICIT 1	DEFICIT 2
CONCEPCIÓN	228000	56000	58600	5390	4341	3230	6027	7571	11417
SAN PEDRO	76000	18800	19800	1797	1447	1077	2009	2524	3806
CHIGUAYANTE	65000	15300	17100	1600	1250	1350	1150	2600	2750
PENCO	44000	10400	11400	1313	776	210	624	986	1937
TOMÉ	43000	10700	11600	1283	758	205	610	963	1893
CORONEL	89000	22300	23800	4360	6405	987	2302	7392	6662
TALCAHUANO	275000	65500	66900	8204	6062	1312	3900	7374	12104
TOTALES	820000	199000	209200	23946	21039	8370	16622	29410	40568

Fuente: Elaboración propia.

El déficit 1 se ha determinado como la suma de hogares sin casa y las viviendas en mal estado y esto pasa a constituir el déficit mínimo y el déficit 2 como la suma de los hogares sin casa y las viviendas calificadas como: conventillos, mejoras, mediaguas, chozas.

Se utilizaron metodologías ad-hoc, para obtener las diferentes cifras incluidas, que consideraron información de las Municipalidades, a través de las encuestas CAS.

³ El mercado A descrito anteriormente, corresponde a las viviendas progresivas y básicas.
El mercado B corresponde a los seis tramos indicados a partir de las viviendas PET, hasta el tramo 5.

b) Mercado "B"

Se ha determinado la demanda máxima, en base a los ingresos mensuales de los hogares, pertenecientes a los diferentes deciles y de las respectivas comunas, los que fueron determinados con la Encuesta Casen (MIDEPLAN 1994) y con las actualizaciones efectuadas, mediante el índice de remuneraciones reales del INE, y a la disposición máxima de destinar parte del ingreso en vivienda propia, lo que varía en función de los diferentes deciles.

Dicha disposición máxima a pagar considera el servicio de una deuda a través de mutuo hipotecario al 8.1% de interés anual a un plazo de 20 años y un préstamo de consumo al 1.8% mensual y al mismo plazo, para cubrir el 20% que no financia el mutuo hipotecario. Para todos los efectos, se determinó el monto de la vivienda a que podía acceder una persona, considerando las dos alternativas: tiene o no tiene ahorro previo para el pie. Para efectos de simplificar el análisis, se consideró el promedio de ambas cifras, para determinar los montos máximos de las viviendas a que podía accederse.

Finalmente, para calcular la disposición máxima a pagar, se ha sumado el correspondiente subsidio.

La disposición a pagar se ha estimado por decil, Y se ha considerado decreciente con respecto al ingreso, fluctuando entre un 35% y un 15%. Ver cuadro A-4.

La demanda máxima específica para las Comunas en estudio, surge de la disposición máxima a pagar para los diferentes deciles de ingreso de las comunas, lo que se muestra en los siguientes cuadros:

CUADRO A-4
ANÁLISIS DE LA DEMANDA ESPECÍFICA PARA LAS COMUNAS DE CONCEPCIÓN,
TALCAHUANO, CHIGUAYANTE, SAN PEDRO, PENCO, TOMÉ Y CORONEL

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE CONCEPCIÓN (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	5497	4916	5206	5933	5842	6078	6223	4771	6368	7086
INGRESO (UF/MES)	4,86	8,63	10,47	13,88	14,91	18,14	25,59	32,69	46,63	74,89
% DE INGRESO PV/IV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/AÑO	0,00	0,00	12,56	33,31	44,73	54,42	92,12	117,68	195,85	314,54
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (110,87)	\$ (293,96)	\$ (394,72)	\$ (480,23)	\$ (812,04)	\$ (1.038,60)	\$ (1.728,23)	\$ (2.775,62)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (162,22)	\$ (430,10)	\$ (577,52)	\$ (702,63)	\$ (1.189,44)	\$ (1.519,46)	\$ (2.528,63)	\$ (4.061,10)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	277	482	606	711	1101	1359	2128	3418

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE SAN PEDRO (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	1857	1661	1759	2005	1908	2054	2103	1612	2152	2692
INGRESO (UF/MES)	4,88	8,63	10,47	13,88	14,91	18,14	25,59	32,69	46,63	74,89
% DE INGRESO PV/IV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/AÑO	0,00	0,00	12,56	33,31	44,73	54,42	92,12	117,68	195,85	314,54
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (110,87)	\$ (293,96)	\$ (394,72)	\$ (480,23)	\$ (812,04)	\$ (1.038,60)	\$ (1.728,23)	\$ (2.775,62)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (162,22)	\$ (430,10)	\$ (577,52)	\$ (702,63)	\$ (1.189,44)	\$ (1.519,46)	\$ (2.528,63)	\$ (4.061,10)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	277	482	606	711	1101	1359	2128	3418

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE TALCAHUANO (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	3544	5568	5568	3994	6880	6915	8488	7588	11408	7138
INGRESO (UF/MES)	4,03	8	10,72	13,85	18,33	23,18	24,87	35,03	42,08	89,74
% DE INGRESO P/VIV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/ANO	0,00	0,00	12,88	33,24	48,99	69,48	88,81	126,11	176,74	418,91
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (113,52)	\$ (293,32)	\$ (432,31)	\$ (613,12)	\$ (783,72)	\$ (1.112,83)	\$ (1.559,60)	\$ (3.696,63)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (188,09)	\$ (428,17)	\$ (632,53)	\$ (897,08)	\$ (1.146,68)	\$ (1.628,22)	\$ (2.281,90)	\$ (5.408,66)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	280	481	652	875	1065	1451	1921	4553

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE PENCO (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	604	849	849	681	1140	1178	1446	1293	1944	1217
INGRESO (UF/MES)	4,03	8	10,72	13,85	18,33	23,18	24,87	35,03	42,08	89,74
% DE INGRESO P/VIV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/ANO	0,00	0,00	12,88	33,24	48,99	69,48	88,81	126,11	176,74	418,91
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (113,52)	\$ (293,32)	\$ (432,31)	\$ (613,12)	\$ (783,72)	\$ (1.112,83)	\$ (1.559,60)	\$ (3.696,63)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (168,09)	\$ (428,17)	\$ (632,53)	\$ (897,08)	\$ (1.146,68)	\$ (1.628,22)	\$ (2.281,90)	\$ (5.408,66)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	280	481	652	875	1065	1451	1921	4553

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE TOMÉ (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	615	965	965	692	1180	1189	1472	1318	1978	1238
INGRESO (UF/MES)	4,03	8	10,72	13,85	18,33	23,18	24,87	35,03	42,08	89,74
% DE INGRESO P/VIV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/ANO	0,00	0,00	12,88	33,24	48,99	69,48	88,81	126,11	176,74	418,91
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (113,52)	\$ (293,32)	\$ (432,31)	\$ (613,12)	\$ (783,72)	\$ (1.112,83)	\$ (1.559,60)	\$ (3.696,63)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (168,09)	\$ (428,17)	\$ (632,53)	\$ (897,08)	\$ (1.146,68)	\$ (1.628,22)	\$ (2.281,90)	\$ (5.408,66)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	280	481	652	875	1065	1451	1921	4553

INGRESO Y DISPOSICIÓN MÁXIMA A PAGAR POR VIVIENDA (UF)
HOGARES DE CORONEL (NOVIEMBRE 1997)

DECIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOGARES (N°)	1261	1980	1980	1421	2380	2460	3020	2700	4059	2540
INGRESO (UF/MES)	4,03	8	10,72	13,85	18,33	23,18	24,87	35,03	42,08	89,74
% DE INGRESO P/VIV	0%	0%	10%	20%	25%	25%	30%	30%	35%	35%
DISP. A PAGAR/ANO	0,00	0,00	12,88	33,24	48,99	69,48	88,81	126,11	176,74	418,91
PAGO MÁXIMO EN UF SIN AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (113,52)	\$ (293,32)	\$ (432,31)	\$ (613,12)	\$ (783,72)	\$ (1.112,83)	\$ (1.559,60)	\$ (3.696,63)
PAGO MÁXIMO EN UF CON AHORRO P/PIE	\$0,00	\$0,00	\$ (168,09)	\$ (428,17)	\$ (632,53)	\$ (897,08)	\$ (1.146,68)	\$ (1.628,22)	\$ (2.281,90)	\$ (5.408,66)
SUBSIDIO, NO DISPONEN DE A/PR.	140	140	140	120	120	120	100	80	0	0
VALOR VIVIENDA A OBTENER	140	140	280	481	652	875	1065	1451	1921	4553

El cuadro A-5 presenta las demandas máximas por comunas y para los diferentes tramos del mercado B.

CUADRO A-5
DEMANDA ESPECÍFICA POR COMUNAS

TRAMO (UF)	CONCEPCIÓN	SAN PEDRO	CHIGUAYANTE	TALCAHUANO	CORONEL	PENCO	TOMÉ	TOTAL
330-450	1850	621	506	1100	270	908	875	6130
450-500	1790	601	489	1900	120	600	578	6079
500-999	3670	1233	1003	3450	45	60	58	9518
1000-1499	1855	623	507	3348	15	30	29	6407
1500-1999	722	242	197	220	0	0	0	1382
> A 2000	421	141	115	135	0	0	0	812
TOTAL	10308	3462	2817	10153	450	1598	1540	30328

B.- ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA

B.1.- ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA EVOLUCIÓN DE LA OFERTA DE DEPARTAMENTOS, CONDOMINIOS Y CONJUNTOS⁴.

La metodología usada, consistió en la selección de la información contenida en los permisos de edificación, correspondientes al período comprendido entre los meses de enero de 1987 y diciembre de 1997, que estaban en poder de las Direcciones de Obras correspondientes a las comunas de Concepción, Chiguayante, San Pedro de la Paz, Talcahuano, Penco, Tomé y Coronel.

Solamente se consideraron aquellos permisos para construir más de dos viviendas que tuvieran una superficie edificada superior a los 42 m² cada una, no considerándose aquellos que consideraban soluciones individuales, como tampoco aquellos destinados a las actividades comerciales e industriales.

La información obtenida de los Permisos de Edificación, fue la siguiente:

- Obras nuevas.
- Fecha de tramitación del permiso de edificación.
- Número de permiso
- Cantidad de viviendas
- Metros cuadrados totales.
- Presupuesto.
- Sector y dirección.
- Nombre del constructor
- Clase.
- Propietario.

Los presupuestos fueron corregidos monetariamente al 30 de noviembre de 1997, con el objeto de dejarlos expresados en moneda de un mismo valor adquisitivo.

Los resultados se exponen en series de tiempo que permiten analizar la evolución de la oferta (se asume que con la aprobación del permiso de edificación ya se pueden celebrar contratos de promesa de ventas en verde). Se obtuvo la siguiente información:

- Evolución histórica del número de viviendas por tipo y por comuna
- Evolución histórica de los metros cuadrados construidos por tipo y por comuna

Se finaliza ésta sección, con un análisis comparativo del total de los permisos otorgados en el período de estudio, por tipo y por comuna.

⁴ Para efectos de éste estudio, se consideró como conjuntos, todos aquellos incluidos en permisos de edificación sobre dos viviendas, que no correspondieran a departamentos ni a casas en condominios.

En la siguiente sección (B) del presente capítulo se hace un análisis en extenso de los precios correspondientes a la oferta del mercado inmobiliario de casas y departamentos.

En el anexo del Capítulo II, está contenida la información que fue extraída de los permisos de construcción por comuna para los tres últimos años (1995, 1996 y 1997), consistente en: fecha y número del permiso, cantidad de viviendas y m² construidos, presupuesto total y presupuesto por m² (expresado en moneda de diciembre de 1997), clase de los materiales, dirección y sector, nombre del constructor, tipo de vivienda (casa en conjunto, departamento o casa en condominio) y propietario.

B.1.1.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE CONCEPCIÓN

CUADRO B-1
COMUNA DE CONCEPCIÓN

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda
1987	14.547,16	190	76,56	5533,53	51	108,50	4.641,68	43	107,95
1988	9.844,30	111	88,69	7123,25	68	104,75	24.393,22	262	93,10
1989	31.493,86	443	71,09	1075,77	11	97,80	23.644,05	202	117,05
1990	9926,96	117	84,85	738,49	7	105,50	29.192,71	270	108,12
1991	15.395,18	289	52,27	0	0	0,00	32.578,02	209	155,88
1992	30.423,68	560	54,33	0	0	0,00	60.833,59	471	129,16
1993	41.386,38	561	73,77	0	0	0,00	95.120,92	761	124,99
1994	14.520,22	177	82,04	2909,34	32	90,92	68.749,54	498	138,05
1995	33.814,64	556	60,82	1.187,24	16	74,20	50.274,25	473	106,29
1996	27.555,83	378	72,90	790,60	7	112,94	51.317,91	428	119,90
1997	58.271,01	732	79,61	750,88	11	68,26	89.521,16	989	90,52
TOTAL	287.179,22	4.114	69,81	20.109,10	203	99,06	530.267,05	4.606	112,72

B.1.1.1.- CONJUNTOS DE CASAS

Los permisos de construcción para conjuntos de casas (superiores a los 42 m²) para el último decenio han estado dirigidos, preferentemente a las familias de los N.S.E. "D" y "C2C3" que optan por una vivienda de valor inferior a los 1.500 UF, afecta a alguno de los tramos del sistema de subsidios unificados, debido a que el tamaño promedio de las casas bordea los 70 m². En los últimos 10 años se han autorizado 287.179,22 m² (4.114 viviendas), que representan el 34.3% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio para ésta comuna, siendo los años 1993, 1995 y 1997 los más relevantes.

La oferta de éstas casas ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad viviendas</u>	<u>m² promedio por casa</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	2.601	55,21 m ²	143.613,47 m ²	50,01 %	"D"
70-100 m ²	1.221	87,00 m ²	106.225,58 m ²	36,99 %	"C2C3"
100-140 m ²	262	122,35 m ²	32.056,34 m ²	11,16 %	"C1C2"
>140 m ²	30	176,13 m ²	5.283,83 m ²	1,84 %	"BC1"
Totales			287.179,22 m ²		

B.1.1.2.- EDIFICIOS DE DEPARTAMENTOS

Los permisos de construcción para edificios de departamentos (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "BC1C2 " y en menor cantidad para el N.S.E. "C3", debido a que el tamaño promedio de los departamentos bordean los 115 m². En los últimos 10 años se han autorizado 530.267,05 m² (4.606 departamentos), que representan el 63.3% de la oferta total analizada (medida en m² en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1993, 1994 y 1997 los más relevantes.

La alta cantidad de edificios de departamentos construidos para la clase media alta, se explica en parte por el alto costo de los terrenos, que ha obligado a las empresas a construir departamentos caros, existiendo a ésta fecha un exceso de oferta en éste tipo de vivienda.

La oferta de éstos departamentos han tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad departamentos</u>	<u>m² promedio por dpto.</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	706	56,40 m ²	39.816,72 m ²	7,51 %	"D"
70 - 100 m ²	1.480	85,92 m ²	127.164,93 m ²	23,98 %	"C2C3"
100-140 m ²	1.366	118,00 m ²	161.193,00 m ²	30,40 %	"C1C2"
>140 m ²	1.054	191,74 m ²	202.092,40 m ²	38,11%	"BC1"
Totales			530.267,05 m ²		

B.1.1.3.- CASAS EN CONDOMINIOS

Los permisos de construcción para casas en condominios (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos, preferentemente a las familias de los N.S.E. "C2C3 " y en menor cantidad para las del N.S.E. "D", debido a que el tamaño promedio de las casas bordean los 115 m². En los últimos 10 años se han autorizado 20.109,1 m² (203 casas), que representan el 2.4 % de la oferta total analizada (medida en m² en éste estudio y para ésta comuna, por lo que la oferta de éste tipo de vivienda no es relevante en ésta comuna.

La oferta de estas casas en condominio han tenido las siguientes características:

Tamaño	Cantidad viviendas	m ² promedio por casa	total m ² construidos	Particip. %	Mdo. meta
< 70 m ²	22	67,81 m ²	1.491,88 m ²	7,42%	"C3"
70-100 m ²	81	82,42 m ²	6.676,30 m ²	33,21%	"C2C3"
100-140 m ²	97	117,91 m ²	11437,18 m ²	56,87%	"C1C2"
>140 m ²	3	167,91 m ²	5.283,83 m ²	2,51%	"BC1"
Totales			20.109,10 m ²		

B.1.2.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE SAN PEDRO

CUADRO B-2
COMUNA DE SAN PEDRO DE LA PAZ

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº Viviendas Construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas Construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas Construidas	m ² por vivienda
1987	3.700,67	39	94,89	602,58	6	100,43	0	0	0,00
1988	2.990,57	33	90,62	0	0	0	2.808,64	32	87,77
1989	1.381,54	13	106,27	546,53	5	109,31	6.483,70	53	122,33
1990	17.979,2	218	82,47	3.993,42	46	86,81	0	0	0,00
1991	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1992	5.182,05	46	112,65	400,08	3	133,36	4.720,64	40	118,02
1993	1.2129,6	115	105,47	6342,6	54	117,46	0	0	0,00
1994	24.681,26	265	93,14	3.390,18	21	161,44	11.746,00	128	91,77
1995	19.719,7	211	93,46	2.483,15	16	155,19	7.202,00	83	86,77
1996	16.767,25	183	91,62	4.300,20	36	119,45	3.092,35	24	128,85
1997	20.743,53	219	94,72	14.203,36	143	99,32	12.384,88	252	49,15
TOTALES	125.275,37	1.342,00	93,35	36.262,10	330,00	109,89	48.438,21	612,00	79,15

B.1.2.1.- CONJUNTOS DE CASAS

Los permisos de construcción para conjuntos de casas (superiores a los 42 m²) para el último decenio han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "C2C3" y en menor medida a las del N.S.E. "C1C2", que optan a una vivienda de valor inferior a los 2.500 UF. Aún así, una proporción no despreciable estuvo afectada a los tramos del sistema de subsidios unificados (para viviendas inferiores a los 1.500 UF), debido a que el tamaño promedio de la mayor parte de las casas construidas, se situó en el rango de 70 a 100 m².

En los últimos 10 años se han autorizado 125.275,37 m² (1.342 viviendas), que representan el 59,6 % de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1994, 1995, 1996 y 1997 los más relevantes.

La oferta de éstas casas ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad de casas</u>	<u>m² promedio por casa</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	18	46,30 m ²	833,40 m ²	0,67%	"D"
70-100 m ²	1.107	87,63 m ²	97.007,92 m ²	77,43%	"C2C3"
100-140 m ²	207	123,95 m ²	25.658,05 m ²	20,48%	"C1C2"
>140 m ²	10	177,60 m ²	1.776,00 m ²	1,42%	"BC1"
Totales			125.275,37 m ²		

B.1.2.2.- EDIFICIOS DE DEPARTAMENTOS

Los permisos de construcción para edificios de departamentos (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "C2C3" y en menor cantidad a las del N.S.E. "BC1", con la excepción del año 1997, año en que se construyeron 252 departamentos Serviu de 49,15 m² para familias del N.S.E. "D" en la localidad de Michaihue.

En los últimos 10 años se han autorizado 48.438,21 m² (612 departamentos), que representan el 23,1% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1992, 1993 y 1997 los más relevantes.

La oferta de éstos departamentos ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad departamentos</u>	<u>m² promedio por dpto.</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	252	49,15 m ²	12.384,88 m ²	25,57 %	"D"
70-100 m ²	287	90,41 m ²	25.946,93 m ²	53,57 %	"C2C3"
100-140 m ²	48	129,47 m ²	6.214,59 m ²	12,83 %	"C1C2"
>140 m ²	25	155,67 m ²	3.891,81 m ²	8,03 %	"BC1"
Totales			48.438,21 m ²		

B.1.2.3.- CASAS EN CONDOMINIOS

Los permisos de construcción para casas en condominios (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "BC1C2" y en menor cantidad a las del N.S.E. "C3", debido a que el tamaño promedio de las casas bordean los 115 m². En los últimos 10 años se han autorizado 36.262,10 m² (330 casas), que representan el 17,3 % de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1990, 1993, 1996 y 1997 los más relevantes.

El sector habitacional de la comuna de San Pedro, preferido por las familias del N.S.E. "BC1 C2", es el correspondiente a los Huertos Familiares, donde se han construido un

número apreciable de casas en condominios de lujo, que se han vendido muy bien, lo que ha provocado un aumento considerable en el valor del suelo en dicho sector.

La oferta de éstas casas en condominio, ha tenido la siguiente distribución:

Tamaño	Cantidad viviendas	m ² promedio por casa	Total de m ² construidos	Participación en %	Mercado meta
< 70 m ²	4	66,97 m ²	267,87 m ²	0,74 %	"C3"
70-100 m ²	134	84,73 m ²	11.354,21 m ²	31,31 %	"C2C3"
100-140 m ²	178	120,09 m ²	21.376,07 m ²	58,95 %	"C1C2"
>140 m ²	14	233,14 m ²	3.263,95 m ²	9,00 %	"BC1"
Totales			36.262,10 m ²		

B.1.3.- ANÁLISIS DE LA OFERTA EN LA COMUNA DE CHIGUAYANTE

CUADRO B-3
COMUNA DE CHIGUAYANTE

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	N° Viviendas Construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	N° Viviendas Construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	N° Viviendas Construidas	m ² por vivienda
1987	0	0	0	828,77	8	103,60	0	0	0,00
1988	9.225,6	162	56,95	0	0	0,00	806,4	6	134,40
1989	3.891,81	53	73,43	857,82	12	71,49	0	0	0,00
1990	2.344,79	36	65,13	680,9	5	136,18	0	0	0,00
1991	19.067,44	315	60,53	1.239,42	14	88,53	0	0	0,00
1992	322,21	3	107,40	997,6	8	124,70	7.027,82	85	82,68
1993	5.710,72	71	80,43	2.283,62	20	114,18	8.800,09	104	84,62
1994	45.082,12	741	60,84	3.754,18	53	70,83	3.991,33	42	95,03
1995	48.527,28	788	61,58	3.201,98	34	94,18	37.079,14	585	55,58
1996	37.349,84	620	60,24	2.646,72	30	88,22	16.792,79	214	78,47
1997	30.045,48	325	92,45	1.265,28	13	97,33	13.454,64	182	73,93
TOTAL	201.567,29	3114	64,73	17.756,29	197	90,13	83.952,57	1.228	68,37

B.1.3.1.- CONJUNTOS DE CASAS.

Los permisos de construcción para conjuntos de casas (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "D" , "C2C3" y en una menor proporción a las familias del N.S.E. "BC1".

En los últimos 10 años se han autorizado 201.567,29 m² (3.114 viviendas), que representan el 66,5% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna. Los años 1991,1994,1995,1996 y 1997 fueron los más relevantes.

La oferta de éstas casas, ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad viviendas</u>	<u>m² promedio por casa</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	2.068	53,99 m ²	111.646,70 m ²	53,99 %	"D"
70-100 m ²	956	76,33 m ²	72.968,12 m ²	36,20 %	"C2C3"
100-140 m ²	26	120,73 m ²	25.658,05 m ²	1,56 %	"C1C2"
>140 m ²	64	215,84 m ²	13.813,44 m ²	6,85 %	"BC1"
Totales			201.567,29 m ²		

B.1.3.2.- EDIFICIOS DE DEPARTAMENTOS

Los permisos de construcción para edificios de departamentos (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "C2C3 " y "D" con departamentos que bordean los 65 m² construidos, y en menor cantidad al N.S.E. "C1" con departamentos que en promedio bordean los 109 m², ubicados en el camino a Chiguayante.

En los últimos 10 años se han autorizado 83.952,57 m² (1.228 departamentos), que representan el 27,7% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1995, 1996 y 1997 los más relevantes.

La oferta de éstos departamentos ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad departamentos</u>	<u>m² promedio por dpto.</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	630	52,54 m ²	33.102,94 m ²	39,43 %	"D"
70-100 m ²	516	81,28 m ²	41.938,37 m ²	49,95 %	"C2C3"
100-140 m ²	82	108,67 m ²	8.911,26 m ²	10,61 %	"C1C2"
>140 m ²	--	--	--	--	"BC1"
Totales			83.952,57 m ²		

B.1.3.3.- CASAS DE CONDOMINIOS

Los permisos de construcción para casas en condominios (superiores a los 42 m²) para el último decenio, no han sido relevante, ya que sólo se han construido 17.756.29 m² (197 casas), que representan el 5,9% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna. Éstos han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "C2C3 " y en menor cantidad a las del N.S.E. "C1", debido a que el tamaño promedio de las casas bordean los 90 m², siendo los años 1994, 1995 y 1996 los más relevantes.

La oferta de éstas caşas en condominio, ha tenido la siguiente distribución:

<u>Tamaño</u>	<u>Cantidad viviendas</u>	<u>m² promedio por casa</u>	<u>Total de m² construidos</u>	<u>Participación en %</u>	<u>Mercado meta</u>
< 70 m ²	29	61,95 m ²	1.796,66 m ²	10,12 %	"C3"
70-100 m ²	129	82,37 m ²	10.625,73 m ²	59,84 %	"C2C3"
100-140 m ²	33	123,04 m ²	4.060,44 m ²	22,87 %	"C1C2"
>140 m ²	6	212,24 m ²	1.273,46 m ²	7,17 %	"BC1"
Totales			17.756,29 m ²		

B.1.4.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE TALCAHUANO

En ésta comuna se construyen preferentemente casas, donde los edificios de departamentos y las casas en condominios definitivamente no han entrado como producto inmobiliario, con la excepción de 183 casas en condominio que se construyeron en la población David Fuentes en la calle Postdam- Pilpilco, cuyo permiso de construcción fue aprobado en noviembre de 1994, 100 departamentos construidos en el sector del Club Hípico, iniciado el año por el constructor Sr. Abner Castillo y 120 departamentos construidos en el año 95 por la Constructora Discom Ltda. en calle Heras esquina Colón a la altura del 1330. Debido a lo anterior, analizaremos solamente las casas en conjuntos en esta comuna, por ser el único producto relevante.

CUADRO B-4
COMUNA DE TALCAHUANO

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº Viviendas construidas	m ² por vivienda
1987	39.193,26	574	68,28	1.554,88	18	86,38	0	0	0,00
1988	37.165,33	518	71,75	497,4	8	62,18	0	0	0,00
1989	52.385,08	717	73,06	0	0	0,00	1.677,69	15	111,85
1990	18.533,73	228	81,29	5.137,93	38	135,21	0	0	0,00
1991	74.991,21	1.113	67,38	205,32	4	51,33	0	0	0,00
1992	47.246,26	638	74,05	0	0	0,00	0	0	0,00
1993	38.448,55	468	82,16	835,02	6	139,17	8.244,15	100	82,44
1994	9.397,81	140	67,13	14.368,68	205	70,09	0	0	0,00
1995	83.158,39	1.185	70,18	0	0	0,00	11.422,83	140	81,59
1996	104.248,62	1.578	66,06	903,58	10	90,36	0	0	0,00
1997	32.092,47	389	82,50	0	0	0,00	0	0	0,00
TOTAL	536.860,71	7.548	71,13	23.502,81	289	81,32	21.344,67	255	83,70

B.1.4.1.- CONJUNTOS DE CASAS

Los permisos de construcción para conjuntos de casas (superiores a los 42 m²) para el último decenio, han estado dirigidos preferentemente a las familias de los N.S.E. "D" y "C2C3", que optan por una vivienda de valor inferior a los 1.000 UF, afecta a alguno de los tramos del sistema de subsidios unificados, debido a que el tamaño promedio de las casas bordean los 71 m².

En los últimos 10 años se han autorizado 536.860,71 m² (7.548 viviendas), que representan el 92.3% de la oferta total analizada (medida en m²) en éste estudio y para ésta comuna, siendo los años 1991, 1995 y 1996 los más relevantes.

La oferta de éstas casas en condominio, ha tenido la siguiente distribución:

Tamaño	Cantidad viviendas	m ² promedio por casa	Total de m ² construidos	Participación en %	Mercado meta
< 70 m ²	4.752	62,57 m ²	297.348,57 m ²	55,39 %	"D"
70-100 m ²	2.018	76,22 m ²	153.819,04 m ²	28,65 %	"C2C3"
100-140 m ²	768	109,60 m ²	84.131,37 m ²	15,67 %	"C1C2"
>140 m ²	10	156,20 m ²	1.561,73 m ²	0,29 %	"C1"
Totales			536.860,71 m ²		

B.1.5.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE PENCO

CUADRO B-5
COMUNA DE PENCO

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda
1987	692,72	12,00	57,73	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1988	224,06	4	56,02	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1989	2.774,44	48	57,80	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1990	878,76	18	48,82	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1991	197,46	3	65,82	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1992	546,5	4	136,63	165,14	3	55,05	0,00	0,00	0
1993	0	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1994	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1995	4.890,2	87	56,21	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1996	4.007,23	71	56,44	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0
1997	0,00	0	0,00	1.353,44	16	84,59	0,00	0,00	0
TOTAL	14.211,37	247	57,54	1.518,58	19	79,93	0	0	0

En ésta comuna, la construcción de viviendas sobre los 42 m² de superficie no ha sido atractiva para el sector inmobiliario tradicional. No obstante, no se puede desconocer lo gravitante que fue Penco como balneario, gracias a sus extensas playas que abarcan desde la Desembocadura del río Andalién hasta lo que hoy es conocido con el nombre de Isla de la Cata, lo que le da a la comuna un potencial turístico y recreacional.

En ésta comuna se construyen preferentemente casas, donde los edificios de departamentos y las casas en condominios, definitivamente no han entrado como producto inmobiliario, con la excepción de 4 casas en condominio que se construyeron en la Villa el Aromo calle los castaños Nº 30, cuyo permiso de construcción fue aprobado en noviembre de 1992 y las 16 casas en condominio construidas en Villa el Aromo, calle los Guindos Nº10, iniciadas en el último trimestre de 1997 por la empresa constructora Quiroga y Cía. Ltda. Es por lo anterior que analizaremos solamente las casas en conjuntos en ésta comuna, por ser el único producto medianamente relevante.

B.1.5.1.- CONJUNTOS DE CASAS

La oferta de éstas casas, ha tenido la siguiente distribución:

Tamaño	Cantidad viviendas	m ² promedio por casa	Total de m ² construidos	Participación en %	Mercado meta
< 70 m ²	243	58,23 m ²	13.664,87 m ²	96,15 %	"D C3"
70-100 m ²	-	-	-	-	"C2C3"
100-140 m ²	4	136,63 m ²	546,50 m ²	3,85 %	"C2"
>140 m ²	-	-	-	-	"C1"
Totales			14.211,37 m ²		

B.1.6.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE TOMÉ

CUADRO B-6
COMUNA DE TOMÉ

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda
1987	351,98	3	117,33	0	0	0	0	0	0,00
1988	0,00	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1989	0,00	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1990	3.154,82	65	48,54	0	0	0	0	0	0,00
1991	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1992	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1993	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1994	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
1995	1.075,00	10	107,50	0	0	0	0	0	0,00
1996	915,60	14	65,40	0	0	0	290,63	3	96,88
1997	4.597,00	44	104,48	0	0	0	0	0	0,00
TOTAL	10.094,40	136,00	74,22	0,00	0,00	0,00	290,63	3,00	96,88

En la comuna de Tomé, prácticamente no se han desarrollado proyectos inmobiliarios de viviendas superiores a los 42 m², habiéndose construido apenas 10.385,03 m² (139 viviendas), que con la excepción de un edificio de 3 pisos y tres departamentos, ha correspondido a casas. Es por lo anterior, que analizaremos solamente las casas en conjuntos por ser el único producto medianamente relevante en ésta comuna.

B.1.6.1.- CONJUNTOS DE CASAS

La oferta de éstas casas, ha tenido la siguiente distribución:

Tamaño	Cantidad viviendas	m ² promedio por casa	Total de m ² construidos	Participación en %	Mercado meta
< 70 m ²	73	49,30 m ²	3.598,82 m ²	35,65 %	"D"
70-100 m ²	15	77,51 m ²	1.162,60 m ²	11,52 %	"C1C2"
100-140 m ²	48	111,10 m ²	5.332,98 m ²	52,83 %	"BC1"
>140 m ²	-	-	-	-	-
Totales			10.385,03 m ²		

La totalidad de las casas de más de 70 m², corresponden a segundas casas de veraneo en las localidades de Pingüeral, Dichato y Cocholgue.

B.1.7.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PARA LA COMUNA DE CORONEL

CUADRO B-7
COMUNA DE CORONEL

Años	CONJUNTOS			CONDOMINIOS			EDIFICIOS		
	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² por vivienda
1987	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0
1988	9.750,86	178	54,78	0	0	0	0	0	0
1989	7.200,00	150	48,00	0	0	0	0	0	0
1990	11.186,18	228	49,06	0	0	0	0	0	0
1991	5.251,96	92	57,09	0	0	0	0	0	0
1992	8.918,00	134	66,55	0	0	0	0	0	0
1993	18.576,00	432	43,00	0	0	0	0	0	0
1994	9.264,19	196	47,27	0	0	0	0	0	0
1995	17.982,79	408	44,08	0	0	0	0	0	0
1996	25.711,18	522	49,26	0	0	0	0	0	0
1997	11.149,20	180	61,94	0	0	0	0	0	0
TOTAL	124.990,36	2.520	49,60	0	0	0	0	0	0

En ésta comuna se han desarrollado algunos proyectos inmobiliarios interesantes de casas en conjuntos habitacionales, especialmente en el sector de Lagunillas 1, 2, 3 y 4 y orientados a familias de los N.S.E. "D" y "C2C3".

B.2.- ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS COMUNAS EN ESTUDIO PARA EL DECENIO

TABLA B-8
 TOTALES POR COMUNA

Comunas	Conjuntos			Condominios			Edificios		
	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² Por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² Por vivienda	m ² construidos	Nº de Viviendas construidas	m ² Por vivienda
CONCEPCIÓN	287.179,22	4.114	69,81	20.109,10	203	99,06	530.267,05	4.606	115,13
SAN PEDRO	125.275,37	1.342	93,35	36.262,10	330	109,89	48.438,21	612	79,15
CHIGUAYANTE	201.567,29	3.114	64,73	17.756,29	197	90,13	83.952,57	1.228	68,37
TALCAHUANO	536.860,71	7.548	71,13	23.502,81	289	81,32	21.344,67	255	83,70
PENCO	14.211,37	247	57,54	1.518,58	19	79,93	0,00	0	0,00
TOME	10.094,40	136	74,22	0,00	0	0,00	290,63	3	96,88
CORONEL	124.990,36	2.520	49,60	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00
Totales	1.300.178,72	19.021		99.148,88	1.038		684.293,13	6.701	

Las comunas, en general, con la excepción de San Pedro de la Paz, han tenido un desarrollo urbanístico inorgánico, que no ha tenido una planificación urbana. Además de que en cada comuna se han desarrollado proyectos diferentes, en cuanto a las características y al mercado meta de las ofertas de viviendas.

Las comunas en las que más se han construido proyectos habitacionales de viviendas superiores a los 42 m² son: Concepción (837.555,37 m²), Talcahuano (581.708,19 m²), Chiguayante (303.276,15 m²), San Pedro de la Paz (209.975,68 m²), Coronel (124.990,36 m²), Penco (15.729,95 m²) y Tomé (10.385,03 m²).

Por tipo de vivienda, el detalle fue el siguiente:

- CASAS EN CONJUNTO: Talcahuano (536.860,71m²), Concepción (287.179,22 m²), Chiguayante (201.567,29 m²), San Pedro de la Paz (125.275,37 m²), Coronel (124.990,36 m²), Penco (14.211,37 m²) y Tomé (10.094,40 m²).
- DEPARTAMENTOS: Concepción (530.267,05 m²), Chiguayante (83.952,57 m²), San Pedro de la Paz (48.438,21 m²), Talcahuano (21.344,67 m²) y Tomé (290,63 m²).
- CASAS EN CONDOMINIO: San Pedro de la Paz (36.262,10 m²), Talcahuano (23.502,81 m²), Concepción (20.109,10 m²), Chiguayante (17.756,29 m²) y Penco (1.518,58 m²).

Los stock de vivienda existente en la actualidad está compuesto, por aproximadamente, 1000 casas ubicadas especialmente en las comunas de Talcahuano, San Pedro, Chiguayante y Coronel; y de alrededor de 400 departamentos de los cuales 300 están ubicados en la comuna de Concepción.

C.- ANÁLISIS DE PRECIOS PARA LA OFERTA DE VIVIENDAS

C.1.- METODOLOGIA.

El primer paso fue seleccionar los datos a procesar y la fuente de información. Se eligió los Avisos Económicos del Diario EL SUR para obtener los datos de precios de casas y departamentos por comuna y por sector, decidiéndose usar para éste fin, los avisos correspondientes al último domingo de cada mes par desde febrero de 1996 hasta diciembre de 1997.

Se realizó una división del área correspondiente al Concepción Metropolitano⁵ para agrupar los datos correspondiente a las comunas de: Concepción, Talcahuano, Chiguayante y San Pedro. Cada una de éstas, a su vez, se subdividió de la siguiente manera:

CONCEPCIÓN:

CONCEPCION CENTRO
CIRCUNDANTES AL CENTRO
PEDRO DE VALDIVIA
AUTOPISTA

SAN PEDRO:

SAN PEDRO

CHIGUAYANTE:

CAMINO A CHIGUAYANTE
CHIGUAYANTE

TALCAHUANO:

TALCAHUANO CENTRO
COLON

La subdivisión realizada para cada comuna indicada, a su vez, se sectorizó para obtener las ofertas por áreas geográficas homogéneas, las que se describen por sectores en el cuadro C-1.

Hubo una serie de datos que no indicaban exactamente a que sector correspondían, por lo que se definieron dos divisiones especiales, que se identificaron como:

San Pedro
Chiguayante

⁵ Incluye las comunas de Concepción, San Pedro, Chiguayante y Talcahuano. Las comunas de Penco, Tomé y Coronel no fueron consideradas en atención a la poca cantidad de ofertas existentes para esas ciudades.

PEDRO DE VALDIVIA	Pedro de Valdivia(alto y bajo)	11	178	6,30
SAN PEDRO	San Pedro Viejo	13	6	0,21
	Villa San Pedro	14	89	3,15
	Huertos Familiares - Spring Hill - Riviera	16	90	3,18
	Candelaria	17	17	0,60
	Boca Sur	18	2	0,07
	Recodo	19	1	0,04
	Camino a Santa Juana	20	19	0,67
CAMINO A CHIGUAYANTE	Lonco	21	164	5,80
	Villuco	22	49	1,73
CHIGUAYANTE	Estadio Español	23	18	0,64
	Chiguayante Plaza	26	25	0,88
	Machasa	27	5	0,18
	Chiguayante Sur	28	9	0,32
	Manquimávida	29	15	0,53
AUTOPISTA	Lomas	33	157	5,56
	Carriel Sur	34	4	0,14
TALCAHUANO	Centro	31	69	2,44
COLON	Cerro Verde	35	16	0,57
	René Schneider	36	7	0,25
	Parque Central	37	19	0,67
	Sagrados Corazones	38	84	2,97
	Hualpencillo - Lan	39	91	3,22
	Santa Leonor-Medio Camino	40	7	0,25
	Los Cóndores-Perales - Cruz del Sur	41	70	2,48
	Huertos Familiares	42	15	0,53
	Salinas	43	13	0,46
	Denavi Sur	44	16	0,57
	Higueras	45	49	1,73
San Pedro Chiguayante	SECTORES DEL 13 AL 20		130	4,60
	SECTORES DEL 23 AL 30		187	6,62
TOTAL		40	2826	100,00

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO C-2
PRODUCTOS Y DATOS OBTENIDOS POR PRODUCTO

PRODUCTO	TIPO	Nº de Dormitorio	Nº de Datos	%
CASA	A1	1	5	0,29
	A2	2	72	4,10
	A3	3	949	54,10
	A4	4	556	31,70
	A5	5	138	7,87
	A6	6 ó más	34	1,94
TOTAL			1754	100,00
DEPARTAMENTO	D1	1	57	5,32
	D2	2	284	26,49
	D3	3	670	62,50
	D4	4	61	5,69
TOTAL			1072	100,00

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.- EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Se presentarán y analizarán los resultados por producto, número de dormitorios y precios promedios correspondientes al período 1996 al 1997 y se compararán con similar información correspondiente solamente al segundo semestre de 1997. Esto se hizo con el fin de poder notar el efecto de aumento de precios, producto del sostenido incremento en los valores de los terrenos.

Los precios de las viviendas fueron convertidos a Unidades de Fomentos (UF) del día en que se publicó la oferta.

C.2.1.- ANALISIS DE LAS OFERTAS POR SECTORES Y PRODUCTOS.

C.2.1.1.- OFERTA DE DEPARTAMENTOS.

C.2.1.1.1.- DEPARTAMENTOS DE UN DORMITORIO.

La oferta de departamentos de un dormitorio representa un 5,32% del total de la oferta de departamentos, de la cual el 75,44% correspondió a ofertas en el sector céntrico de Concepción (Av. Víctor Lamas - Av. Prat - Los Carrera - Lientur), cuyos precios promedios de los últimos 6 meses fue de 1.768 UF por departamento (para mayor información, ver cuadro C-3).

CUADRO C-3
 PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA DEPARTAMENTOS DE UN DORMITORIO
 (en UF)

Sector	Promedio (1) 1996-1997	Promedio (2) 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	1.696	1.768	72	4,3%
2	1.143	-	-	-
4	1.961	2.123	161	8,2%
5	1.240	1.240	0	0,0%
31-46	940	900	-40	-4,3%

FUENTE:Elaboración propia.

C.2.1.1.2.- DEPARTAMENTOS DE DOS DORMITORIOS

La oferta de departamentos de dos dormitorios representa un 26,49% de la oferta total de departamentos y los sectores donde ésta ha sido más representativa son:

- El sector céntrico de Concepción (1), que concentra el 64,08% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 2.507 UF.
- El sector Hualpeçillo - Lan en Talcahuano (39), concentra el 12,32 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 514 UF.
- El sector céntrico de Concepción (2) abarca el 3,87% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 1.726 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 3,87% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.556 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-4.

CUADRO C-4
PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA DEPARTAMENTOS DE DOS DORMITORIOS
(en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	2.434	2.507	73	3,0%
2	1.987	1.726	-261	-13,1%
4	2.038	2.047	9	0,4%
6	1.272	1.206	-66	-5,2%
9	805	1.104	299	37,1%
11	2.872	4.556	1.684	58,6%
14	1.603	-	-	-
17	435	429	-6	-1,4%
21	5.290	-	-	-
22	5.500	-	-	-
35	684	-	-	-
36	763	-	-	-
38	921	1.163	242	26,3%
39	874	514	-360	-41,2%
45	571	597	26	4,6%
13-20	875	875	-	-
23-30	538	538	-	-
31-46	1.152	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.1.3.- DEPARTAMENTOS DE TRES DORMITORIOS

La oferta de departamentos de tres dormitorios representa un 62,50% de la oferta total de departamentos y los sectores donde ha sido más representativa son:

- El sector céntrico de Concepción (1) concentra el 40,75% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 3.271 UF.
- El sector céntrico de Concepción (2), concentra el 12,54 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 1.981 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 8,66% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 5.078 UF.
- El sector de Lorenzo Arenas (9), concentra el 7,46% de la oferta, con precios promedios de 1.083 UF para el período comprendido por los años 1996 y 1997. No se registraron ofertas durante los últimos 6 meses del año 1997.

- El sector del Barrio Universitario - La Virgen - Lo Pequén - La Portada (4) concentra el 4,18 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 3.991 UF.
- El sector Hualpecillo - Lan, en Talcahuano (39), concentra el 3,88 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 868 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-5.

CUADRO C-5
 PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA DEPARTAMENTOS DE TRES DORMITORIOS
 (en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	3.172	3.271	99	3,1%
2	1.804	1.981	177	9,8%
4	3.707	3.991	284	7,7%
5	2.142	2.136	-6	-0,3%
6	1.823	-	-	-
7	1.772	1.810	38	2,1%
9	1.083	-	-	-
11	4.273	5.078	804	18,8%
13	1.029	1.029	-	-
14	1.448	1.619	171	11,8%
16	1.450	2.002	552	38,0%
17	687	-	-	-
19	6.768	-	-	-
21	6.065	5.000	-1.065	-17,6%
22	5.115	5.038	-77	-1,5%
23	4.000	4.000	0	0,0%
26	961	-	-	-
35	2.033	-	-	-
36	1.514	-	-	-
37	2.864	2.864	0	0,0%
38	1.452	1.792	340	23,4%
39	677	684	7	1,1%
40	846	-	-	-
45	591	658	67	11,3%
13-20	2.065	2.790	726	35,1%
23-30	2.105	2.105	0	0,0%
31-46	1.218	1.214	-4	-0,3%

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.1.4.- DEPARTAMENTOS DE CUATRO DORMITORIOS

La oferta de departamentos de cuatro dormitorios representa un 5,69% de la oferta total de departamentos y los sectores donde la oferta ha sido más representativa son:

- El sector céntrico de Concepción (1) concentra con el 70,49% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.275 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 18,03% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.316 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-6.

CUADRO C-6
PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA DEPARTAMENTOS DE CUATRO DORMITORIOS
(en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 ultimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	3.602	4.275	673	18,7%
2	2.720	1.818	-902	-33,2%
5	1.898	-	-	-
9	1.108	-	-	-
11	3.637	4.316	678	0
14	1.426	1.426	0	0,0%
16	1.347	-	-	-
21	9.600	-	-	-
37	1.094	1.094	0	0,0%
13-20	1.916	1.910	-6	-0,3%
31-46	2.038	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.2.- OFERTA DE CASAS

C.2.1.2.1.- CASAS DE DOS DORMITORIOS

La oferta de casas de dos dormitorios representa un 4,10% de la oferta total de casas y los sectores donde la oferta ha sido más representativa son:

- El sector Hualpechillo - Lan, en Talcahuano (39), que concentra el 15,28 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 584 UF.

- El sector Lomas de San Andrés, en Concepción (33), que abarca un 13,89% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 1.293 UF.
- El sector céntrico de Concepción (1) concentra el 11,11% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.209 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-7.

CUADRO C-7
PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA CASAS DE DOS DORMITORIOS
(en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	2.155	4.209	2.054	95,3%
2	1.347	1.470	123	9,1%
3	585	585	0	0
5	1.637	1.029	-608	0
8	678	-	-	-
9	1.035	-	-	-
11	2.816	3.592	775	0
14	2.256	-	-	-
17	645	661	16	2,5%
18	87	-	-	-
21	8.009	5.018	-2.991	0
26	3.260	-	-	-
28	535	588	52	0
33	1.707	1.293	-414	-24,2%
34	916	-	-	-
36	1.048	-	-	-
38	1.057	-	-	-
39	715	584	-131	-18,3%
41	791	-	-	-
43	622	-	-	-
45	891	-	-	-
13-20	531	531	0	0,0%
23-30	450	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.2.2.- CASAS DE TRES DORMITORIOS

La oferta de casas de tres dormitorios representa un 54,10% de la oferta total de casas y los sectores donde la oferta ha sido más representativa son:

- El sector Lomas de San Andrés, en Concepción (33), que abarca un 12,30% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.210 UF.

- El sector, Collao - Nonguén - Palomares - Puchacay, en Concepción (5), abarca un 8,61% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 2.329 UF.
- El sector, los Cóndores - Perales - Cruz del Sur, en Talcahuano (41), abarca un 8,33% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 1.242 UF.
- El sector de Lonco (camino a Chiguayante) (21), representa un 8,20% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 6.008 UF.
- El sector céntrico de Concepción (1) concentra el 7,10% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.725 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 5,87% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 4.380 UF.
- El sector Sagrados Corazones en Talcahuano (38), abarca el 5,87% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997, de 2.214 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-8.

CUADRO C-8
 PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA CASAS DE TRES DORMITORIOS
 (en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACION (2)/(1)	
			U.F.	%
1	4.805	4.725	-80	-1,7%
2	2.442	1.756	-686	-28,1%
3	1.062	735	-327	-30,8%
4	5.641	6.922	1.281	22,7%
5	2.231	2.329	98	4,4%
6	2.406	3.465	1.058	44,0%
7	1.553	2.888	1.335	85,9%
8	926	941	15	1,6%
9	1.656	2.957	1.301	78,5%
11	4.251	4.380	129	3,0%
13	1.822	-	-	-
14	2.175	2.358	182	8,4%
16	2.576	2.392	-184	-7,2%
17	936	909	-27	-2,9%
20	2.012	1.832	-179	-8,9%
21	6.103	6.008	-95	-1,6%
22	12.421	9.933	-2.488	-20,0%
23	3.684	4.000	316	8,6%
26	3.235	3.919	684	21,1%
27	1.704	2.000	296	17,4%
28	2.117	-	-	-
29	1.538	1.856	318	20,7%
33	3.983	4.210	227	5,7%
35	2.539	2.572	32	1,3%
36	851	-	-	-
37	1.094	1.299	204	18,7%
38	2.091	2.214	124	5,9%
39	1.110	2.308	1.199	108,0%
40	1.120	-	-	-
41	1.368	1.242	-126	-9,2%
42	2.611	-	-	-
43	881	816	-65	-7,3%
44	1.084	1.052	-32	-3,0%
45	1.396	1.353	-43	-3,1%
13-20	2.349	2.635	287	12,2%
23-30	1.956	1.996	40	2,0%
31-46	2.036	2.218	182	8,9%

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.2.3.- CASAS DE CUATRO DORMITORIOS

La oferta de casas de cuatro dormitorios, representa un 31,70% de la oferta total de casas y los sectores donde la oferta ha sido más representativa son:

- El sector céntrico de Concepción (1) abarca el 13,69% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 6.687 UF.
- El sector de Lonco (camino a Chiguayante) (21), representa un 10,17% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 7.369 UF.
- El sector Lomas de San Andrés, en Concepción (33), abarca un 9,96% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 5.874 UF.
- El sector, Collao - Nonguén - Palomares - Puchacay, en Concepción (5), abarca el 9,75% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 1.995 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 8,30% de la oferta, con precios promedios para los últimos 6 meses del año 1997 de 5.781 UF.
- El sector de Villuco en Chiguayante (22), abarca un 6,43% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 9.895 UF.
- El sector del Barrio Universitario - La Virgen - Lo Pequeño - La Portada (4), concentra el 6,22 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 7.721 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-9.

CUADRO C-9
 PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA CASAS DE CUATRO DORMITORIOS
 (en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	6.467	6.687	220	3,4%
2	3.441	3.454	13	0,4%
3	1.145	982	-163	-14,2%
4	7.664	7.726	62	0,8%
5	2.198	1.995	-203	-9,2%
6	5.200	-	-	-
7	2.189	-	-	-
8	1.466	-	-	-
9	1.174	1.374	200	17,0%
11	6.223	5.781	-442	-7,1%
13	2.400	2.400	-	-
14	2.378	2.914	535	22,5%
16	3.534	3.653	119	3,4%
17	804	804	0	0,0%
20	4.112	4.767	655	15,9%
21	7.575	7.369	-206	-2,7%
22	9.699	9.895	196	2,0%
23	3.687	3.666	-21	-0,6%
26	3.055	3.278	223	7,3%
28	1.207	-	-	-
29	2.500	1.941	-559	-22,4%
33	6.027	5.874	-152	-2,5%
34	2.327	2.866	539	0
35	6.866	2.792	-4.074	-59,3%
36	2.986	-	-	-
37	990	1.003	13	1,3%
38	2.426	1.616	-809	-33,4%
39	937	936	-1	-0,1%
40	1.525	-	-	-
41	1.687	-	-	-
42	2.836	2.945	108	3,8%
43	1.115	1.230	115	10,3%
44	1.121	1.121	0	0,0%
45	1.940	2.400	460	23,7%
13-20	2.696	3.144	448	16,6%
23-30	4.561	4.772	212	4,6%
31-46	2.177	3.179	1.002	46,0%

FUENTE: Elaboración propia.

C.2.1.2.4.- CASAS DE CINCO DORMITORIOS

La oferta de casas de cinco dormitorios representa un 7,87% de la oferta total de casas y los sectores donde la oferta ha sido más representativa son:

- El sector de Lonco (camino a Chiguayante) (21), que representa un 27,27% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 9.969 UF.
- El sector del Barrio Universitario - La Virgen - Lo Pequén - La Portada (4) concentra el 11,57 % de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 5.912 UF.
- El sector céntrico de Concepción (1) concentra el 9,92% de la oferta, con un precio promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 9.606 UF.
- El sector Sagrados Corazones en Talcahuano (38), abarca el 8,26% de la oferta, con precios promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 3.295 UF.
- El sector Pedro de Valdivia en Concepción (11), abarca el 7,44% de la oferta, con precios promedio para los últimos 6 meses del año 1997, de 9.016 UF.

Para más información respecto al comportamiento de los precios promedio para los sectores cubiertos, referirse al cuadro C-10.

CUADRO C-10
 PRECIOS PROMEDIOS POR SECTOR PARA CASAS DE CINCO DORMITORIOS
 (en UF)

Sector	Promedio 1996-1997	Promedio 6 últimos meses 97	VARIACIÓN (2)/(1)	
			U.F.	%
1	7.047	9.606	2.559	36,3%
2	2.121	2.322	202	9,5%
4	5.739	5.912	173	3,0%
5	2.704	3.046	341	12,6%
6	2.250	-	-	-
7	2.397	-	-	-
8	1.304	1.277	-27	-2,0%
9	2.250	-	-	-
11	6.741	9.016	2.274	33,7%
14	2.587	-	-	-
16	9.896	10.107	211	2,1%
20	6.181	6.181	0	0,0%
21	9.565	9.969	404	4,22%
22	9.000	9.000	0	0,0%
28	727	727	0	0,0%
33	6.167	-	-	-
35	8.250	-	-	-
38	2.685	3.295	610	22,7%
39	701	877	177	25,2%
40	1.352	1.352	0	0,0%
41	1.963	1.963	0	0,0%
45	1.707	-	-	-
13-20	4.047	11.000	6.953	171,8%
23-30	4.607	3.758	-849	-18,4%
31-46	2.119	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia.

D.- ANÁLISIS DE LA OFERTA-DEMANDA DE INFRAESTRUCTURA BÁSICA⁶.

A continuación se describirán algunos antecedentes recopilados acerca de la situación de la infraestructura básica en las comunas estudiadas. Luego de conversar con altos ejecutivos de empresas prestadoras de servicios básicos e importantes empresarios de la construcción en la región, se obtuvo como conclusión que los proyectos de ampliación de servicios básicos, como de los proyectos inmobiliarios, se complementan en su desarrollo y en general existe buena disposición a ampliar los servicios si el proyecto inmobiliario justifica las inversiones que se deben realizar. Por lo anterior, para el presente análisis no se consideró importante ahondar más en la investigación de los proveedores de estos servicios, como agua potable, alcantarillado, electricidad, gas, TV cable, teléfono, por lo que se entregan antecedentes de deficiencias en zonas urbanas en las dos comunas principales del estudio, Concepción y Talcahuano, y se incluye información de los proyectos que se desarrollarán y serán ejecutados.

D.1.- ANÁLISIS PARA CONCEPCIÓN

Concepción cuenta con una infraestructura básica que le permite abastecer de buena forma los servicios de: agua, electricidad, alcantarillado, gas, teléfono y TV cable a las viviendas pertenecientes a la comuna.

Las principales deficiencias de la comuna son:

- Falta de infraestructura sanitaria y de aguas lluvias, en sectores como:

Las poblaciones de: Palomares, Michaihue, Lomas Coloradas, Manquimávida, Villa San Francisco y vastos sectores de la zona de la Costanera, del Valle Nonguén y del Barrio Norte. Estos sectores no cuentan con un sistema de evacuación de aguas servidas, situación que se agrava, ya que la mayoría de los pobladores son de bajos recursos económicos.

Según informe de Serplac (marzo de 1997), la ciudad de Concepción carece de un sistema de tratamiento de aguas servidas, descargándose éstas en forma directa en sus lagunas y en el Río Bio-Bio, contaminando seriamente de materia orgánica sus recursos hídricos naturales.

- Las principales acciones encaminada a solucionar las deficiencias planteadas son:
 1. Construcción de una planta Elevadora de aguas servidas, sector Leonera Concepción
 2. Mejoramiento Sistema de agua potable en Chiguayante.

⁶ Secretaría Regional Ministerial de Planificación y coordinación: Región del Bio-Bio

D.2.- ANÁLISIS PARA TALCAHUANO

El crecimiento de Talcahuano ha sido inorgánico, el que no ha obedecido a ningún tipo de planificación urbana.

Los altos índices de contaminación ambiental como resultado de la actividad pesquera son una de las principales debilidades para un desarrollo urbanístico, el que se ve agravado al no existir un sistema de aguas servidas, especialmente en los sectores de el Canal El Morro y la bahía de San Vicente.

Los principales problemas de servicios básicos son:

- Falta de Infraestructura sanitaria en diversos sectores de la comuna.

La mayor parte de la comuna sufre problemas de anegamientos, deterioros de los pavimentos, reblandecimiento de la infraestructura en la red ferroviaria debido a la falta de red apropiada para la evacuación de aguas lluvias.

- Una de las principales acciones encaminada a solucionar las deficiencias planteadas ha sido:

- Saneamiento del canal el Morro, Etapa II. Obra que contribuye a disminuir la contaminación ambiental, permitiendo sanear, además, una gran cantidad de hectáreas aledañas.

CAPÍTULO III :
INVESTIGACIÓN DE MERCADO DE
LA ZONA EN ESTUDIO

A.- FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

A.1.- OBJETIVO GENERAL

Se desea conocer, el comportamiento de las variables más importantes que afectan a la demanda al momento de tomar la decisión de adquirir una vivienda, identificando tendencias de gustos y preferencias de la población en relación a la vivienda. Lo anterior, limitado a las comunas de Concepción, San Pedro, Chiguayante, Talcahuano, Tomé, Penco y Coronel, que conforman el llamado "Gran Concepción".

A.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Se espera obtener información que permita:

- Identificar y cuantificar la intensidad con la que las familias evalúan los atributos del entorno ambiental inmediato a la vivienda.
- Identificar y cuantificar la intensidad con la que las familias evalúan algunos atributos de la vivienda, a la hora tomar la decisión de adquisición.
- Conocer las preferencias habitacionales de la demanda por comuna y barrio.
- Determinar las preferencias de las familias en relación a determinados atributos de la vivienda y su entorno.
- Determinar la predisposición a la compra de nuevas viviendas y el precio que estarían dispuestas a pagar.

A.3.- METODOLOGÍA

A.3.1.- EL UNIVERSO.

Se define como: *"Los hogares urbanos según niveles socioeconómicos BC1, C2C3 y D de la Población, de acuerdo a la estimación para el año 1998 en las comunas de Concepción, Talcahuano, San Pedro de la Paz, Chiguayante, Coronel, Penco y Tomé, que conforman el "Gran Concepción"*.

Los niveles A y E, no se consideran dentro del Universo, por no ser representativos en el Gran concepción el primero, y específicamente para el estudio, el segundo.

De acuerdo a lo anterior, se tiene que el Universo está formado por 5.700 hogares del nivel socioeconómico "BC1", 156.100 hogares nivel socioeconómico "C2C3" y 34.900 hogares nivel socioeconómico "D", en todas las comunas consideradas.

A.3.2.- LA MUESTRA.

Jefes de hogares urbanos pertenecientes a las comunas incluidas en nuestro universo, y clasificados por los niveles socioeconómicos BC1, C2C3 y D.

Para el cálculo de la muestra se utilizó un muestreo aleatorio simple, para el cual se determinó un nivel de confianza del 95% considerando una varianza máxima, pues se desconoce la varianza poblacional. Se consideró un error del 4,35%, lo que estadísticamente es muy bueno. Lo anterior, le brinda una mayor seguridad a la investigación de mercado.

Como hecho especial, se tomaron muestras para cada comuna y nivel socioeconómico en que los datos no son inferibles individualmente, pero que sirven para tener una óptica de comparación entre ellos. Estas muestras se determinaron en función del peso relativo de los datos de nivel socioeconómico por comuna en comparación a los estratos totales para el mismo nivel socioeconómico (método ad hoc para este tipo de estudio), y sus valores se muestran en la tabla siguiente:

CUADRO I
CANTIDAD DE ENCUESTAS TOMADAS POR COMUNA Y NIVEL SOCIOECONÓMICO.

COMUNA	NIVEL SOCIOECONÓMICO			TOTAL
	BC1	C2C3	D	
Concepción	18	118	15	151
San Pedro	-	32	5	37
Chiguayante	-	27	15	42
Talcahuano	-	138	25	163
Penco	-	27	8	35
Tomé	-	19	5	24
Coronel	-	44	11	55
Total	18	405	84	507

A.3.3.- EL CUESTIONARIO

Para la aplicación de la muestra se diseñó un cuestionario de 5 páginas, con una etapa clasificatoria detallada, utilizando tablas que recepcionaban gran cantidad de información relacionada con la composición del grupo familiar. El cuestionario se aplicó durante la primera semana de enero de 1998.

La información fue obtenida a través de 45 preguntas, las cuales utilizaron diversas técnicas de diseño. Sin embargo, se privilegió ampliamente el formato de preguntas cerradas, y en los casos en que éstas gozaran de una alta variabilidad de respuestas, como en el caso de los valores, se optó por el formato de preguntas abiertas.

Para determinar la intensidad de las respuestas en relación a los atributos del barrio, se utilizó la siguiente forma de medición:

1. Los atributos cuya presencia es bien valorada en los barrios por los encuestados están evaluados en el rango positivo (de 10 a 0), correspondiéndoles a los atributos muy valorados una calificación de 10, que va descendiendo por la escala conforme disminuye dicha valoración.
2. Por el contrario, los atributos cuya presencia en el barrio no fueron bien valorados por los encuestados están evaluados en el rango negativo (de -10 a 0), correspondiéndole a los atributos muy insignificante una calificación de -10, la que va ascendiendo por la escala conforme aumente dicha valoración.

Por otro lado, para incrementar la confiabilidad de la presente investigación, se puso énfasis en la identificación de los entrevistados para comprobar la efectividad de la aplicación.

A.4.- APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO

Se utilizaron estudiantes universitarios con experiencia demostrada en aplicación de encuestas, los cuales se distribuyeron según la muestra en los distintos barrios de las comunas en estudio. Además, se entregó una capacitación a la totalidad de los encuestadores y supervisores en relación a las características de la investigación y el formato del cuestionario.

Todos los cuadros, tablas y gráficos han sido elaborados con la información obtenida de procesar las encuestas.

B.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

B.1.- RESULTADOS GENERALES CONSOLIDADOS DEL TOTAL DE LA MUESTRA

Estos resultados permiten visualizar el promedio de las preferencias respecto a las viviendas del Gran Concepción, esto es, incluyendo todas las comunas y NSE en estudio del total de la muestra.

a) Con respecto a la propiedad de la vivienda, un 79,2% de los encuestados manifestó ser propietario, un 14,2% arrendaba y el resto presentaban otra condición.

b) En cuanto a la características del barrio (con ponderación de 10=Muy importante a -10=Muy Insignificante), en orden de importancia los encuestados valoran en primer lugar: la Seguridad Ciudadana (9,82), la cercanía con Instituciones de Servicio Público (9,39), poseer línea telefónica (9,22) y acceso a locomoción colectiva (9,08), como las primeras preferencias.

La menor importancia se le dio a: Cercanía con Vecinos (5,11), la cercanía al trabajo (4,8), Geografía accidentada (2) y al TV Cable (-0,29).

c) Con respecto a la comuna que prefieren para vivir, en orden de preferencia los encuestados prefieren: Concepción (35,3%), San Pedro (16,8%), Talcahuano (15,4%), Chiguayante (11,6%), Coronel (6,8%), Tomé (4,6%), Penco (4,0%) y el resto está indiferente entre las ciudades anteriores u otras ciudades (5,5%).

d) Respecto al tipo de vivienda que prefieren para vivir los encuestados, en orden de preferencia: Casa Individual (74,7%), Conjuntos Habitacionales (11,4%), Condominio (7,4%) y Departamento (6,5%).

e) En cuanto a las dimensiones de la vivienda que prefieren los encuestados, en orden descendente: de 70 a 100 m² (55,2%), de 100 a 140 m² (19,5%), menos de 70 m² (19,1%) y más de 140 m² (6,2%).

f) Los encuestados que prefieren una vivienda distinta a un departamento (Casas Individuales, Conjuntos, Condominios), manifestaron su opinión respecto a las características deseadas, de acuerdo a lo siguiente:

2 Pisos (55,3%), 3 dormitorios (42,4%), 2 baños (68,5%), con dependencias (67,3%), Living-Comedor juntos (40,2%), con sala de estar (53,0%), con antejardín (97,0%), con patio (99,4%), con lavadero (80,4%), con garage (73,0%), sin calefacción central (49,8%), con chimenea (50,4%).

Con respecto a características técnicas, las prefieren de albañilería (53,2%), con revestimiento de estuco (71,2%), con piso de parquet (31,8%) y ventanas de aluminio (82,4%).

g) Los encuestados que prefieren vivir en un departamento, manifestaron su opinión respecto a las características deseadas, de acuerdo a lo siguiente:

Con ascensor (73,5%), con lavadero (73,5%), con garage (76,5%), con bodega (64,7%), prefieren vivir en el segundo piso (38,7%), que posea 3 dormitorios (60,6%), con 3 baños (71,4%), con dependencias (61,3%), con living-comedor separado (47,1%), con sala de estar (63,6%), con calefacción central (66,7%).

Con respecto a características técnicas, los prefieren de albañilería (86,2%), con revestimiento de estuco (82,8%), alfombra en el piso (44,4%) y ventanas de aluminio (82,1%).

h) De los encuestados que manifestaron no ser propietarios de una vivienda en la actualidad (14,2% del total de la muestra), un 82,4% la desea adquirir, y un 17,6% no manifiesta interés por adquirirla.

i) La forma de financiamiento mayoritaria por los que desean adquirir la vivienda es con subsidio (89,6%) y sólo un pequeño porcentaje la quiere adquirir en forma directa (10,4%).

j) Los dividendos que están dispuestos a pagar en las actuales condiciones van desde los \$280.000.- promedio para NSE más altos, a los \$25.000.- para el NSE más bajo.

k) De los encuestados que manifestaron ser propietarios en la actualidad (79,2% del total de la muestra), el 58,8% no desea adquirir una nueva vivienda. El 41,2% que si la desea adquirir, prefiere en su gran mayoría casas individuales (72,5%), en segundo lugar departamentos (14,8%). El objetivo para la segunda vivienda, la mayoría (52,5%) la destinaría para familiares, en segundo lugar para rentas (25,1%) y en tercer lugar para vacaciones (12,0%).

El valor que consideran ajustado a sus presupuestos para la segunda vivienda, va desde alrededor de los 23 millones en los niveles altos, a alrededor de 8,5 millones en los niveles más bajos.

B.2.- RESULTADOS POR NIVEL SOCIOECONÓMICO

A continuación se presentarán los resultados detallados por nivel socioeconómico, reflejando las preferencias de cada grupo

a) La propiedad de la vivienda de los encuestados:

Los hogares de la clase BC1 encuestados corresponden en un 100 % a la comuna de Concepción, en atención a que prácticamente todos los habitantes de este nivel residen en esta comuna.

De acuerdo a como se presentan los resultados en el cuadro 2, un alto porcentaje de los encuestados en los distintos niveles socioeconómicos contestó ser propietario de la vivienda que habitaban. Existen diferencias tanto en los distintos NSE como por ciudades, sin embargo no son tan significativas ya que en promedio los propietarios bordean EL 75% de los encuestados, por lo que los arrendatarios o aquellos que presentan otra condición, serían los potenciales compradores inmediatos de viviendas.

CUADRO 2
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA DE LOS HOGARES ENCUESTADOS POR COMUNA
Y NIVEL SOCIOECONÓMICO.

(Cifras en porcentajes %)

1.- NIVEL SOCIOECONÓMICO BC1					
COMUNA	Propia	Arrendada	Cedida	Otra	Total
Concepción	72,2	27,8	-	-	100
2.- NIVEL SOCIOECONÓMICO C2C3					
COMUNA	Propia	Arrendada	Cedida	Otra	Total
Concepción	82,9	13,7	2,6	0,8	100
San Pedro	71,9	28,1	-	-	100
Chiguayante	73,1	19,1	3,9	3,9	100
Talcahuano	84,8	13,7	1,5	-	100
Penco	72,2	27,8	-	-	100
Tomé	100	-	-	-	100
Coronel	88,6	6,8	4,6	-	100
2.- NIVEL SOCIOECONÓMICO D					
COMUNA	Propia	Arrendada	Cedida	Otra	Total
Concepción	76,3	10,4	13,3	-	100
San Pedro	80,0	20,0	-	-	100
Chiguayante	60,0	33,3	6,7	-	100
Talcahuano	80,8	7,7	7,7	3,8	100
Penco	93,5	6,5	-	-	100
Tomé	100	-	-	-	100
Coronel	54,6	9,0	36,4	-	100

b) Características Del Barrio Ideal

De acuerdo a una serie de atributos que se les presentó a los encuestados para que los valoraran, se obtuvo como resultado lo siguiente:

En orden de preferencia por estrato:

Lo más valorado:

BC1: -Seguridad ciudadana (10), todos los encuestados la valoraron como Muy Importante.

-Instituciones de servicio público (9,72)

-Línea telefónica (9,44)

-Locomoción colectiva (8,89)

C2C3: -Seguridad ciudadana (9,88)

-Línea telefónica (9,48)

-Instituciones de servicio público (9,32)

-Locomoción colectiva (8,92)

- D: -Locomoción colectiva (9,88)
- Instituciones de servicio público (9,65)
- Seguridad ciudadana (9,53)
- Centros de recreación (9,06)

Lo menos valorado:

- BC1: -T.V. cable (-0,56), la nota negativa significa que en promedio los encuestados consideran este atributo insignificante.
- Geografía accidentada (1,94), se acerca a lo insignificante
- Cercanía con vecinos (2,50), poco importante

- C2C3: -T.V. cable (-0,01), insignificante.
- Geografía accidentada (2,11), se acerca a lo insignificante

- D: -T.V. cable (-1,55), insignificante.
- Geografía accidentada (1,35), se acerca a lo insignificante.
- Diseño de las casas (4,18), poco importante.

A continuación se presenta el total de atributos consultados, con sus respectivas valoraciones por nivel socioeconómico.

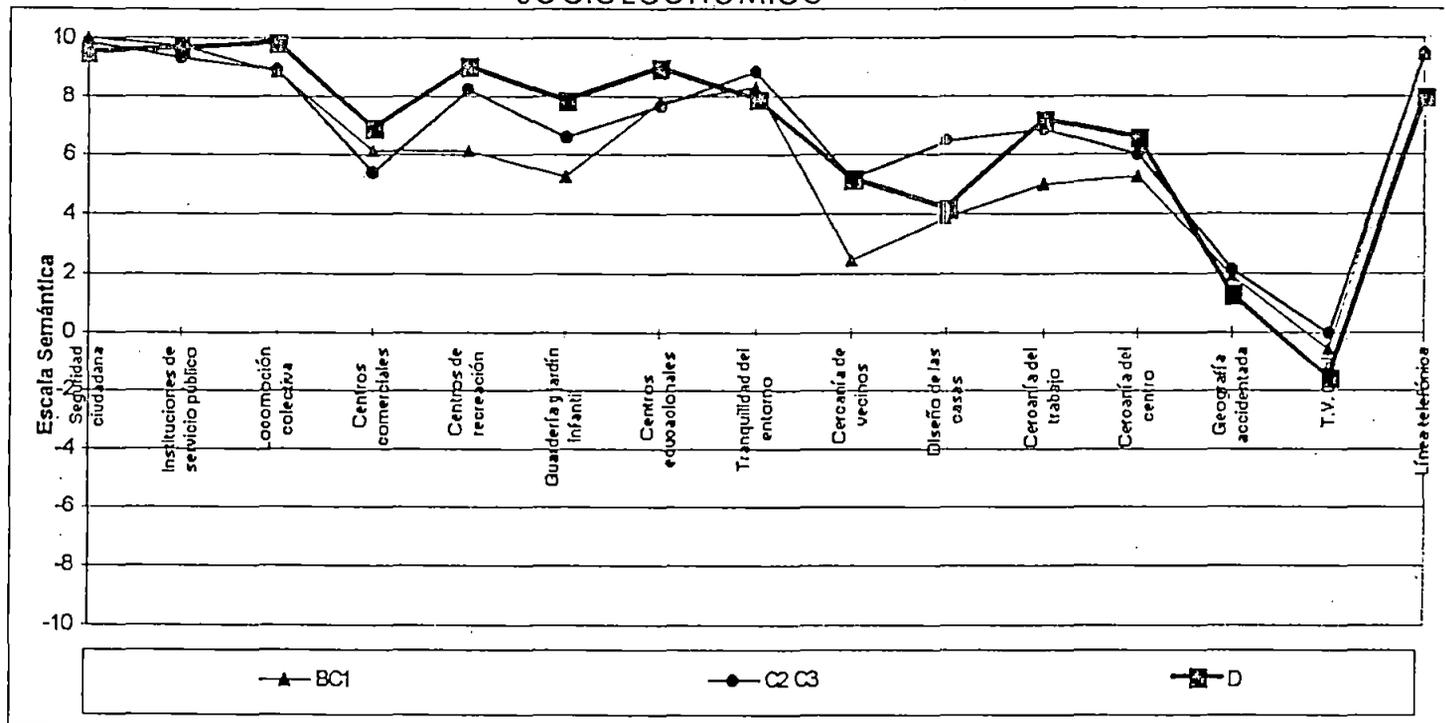
TABLA B-1
VALORACIÓN DE LOS ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS DEL BARRIO
POR NIVEL SOCIOECONÓMICO

	BC1	C2 C3	D
1.-Seguridad ciudadana	10,00	9,88	9,53
2.-Instituciones de servicio público	9,72	9,32	9,65
3.-Locomoción colectiva	8,89	8,92	9,88
4.-Centros comerciales	6,11	5,40	6,94
5.-Centros de recreación ¹	6,11	8,25	9,06
6.-Guardería y jardín infantil	5,28	6,61	7,88
7.-Centros educacionales ²	7,78	7,64	9,00
8.-Tranquilidad del entorno	8,33	8,87	7,94
9.-Cercanía de vecinos	2,50	5,21	5,18
10.-Diseño de las casas	3,89	6,50	4,18
11.-Cercanía del trabajo	5,00	6,90	7,18
12.-Cercanía del centro	5,28	6,03	6,61
13.-Geografía accidentada	1,94	2,11	1,35
14.-T.V. Cable	-0,56	-0,01	-1,55
15.-Línea telefónica	9,44	9,48	8,00

¹ Incluye las áreas verdes.

² Colegios y/o universidades

GRÁFICO B-1
VALORACIÓN DE LOS ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS DEL BARRIO POR NIVEL SOCIOECONÓMICO



c) Comuna y sector preferido para vivir

Se consultó a los jefes de hogar en qué comuna y sector dentro de esa comuna le gustaría vivir. Los resultados fueron los siguientes:

NIVEL SOCIOECONÓMICO BC1.

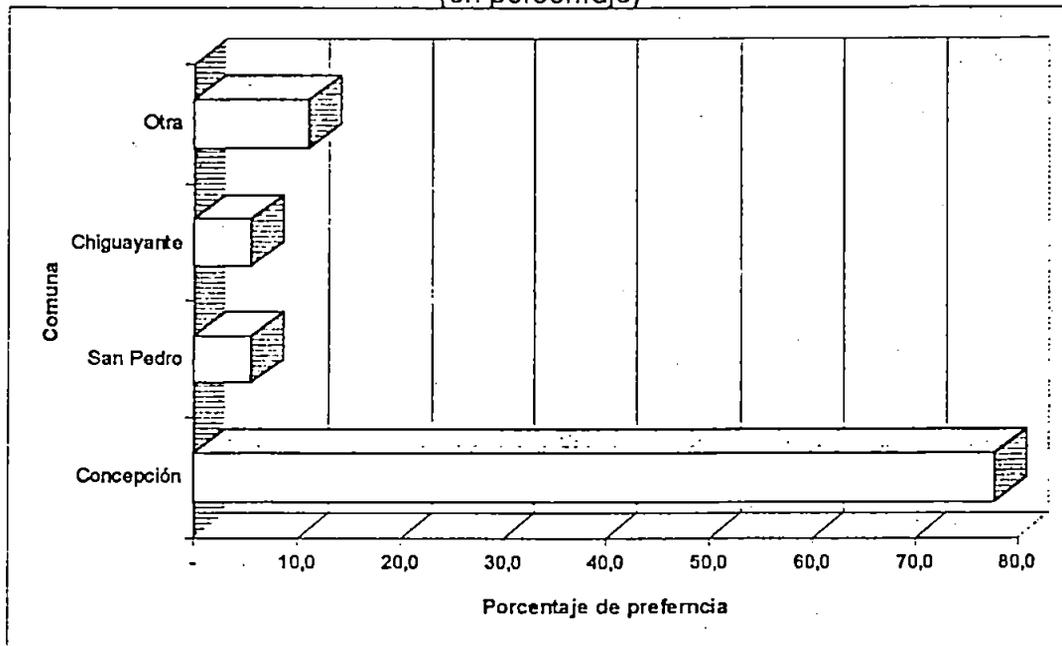
La comuna preferida para vivir es Concepción, en especial el sector comprendido en Barrio Universitario-La Virgen-Lo Pequeño-La Portada (Sector 4, según código de la encuesta entregada en anexos).

TABLA B-2
COMUNAS Y SECTORES PREFERIDOS POR EL NSE BC1.

(En porcentaje)

SECTOR	COMUNA	%
4: Barrio Universitario-La Virgen-Lo Pequeño-La Portada	Concepción	44,40%
1: V. Lamas-Av. Prat-Los Carreras- Lientur	Concepción	16,70%
11: Pedro de Valdivia	Concepción	11,10%
2: Los Carreras-Av. Prat-Ejercito-Lientur	Concepción	5,60%
16: Huertos Familiares-Spring Hill-Riviera	San Pedro	5,60%
25: Chiguayante Estación	Chiguayante	5,50%
100: Otra ciudad	Otra	11,10%
TOTAL		100%

GRÁFICO B-2
COMUNA PREFERIDA PARA VIVIR POR LAS FAMILIAS DEL NSE BCI
(en porcentaje)



NIVEL SOCIOECONÓMICO C2C3.

Existen coincidencias entre los lugares indicados como preferidos y el sector donde residen actualmente las familias del N.S.E. C2C3. De lo anterior se puede inferir que la movilidad entre sectores de una misma comuna y al interior de cada sector debería ser mínima, y por ende no hay incentivos a desplazarse a otra localidad.

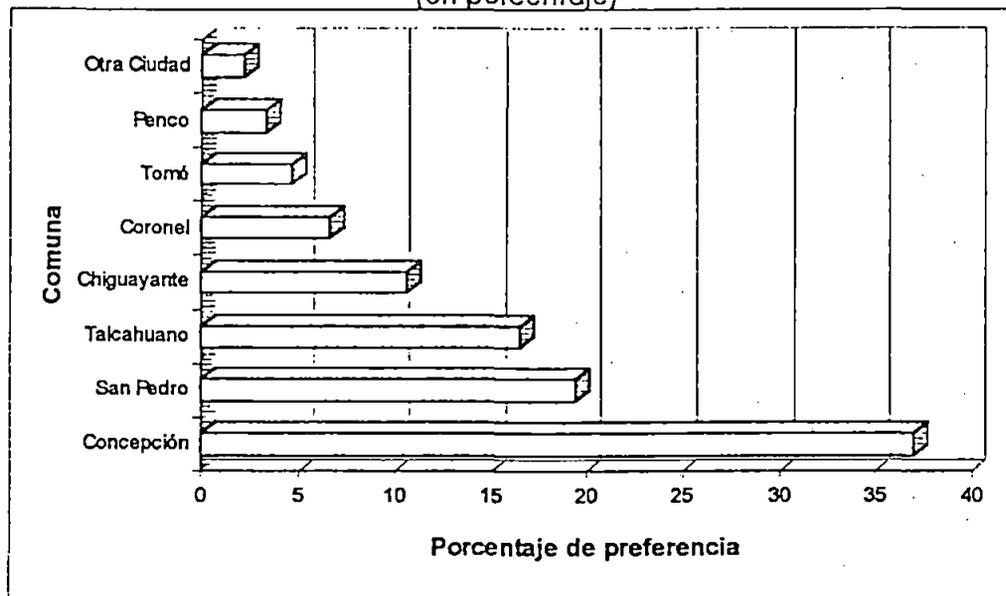
Solamente un 2,1% de las familias de este N.S.E. preferirían cambiarse a otra región del País.

Como se observa en la tabla B-3, las preferencias del estrato C2C3 en su mayoría son vivir en las comunas de Concepción y San Pedro (que sumadas obtienen más del 50% de las preferencias).

TABLA B-3
COMUNA PREFERIDA PARA VIVIR POR EL NSE C2C23

COMUNA	PREFERENCIA
Concepción	36,9%
San Pedro	19,4%
Talcahuano	16,5%
Chiguayante	10,6%
Coronel	6,6%
Tomé	4,6%
Penco	3,3%
Otra Ciudad	2,1%
TOTAL	100%

GRÁFICO B-3
COMUNA PREFERIDA POR LAS FAMILIAS DEL NSE C2C3
(en porcentaje)

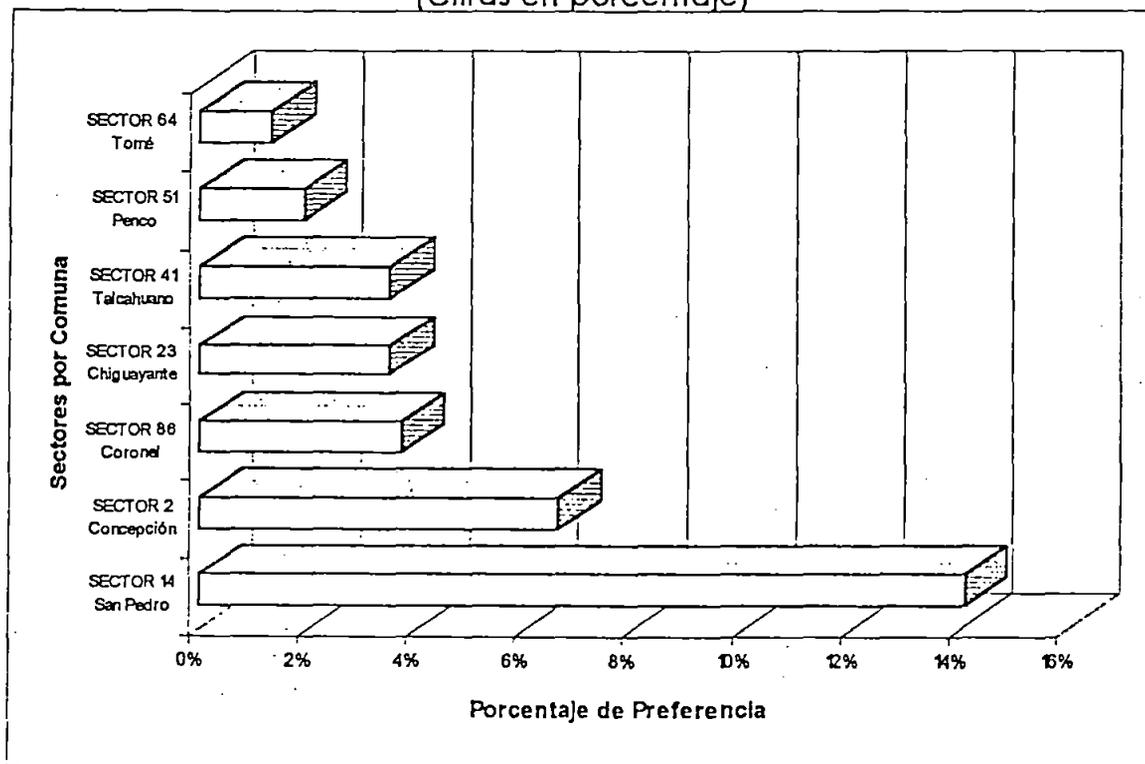


Dentro de cada comuna las preferencias del estrato C2C3 por un sector en particular, destaca la Villa San Pedro con un 14,1% de las preferencias del total de encuestados de este N.S.E. En la tabla siguiente se presenta el grupo de sectores preferidos en las distinta comunas en estudio, que en conjunto suman un 34,6% de las preferencias del total de los encuestados del N.S.E. C2C3. (EL N° que acompaña al sector corresponde a la codificación que se le asignó en la encuesta) (en anexo Investigación de Mercado, desde la tabla 1 a la 7 se entregan detalles respecto a los sectores preferidos por comuna).

TABLA B-4
SECTORES MÁS PREFERIDOS POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.
DENTRO DE CADA COMUNA

SECTOR	COMUNA	%
14 :Villa san Pedro	San Pedro	14,1%
2 :Los Carrera-Av. Prat-Ejercito-Lientur	Concepción	6,6%
86 Lagunilla 1-2-3-4	Coronel	3,7%
23 :Estadio Español	Chiguayante	3,5%
41 :Los Cóndores-Perales-Cruz del Sur	Talcahuano	3,5%
51 : Centro	Penco	1,9%
64 :Sector Bella vista	Tomé	1,3%
TOTAL SUB-GRUPO DE SECTORES		34,6%
RESTO DE LOS SECTORES		65,4%

GRÁFICO B-4
SECTORES MÁS PREFERIDOS POR LAS FAMILIAS DEL NSE C2C3
DENTRO DE CADA COMUNA
(Cifras en porcentaje)



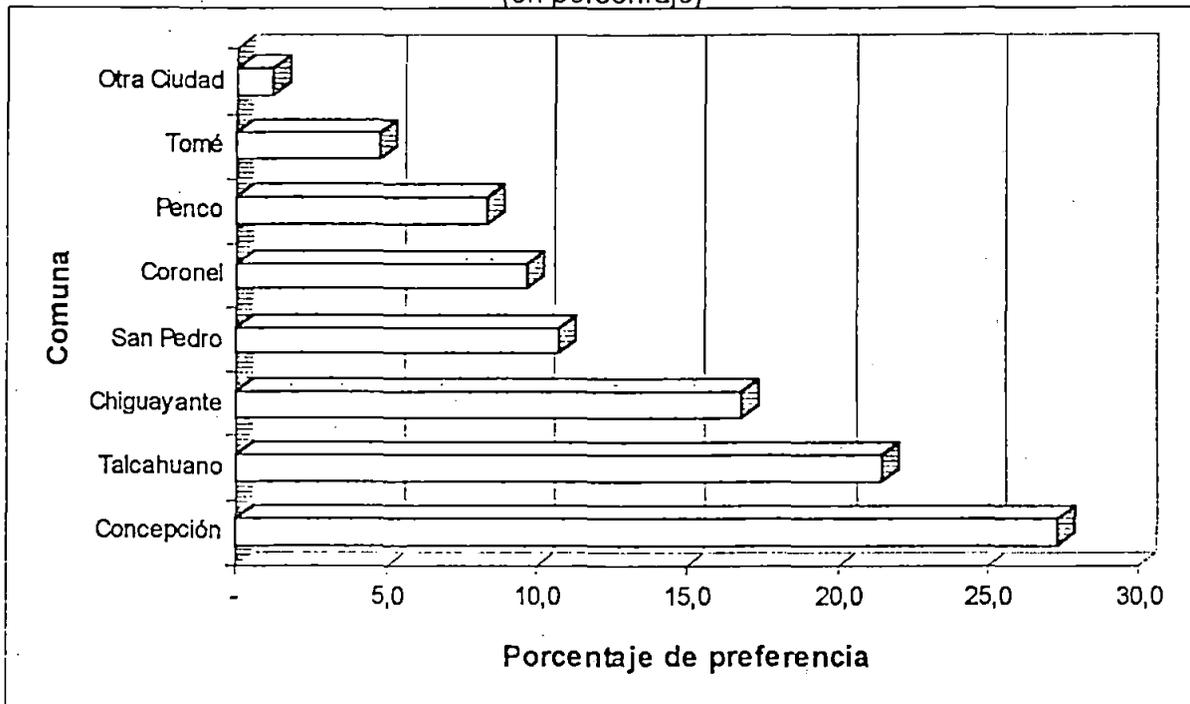
NIVEL SOCIOECONÓMICO D.

Como se observa en la tabla B-5, las preferencias del estrato D en su mayoría son vivir en las comunas de Concepción, Talcahuano y Chiguayante. De acuerdo a las respuestas obtenidas, se infiere que las respuestas están relacionadas con el sector de residencia, lo que quiere decir que en su mayoría a estas familias le satisface el lugar que habitan actualmente.

TABLA B-5
COMUNA PREFERIDA PARA VIVIR
POR EL NSE D

COMUNA	PREFERENCIA
Concepción	27.3%
Talcahuano	21.4%
Chiguayante	16.8%
San Pedro	10.7%
Coronel	9.6%
Penco	8.3%
Tomé	4.7%
Otra Ciudad	1.2%
TOTAL	100%

GRÁFICO B-5
COMUNA PREFERIDA POR LAS FAMILIAS DEL NSE D
(en porcentaje)

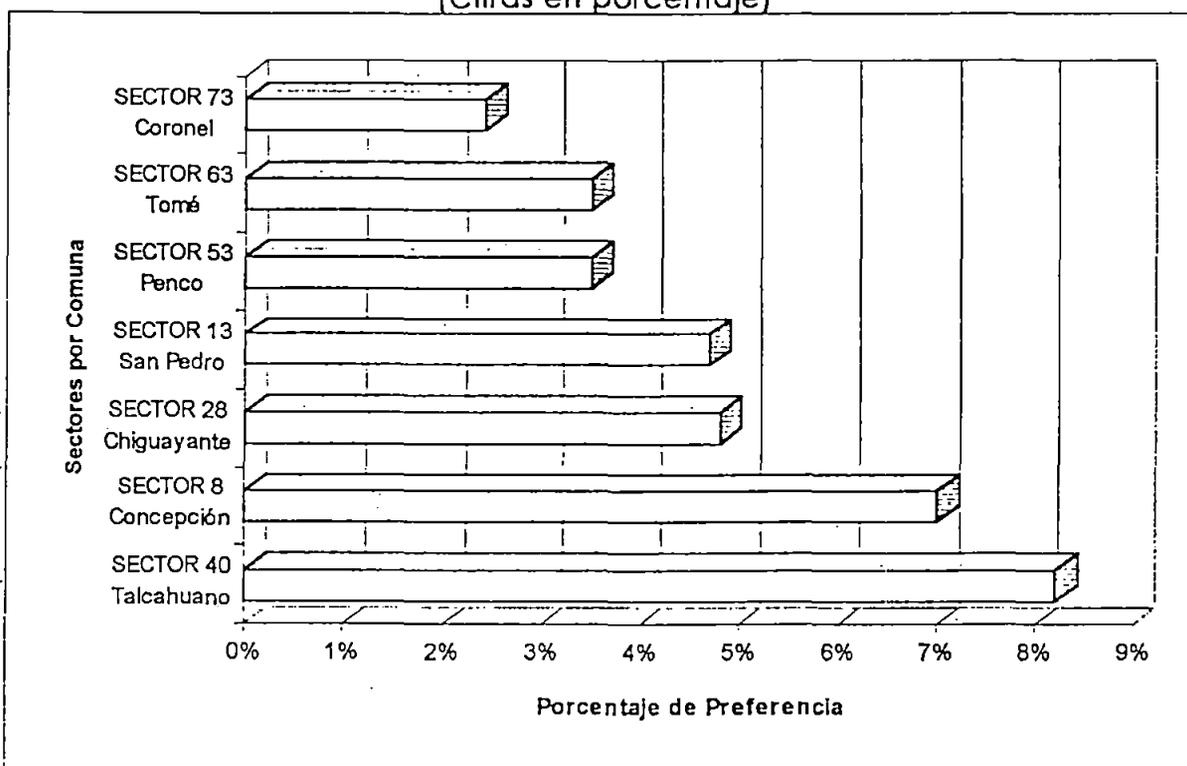


Dentro de cada comuna, las preferencias del estrato D por un sector en particular, destacan el sector Sta Leonor-Medio Camino en Talcahuano y Barrio Norte-Villa Cap-Santa Sabina en Concepción, con un 8,2% y 7% respectivamente de las preferencias del total de encuestados de este N.S.E. En la tabla siguiente se presenta el grupo de sectores preferidos en las distintas comunas en estudio, que en conjunto suman un 34,1% de las preferencias del total de los encuestados del N.S.E. D. (en anexo Investigación de Mercado, desde la tabla 8 a la 14, se entregan detalles respecto de los sectores preferidos por comuna).

TABLA B-6
SECTORES MÁS PREFERIDOS POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D
DENTRO DE CADA COMUNA

SECTOR	COMUNA	%
40: Sta. Leonor- Medio Camino	Talcahuano	8,2%
8: Barrio Norte-Villa Cap-Santa Sabina	Concepción	7,0%
28 :Chiguayante Sur	Chiguayante	4,8%
13 :San Pedro Viejo	San Pedro	4,7%
53 : Cerro Verde Bajo	Penco	3,5%
63: Sector Loma Larga	Tomé	3,5%
73 :Coronel Centro	Coronel	2,4%
TOTAL SUB-GRUPO DE SECTORES		34,1%
RESTO DE LOS SECTORES		65,9%

GRÁFICO B-6
SECTORES MÁS PREFERIDOS POR LAS FAMILIAS DEL NSE D
DENTRO DE CADA COMUNA
(Cifras en porcentaje)



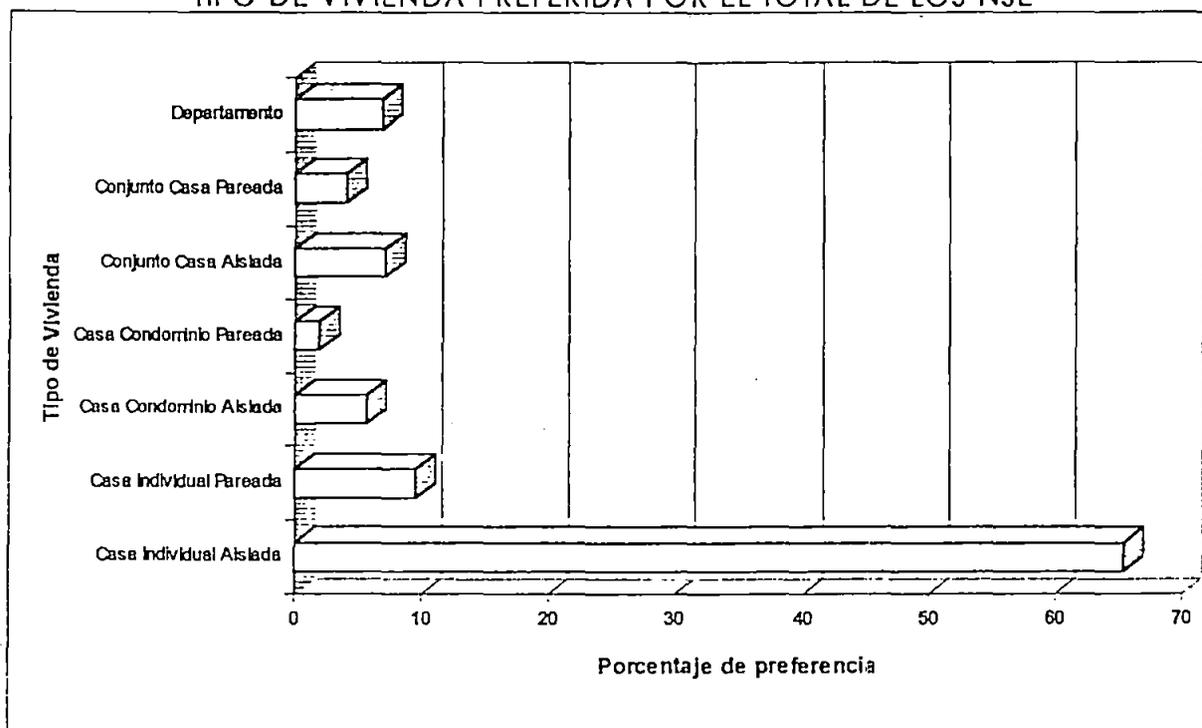
d) Tipo de vivienda preferida

En el N.S.E BC1, el total de los encuestados manifestó su preferencia por casas individuales aisladas, en tanto en el N.S.E. C2C3 la gran mayoría manifiesta la misma preferencia anterior, sin embargo alrededor de un 35% de los encuestados de este estrato, divide sus preferencias en distintas opciones. Con respecto al N.S.E. D, sus preferencias son similares a las del NSE C2C3, diferenciándose por la mayor preferencia por casas aisladas en conjuntos (en anexo Investigación de Mercado, tablas 15 y 16, se entregan detalles por NSE y Comuna).

TABLA B-7
TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA POR N.S.E.
(Cifras en porcentajes)

N.S.E	Casa Individual Aislada	Casa Individual Pareada	Casa Condominio Aislada	Casa Condominio Pareada	Conjunto Casa Aislada	Conjunto Casa Pareada	Departamento	Total
BC1	100	-	-	-	-	-	-	100
C2C3	64,7	10,0	6,8	2,0	5,8	3,3	7,5	100
D	59,8	13,4	1,2	1,2	14,6	4,9	4,9	100
Total	65,3	9,4	5,6	1,8	7,0	4,0	6,8	100

GRÁFICO B-7
TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA POR EL TOTAL DE LOS NSE



e) Tamaño de la vivienda preferida

Se analizaron en forma separada a los que manifestaron su preferencia por casa y departamentos. A partir del punto B.2.1, se detallan las características preferidas para los departamentos.

Con respecto a las casas, las preferencias se centran en el rango de los 70 a 100 m² para todos los niveles, sin embargo, en los niveles altos es importante la preferencia por casa mayor a 140m², en cambio en los más bajos, aumenta la preferencia por casas más pequeñas (en anexo Investigación de Mercado, tablas 17 a 23, se entregan detalles por Comuna).

TABLA B-8
DIMENSIÓN DE LA CASA PREFERIDA EN M2 POR N.S.E.
(Cifras en porcentaje)

N.S.E	<70	70-100	100-140	>140	TOTAL
BC1	5,6	38,9	22,2	33,3	100
C2C3	16,6	56,3	21,7	5,4	100
D	33,8	53,8	8,8	3,6	100
Total	19,1	55,2	19,5	6,2	100

f) Número de pisos deseados según las preferencias por casas

Existen diferencias en las respuestas dentro de cada estrato, desde la indiferencia entre 1 o dos pisos en el nivel BC1, pasamos a que la mayoría (58,3%) en el nivel C2C3 prefieren 2 pisos, y en el nivel D, la mayoría (57,5%) prefiere casas de 1 piso (en anexo Investigación de Mercado, tabla 24, se entregan detalles de las características por Comuna).

TABLA B-9
NÚMERO DE PISOS POR VIVIENDA POR N.S.E

(Cifras en porcentaje)

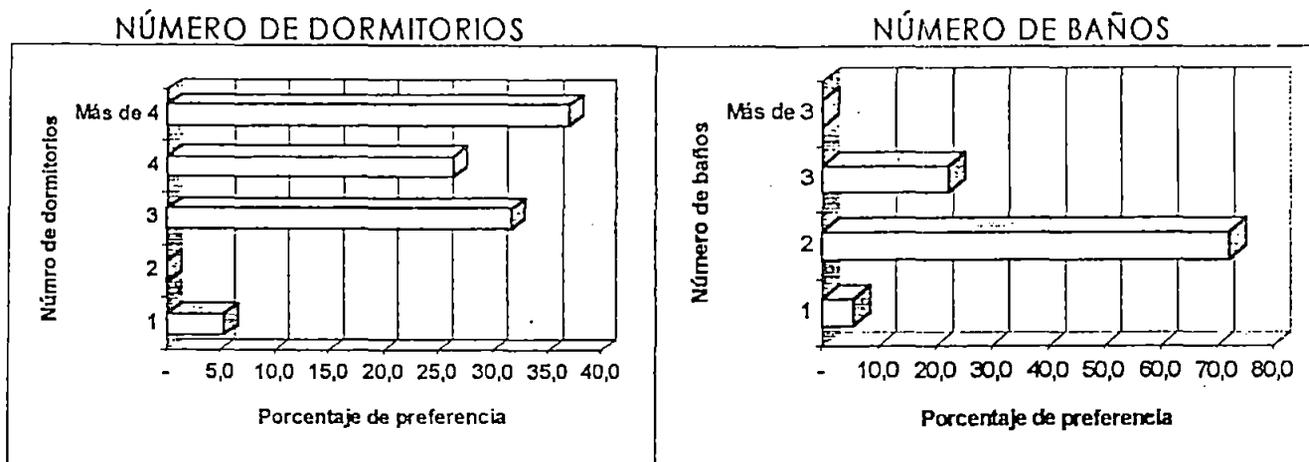
N.S.E	1 Piso	2 Pisos	3 pisos	TOTAL
BC1	50,0	50,0	-	100
C2C3	40,1	58,3	1,6	100
D	57,5	42,5	-	100

g) Número de dormitorios y baños.

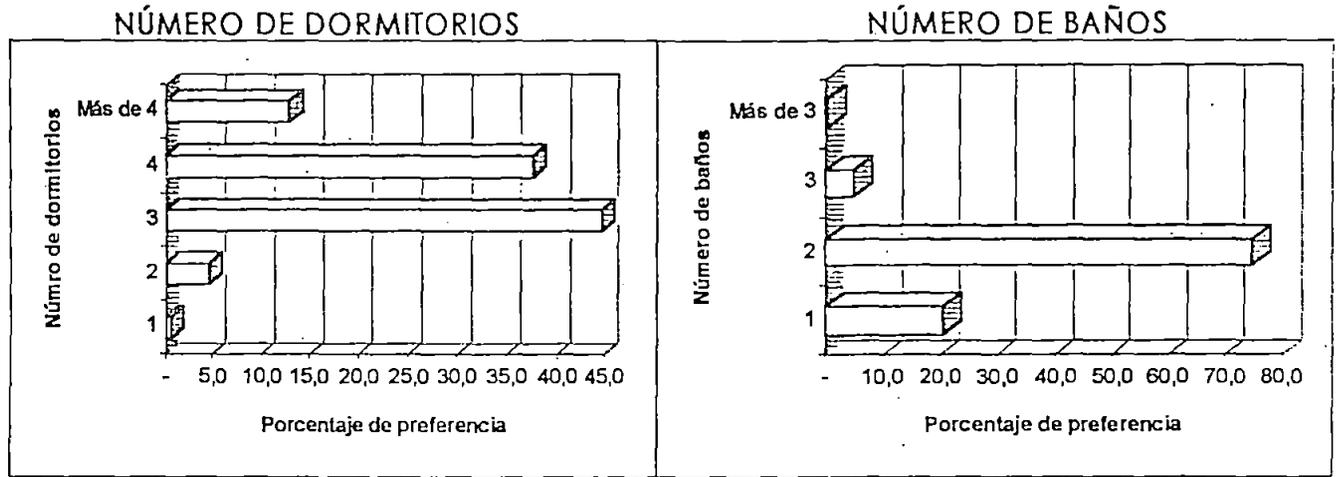
De acuerdo a cada NSE se tiene lo siguiente:

-BC1: Existe una marcada tendencia por preferir de tres dormitorios para arriba, no hubo preferencias por dos dormitorios.

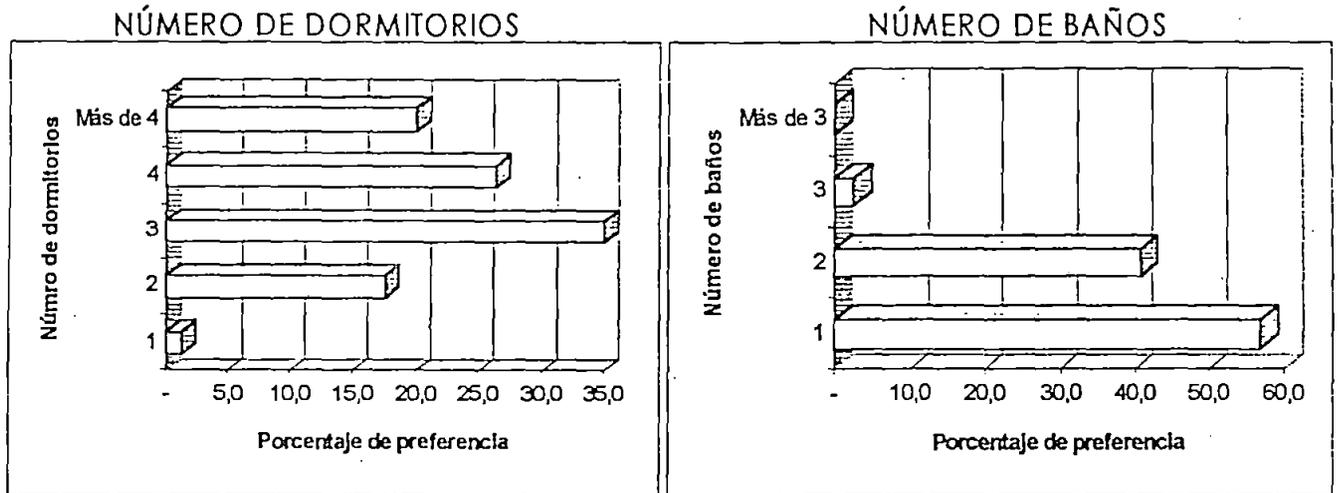
Se prefiere, en su gran mayoría, dos baños con más de 70% de las preferencias.



-C2C3: Existe una tendencia a preferir casas con tres dormitorios (44,5% de las preferencias), en segundo lugar con cuatro dormitorios. En el caso de los baños, es marcada la preferencia por dos.



-D: Existe una tendencia a preferir casas con tres dormitorios, en segundo lugar con cuatro, y en tercero con dos. En el caso de los baños, es marcada la preferencia por un baño.



h) Living comedor, dependencias, sala de estar y chimenea.

De acuerdo a las preferencias de los tres NSE, se tiene lo siguiente:

-BC1: La mayoría prefiere el Living-comedor separado (61%).
 La gran mayoría desea sala de estar y dependencias (más del 80%).
 La chimenea también es deseada por la mayoría (61%).

-C2C3: No existen preferencias marcadas respecto de tener living-comedor junto o separado (37% y 41% respectivamente).
La sala de estar y dependencias son deseadas por la mayoría (59% y 69% respectivamente).
La chimenea es medianamente deseada (51%).

-D: Existe preferencia por el living-comedor junto (55%).
La sala de estar no es valorada, dependencias si lo es por la mayoría (58%).
La chimenea no es tan deseada (44%).

i) Disponibilidad de antejardín, patio, garage y lavadero

De acuerdo a las preferencias de los tres NSE, se tiene lo siguiente:

-BC1: El antejardín y el patio lo desea el 100% de los encuestados.
El garage y el lavadero lo desea la gran mayoría (94% y 89%, respectivamente).

-C2C3: El antejardín y el patio lo desean prácticamente el 100%.
El garage y el lavadero lo desea la mayoría (78% y 77% respectivamente).

-D: El antejardín y el patio lo desean prácticamente el 100%.
El lavadero lo desea la mayoría (91%).
El garage es medianamente deseado (44%).

j) Especificaciones técnicas preferidas para la vivienda

De acuerdo a las preferencias de los tres NSE, se tiene lo siguiente:

-BC1: -La estructura preferida es albañilería (61%).
-El revestimiento preferido es estuco (61%).
-En el tipo de piso se dividen las preferencias, entre madera, alfombra y parquet.
-Las ventanas deseadas son de aluminio (73% de las preferencias).
-Es deseada la calefacción central.
-El combustible preferido es el gas, en segundo lugar la electricidad.

-C2C3: -La estructura preferida es albañilería (53%), sin embargo un porcentaje importante prefiere estructura de albañilería-madera (41,5%)
-El revestimiento preferido es estuco (72%).
-No existe un tipo de piso preferido mayoritariamente, sin embargo el parquet es la primera mayoría (36%).
-Las ventanas deseadas son de aluminio (88% de las preferencias).
-No es tan deseada la calefacción central.
-El combustible preferido es el gas.

- D: -La estructura preferida mayoritaria es albañilería (49%), sin embargo un porcentaje importante prefiere estructura de albañilería-madera (36%).
 - El revestimiento preferido es estuco (68%).
 - No existe un tipo de piso preferido mayoritariamente, sin embargo el flexit es la primera mayoría (32%).
 - Las ventanas deseadas son de aluminio (61% de las preferencias), en segundo lugar de fierro (35%).
 - No es deseada la calefacción central.
 - El combustible preferido es el gas, y en segundo orden leña.

k) Seguridad preferida en la vivienda

De acuerdo a las preferencias de los tres NSE, se tiene lo siguiente:

- BC1: -No existe una preferencia marcada, pues se distribuyen entre, guardias, alarmas y citófono (con 28,6% de las preferencias cada una). se podría inferir que desean todas las opciones.
- C2C23: -No existe una preferencia marcada, pues se dividen entre, guardias, alarmas y citófono (con 34%, 27% y 21%, respectivamente). Se podría inferir que desean todas las opciones.
- D: -No existe una preferencia marcada, pero un porcentaje importante divide sus preferencias entre otras formas de seguridad (por ejemplo perros con un 39%) y alarma (25%).

B.2.1.- PREFERENCIA POR DEPARTAMENTO

Del total de los jefes de hogar del N.S.E. C2C3 que dieron respuesta a la pregunta de cual es su tipo de vivienda favorita, el 7,5% eligió departamento. Del total de los jefes de hogar del N.S.E. D que dieron respuesta a la misma pregunta el 4,9% eligió departamento. Los encuestados del NSE BC1, no manifestaron preferencia por departamentos.

A continuación se detallarán las preferencias respecto a las características particulares de los departamentos.

a) Tamaño preferido para el departamento

Con respecto a los departamentos, las preferencias se centran en el rango de 70 a 100 m² para los niveles C2C3 y D, con más del 70% de las preferencias.

TABLA B-10
DIMENSIÓN DEL DEPARTAMENTO PREFERIDO EN M2 POR N.S.E.
(Cifras en porcentaje)

N.S.E	<70	70-100	100-140	>140	TOTAL
BC1	-	-	-	-	-
C2C3	13,3	73,4	13,3	-	100
D	25,0	75,0	-	-	100
Total	14,7	73,5	11,8	-	100

b) Piso preferido para vivir y ascensor.

C2C3:-Prefieren vivir en un segundo piso (36%), le sigue el tercer piso (25%), en tercer lugar lo comparten el cuarto y el primer piso con un 14% cada uno, y por ultimo con un 11% están los pisos superiores al cuarto.

-El ascensor es un elemento muy valorado por las familias del N.S.E. C2C3 (80% de las preferencias).

-Prefieren en su mayoría tres dormitorios y tres baños.

-Prefieren el living-comedor separado.

-Desean sala de estar y dependencias (70% y 61% de las preferencias, respectivamente)

-Desean bodega, garage y lavadero, (alrededor del 70% de las preferencias).

-En orden de preferencia, la seguridad preferida es citófono, guardia, conserje y alarma.

-La mayoría prefiere calefacción central (más del 90%).

-Respecto a las característica técnicas del departamento, la gran mayoría los prefiere estructura de albañilería, con revestimiento de estuco, piso con alfombra y ventanas de aluminio.

D :-Prefieren vivir en un segundo piso (67%), le sigue el primer piso (33%).

-El ascensor no es un elemento valorado por las familias del N.S.E. C2C3

-Prefieren en su mayoría tres dormitorios y dos baños.

-Es deseable por la mayoría las dependencias, no así la sala de estar.

-Es muy deseado el lavadero, y medianamente deseado el garage y la bodega.

-En temas de seguridad, al igual que en las casas, este NSE, prefiere otras formas de seguridad no específicas, como perros. Sin embargo, también son valorados citófonos y guardias.

-Es indiferente la preferencia por calefacción central (50% si y 50% no).

-Respecto a las característica técnicas del departamento, la gran mayoría los prefiere en estructura de albañilería, en revestimiento el estuco, el tipo de piso es indiferente y ventanas de aluminio.

B.2.2.- DISPOSICIÓN PARA COMPRAR UNA VIVIENDA.

a) LA PRIMERA VIVIENDA.

Se consultó a los jefes de hogar que no son propietarios acerca de su intención de adquirir una vivienda en el corto plazo, y si en esta compra se realizaría con o sin subsidio.

De acuerdo a lo anterior, por NSE:

- BC1: -Más del 70% de los no propietarios en la actualidad adquirirían una vivienda.
-La mayoría lo haría a través de subsidio.
-El dividendo promedio que estarían dispuestos a pagar es de alrededor de \$280.000.- mensuales.
- C2C3: -Más del 80% de los no propietarios en la actualidad, adquirirían una vivienda.
-La gran mayoría lo haría a través de subsidio.
-El dividendo promedio que estarían dispuestos a pagar es de alrededor de \$84.000.- mensuales.
- C2C3: -Más del 85% de los no propietarios en la actualidad adquirirían una vivienda.
-La gran mayoría lo haría a través de subsidio.
-El dividendo promedio que estarían dispuestos a pagar es de alrededor de \$25.000.- mensuales.

TABLA B-11
DISPOSICIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA POR NSE
(En porcentaje)

NSE	BC1	C2C3	D
Desea adquirir?			
Si	71,4	82,3	85,7
No	28,6	17,9	14,3
Con subsidio?			
Si	80,0	89,6	91,7
No	20,0	10,4	8,3

TABLA B-12
DIVIDENDO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA POR NSE

NSE	BC1	C2C3	D
Dividendo en \$	280.000.-	84.000.-	25.000.-
Desviación	45.000.-	65.000.-	15.000.-

b) LA SEGUNDA VIVIENDA.

Se consultó a los jefes de hogar que son propietarios en la actualidad, acerca de su intención de adquirir una segunda vivienda en el corto plazo, el destino que le darían y cual es el monto que estarían dispuesto a pagar por ella.

De acuerdo a lo anterior, por NSE:

-BC1: -Más del 55% de los propietarios en la actualidad adquirirían una segunda vivienda.

-La mayor preferencia es por casa individual (60%).

-El destino que le darían sería para algún familiar o para renta, en segundo orden para vacaciones.

-El valor promedio que estarían dispuestos a pagar por esta vivienda es en promedio de \$23.000.000.-

-C2C3:-La mayoría de los propietarios en la actualidad no adquirirían una segunda vivienda (más del 55%).

-Los que si la adquirirían (42%), prefieren casa individual.

-El destino que le darían sería para algún familiar, en segundo lugar para renta, y en tercer orden para vacaciones.

-El valor promedio que estarían dispuestos a pagar, los que la adquirirían, es en promedio de \$16.750.000.-.

-D :-La mayoría de los propietarios en la actualidad no adquirirían una segunda vivienda (más del 58%).

-Los que si la adquirirían (32%), prefieren casa individual.

-El destino que le darían sería para algún familiar, en segundo lugar para renta, y en tercer orden para vacaciones.

-El valor promedio que estarían dispuestos a pagar, los que la adquirirían, es en promedio de \$8.600.000.-.

TABLA B-13
DISPOSICIÓN PARA ADQUIRIR UNA SEGUNDA VIVIENDA POR NSE
(En porcentaje)

NSE	BC1	C2C3	D
Desea adquirir?			
Si	55,6	42,4	30,9
No	44,4	57,6	58,8
Tipo de Vivienda			
Casa individual	60,0	73,6	72,6
En Condominio	10,0	6,6	7,1
En Conjunto	0,0	4,6	5,5
Departamentos	30,0	15,2	14,8

TABLA B-14
VALOR PROMEDIO A PAGAR POR LA SEGUNDA VIVIENDA POR NSE
(Cifras en \$)

NSE	BC1	C2C3	D
Valor Promedio \$	23.000.000.-	16.750.000.-	8.600.000.-
Desviación	5.200.000.-	10.200.000.-	4.400.000.-

CAPÍTULO IV :
ANÁLISIS DE FORTALEZAS,
DEBILIDADES, AMENAZAS Y
OPORTUNIDADES DEL SECTOR
CONSTRUCCIÓN

A.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR

A continuación se entregará un análisis F.A.D.O de la situación actual del Sector Construcción en la zona del Gran Concepción, basado en la recopilación de información de los capítulos anteriores, opinión de los empresarios del sector, y en conclusiones nuestras, todas ellas orientadas a conocer el futuro inmediato de la actividad.

A.1.- METODOLOGÍA

A.1.1- ANÁLISIS FADO

Una de las formas científicas de enfrentar alguna problemática y que utilizan las empresas o sectores económicos, parte con un análisis detallado de la situación actual. Esto permite enfocar de mejor forma, los esfuerzos por buscar las mejores alternativas de solución, a los problemas existentes.

En términos metodológicos, la ciencia administrativa ha desarrollado para ello el Análisis F.A.D.O. (Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades), análisis que se transforma en pieza fundamental, si las empresas quieren tener una visión de futuro, y si están pensando seriamente en el desarrollo de un Plan Estratégico que proyecte a la empresa en el largo plazo.

Esta metodología del Análisis F.A.D.O. se estructura separándola en dos áreas, un Análisis Interno y un Análisis Externo.

ANÁLISIS INTERNO

Consiste en identificar y clarificar por un lado las Fortalezas, que son aquellas características internas favorables de la empresa o sector, que permiten de algún modo enfrentar el medio con mayores posibilidades de éxito y por el otro, las Debilidades, que son aquellas falencias que lo convierten en un ente más vulnerable al entorno y/o la competencia.

De acuerdo a lo anterior, el diagnóstico se centra en identificar, aspectos como:

- a) Fortalezas y debilidades del recurso humano existente.
- b) Fortalezas y debilidades de las políticas, programas y métodos de trabajo.
- c) Cultura y clima organizacional, valores y creencias que le son propios.
- d) Niveles tecnológicos, de información y comunicación.
- e) Indicadores de gestión cualitativos que permiten aclarar más la situación actual, entre otros aspectos internos.

ANÁLISIS EXTERNO

Busca visualizar la posible influencia que podría ejercer el entorno en las áreas claves del negocio. Esto implica que es necesario detectar las Oportunidades, que son todas aquellas que están presentes en el medio, y que pueden o no ser aprovechadas por las empresas para proyectarse en el futuro con un desarrollo adecuado, y las Amenazas, que son todos aquellos factores del medio que pueden atentar en forma negativa al desarrollo de las empresas.

El entorno puede influir sobre las organizaciones principalmente a través de tres factores:

- a) Factores políticos, sociales y económicos.
- b) Factores del producto y la tecnología utilizada.
- c) Capacidad de la empresa de hacer frente a la competencia (factor cada día más importante si se está pensando en implementar un Plan estratégico).

A.1.2- CUESTIONARIO PARA SER DESARROLLADO CON LOS EMPRESARIOS

Como parte de la metodología, se aplicó un cuestionario a los empresarios (se adjunta en anexos), de manera que fuesen ellos mismos los que pudieran identificar aquellos factores claves en su negocio, que permitiera desarrollar un análisis global del sector.

A.2- RESULTADOS DEL ANÁLISIS DEL SECTOR

A.2.1.- FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Fortalezas:

-Del Recurso humano

- Abundancia de profesionales universitarios bien preparados y experimentados en el sector.
- Un recurso humano bien calificado para realizar funciones administrativas en el sector.
- Se posee buena fuerza de venta cada vez más especializadas.

-De la gestión y de los sistemas de información

- Un buen poder de negociación frente a proveedores que les permite recibir asistencia técnica.

- Se tiene acceso a una red de organizaciones relacionadas a la Cámara Chilena de la Construcción.

-De los equipamientos y materiales

- Se posee un buen conocimiento de las materias primas utilizadas en el sector.

Debilidades:

-Del recurso humano

- Los buenos profesionales del sector son atraídos por las mejores expectativas ofrecidas en otros sectores u otras zonas.

- Se subutiliza el potencial de los profesionales por parte de las empresas del sector.

- Falta de profesionalismo de los Jefes de obra que necesariamente requieren de conocimientos técnicos de administración.

- Los Capataces son formados en el lugar de trabajo sin que posean una formación idónea par el cargo.

- Mala calificación del recurso humano que participa directamente en la obra.

-De los métodos de trabajo

- Gran dificultad para incorporar nuevas tecnologías.

- Pérdidas por mermas de materiales no son despreciables.

- Deficiente preocupación por la prevención de riesgos.

-De los materiales

- No existe un organismo único que estandarice y regule los materiales por sus característica físicas y de uso.

- Regulación municipal y normativas legales dificultan la ejecución y recepción de las obras.

-De la gestión

- Es muy difícil aplicar técnicas modernas de administración por el abismo que existe entre los niveles jerárquicos.
- Falta hacer más responsables a los profesionales que cometen errores graves en los resultados de un proyecto.
- Las empresas están orientadas al producto y no al cliente.
- La imagen que las familias de niveles bajos es mala respecto al sector.
- Poca integración de las empresas del sector con centros de investigación.
- No se planifica con visión de mediano y largo plazo.
- Altos riesgos y bajos márgenes en el negocio de la vivienda social.

A.2.2.-OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades:

- Desarrollo de proyectos sociales impulsados por el gobierno a dar solución habitacional a la población de bajos recursos.
- Megaproyectos que permitirán crear polos de desarrollo urbanístico, por ejemplo, proyecto costanera en Concepción.
- Megaproyectos de obras viales que permitirán mejorar accesos a las potenciales nuevas ciudades dormitorio.
- La construcción de viviendas con ciclo de vida reducido, permite asegurar demanda por renovación a un futuro no tan lejano.
- El déficit habitacional aún es importante.

Amenazas:

- La concentración del sector financiero puede provocar trabas de acceso al financiamiento para las empresas pequeñas del sector.

- Bajas barreras de entrada al sector.
- Tendencia alcista del precio de los terrenos.
- Situación económica coyuntural causada por crisis asiática provoca alarma pública, induciendo al retraso en las decisiones de compra.
- Se ve un aumento del deterioro de la imagen de las empresas del sector, en los niveles más bajos.

A.3.- RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS DE ACUERDO AL ANÁLISIS

- A pesar de lo dificultoso que pueda parecer, las empresas que quieran permanecer en el mercado, deberán tener una visión a largo plazo que les permita en los años malos prepararse para los años buenos y viceversa. Además las empresas deberán tener en forma permanente la retroalimentación de lo que está sucediendo en el entorno, debiendo salir, si es necesario, a buscar alternativas en otras regiones cuando la situación se torne más conflictiva en el mercado actual. Luego, el mirar a futuro les puede ayudar a detectar oportunidades como las de desarrollar proyectos en torno al desarrollo de proyectos industriales. o en zonas emergentes.

- La lógica indica que todas aquellas empresas que tenían pensado desarrollar sus proyectos sin haber considerado los efectos de la crisis asiática, sería aconsejable que los postergaran si no tienen asegurada una demanda, principalmente, en los mercados medios y altos.

Se sugiere ofrecer becas (en primera instancia discutirlo a través de la CCHC) a los mejores egresados del nivel de técnicos de construcción, que les permita acceder a una formación complementaria debidamente diseñada para obtener capataces formados con conocimientos de técnicas de administración modernas, y con una visión más amplia e integral de lo que es el sector.

- A los profesionales de la construcción (Ingenieros, Arquitectos, Constructores, etc.) se les debe dar una mayor participación en la toma de decisiones, y un porcentaje de participación de utilidades sobre los proyectos, esto puede redundar en una mayor productividad y responsabilidad en su aporte con el consiguiente beneficio para las empresas.

Paralelamente se debería poner especial énfasis en la formación de capataces, de modo de asegurar que las nuevas generaciones sean absolutamente tecnicadas, facilitando el trabajo en grupo, la introducción de nuevas tecnologías y la búsqueda permanente de mejorar la productividad que permita a las empresas obtener productos de mejor calidad y a menores costos.

- En cuanto a los Jefes de obras, se hace imprescindible exigir un mayor grado de formación, como Ingenieros de ejecución en construcción, que les permita tener los conocimientos técnicos apropiados como para participar con su opinión en la elaboración de los proyectos y con ello evitar posteriormente cuellos de botella en las faenas. Deberán buscar la tendencia hacia la estandarización al máximo en sus obras y deberá estar al día de las tecnologías de punta.
- Si se introducen premios por ahorro de materiales y por minimizar las pérdidas a los responsables de las obras, y quizás a los Jefes de obra, esto se puede traducir en optimizar la estructura organizacional y los controles en obras.
- Debería buscarse la formación de un solo ente independiente, que certifique y estandarice los materiales utilizados, de modo de garantizar que éstos cumplirán siempre con las normas exigidas en la construcción.
- El poner especial énfasis en los servicios Post-venta, atención oportuna a reclamos, orientación en el mantenimiento de las viviendas, en general, buscar resolver los problemas más importantes, atendiendo los gustos y preferencias de las personas, será quizás una de las claves para la sobrevivencia de las empresas en el futuro.
- La tecnificación, estandarización y calidad de las obras serán vitales para mejorar los retornos de las empresas, dado el alza en el precio de los terrenos, de los costos financieros, causas, éstas que han afectado en gran medida, la rentabilidad, y que en algunos casos han redundado en una menor calidad de las viviendas.
- Quizás el efectuar una campaña a través de la CCHC, tendiente a armonizar definitivamente con las Direcciones de Obra, resuelva, la en general tirante relación con las empresas del sector, dado que van a seguir conviviendo con éstos agentes y hay que cambiar de actitud en beneficio de una buena y adecuada interacción.
- El contar con mayor tiempo de prevencionistas en las obras, lo que no tiende a encarecer mayormente los proyectos, puede evitar malos ratos a las empresas por accidentes provocados por descuidos, con las consiguientes pérdidas de imagen, fuera de los gastos ocasionados a las empresas.
- Las pequeñas empresas pueden tener mejores oportunidades actuando en asociaciones estratégicas que les permita negociar adecuadamente con las instituciones financieras y podrán unir fortalezas con otras empresas pequeñas que les permita jugar un rol más importante, y por tanto tener más presencia en el mercado.

ANEXOS

ANEXO
DESCRIPCIÓN NSE

D: BAJO

Quiénes son: 35% de la población 370.000 familias, con ingresos promedios de 100 mil pesos, pero relativamente estables. "Enfrentan con mucha estrechez sus necesidades básicas".

Barrios: Grandes poblaciones de tipo popular, pocas áreas verdes, gran densidad.

Vivienda: Construcción pequeña de material ligero con ampliaciones y agregados. Si es sólida carece de terminaciones o está muy deteriorada. Pocas habitaciones. Excepcionalmente poseen calefont.

Decoración: Mínimo equipamiento, orden sin gusto, por el poco espacio que dispone. Exceso de adornos en muros. Muebles modestos, de segunda mano o con muchos años de uso.

Profesión / actividad: Obreros en general, feriantes, trabajadores manuales, algunos empleados de bajo nivel, juniors.

E: EXTREMA POBREZA

Quiénes son: Son el 10% de la población, 190.000 familias. "No poseen ingreso fijo. Por su bajo poder adquisitivo, excepcionalmente se consideran en estos estudios de mercado".

Barrios: Calles sin pavimentar, sin áreas verdes, poca urbanización.

Vivienda: Callampas, campamentos, conventillos, mediaguas de tablas y fonolas. Una o dos habitaciones que funcionan como comedor, cocina, dormitorio. En una casa viven varias familias.

Decoración: Prácticamente no tienen: improvisan. Hacinamiento desorden, cocina a leña o a parafina, se cuelgan de la luz, separan ambientes con cartones o trapos.

Profesión / actividad: Trabajadores ocasionales, pololos, cuidadores de autos, cargadores, cartoneros.

C2: MEDIO

Quiénes son: 21% de la población, 260.000 familias. Ingresos superiores a 550 mil pesos. "Cubren sus necesidades de alimentación, vestuario, vivienda, educación. Escasa capacidad de ahorro".

Barrios: Sectores tradicionales, alejados del centro o conjuntos de muchas viviendas nueva. Hay Vivienda: Conjuntos habitacionales, villas Blocks de departamentos o viviendas pareadas de 70 m² fachadas bien mantenidas, jardines pequeños, entrada de auto, sin dependencias de servicios. Si arriendan pagan más de 140 mil pesos, generalmente tienen living y comedor juntos. Dos o tres dormitorios, un baño completo y un medio baño.

Decoración: muebles modernos de producción industrial de buena calidad. Decoración sobria, ambiente acogedor, plantas de interior, artefactos de cocina y baños modernos.

Servicio Domestico: La mayoría puertas afuera, con visitas de dos a tres veces a la semana.

Profesión / actividad: Profesionales jóvenes, ejecutivos y comerciantes de nivel medio, técnicos, pequeños industriales, vendedores.

C3: MEDIO BAJO

Quiénes son: 22% de la población 272.000 familias con ingreso mínimo de 250 mil pesos. "Apariencia modesta, destacan por su sencillez, vestuario simple".

Barrios: Sectores antiguos, populares y relativamente modestos, mezclados con C2 y en otras con D, poblaciones de alta densidad. Poca preocupación por ornato, áreas verdes y progreso en general.

Vivienda: Casa de material sólido o semi-sólido. Si es una construcción moderna es pequeña. La fachada y la pintura están medianamente mantenidas. Si arriendan pagan más de 60 mil pesos. Dos dormitorios y un baño pequeño, pisos de flexit o madera.

Decoración: Muebles económicos o antiguos, incluyendo cocina y baños, sin estilo determinado. En poco espacio está el living, comedor y otros; el televisor está en el living-comedor.

Servicio Domestico: Casi nunca. De haber, son puertas afuera y del barrio, una vez a la semana.

Profesión / actividad: Empleados públicos y privados sin rango o categoría, profesores, obreros, artesanos, comerciantes menores, vendedores, choferes.

DESCRIPCION DE LOS NIVELES SOCIOECONOMICOS

AB: ALTO

Quienes son: El 4% de la población 42.000 familias que pueden darse todos los lujos y gozan de todas las comodidades de la vida moderna. Viven de las rentas de acciones y empresas. Ganan 3 a 4 veces más que la gente del estrato C1 y de ahí para arriba.

Barrios: Homogéneos de baja densidad, con grandes áreas verdes.

Vivienda: Casas de más de 300 mts² aisladas, amplios jardines o parques. Penthouse en edificios de lujo con finas terminaciones, rejas altas, porteros eléctricos, piscinas, espaciosa habitaciónes de uso específico, bibliotecas, salas de juego, sala de estar, uno o más salones, recibidor.

Decoración: Muebles exclusivos y de estilo, cuadros originales, porcelana, platería, cristales, alfombras y cortinajes finos.

Servicio Domestico: Dos o más empleadas y frecuentemente, mozos y chofer con buena presentación y educación.

Profesión / actividad: Empresarios, Industriales, agricultores, directores de empresas, profesionales con muchos años de ejercicio, ejecutivos, comerciantes, funcionarios internacionales, diplomáticos.

C1: MEDIO ALTO

Quienes son: 8% de la población, 90.000 familias. El ingreso es superior al millón de pesos. "Cubren todas sus necesidades sin problemas y gozan de los adelantos de la vida moderna. La mayoría tiene cuenta corriente bancaria y tarjetas de crédito, los hijos van a colegios particulares, salen de vacaciones, compran en supermercados y grandes centros comerciales, han viajado fuera del país por turismo".

Barrios: Homogéneos con áreas verdes en buen estado.

Vivienda: Casas de más de 150 mts² no siempre aisladas, departamentos de construcción nueva rodeados de jardines, estacionamiento privado, citofonos, terminaciones de buen gusto. Si arriendan, pagan más de 240 mil pesos. Varias habitaciones de usos específicos: recibidor, comedor, más de dos baños, pieza de empleada

Decoración: Buenos muebles, alfombras, cortinas, adornos no industriales o en serie, plantas de interior finas.

Servicio Domestico: El 100% a veces, más de una persona.

Profesión / actividad: Profesionales, ejecutivos, industriales medios, empresarios, comerciantes, agricultores, empleados de alto nivel.

ANEXOS
CAPÍTULO II

3.- Viviendas como productos

De acuerdo a definiciones del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) y otras propias de éste estudio, se han caracterizado los siguientes tramos de vivienda, en base a sus valores, expresados en (UF)

TABLA C-4
PRODUCTO VIVIENDA - TRAMO

TRAMO	VALOR EN (UF)
TRAMO 1	400 - 500
TRAMO 2	500 - 999
TRAMO 3	1000 - 1499
TRAMO 4	1500 - 1999
TRAMO 5	> A 2000

FUENTE : ELABORACIÓN PROPIA

TABLA C-5
VIVIENDAS SOCIALES

TIPO	VALOR EN (UF)
VIVIENDA PROGRESIVA	140
VIVIENDA BÁSICA	220 - 250
PET	300 - 450

FUENTE: MINVU - SERVIU

4.- Subsidios Habitacionales

El estado entrega un subsidio para la adquisición de viviendas, cuyo valor es diferenciado por tipo de vivienda y por los valores de las mismas.

Existe un subsidio fiscal directo para los sectores de más bajos ingresos y que postulan a viviendas sociales, y subsidios unificados para los tramos correspondientes a valores mayores de las viviendas, que se otorga en tres niveles.

Los tramos y los montos de los subsidios vigentes a la fecha, son los siguientes:

TABLA C-6
SUBSIDIO HABITACIONAL (UF)

TRAMO DE	VALOR DE LA VIVIENDA	SUBSIDIOS
LA VIVIENDA	EN (UF)	EN (UF)
VIV. PROGRESIVA	140	132
VIV. BÁSICA	220 - 250	140
VIV. PET	300 - 450	90
TRAMO 1	400 - 499	100 - 120
TRAMO 2	500 - 999	80 - 100
TRAMO 3	1000 - 1499	60 - 80

FUENTE : MINVU - VIII REGIÓN

Durante el período 1990 - 1996 , los subsidios otorgados en las diferentes comunas (no se presentan separados, los que les correspondieron a San Pedro y Chiguayante, formando parte de las cifras incluidas para Concepción), por tramos fueron los siguientes:

TABLA C-7
SUBSIDIOS UNIFICADOS OTORGADOS POR COMUNA
PERIODO 1990-1996

AÑO	COMUNA	TRAMO 1	TRAMO 2	TRAMO 3	TOTAL
1990	CONCEPCION	423	298	120	841
1990	CORONEL	98	1	0	99
1990	PENCO	10	4	2	16
1990	TALCAHUANO	110	304	10	424
1990	TOMÉ	5	2	0	7
1991	CONCEPCION	415	467	158	1040
1991	CORONEL	138	12	0	150
1991	PENCO	1	4	0	5
1991	TALCAHUANO	70	392	12	474
1991	TOMÉ	5	1	0	6
1992	CONCEPCION	420	413	106	939
1992	CORONEL	50	5	0	55
1992	PENCO	6	3	1	10
1992	TALCAHUANO	45	175	6	226
1992	TOMÉ	6	3	0	9
1993	CONCEPCION	753	594	105	1452
1993	CORONEL	114	4	0	118
1993	PENCO	6	3	1	10
1993	TALCAHUANO	43	136	2	181
1993	TOMÉ	7	0	0	7
1994	CONCEPCION	927	519	118	1564
1994	CORONEL	33	3	1	37
1994	PENCO	3	5	0	8
1994	TALCAHUANO	77	209	3	289
1994	TOMÉ	7	3	0	10
1995	CONCEPCION	916	674	110	1700
1995	CORONEL	40	2	0	42
1995	PENCO	6	12	2	20
1995	TALCAHUANO	83	171	10	264
1995	TOMÉ	23	1	0	24
1996	CONCEPCION	734	812	123	1669
1996	CORONEL	102	47	0	149
1996	PENCO	13	4	1	18
1996	TALCAHUANO	218	213	15	446
1996	TOMÉ	16	1	0	17
TOTALES PERIODO		5923	5497	906	12326

FUENTE : MINVU DIRECCIÓN DE POLÍTICA HABITACIONAL

LAS CIFRAS INDICADAS PARA CONCEPCIÓN INCLUYEN DATOS DE SAN PEDRO Y CHIGUAYANTE

TABLA C-8
RESUMEN DE SUBSIDIOS PARA TODAS LAS COMUNAS

AÑO	TRAMO 1	TRAMO 2	TRAMO 3	TOTALES
AÑO 1990	646	609	132	1387
AÑO 1991	629	876	170	1675
AÑO 1992	527	599	113	1239
AÑO 1993	923	737	108	1768
AÑO 1994	1047	739	122	1908
AÑO 1995	1068	860	122	2050
AÑO 1996	1083	1077	139	2299

TABLA C-9
RESUMEN DE SUBSIDIOS POR COMUNA
PERIODO 1990-1996

COMUNA	TRAMO 1	TRAMO 2	TRAMO 3
CONCEPCION	4588	3777	840
CORONEL	575	74	1
PENCO	45	35	7
TALCAHUANO	646	1600	58
TOMÉ	69	11	0

CATASTRO POR COMUNA

COMUNA DE CONCEPCIÓN

mes	año	Nº de permiso	cant viviendas	m2 vivienda	m2 total	M\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor		Propietario
5	95	296	16	1.187,24	1.187,24	107.350	90	c3	Concepción	M.Rodriguez N°1066	Juan Ebensperger	cond	Corporacion Camara Chilena de la Constru
2	95	70	16	2.391,67	2.391,67	439.738	184	b1-b2	Concepción	Avda Inglesa N° 188	Rodrigo Hoces D.	edif	Inmobiliaria Talasia Ltda
2	95	98	20	3.026,47	3.026,47	410.376	136	b2-b3	Concepción	Nonguen N°171	Armstrong - Stehr	edif	Constructora Armstrong-Stehr.Ltda
2	95	129	20	1.697,77	1.697,77	194.872	115	b3	Concepción	Angol N°785	Victor Lobos	edif	Inmobiliaria e Inversiones Poplar Ltda
2	95	130	13	1.125,02	1.125,02	110.389	98	b3	Concepción	Los Carrera 1031-1033	Hempel - Valverde	edif	Inco Ltda
2	95	132-A	78	9.020,41	9.020,41	891.437	99		Concepción	Rengo N°1002	Victor Lobos	edif	
3	95	173	9	1.440,83	1.440,83	189.335	131	b2-b3	Concepción	Chacabuco N°951	Miguel Ruiz - Tagle	edif	Francisco Tinoco
3	95	180	42	4.257,92	4.257,92	565.926	133	b2-b3	Concepción	Avda Collao N° 875	Ramón Jofré	edif	Inmobiliaria Tres Aromcs Ltda
3	95	227	14	1.380,77	1.380,77	180.296	131	b2-b3	Concepción	Bulnes 1743-1751	Fernando Seron	edif	Inmobiliaria Harms Ltda
5	95	342	20	3.783,08	3.783,08	498.255	132	b2-b3	Concepción	Avda Inglesa N°134	Ramón Jofré	edif	Compañía Molinera el Globos S.A
7	95	480	39	3.340,45	3.340,45	341.957	102	b3	Concepción	Castellón N°1354-1364	Rodrigo Labarca	edif	Inmobiliaria e Inversiones el Parque Ltda
7	95	488	31	3.138,55	3.138,55	404.315	129	b2-b3	Concepción	Victoria N° 1210	José Ibañez	edif	Inmobiliaria Dos Oriente S.A
8	95	532	72	6.994,12	6.994,12	666.644	95	b3-a3	Concepción	Inés de Suárez N°166	Inmobiliaria San Andrés.	edif	Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
10	95	623	13	1.044,06	1.044,06	115.788	111	b3	Concepción	Aníbal Pinto N°944	Munir Hazbun R.	edif	Inversiones Andalién Ltda
10	95	631	10	788,07	788,07	81.962	104	b3	Concepción	Colo Colo N°955	Munir Hazbun	edif	Inversiones Andalién Ltda
11	95	671	8	1.280,17	1.280,17	172.362	135	b2	Concepción	Chacabuco N°1033	Sergio González	edif	Luis Retamal M
11	95	672	6	418,33	418,33	41.996	100	b2	Concepción	Angol N°935	Victor Lobos	edif	Inmobiliaria e Inversiones Poplar Ltda
11	95	696	23	1.915,32	1.915,32	253.723	132	b2-b3	Concepción	Serrano N°143	Cristian Prado	edif	Inmobiliaria San Ignacio Ltda
12	95	760	39	3.231,24	3.231,24	436.647	135	b2-b3	Concepción	Rengo N°1130-1132	Munir Hasbun	edif	Inversiones Andalién Ltda
3	95	151	12	854,76	854,76	69.885	82	c3-e3	Lomas Sn Ar	Calle 4 N° 626	José Saéz		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
3	95	152	16	1.829,56	1.829,56	157.615	86	c3-e3	Lomas Sn Ar	Lomas de San Andrés.	Carlos		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
3	95	181	25	2.178,76	2.178,76	140.345	64	e3	Concepción	Arturo Pérez N°614	Alejandro Quiero.		Constructora Aislante Térmocustica Ltda
5	95	291	32	2.206,76	2.206,76	199.535	90	c3	Concepción	G.Urrejola N° 1957 Valle	Ernesto Valle		Habitacoop Ltda
5	95	292	6	475,98	475,98	43.037	90	c3	Concepción	Quinta Agrícola N°1930	Ernesto Valle		Habitacoop Ltda
6	95	354	194	10.261,40	10.261,40	700.610	68	3-e3-c4-e	Concepción	Gongora y Marmolejo N°1	Edgardo Contreras.		Luis Velasco M
7	95	491	188	10.090,78	10.090,78	559.462	55	c4-e4	Concepción	Gongora y Marmolejo N°1	Miguel Parra		Coperativa Biocoop Ltda
9	95	571	6	694,56	694,56	57.064	82	c3-e3	Concepción	Alonso Ovalle N°292	Jorge Valenzuela		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda

COMUNA DE CONCEPCIÓN

mes	año	Nº de permiso	cant vivien	m2 vivienda	m2 total	M\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor		Propietario
9	95	572	9	971,64	971,64	74.287	76	c3-e3	Concepción	Alonso Ovalle N°292 Lomas	Jorge Valenzuela		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
9	95	606	5	373,20	373,20	29.584	79	c3-e3	Lomas Sn Ar	Calle 4 Esq. Calle 5	Patricio Cantero		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
10	95	624	6	585,19	585,19	53.256	91	c3	Concepción	Teniente Riquelme N°3029	Victor Crisostomo		Inversiones Valper Ltda
10	95	639	16	1.348,24	1.348,24	111.920	83	c3-e3	Concepción	Alonso de Ovalle N°292	Jorge Valenzuela		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
10	95	648	41	1.943,81	1.943,81	126.340	65	c4	Concepción	Calle 1 N°175 Arucas del	Clemente Contreras		Coperativa Arenas del Bio-Bio
3	96	142	4	449,74	449,74	34.315	76	c3-e3	Concepción	Orompello N°466	Raúl Soto	cond	Alejandro Giacaman
12	96	670	3	340,86	340,86	30.687	90	c3	Concepción	Los Carreras N°2011	Eduardo Carrillo	cond	Francisco Victoriano
1	96	4	33	3.873,00	3.873,00	545.339	141	b2	Concepción	Rengo N°254	Erwin Reich D.	edif	Inmobiliaria Laguna Grande S.A
3	96	111	33	5.622,51	5.622,51	744.263	132	b2-b3	Concepción	O'Higgins N°1540-1550	Erwin Lagies	edif	Inmobiliaria e Inversiones Stela Ltda
3	96	114	31	3.809,12	3.809,12	585.433	154	b2	Concepción	Avda Collao N°531	Inmobiliaria Lo Pequen	edif	Inmobiliaria e Inversiones Lo Pequen Ltda
3	96	143	42	3.879,97	3.879,97	532.226	137	b2-b3	Concepción	Camilo Henriquez N°2856	Luis Gonzalez	edif	Inmobiliaria Bellolio Ltda
3	96	168	28	1.730,42	1.730,42	179.048	103	b3	Concepción	Ongolmo N°666-668	Marcos Venegas	edif	Inmobiliaria e Inversiones Antuco S.A
5	96	233	14	6.170,15	6.170,15	1.091.076	177	b1-b2	Concepción	Cochrane N°1090	Const.Cumbre Ltda.	edif	Inmobiliaria Trinidad S.A
5	96	286	35	4.260,83	4.260,83	569.567	134	b2-b3	Concepción	O'Higgins N°1590	Carlos Clermo C.	edif	Constructora Master Ltda
6	96	336	28	1.968,97	1.968,97	262.844	133	b2-b3	Concepción	Vicuña Mackenna N°546	Ricardo Baeza.	edif	Prora S.A
6	96	347	8	914,29	914,29	93.231	102	b3	Concepción	Janequeo N°884-890	Luis Gonzalez	edif	Silvia Figueroa Figueroa
8	96	511	8	1.106,45	1.106,45	146.104	132	b2-b3	Concepción	Los Olmos N°1114	Patricio Caparros	edif	Inmobiliaria e Inversiones Los Olmos Ltda
8	96	517	41	6.126,79	6.126,79	1.107.375	181	b2	Concepción	Freire N°385-399	Rafael Torres Aguila	edif	Inmobiliaria Don Cristobal S.A
11	96	620	81	9.020,39	9.020,39	0	0		Concepción	Rengo N° 1002	Victor Lobos	edif	Inmobiliaria Cerro Amanillo Ltda
12	96	718	24	1.416,20	1.416,20	145.706	103	b3	Concepción	Martinez de Rozas N°367	Alfredo Chamorro P	edif	Inversiones San Sebastian
12	96	719	22	1.418,82	1.418,82	158.726	112	b3	Concepción	Cruz N°134	Munir Hazbun Rezuc	edif	Inversiones Andalién
2	96	75	11	1.538,48	1.538,48	140.041	91	c3	Concepción	Calle Alta Manzana 8	Javier Videla B.		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
3	96	115	4	310,56	310,56	29.024	93	c3	Concepción	Pje. 48 N°1987 V.de Nond	Ernesto Valle		Habitacoop Ltda
5	96	289	329	21.698,12	21.698,12	1.636.951	75	c3-e3	Concepción	Abdon Cifuentes S/N	Juan Carlos Abdalaja.		Villa Universidad de Concepción
6	96	324	9	1.216,19	1.216,19	129.554	107	c2-e2	Lomas Sn Ar	Calle 7 N°525 Lomas de S	Carlos Cid Gallardo		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
6	96	329	5	695,60	695,60	62.067	89	c3	Lomas Sn Ar	Calle 7 N°537 Lomas de S	Javier Villela.		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
9	96	570	3	420,00	420,00	37.982	90	c3	Concepción	Pje 1 N°239 Chacra San A	Orlando Paredes		Sociedades Paredes y Cia

COMUNA DE CONCEPCIÓN

mes	año	Nº de permiso	cant viviendas	m2 vivienda	m2 total	M\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor		Propietario
11	96	618	17	1.676,88	1.676,88	151.678	90	c3	Lomas Sn Ar	Calle 4 N°1-11 Lomas de	Fernando Molina Molinet		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
9	97	310	11	750,88	750,88	48.483	65	e3	Concepción	Lautaro N°1940.	Paola Quiero Veloso.	cond	Constructora Casas Quiero Ltda
1	97	14	4	457,69	572,11	47.713	104	b3	Concepción	Cochrane N°343	Francisco Boccaletti G.	edif	Eduardo Torres Montes
1	97	28	19	1.434,19	1.483,19	141.462	95		Concepción	Colo Colo N°690.		edif	
2	97	39	33	3.851,08	4.010,37	512.100	133	b2-b3	Concepción	O'Higgins N°1672	Renato Vaccaro Enr.	edif	Sociedad Constructora Vaccaro y Doming
2	97	48	16	3.023,99	3.212,99	401.263	133	b2-b3	Concepción	Orompello N° 29	Alex Trautmann H.	edif	Inmobiliaria Girasol Ltda
2	97	72	44	4.818,79	5.055,87	644.234	134	b-2	Concepción	Barros Arana N°1351	Munir Hasbun	edif	Inmobiliaria Conce S.A
2	97	74	55	4.635,70	4.719,99	632.256	136	B3-b2	Concepción	Orompello N°1176	Guillerm Ipacache.	edif	Inmobiliaria Futuro Ltda
3	97	79	16	1.618,30	1.719,44	166.472	103	b3	Concepción	Brasil N°770	Rodrigo Labarca	edif	Inmobiliaria e Inversicnes Parque Ltda
3	97	89	42	8.097,75	8.290,55	1.057.868	131	b2-b3	Concepción	Dr. Wilhelm N°1000	Emp. Const. Senexo Ltda.	edif	Inmobiliaria Cerro Caracol Ltda
4	97	128	96	7.568,47	7.647,31	765.818	101	b3-b1-a1	Concepción	Laguna Redonda N° 2055	Juan C. Jara Infante	edif	Madesal S.A
6	97	206	25	1.676,11	1.743,15	173.688	104	b3	Concepción	Anibal Pinto N°1202.	Munir Hasbun.	edif	Inversiones Andalién Ltda
6	97	225	80	3.810,80	4.175,40	304.691	80	b4	Barrio Norte.	Pasaje 21 N°1999.	Raul Mena.	edif	Construcciones Cofer Ltda
6	97	226	60	2.947,06	3.059,18	222.188	75	b4	Concepción	Ejercito N°2122	Raul Mena.	edif	Construcciones Cofer Ltda
6	97	227	80	4.127,76	4.243,93	309.458	75	b4	Concepción	Juan de Dios Rivera N°21	Raul Mena.	edif	Construcciones Cofer Ltda
8	97	290	30	1.923,41	1.987,52	199.503	104	b3	Concepción	Avda Collao N°1091.	Erwin Lagies.	edif	Inmobiliaria Los Estero Ltda
9	97	309	10	5.171,11	5.688,22	906.040	175	b1-b3	Concepción	Avda Inglesa N°485.	Claudio Bravo Barrios.	edif	Claudio Bravo Barrios
9	97	329	200	10.478,30	10.530,69	1.072.330	102	b3/1-a3	Concepción	Camino a Penco N°3131	Raul Mena Monje	edif	Construcciones Cofer Ltda
10	97	349	30	3.775,07	3.900,91	527.945	140	b2	Concepción	Barros Arana N°1701	Carlos valck Jacobsen.	edif	Melchor S.A
12	97	395	43	5.972,37	5.972,37	611.978	102		Concepción	Ainavillo N°404-426	Armstrong - Stehr	edif	Inmobiliaria Edificio Los Pioneros Ltda
12	97	400	22	5.055,50	5.055,50	699.328	138		Concepción	Dr. Wilhelm N°928	Senerman-Armstrong- Stehr	edif	Inmobiliaria Cerro Caracol Ltda
12	97	414	47	5.715,80	5.786,83	800.493	138		Concepción	Pedro de Valdivia N°726-7	Alex Trautmann	edif	Inmobiliaria Los Carreras Ltda
12	97	420	37	3.361,91	3.361,91	350.807	104		Concepción	Avda Collao N°1485	Cristian Verdugo	edif	Propiedades y Constructora Quirogay Cia
2	97	49	10	850,97	850,97	99.302,64	117	c2	Lomas San A	Pje. 8 N°402.	Carlos Jaque.		
5	97	198	3	414,12	552,16	51.113	123	c2	Lomas S. And	Calle 9 N°280. Lomas de	Carlos Jaque R.		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
7	97	247	30	1.714,02	1.771,15	111.754	65	e3	Valle Nongue	Pasaje N°75.	Alejandro Quiero.		Constructora Aislante Termoacustica
8	97	269	5	692,40	830,88	58.609	85	c3-e3	Lomas S. And	Mz. 5 Lt. A-B-C-D.	Fernando Molina.		Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda

COMUNA DE CONCEPCIÓN

mes	año	Nº de permiso	cant viviendas	m2 vivienda	m2 total	M\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor	Propietario
8	97	273	3	419,22	558,96	38.049	91	c3	Lomas S. And	Calle Alta N°247.	Carlos Jaque Rodas.	Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda
9	97	323	367	36.670,74	36.770,66	3.176.661	87	c3-e3	Concepción	Calle C N°3250 Chacra S.	Gerardo Staforelli V.	Corporación Proyeviceop Ltda
9	97	330	301	15.690,50	15.742,63	1.618.442	103	bc3/1-a2	Concepción	Camino a Penco N°3131	Raul Mena Monje	Construcciones Cofer Ltda
11	97	357	3	419,04	558,72	37.532	90		Lomas Sn. Ar	Pje. 8 N° 415	Claudio Arce	Constructora e Inversiones Pehuén
12	97	415	10	1.400,00	1.400,00	170.371	122		Lomas Sn. Ar	Calle 7 N°552	Marcelo Vega	Inmobiliaria Lomas de San Andres Ltda

mes	año	Nº de permiso	cant vivienda	m2 vivienda	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor		Propletario
1	95	42	50	3.885,23	1.174	b2-c2	Talcahuano	Las esq. Colón N°1301-1339	Hempel - Valverde	edif	Constructora Discom Ltda.
1	95	43	6	424,12	65	e3	Parque Central	Los Zorzales N°8034.	Luis Soto Abarca.		Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
1	95	44	5	371,05	65	e3	Parque Central	Los Zorzales N°7940.	Luis Soto Abarca.		Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
1	95	45	3	222,63	65	e3	Parque Central	Los Zorzales N°7940	Luis Soto Abarca.		Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
4	95	206	12	854,55	77	c3-e3	Perales	Gomez Carreño N°5353	Alejandra Bancalaric		Inmobiliaria Calatambo Ltda.
5	95	236	20	2.068,81	147	b2-b4	Talcahuano	Anibal Pinto N°465.	Ruben Espinoza	edif	Inmobiliaria y Constructora Taihuen Ltda.
5	95	247	55	3.985,66	65		Parque Central	Los Zorzales N°8008.			Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
5	95	267	126	12.944,17	122	c2-e2	Cerro Verde	Talcamavida N°220.	Eduardo Rivera		Construcciones e Inversiones C.P.M. Ltda.
6	95	389	5	507,54	85	c3-e3	Villa Maiten	Alberto Blest Gana N°215.	Eduardo Rivera		Inmobiliaria 2M Ltda.
6	95	397	228	14.949,60	87	c3-e3	Cjto. San Marcos	Volcan Osorno S/N	Manuel Duran		Inmobiliaria Miramar Ltda.
9	95	562	50	3.317,06	87	c3	Huertos Familiares	Jaime Repullo N°2732.	Carlos Urzua		Inmobiliaria Casas Ltda.
9	95	566	12	820,00	81			Chacabuco N°38.			Luis Morales Martinez
9	95	591	70	5.468,79	127	b2-c2	Talcahuano	En Esq. Heras N°1301-1343	Ricardo Hempel	edif	Constructora Discom Ltda.
12	95	792	630	40.982,32	72			Fundo Centinela N°476.			Serviu Region del Bio-Bio.
12	95	832	53	3.779,69	64	c3	Parque Central	Los Zorzales N°7962	Luis Soto Abarca.		Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
2	96	53	12	856,18	78	c3-e3	Perales	Gomez Carreño N°5353.	Erick Vergara		Inmobiliaria Calatambo Ltda.
2	96	60	795	42.707,15	77	c3-e3	Huertos Familiares	Jaime Repullo S/N.	Manuel Duran		Constructora Valmar Ltda.
3	96	170	100	8.200,65	103	b3	Club Hipico	Callejón 120 N°39.	Manuel Duran		Gastón Fernandois Marcos.
4	96	292	7	716,26	89	c3	Sector Gaete	Gomez Carreño N°3775	Erick Vergara		Pablino Garate Salas.
5	96	354	6	575,79	90	c3	Arenal	David Fuentes N°274	Jaime Opazo	cond	Cristina Alarcón Mella.
7	96	506	128	8.899,84	91	c3	Las Salinas	Bomberos Sepúlveda S/N	Marcos Araya		Sociedad Inmega S.A.
8	96	568	121	14.264,73	125	c2-b2	Cerro Verde	Montevideo N°303.	Eduardo Rivera		Construcciones e Inversiones C.P.M. Ltda.
8	96	687	168	11.223,66	91	c3	Las Salinas	Volcan Osorno S/N	Manuel Duran		Inmobiliaria Miramar Ltda.
11	96	893	247	17.380,15	80	c3	Las Salinas	Iquique esq. B Sepúlveda	Gerardo Valverde		Constructora Discom Ltda.
11	96	943	4	327,79	86	c3-e3	Pobl. Sta María	Rio Colorado N° 135.	Juan Andreoli	cond	Constructora el Alamo Ltda.
6	97	386	78	5.330,82	81	c3-e3	Parque Bio-Bio	Racalhue S/N	Juan Rodríguez Soto		Inmobiliarias Las Piedras S.A.
7	97	436	29	2.089,19	65	e3	Parque Central	Pje 1 y 2. Lote C5 B3	Luis Soto Abarca		Constructora Pedro de Valdivia Alto Ltda.
10	97	781	168	11.233,66	89	c3-c4	Las Salinas	Volcán Osorno N° S/N	Manuel Duran		Inmobiliaria Miramar Ltda.
11	97	852	114	13.438,80	122	c2	Cerro Verde	Montevideo N°303	Eduardo Rivera.		Construcciones e Inversiones C.P.M. Ltda.

mes	año	Nº de permiso	cant vivienda	m2 vivienda	\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	Dirección		Constructor	Propietario
2	95	93	8	819,20	65.585	80	c3-e3	Las Violetas 1865	condominio	Rodrigo Arrue	
6	95	409	3	385,58	34.659	90	c3	Las Margaritas N°1855-A	condominio	Gonzalo Alarcon	
11	95	681	5	1.278,37	156.655	123	c2	Las Rosas N°1455	condominio	Cristian Rubilar	
2	95	77	12	904,99	82.029	91	c3	Los Canelos N°55	edif	Jaime Robertson	
6	95	435	67	5.914,11	721.222	122	c2	Los Pensamientos N° 82	edif	Clemente Contreras	
9	95	578	4	382,90	2.648	7	c3-b4	Los Acacios N°1855	edif	René Fourcade	
2	95	67	94	9.157,69	830.074	91	c3	Los Canelos N°55		Jaime Robertson	
3	95	139	14	1.262,38	120.088	95	c3	Los Maguis N°71		Orlando Guzi.	
8	95	517	81	7.955,37	706.559	89	c3	Los Canelos N°55		Jaime Robertson	
9	95	562	18	833,40	72.813	87	c3	Avda. Los Canelos N°55		Jaime Robertson	
8	95	521	4	510,86	55.493	109		Los Claveles N°450		Carlos Contrera	
10	96	585	15	2.098,95	191.101	91	c3	Las Rosas N°1636	condominio	Juan Carlos Perez	
12	96	673	21	2.201,25	186.232	85	c3-e3	Victoria N°157	condominio	Ernesto Vilches	
6	96	340	24	3.092,35	407.028	132	b2-b3	Avda. Andalue N°1465	edif	Enrique Besa Jocelyn	
2	96	55	132	11.112,45	1.011.522	91	c3	Los Avellanos N° 76		Carlos Vaick J.	
6	96	341	12	1.580,48	168.696	107	c2-e2	Avda. Andalue N°1148		Enrique Besa Jocelyn	
7	96	366	31	3.331,82	411.750	124	c2	Los Claveles N°127		Manuel Duran	
3	96	154	8	742,50	67.226	91	c3	Pje.Sin Nombre N°1222		Luis González Afrazco	
2	97	15	30	2.573,87	233.459	91		Las Margaritas N°1444	condominio	Manuel Duran L.	Inmobiliaria e Inversiones Paumar Ltda
2	97	16	30	3.091,46	280.405	91		Las Violetas N°1786 Hto 19	condominio	Aldo Bavestrello.	Inmobiliaria San Andrés Ltda
2	97	20	4	267,87	18.880	70		Las Margaritas N° 117 Hto 94	condominio	Raúl Valenzuela	Hector Petit Laurent
2	97	29	36	2.969,46	269.340	91		Las Margaritas N°1720	condominio	Jorge Mahuzier.	Constructora Hasbun Rezuc Ltda
3	97	34	31	3.887,53	249.914	64		Camino a Coronel Ruta 160 N°617	condominio	Leonardo Fasce	Inmobiliaria e Inversiones La Foresta Ltda
5	97	83	9	1.018,17	87.772	86		E. Soro-Lote 6y9 N°1526.	condominio	Ernesto Vilches.	Inmobiliaria y Repres. El Portal Ltda
7	97	117	3	396,00	42.785	108		Margaritas N°1717	condominio	Ernesto Vilches	Mónica Sofia y Lucia Navarrete Aedo
1	97	8	252	12.384,88	714.600	58		4ª Transv. Michaihue	edif	M. Olga Pulgar.	Serviu Bio-Bio
1	97	3	63	5.024,44	409.373	81		Los Canelos N°55		Cristian Prado.	Cia. Inmobiliaria San Pedro Ltda.
1	97	4	34	2.763,60	224.158	81		Los Canelos N°55		Cristian Prado.	Cia. Inmobiliaria San Pedro Ltda.
1	97	5	29	2.645,56	255.284	97		Las Violetas N°37		Juan Carlos Perez	Inmobiliaria San Andrés Ltda
2	97	17	4	540,28	7.351	14		Avenida Aldalue		W. Casanova.	Soc.Prest. de Servicios M y M S.A.
3	97	53	43	3.465,24	311.897	90		Los Canelos N°55		Cristian Prado	Cia. Inmobiliaria San Pedro Ltda
3	97	61	29	4.056,81	333.339	82		Las Rosas N°1557/1575		Marisa Jimenez	Inmobiliaria Los Esteros Ltda
7	97	107	17	2.247,60	208.696	93		Las Violetas N°22		J. Carlos Perez.	Inmobiliaria Aitue Ltda

COMUNA DE CHIGUAYANTE

mes	año	N° de permiso	cant vlvlenda	m2 vlvlenda		\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor
9	95	608	6	696,78	condominio	55.637	80	c3-e3	Chiguayante	Callejón Valdés N°45	Juan Carlos Quiroga
11	95	665	24	1.954,00	condominio	185.093	95	c3	Chiguayante	Avda Manuel Rodríguez N° NN	NN
11	95	702	4	551,20	condominio	46.770	85	c3-e3	Chiguayante	Colo Colo N°317	Marcos Venegas
7	96	370	26	2.197,00	condominio	149.809	68	c3-e3	Chiguayante	Progreso N°255	Juan Claudio Lopez
7	96	386	4	449,72	condominio	37.981	84	c3-e3	Chiguayante	Callejón Valdés N°95	Richard Nielson
3	97	22	3	350,98	condominio	43.831	125		Chiguayante	Colón N°287	Ernesto VilchesV.
4	97	25	10	914,30	condominio	68.348	75		Chiguayante	Santa Sofía N°39.	Juan Claudio López
5	95	298	78	3.963,76	edif	255.970	65	c4	Chiguayante	Coquimbo N° 251	Patricio Gatica.
6	95	423	12	605,16	edif	38.850	64	c4	Chiguayante	12 de Octubre S/N	Daniel Aedo
7	95	464	192	9.776,64	edif	622.879	64	c4	Chiguayante	12 de Octubre S/N	Daniel Aedo
8	95	522	85	7.389,58	edif	654.075	89	c3-e3	Chiguayante	Calle 5 Sur N°128	Aída Bavestrello
2	96	92	64	5.358,62	edif	487.774	91	c3	Chiguayante	Esperanza N°267	Juan Saldivia
12	96	678	150	11.434,17	edif	157.529	14	b2	Chiguayante	Camino a Chiguayante Pje.	María Yaconi P
3	97	21	20	2250,93	edif	467.021	207		Villuco	Camino Chiguayante N°382	Talis Treknais.
5	97	35	114	7.060,02	edif	410.468	58		Chiguayante	Esperanza N° 668.	M. Rodríguez-M. Fernandez.
7	97	61	48	4.143,69	edif	814.031	196		Chiguayante	O'Higgins N°980.	M. Rodríguez-M. Fernandez.
1	95	30	228	11.344,36	edif	392.533	35	c5	Chiguayante	Porvenir 525	Enrique Opazo.
3	95	206	12	984,12		56.865	58	c3-e3	Chiguayante	Calle 1 N°177	NN
5	95	283	470	21.259,93		1.372.922	65	c4	Chiguayante	O'Higgins Oriente N°6463	Marcos Venegas
5	95	284	82	5.259,56		244.374	46	c4-e4	Chiguayante	Calle Paicaví Pje. 2 N°385	Alejandra Q
6	95	354	46	6.587,74		880.754	134	b2-b3	Chiguayante	Calle 3 N°5899 Fuente de F	NN
6	95	395	8	891,20					Chiguayante		
7	95	500	40	3.312,68		296.740	90	c3	Chiguayante	Avda Manuel Rodríguez N°	Juan Saldivia
8	95	547	44	4.382,64		395.076	90	c3	Chiguayante	Los Aromos N° 265	Inmobiliaria Holmber
10	95	656	86	5.849,41		474.539	81	c3-e3	Chiguayante	Esperanza N°751	Guzman Duboi
3	96	98	173	13.083,19		1.171.097	90	c3-e3	Chiguayante	Esperanza N°128-250	Lucio Ordenez C
6	96	359	17	1.189,66		94.623	80	c3-e3	Chiguayante	Cochrane N°20	Guillermo Ibacache B
9	96	564	312	14.224,00		789.819	56	c4-e4	Chiguayante	Manquimávida N°598	Carlos Alaff Dante
9	96	567	60	3.717,70		203.739	55	c4-e4	Chiguayante	Manquimávida Poniente N°	NN
12	96	660	51	4.594,65		367.280	80	c3-e3	Chiguayante	Avda Manuel Rodríguez N°	Juan Claudio Lopez
12	96	682	7	540,64		40.079	74	c3-e3	Chiguayante	Cochrane N°80	Rodrigo Rios Maldonado
3	97	13	24	1615,2		145.390	90		Chiguayante	Libertad N°444	Aldo Bavestrello D.
3	97	18	68	4684,52		349.860	75		Chiguayante	Manquimávida N°317	M. Rodríguez-M. Fernandez.
3	97	23	8	1245,8		152.198	122		Chiguayante	El Peral N°177	Ignacio Cruz Romero.
4	97	28	10	5.979,90		545.377	91		Chiguayante	Avda Manuel Rodríguez N°	Claudia Schifferli O.

COMUNA DE CHIGUAYANTE

mes	año	N° de permiso	cant vivienda	m2 vivienda		\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor
6	97	45	66	4.948,80		448.735	91		Chiguayante	Libertad N°245.	Victor Crisostomo Sánchez.
6	97	55	6	783,98		130.105	166		Chiguayante	Galvarino N°1760.	Cristian Prado Calvo.
9	97	74	30	2.250,00		121.658	54		Chiguayante	Libertad N°148.	M. Rodriguez-M. Fernandez.
9	97	81	62	4.354,74		353.296	81		Chiguayante	Bio-Bio N°394	M. Rodriguez-M.Fernandez.
9	97	88	51	4.182,54		0	0		Chiguayante	Avda Manuel Rodriguez N°	Juan Claudio López.

COMUNA DE CORONEL

mes	año	Nº de permiso	cant vivienda	m2 vivienda	\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor	Propietario
4	90	19	120	5.887,20	375.673	64		Lagunillas.	Avenida Los Canelos S/N	Marco Araya.	
11	90	49	108	5.298,98	353.207	67	c4	Lagunillas	Avenida los Canelos S/N.	Marco Araya.	
10	91	12	92	5.251,96	286.996	55	c4-e5	Escuadron Sur-Coron	J.Antonio S/N	Ricardo Pulgar San Martín.	
3	92	12	80	3.920,00	251.964	64	c4		Manuel Montt Nº1076	Marcos Araya.	
8	92	102	54	4.998,00	320.800	64	c4		Manuel Montt Nº1076.	Marcos Araya.	
3	93	34	100	4.300,00	279.136	65			Las Toscas S/N	Marcos Araya.	
3	93	35	80	3.440,00	223.306	65			Las Toscas S/N	Marcos Araya.	
9	93	132	252	10.836,00	683.085	63			Las Toscas S/N	Marcos Araya.	
12	94	91	190	8.173,24	525.402	64	c4		Los Chiflones S/N	Marcos Araya Rodríguez	
4	94	24	6	1.090,95	0	0	e3		Camino A Coronel Km 17.	Luis Gonazales Coloma	
12	95	135	400	17.332,49	8.697	1	c4	Lagunilla Oriente.	Los Notros S/N.	María Olga Pulgar.	Inmobiliaria TOESCA.
1	95	9	8	650,30	90.204	139	c3-e3		Manuel Montt Nº 256.	Rodrigo Nuñez Venegas.	Inmobiliaria Golfo Arauco.
7	96	93	300	13.095,00	832.123	64	c4		Lagunillas Oriente.	María Olga Pulgar.	SERVIU Region del Bio Bio.
3	96	25	118	5.312,36	0	0	c4-e4		Avda. Costanera S/N.	Marcos Araya.	Ing. y Constructora Valmar.
5	96	74	104	7.303,82	0	0	c4-e4	Coronel	Juan Antonio Rlos S/N.	Manuel Rodríguez Soto.	Inmobiliaria e Inv. ANTUCO S.A
10	97	172	180	11.149,20	632.836	57		Coronel	Dalmiro Barriga esq. Los Pehu	Manuel Rodriguez S.	Inmobiliaria Las Piedras S.A.

COMUNA DE TOMÉ

mes	año	N° de permiso	cant vivienda	m2 vivienda	\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor	Propietario	
12	87	163	3	351,98	0	0		Tomé	Manuel Montt S/N	Oreste Depetris		
4	90	19	18	873,72	40.114	46	E4	Tomé	Vicente Palacio S/N	Jorge Vidal Vargas		
12	90	57	47	2281,10	135.958	60		Tomé	Los cerezos Caracol	Jorge Vidal Vargas		
11	95	97	5	475,00	46.802	99		Pingueral	Pingueral St. 16 Manz B-2.	Cristian Verdugo.	Inmobiliaria Pingueral.	
11	95	98	5	600,00	57.552	96		Pingueral	Sitio 16. Manz B-2.	Cristian Verdugo.	Inmobiliaria Pingueral.	
11	96	65	3	290,63	88.339	304	A3-C3	Tomé	Vicuña Mackenna N°1071	Carlos Márquez	Marcelo Saich Yany.	edif
1	96	1	4	228,00	14.947	66		Tomé	Carlos Petour S/N	Teresa Pizarro.	José Villarroel.	
2	96	11	10	687,60	60.791	88		Pingueral	El Bosque S/N	Cristian Verdugo.	Inmobiliaria Pingueral.	
1	97	4	4	216,00	13.849	64	E3	Dichato	Costanera N°1010.	Luis Soto Abarca.	María Veloso F.	
4	97	53	40	4381,00	534.230	122	B2	Pingueral	Avda. Pingueral Lote 402.	Cristian Verdugo Nuñez	I. Municipalidad de Tomé.	

COMUNA DE PENCO

mes	año	N° de permiso	cant vivienda	m2 vivienda	\$(nov97) ppto	ppto m2	clase	sector	Dirección	Constructor	Propietario	
2	87	13	12	692,72	0	0		Penco			Empresa Ferroprep	
8	88	31	4	224,06	13.061	58		Penco		Victor Crisostomo	Pedro Montecinos	
4	89	33	24	1.387,22	136.835	99	c3	Penco	Talcahuano-Freire	Ricardo Pulgar.	Inmobiliaria Toesca Ltda.	
11	89	74	24	1.387,22	120.812	87	c3	Penco	Talcahuano-Freire	Ricardo Pulgar.	Inmobiliaria Toesca Ltda.	
11	90	70	18	878,76	99.217	113	c3-e3	Lirquen	Calle Ward y San Martín S/N	Jorge Vidal v.	Ing. Constr. Cosec Ltda.	
4	91	27	3	197,46	17.859	90	c3	Penco	Feire N°650.	Ricardo Utz.	Luis Aurelio V.	
11	92	75	3	165,14	14.558	88	c3	Villa el Aromo	Los Castaños N°30	Raul Espinoza	Raul Espinoza	cond
6	92	40	4	546,50	43.860	80	c3-e3	Villa el Aromo.	Los Olivos 20	Raul Espinoza	Soc. Inmob. Socoche y Cia. Ltda	
6	95	38	87	4.890,20	376.763	77	c3-e3	Ex-Crav Refineria	Roberto Ovalle Lote 92	Eduardo Rivera	Intur Ltda.	
4	96	19	65	3.706,63	288.668	78	c3-e3	Ex-recinto refineria	Roberto Ovalle Lote92.	Eduardo Rivera.	Intur Ltda.	
11	96	46	6	300,60	34.648	115	c3-e3	Penco	Calle Penco N°448.	Ricardo Utz	Jovencio Neira.	
10	97	84	16	1.353,44	142.839	106	c2-e2	Villa el Aromo	Los Guindos N°10.	Cristian Verdugo.	Constr. Quiroga y Cia. Ltda.	cond

ANEXOS
CAPÍTULO III

TABLA 1
LOS SECTORES MÁS PREFERIDOS POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.
POR COMUNA

SECTOR	COMUNA	%
2 :Los Carrera-Av. Prat-Ejercito-Lientur	Concepción	6,6%
1:V. Lamas-Av. Prat-Los Carrera-Lientur	Concepción	6,1%
5 :Collao-Nonguén-Palomares-Puchacay	Concepción	5,6%
8: Barrio Norte-Villa Cap-Santa Sabina	Concepción	4,0%
4 :Barrio Univ.-La Virgen-Lo Pequén-La Portada	Concepción	3,7%
9 :Lorenzo Arenas	Concepción	3,5%
7 :Chillancito	Concepción	3,5%
6 :Plaza. Acevedo (Lientur Baquedano)	Concepción	2,6%
11 :Pedro de Valdivia	Concepción	0,8%
33 :Sector Lomas de San Andrés	Concepción	0,5%

TABLA 2
SECTORES DE LA COMUNA DE SAN PEDRO DE LA PAZ PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
14 :Villa san Pedro	San Pedro	14,1%
16 :Huertos Familiares-Sprig Hill- Riviera	San Pedro	2,9%
13 :San Pedro Viejo	San Pedro	0,8%
15 :Andalú	San Pedro	0,5%
20 :Camino a santa Juana	San Pedro	0,5%
17: candelaria	San Pedro	0,3%
19 :Recodo	San Pedro	0,3%

TABLA 3
SECTORES DE LA COMUNA DE CHIGUAYANTE PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
23 :Estadio Español	Chiguayante	3,5%
26 :Chiguayante Plaza	Chiguayante	2,6%
27: Machaza	Chiguayante	1,3%
21: Lonco	Chiguayante	1,1%
25 :Chiguayante Estación	Chiguayante	0,8%
28 :Chiguayante Sur	Chiguayante	0,8%
24 :Sector Chaub	Chiguayante	0,5%

TABLA 4
SECTORES DE LA COMUNA DE TALCAHUANO PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
41 :Los Cóndores-Perales-Cruz del Sur	Talcahuano	3,5%
44 :Denavi Sur	Talcahuano	3,2%
37 :Parque Central	Talcahuano	2,4%
42 :huertos Familiares	Talcahuano	1,9%
38 Sagrados Corazones	Talcahuano	1,3%
39 :Hualpencillo-Lan	Talcahuano	1,1%
45 :Higueras	Talcahuano	1,1%
48 :El aroma	Talcahuano	0,5%
31:Centro Talcahuano	Talcahuano	0,3%
32 :Autopista	Talcahuano	0,3%
35 :Cerro verde	Talcahuano	0,3%
36 :René Schneider	Talcahuano	0,3%
43 :Salinas	Talcahuano	0,3%

TABLA 5
SECTORES DE LA COMUNA DE PENCO PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
51 : Centro	Penco	1,9%
56 :Población las Margaritas	Penco	0,8%
49 :Población Desiderio Guzmán	Penco	0,3%
58 :Población Almirante. La Torre	Penco	0,3%

TABLA 6
SECTORES DE LA COMUNA DE TOMÉ PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
64 :Sector Bella vista	Tomé	1,3%
61: Sector Alto Cementerio	Tomé	1,1%
65 :Tomé Centro	Tomé	1,1%
60 :Cerro Navidad Sur o Norte	Tomé	0,5%
59 :Población Carlos Mahns	Tomé	0,3%
62 :Población 18 de Septiembre	Tomé	0,3%

TABLA 7
SECTORES DE LA COMUNA DE CORONEL PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3.

SECTOR	COMUNA	%
86 Lagunilla 1-2-3-4	Coronel	3,7%
73 :Coronel Centro	Coronel	1,1%
71 :Laury Playa Negra	Coronel	0,5%
81 :Villa Mora	Coronel	0,5%
92 :Otro sector	Coronel	0,5%
75 :Cerro Meuquín	Coronel	0,3%

TABLA 8
SECTORES DE LA COMUNA DE CONCEPCIÓN PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
8: Barrio Norte-Villa Cap-Santa Sabina	Concepción	7,0%
5 :Collao-Nonguén-Palomares-Puchacay	Concepción	6,0%
2 :Los Carrera-Av. Prat-Ejercito-Lientur	Concepción	4,7%
9 :Lorenzo Arenas	Concepción	3,6%
6 :Plaza Acevedo (Lientur Baquedano)	Concepción	2,4%
11 :Pedro de Valdivia	Concepción	2,4%
3 :Costanera Pedro del Rio	Concepción	1,2%

TABLA 9
SECTORES DE LA COMUNA DE SAN PEDRO DE LA PAZ PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
13 :San Pedro Viejo	San Pedro	4,7%
14 :Villa san Pedro	San Pedro	3,6%
18: Boca Sur	San Pedro	1,2%
20 :Camino a Santa Juana	San Pedro	1,2%

TABLA 10
SECTORES DE LA COMUNA DE CHIGUAYANTE PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
28 :Chiguayante Sur	Chiguayante	4,8%
25 :Chiguayante Estación	Chiguayante	3,6%
26 :Chiguayante Plaza	Chiguayante	3,6%
29: Manquimávida	Chiguayante	3,6%
21: Lonco	Chiguayante	1,2%

TABLA 11
SECTORES DE LA COMUNA DE TALCAHUANO PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
40: Sta. Leonor- Medio Camino	Talcahuano	8,2%
39 :Hualpencillo-Lan	Talcahuano	6,0%
36 :René Schneider	Talcahuano	4,8%
46: Camino a las Industrias	Talcahuano	2,4%

TABLA 12
SECTORES DE LA COMUNA DE PENCO PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
53 : Cerro Verde Bajo	Penco	3,5%
52: Cerro Verde Alto	Penco	2,4%
49 :Población Desiderio Guzmán	Penco	1,2%
51 : Centro	Penco	1,2%

TABLA 13
SECTORES DE LA COMUNA DE TOMÉ PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
63: Sector Loma Larga	Tomé	3,5%
66: Sector Plaza Estación	Tomé	1,2%

TABLA 14
SECTORES DE LA COMUNA DE CORONEL PREFERIDOS
POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D.

SECTOR	COMUNA	%
73 :Coronel Centro	Coronel	2,4%
75 :Cerro Meuquín	Coronel	2,4%
69: Corcovado	Coronel	1,2%
82 :Yobilo uno y dos	Coronel	1,2%
83 :Berta Acevedo	Coronel	1,2%
86 :Lagunilla 1-2-3-4	Coronel	1,2%

TABLA 15
TIPO DE CASA PREFERIDA POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. C2C3 Y POR COMUNA
(Cifras en porcentajes)

	Casa Individual Aislada	Casa Individual Pareada	Casa Condominio Aislada	Casa Condominio Pareada	Conjunto Casa Aislada	Conjunto Casa Pareada	Total
Concepción	77,3%	5,7%	4,7%	3,8%	4,7%	3,8%	100,0%
San Pedro	72,4%	17,2%	3,4%	0,0%	3,5%	3,5%	100,0%
Chiguayante	80,0%	4,0%	12,0%	0,0%	4,0%	0,0%	100,0%
Talcahuano	58,1%	16,8%	12,2%	1,5%	7,6%	3,8%	100,0%
Penco	68,7%	0,0%	0,0%	12,5%	18,8%	0,0%	100,0%
Tomé	72,2%	11,1%	5,6%	0,0%	11,1%	0,0%	100,0%
Coronel	79,5%	9,1%	2,3%	0,0%	2,3%	6,8%	100,0%
Total	70,0%	10,8%	7,3%	2,2%	6,2%	3,5%	100,0%

TABLA 16
 TIPO DE CASA PREFERIDA POR LAS FAMILIAS DEL N.S.E. D Y POR COMUNA
 (Cifras en porcentajes)

	Casa Individual Aislada	Casa Individual Pareada	Casa Condominio Aislada	Casa Condominio Pareada	Conjunto Casa Aislada	Conjunto Casa Pareada	Total
Concepción	73,3%	13,3%	6,7%	0,0%	6,7%	0,0%	100,0%
San Pedro	80,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Chiguayante	53,8%	15,4%	0,0%	0,0%	23,1%	7,7%	100,0%
Talcahuano	69,2%	26,9%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	99,9%
Penco	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	37,5%	12,5%	100,0%
Tomé	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Coronel	62,5%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	12,5%	100,0%
Total	62,8%	14,1%	1,3%	1,3%	15,4%	5,1%	100,0%

TIPO DE VIVIENDA POR DIMENSION Y COMUNA

(En m2)

TABLA 17

CONCEPCION

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	16,2%	58,6%	18,9%	6,3%	100,0%
INDIV. PAR.	50,0%	37,5%	12,5%	0,0%	100,0%
COND. AISL.	16,7%	83,3%	0,0%	0,0%	100,0%
COND. PAR.	25,0%	75,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA AISL.	0,0%	83,3%	0,0%	16,7%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	19,4%	59,0%	15,8%	5,8%	100,0%

TABLA 18

SAN PEDRO

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	0,0%	68,0%	24,0%	8,0%	100,0%
INDIV. PAR.	0,0%	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
COND. AISL.	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COND. PAR.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA AISL.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	0,0%	64,7%	26,5%	8,8%	100,0%

TABLA 19

CHIGUAYANTE

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	14,8%	48,1%	29,6%	7,4%	100,0%
INDIV. PAR.	66,7%	0,0%	33,3%	0,0%	100,0%
COND. AISL.	33,3%	0,0%	0,0%	66,7%	100,0%
COND. PAR.	-	-	-	-	-
CONJ. CASA AISL.	66,7%	0,0%	33,3%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	28,9%	34,2%	26,3%	10,5%	100,0%

TABLA 20

TALCAHUANO

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	23,4%	43,6%	24,5%	8,5%	100,0%
INDIV. PAR.	14,3%	60,7%	25,0%	0,0%	100,0%
COND. AISL.	0,0%	50,0%	31,3%	18,8%	100,0%
COND. PAR.	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA AISL.	0,0%	80,0%	20,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	20,0%	40,0%	20,0%	20,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	17,4%	49,0%	25,8%	7,7%	100,0%

TABLE 21
CORONEL

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	35,0%	57,5%	7,5%	0,0%	100,0%
INDIV. PAR.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
COND. AISL.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
COND. PAR.	-	-	-	-	-
CONJ. CASA AISL.	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	35,2%	59,3%	5,6%	0,0%	100,0%

TABLE 22
PENCO

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	6,7%	66,7%	13,3%	13,3%	100,0%
INDIV. PAR.	-	-	-	-	-
COND. AISL.	-	-	-	-	-
COND. PAR.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA AISL.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	-	-	-	-	-
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	4,3%	78,3%	8,7%	8,7%	100,0%

TABLE 23
TOME

	< 70	70 - 100	100 - 140	> 140	TOTAL
INDIV. AISL.	15,4%	61,5%	23,1%	0,0%	100,0%
INDIV. PAR.	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
COND. AISL.	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COND. PAR.	-	-	-	-	-
CONJ. CASA AISL.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CONJ. CASA PAR.	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
DEPTO.	-	-	-	-	-
TOTAL	17,4%	60,9%	21,7%	0,0%	100,0%

CUESTIONARIO

ENCUESTA

HOJA Nº1

NOMBRE DEL ENCUESTADOR:

CÓDIGO:

IDENTIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA Y CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA

PARA SER LLENADO POR EL ENCUESTADOR(A)				SERVICIOS	PROPIEDAD LA VIVIENDA ES
IDENTIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y	Uso interno	TIPO DE VIVIENDA			
COMUNA		CASA AISLADA	<input type="checkbox"/>	AGUA POTABLE	<input type="checkbox"/>
BARRIO		CASA PAREADA	<input type="checkbox"/>	ALCANTARILLADO	<input type="checkbox"/>
SECTOR		CONDOMINIO	<input type="checkbox"/>	LUZ ELÉCTRICA	<input type="checkbox"/>
CALLE		CONJUNTO	<input type="checkbox"/>	TELÉFONO	<input type="checkbox"/>
NÚMERO DOMICILIARIO		DEPARTAMENTO	<input type="checkbox"/>	GAS	<input type="checkbox"/>
				TV CABLE	<input type="checkbox"/>
					Monto arriendo:M\$.....
					Monto dividendo:M\$.....

COMPOSICIÓN FAMILIAR

NÚMERO DE FAMILIAS

(Que habitan en la vivienda)

FAMILIA 1

JEFE DE HOGAR: M F

PERMANENCIA EN EL TRABAJO:

EDAD	Nº PERS.		SITUACIÓN LABORAL							SIMBOLOGIA USADA				SITUACION EDUCACIONAL						SIMBOLOGIA USADA												
	H	M	EM	TP	TT	TI	CE	ES	JU	LC	EM	TP	TT	TI	CE	ES	JU	LC	PE	SE	EP	ES	UI	UC	PE	SE	EP	ES	UI	UC		
DE 0 A 14											EM:Empresario	TP: trabajador permanente	TT:Trabajador temporal	TI: Trabajo informal	CE:Cesante	ES: Estudiante	JU: Jubilado	LC: Labores de la casa									PE: Pre escolar.	SE: Sin estudios	EP: Estudios primarios	ES:Estudios secundarios	UI:Universitarios incompl.	UC:Universitarios compl.
DE 15 A 18																																
DE 19 A 24																																
DE 25 A 55																																
56 A MÁS																																
TOTAL																																

FAMILIA 2

JEFE DE HOGAR: M F

PERMANENCIA EN EL TRABAJO:

EDAD	Nº PERS.		SITUACIÓN LABORAL							SIMBOLOGIA USADA				SITUACION EDUCACIONAL						SIMBOLOGIA USADA												
	H	M	EM	TP	TT	TI	CE	ES	JU	LC	EM	TP	TT	TI	CE	ES	JU	LC	PE	SE	EP	ES	UI	UC	PE	SE	EP	ES	UI	UC		
DE 0 A 14											EM:Empresario	TP: trabajador permanente	TT:Trabajador temporal	TI: Trabajo informal	CE:Cesante	ES: Estudiante	JU: Jubilado	LC: Labores de la casa									PE: Pre escolar.	SE: Sin estudios	EP: Estudios primarios	ES:Estudios secundarios	UI:Universitarios incompl.	UC:Universitarios compl.
DE 15 A 18																																
DE 19 A 24																																
DE 25 A 55																																
56 A MÁS																																
TOTAL																																

CARACTERÍSTICAS DEL BARRIO

A continuación se hace un listado de atributos y características que pueden ser importantes o bien ser insignificantes para usted que estén presentes en el barrio donde a usted le gustaría vivir.

Comienzo a indicarle los atributos o características

ATRIBUTO	IMPORTANTE		INSIGNIFICANTE	
	MUY	POCO	POCO	MUY
SEGURIDAD CIUDADANA				
INSTITUCIONES DE SERV. PÚBLICO (Postas, bomberos)				
LOCOMOCIÓN COLECTIVA				
CENTROS COMERCIALES				
CENTROS DE RECREACIÓN (Juegos infantiles, multicanchas, áreas verdes)				
GUARDERÍAS Y JARDÍN INFANTIL				
CENTROS EDUCACIONALES (Colegios y universidades)				
TRANQUILIDAD DEL ENTORNO (Ruidos vehiculos, industrias molestas)				
VECINOS CERCA (densidad)				
DISEÑO DE LAS CASAS				
CERCANIA DEL TRABAJO				
CERCANIA AL CENTRO				
GEOGRAFIA ACCIDENTADA COMO CERROS, QUEBRADAS				
LINEAS DE TVCABLE				
LINEA TELEFÓNICA				



En cual de las de las siguientes comunas preferiria usted vivir:

- | | | | | | |
|-------------|--------------------------|------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| Concepción | <input type="checkbox"/> | Talcahuano | <input type="checkbox"/> | Tomé | <input type="checkbox"/> |
| San Pedro | <input type="checkbox"/> | Coronel | <input type="checkbox"/> | Otra ciudad | <input type="checkbox"/> |
| Chiguayante | <input type="checkbox"/> | Penco | <input type="checkbox"/> | me es indiferente | <input type="checkbox"/> |

Uso interno

En qué sector o barrio de la comuna indicada le gustaría vivir:

En el sector donde reside actualmente:

A.- CONCEPCIÓN

CENTRO

- 1.- V.Lamas-Av.Prat
- Los Carrera- Lientur
- 2.- Los Carreras-Av. Prat
- Ejercito-Lientur

CIRCUNDANTES AL CENTRO

- 3.- Costanera-Pedro del Río
- 4.- Barrio Universitario- La Virgen
- Lo Pequén - La portada
- 5.- Collao - Nonguén
- Palomares - Puchacay
- 6.- Plaza Acevedo
- (Lientur - Baquedano)
- 7.- Chillancito
- 8.- Barrio Norte - Villa Cap
- Santa Sabina
- 9.- Lorenzo Arenas
- 10.- Vilumanque

PEDRO DE VALDIVIA

- 11.- Pedro de Valdivia
- 12.- Pedro de Valdivia Bajo

B.- SAN PEDRO

- 13.- San Pedro Viejo
- 14.- Villa San Pedro
- 15.- Andalú
- 16.- Huertos Familiares - Sping Hill
- Riviera
- 17.- Candelaria
- 18.- Boca Sur
- 19.- Recodo
- 20.- Camino a Santa Juana

D.- CAMINO A CHIGUAYANTE

- 21.- Lonco
- 22.- Villuco

E.- CHIGUAYANTE

- 23.- Estadio Español
- 24.- Chaub
- 25.- Chiguayante Estación
- 26.- Chiguayante Plaza
- 27.- Machasa
- 28.- Chiguayante Sur
- 29.- Manquimávida
- 30.- Leonera

F.- TALCAHUANO

- 31.- Centro
- 32.- Autopista
- 33.- Lomas
- 34.- Carriel Sur

COLON

- 35.- Cerro Verde
- 36.- René Schneider
- 37.- Parque Central
- 38.- Sagrados Corazones
- 39.- Hualpencillo - Lan
- 40.- Santa Leonor-Medio Camino
- Cruz del Sur
- 42.- Huertos Familiares
- 43.- Salinas
- 44.- Denavi Sur
- 45.- Higueras
- 46.- Camino a las Industrias

Encuesta

Barrio

G.- PENCO

- 47.- Santa Rosa, La Greda
- 48.- El Aromo
- 49.- Poblac. Desiderio Guzman
- 50.- Poblac. Forjadores de Chile
- 51.- Centro
- 52.- Cerro Verde Alto
- 53.- Cerro Verde Bajo
- 54.- Lirquén
- 55.- Villa Italia
- 56.- Población Las Margaritas

G.- TOMÉ

- 57.- Población los Tilos
- 58.- Población Alte.La Torre
- 59.- Población Carlos Mahns
- 60.- Cerro Navidad Sur o Norte
- 61.- Sector Alto Cementerio
- 62.- Población 18 de Septiembre
- 63.- Sector Loma Larga
- 64.- Sector Bella Vista
- 65.- Tomé Centro
- 66.- Sector Plaza Estación
- 67.- Sector Cocholgue
- 68.- Sector Este(cerros California,

H.- CORONEL

- 69.- Corcobado
- 70.- Pedro Rodriguez
- 71.- Laury - Playa Negra
- 72.- Boye
- 73.- Coronel Centro
- 74.- Cerro La Virgen
- 75.- Cerro Merquin
- 76.- Población Libertad
- 77.- Lo Rojas - Puchoco Schwager
- 78.- La Colonia
- 79.- Maule
- 80.-Cerro Obligado,Pedro Aguirre C
- 81.- Villa Mora
- 82.- Yobilo uno y dos
- 83.- Berta Acevedo
- 84.- Camilo Olavarría
- 85.- O'Higgins
- 86.- Lagunillas 1, 2, 3 y 4
- 87.- Manuel Rodriguez
- 88.- Playa Sur - Escuadrón
- 89.- Buen Retiro Alessandri
- 90.- Calabozo
- 91.- El Patagual
- 92.- Otra

La vivienda
LA VIVIENDA

Las respuestas a las preguntas que sobre la vivienda que le haré a continuación deben ser realistas, es decir, deben estar de acuerdo con su real capacidad económica.(presente o futura)

<p>TIPO DE VIVIENDA (A)</p> <p>En cual de las siguientes tipos de vivienda preferiría Ud. vivir?</p> <p>Casa individual aislada <input type="checkbox"/></p> <p>Casa individual pareada <input type="checkbox"/></p> <p>Condominio casa aislada <input type="checkbox"/></p> <p>Condominio casa pareada <input type="checkbox"/></p> <p>Conjunto casa aislada <input type="checkbox"/></p> <p>Conjunto casa pareada <input type="checkbox"/></p> <p>Departamento <input type="checkbox"/></p>	<p>SI INDICO DEPARTAMENTO (2)</p> <p>Que tamaño de departamento desearía</p> <p>Depto. menor de 70m2: <input type="checkbox"/></p> <p>Depto. de 70 a 100m2 <input type="checkbox"/></p> <p>Depto. de 100a140m2 <input type="checkbox"/></p> <p>Depto. con más de 140 m2 <input type="checkbox"/></p> <p>Ascensor : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Lavadero : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Garage : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Bodega : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p>
<p>Si indicó Condominio, desea además:</p> <p>Multisala: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Piscina : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p>	<p>Nº de piso favorito: Nº <input type="text"/> Cualquiera <input type="checkbox"/></p> <p>Nº de dormitorios <input type="text"/></p> <p>Un baño : <input type="checkbox"/></p>
<p>SEGURIDAD DE LA VIVIENDA (B)</p> <p>Alarmas <input type="checkbox"/></p> <p>Conserjes <input type="checkbox"/></p> <p>Guardias <input type="checkbox"/></p> <p>Citófonos <input type="checkbox"/></p> <p>Otras <input type="checkbox"/></p>	<p>Dos baños: <input type="checkbox"/></p> <p>Tres o más baños: <input type="checkbox"/></p> <p>Dependencias: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Living comedor juntos <input type="checkbox"/></p> <p>Living comedor separados <input type="checkbox"/></p> <p>Me es indiferente <input type="checkbox"/></p>
<p>TAMANO Y COMODIDADES (C)</p> <p>SI INDICO CASA, CONDOMINIO, (1)</p> <p>Que tamaño de casa desearía</p>	<p>Sala de estar : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Calefacc.central: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Si es Si: Electric <input type="checkbox"/> Gas <input type="checkbox"/> Leña <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/></p>
<p>Menos de 70m2: <input type="checkbox"/></p> <p>De 70 a 100m2 <input type="checkbox"/></p> <p>De 100 a 140m2 <input type="checkbox"/></p> <p>Más de 140 <input type="checkbox"/></p>	<p>CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA (D)</p> <p>Que tipo de estructura desearía para su vivienda:</p> <p>Albañilería <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Madera y albañilería <input type="checkbox"/></p> <p>Que tipo de revestimiento interior desearía:</p> <p>Estuco <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Otras <input type="checkbox"/></p>
<p>Número de pisos <input type="text"/></p> <p>Nº de dormitorios <input type="text"/></p> <p>Un baño : <input type="checkbox"/></p> <p>Dos baños <input type="checkbox"/></p> <p>Tres o más baños <input type="checkbox"/></p>	<p>Que tipo de piso desearía para su vivienda:</p> <p>Parquet <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Alfombra <input type="checkbox"/></p> <p>Flexit <input type="checkbox"/> Cerámica <input type="checkbox"/> Baldosa <input type="checkbox"/></p> <p>Que material desearía que fueran las ventanas:</p> <p>Fierro <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Aluminio <input type="checkbox"/></p>
<p>Dependencias: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Living comedor juntos <input type="checkbox"/></p> <p>Living comedor separados <input type="checkbox"/></p> <p>Me es indiferente <input type="checkbox"/></p>	<p>SOLO SI NO ES PROPIETARIO (E)</p> <p>Ha pensado en adquirir una vivienda?: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p> <p>Si es sí: ¿Con subsidio? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>Sala de estar : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Antejardín: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Patio : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Lavadero : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Garage : Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Chimenea: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif. <input type="checkbox"/></p> <p>Calefacc.central: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indif <input type="checkbox"/></p> <p>Si es Si: Electric <input type="checkbox"/> Gas <input type="checkbox"/> Leña <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/></p>	<p>DIVIDENDO A PAGAR (F)</p> <p>Cuanto estaría usted dispuesto a pagar en dividendo?</p> <p>Monto en \$.....</p>
<p>Tamaño del Sitio(m2):</p>	<p>LA SEGUNDA VIVIENDA (G)</p> <p>Ha pensado ud.adquirir una segunda vivienda?: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p> <p>Si la respuesta es "Si":</p> <p>Casa individual <input type="checkbox"/> Condominio <input type="checkbox"/> Conjunto <input type="checkbox"/></p> <p>Departamento <input type="checkbox"/></p> <p>Objetivo de la segunda vivienda:</p> <p>Renta <input type="checkbox"/> Para familiar <input type="checkbox"/> Vacacionar <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/></p> <p>Valor de la segunda vivienda en UF:.....M\$.....</p>

Nombre del entrevistado..... Nº de teléfono.....

ANEXOS
CAPÍTULO IV

FICHA DE LA EMPRESA

Nombre o Razón Social: _____

Nombre del representante Legal _____

Tiempo en el mercado (en años) _____

A que mercado va dirigida a servir _____

Tipos de vivienda

Cantidad de viviendas por año _____

Precio promedio de las viviendas en UF _____

I. - DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL QUE ENFRENTA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

Se le solicita responder de acuerdo a su percepción respecto de la situación del sector en general que usted conoce.

ANÁLISIS DEL MEDIO AMBIENTE INTERNO

Consiste en identificar sus fortaleza (características internas que le permiten a las empresas enfrentar el medio con mayores posibilidades) y debilidades (que son aquellas falencias que convierten a la empresa en un ente más vulnerable ante el medio y/ o la competencia)

A. - RECURSO HUMANO:

1.- Respecto a profesionales , arquitectos, ingenieros, constructores, jefes de obras:

En general existe un recurso humano bien calificado en el sector: Si No

Por qué

Que propone para mejorar si es que existe algo que mejorará:

Cual es la incidencia de este tipo de recurso humano en sus costos totales? _____

II - Respecto de los que participan directamente en las obras:(albañiles enfierradores, carpinteros, gasfiter, electricista

En general existe un recurso humano bien calificado en el sector: Si No

Por qué

Que propone para mejorar si es que existe algo que mejorará:

Cual es la incidencia de este tipo de recurso humano en sus costos totales? _____

¿En general, existe abundancia o escasez de este tipo de personal? Si No

¿De las especialidades de mano de obra que usted requiere para sus obras, cuales son los más abundante y cuales son los más escasos y por qué?

Abundantes: _____

Por qué: ¿Sueldo bajo? Si No Poca calificación Si No

Otras razones

Escasas: _____

Por qué: ¿Sueldo alto? Si No muy especializado Si No

Otras razones

III.- Con respecto al recurso humano de administración (Jefes de personal, contadores, secretarias, administrativo de obras, gerente de personal)

En general existe un recurso humano bien calificado en el sector: Si No

Por qué

Que propone para mejorar si es que existe algo que mejorará:

Cual es la incidencia de este tipo de recurso humano en sus costos totales? _____

B.- ABASTECIMIENTO DE MATERIALES

En términos generales el sector conoce y sabe diferenciar las características y especificaciones de los materiales usados en la construcción? Si No

Por que:

En general los proveedores dan asistencia técnica a las empresas constructoras?
Siempre A veces Rara vez Nunca

A que lo atribuye Ud:
Pocos productos nuevos:

Otras

La capacidad de negociación en cuanto a precios, líneas de créditos, tamaño de los lotes, velocidad del despacho, devoluciones, difieren mucho de una empresa a otra?

Si No Por qué:

Son significativas las pérdidas por mermas de materiales? Si No

Por que:

En General: son confiables los informes de stock de materiales? Si No

Por que:

C.- FUNCIONES CONTABLES FINANCIERAS

1.- En general, las empresas disponen de buena y oportuna información contable y financiera que le permitan tomar decisiones de calidad? Si No

A que lo atribuye usted?

2.- Que opina usted acerca de la relación de largo plazo de las empresas del sector con la instituciones de financiamiento para financiar proyectos.

D.- COMERCIALIZACIÓN

1.- En general, las empresas saben que desean los clientes y por qué compran?

Si No

Por qué:

2.- Se pueden diferenciar sus productos de los de la competencia, de manera de inducir al público que compre sus productos en vez del de la competencia?

3.- las empresas disponen de organizaciones propias o contratadas para vender?

4.- que opina usted de las alternativas que tienen los clientes para adquirir una vivienda?

5.- Se cuenta con buena información del mercado acerca de precios de la competencia?

Que opina acerca de la capacidad empresarial de los gerentes de las empresas del sector
 a crecer y competir adecuadamente?

ANÁLISIS DEL MEDIO AMBIENTE EXTERNO

BARRERAS PARA LA ENTRADA AL SECTOR

¿Es fácil o es difícil la entrada de nuevas empresas al sector? Es fácil salirse del negocio?

Fácil entrar Difícil entrar
 Fácil salir Difícil salir

¿Qué?(entrada al sector)

¿Qué?(salida del sector)

¿fácil o difícil para una empresa de otra región competir con las empresas de la región?

Difícil

FACTORES POLÍTICOS, SOCIALES Y ECONÓMICOS

¿cuáles son los factores generales que opina de la normativa vigente que regula a la actividad

¿cuáles son sus inquietudes acerca de la situación general del país y como esto podría afectar a su empresa?

5.- En general, cual es su apreciación respecto del recurso suelo

6.- Tiene clara sus metas al año 2000?

Si

No

Por qué?



Cámara Chilena de la Construcción
Centro de Documentación

Sr. Usuario: Solicitamos devolver este documento
en la última fecha indicada

Fecha Dev.	Fecha Dev.	Fecha Dev.
15/03/02		

333.332
CCHC
CA 78
1998
CA



AUTOR C.Ch.C.

TITULO Estudio del Sector Inmob.

N° TOP. 0739A