

Segundo Semestre

2012

Informe de Mercado de Oficinas
Santiago



TEMARIO

Introducción.....	03
Metodología.....	04.
Análisis de la Producción.....	05.
Resumen Producción por Comuna.....	06
Producción Futura.....	07 - 08
Producción Histórica y de Corto Plazo.....	09-10
Análisis de Absorción y Tasa de Vacancia.....	11
Rango de Precios Venta y Arriendo.....	12
Base de Datos.....	13

INTRODUCCION

El presente informe ha sido elaborado por Mackenzie Hill con la finalidad de analizar el desarrollo del mercado actual de oficinas en el Gran Santiago y sus proyecciones a corto y mediano plazo. Periódicamente en los meses de Junio y Diciembre de cada año, nuestros analistas visitan y registran las oficinas vacantes y la situación actual de cada uno de los 212 edificios de oficinas que actualmente constan en nuestra base de datos.

Queremos agradecer la importante colaboración de los administradores de los distintos edificios y su personal, más la de agentes del mercado inmobiliario, en la entrega de la información que permite la elaboración de este informe.

A modo de introducción se deben destacar diversos aspectos que permitirán la comprensión de la información que aquí se entrega: El universo del estudio comprende los edificios de oficinas de más de 2.000 m², con recepción municipal desde 1990 en adelante, clasificados en la categoría A y B+ en las comunas de Santiago Centro, Providencia, Las Condes, Vitacura, Huechuraba y Lo Barnechea.

El estudio está basado en la fecha en que los nuevos espacios son efectivamente incorporados al mercado, considerándose, para este efecto, la fecha de la Recepción Municipal correspondiente.

Las superficies indicadas en el estudio son superficies útiles.

Los precios de lista, de venta y arriendo mensual, están expresados en UF/m² sin IVA.

Las fechas de incorporación al mercado de los distintos edificios terminados son reales hasta Diciembre de 2012. Los edificios que actualmente se encuentran en construcción constituyen la llamada “Base Chica”, para diferenciarla de la gran base de edificios terminados desde 1990 en adelante. A los primeros se les pesquiza de acuerdo a las fechas de recepción municipal estimadas, considerando el grado de avance de los proyectos y su fecha de término probable; una vez recibidos por la Municipalidad pasan a integrar la “Base Grande”.

A su vez, aquellos edificios de la Base Chica que aun habiendo obtenido su permiso de edificación, si no han iniciado faenas o bien no han superado la cota cero de edificación, éstos integraran la denominada “Pre Base Chica”. No son pocos los casos que las obras son detenidas, a veces por largo tiempo, y por lo tanto su fecha de recepción municipal es incierta.

METODOLOGIA

Mackenzie Hill para garantizar a sus clientes y usuarios un alto nivel de calidad y confianza en la información que entrega en su Informe de Mercado de Oficinas, requiere contar con un proceso metodológico de alta rigurosidad y diferentes sistemas de validación de cada dato.

La información que se recopila para este informe es de primera fuente y está basada en el seguimiento real de todos los proyectos estudiados. Se incorpora el 100% de los proyectos catastrados; considerando la información de carácter comercial que aporta cada proyecto.

Esta metodología permite sensibilizar la información sobre los cambios importantes que se produzcan o afecten al mercado inmobiliario, aislando la información obsoleta o fuera del contexto de cada periodo de estudio, ayudando a las empresas a reaccionar adecuadamente ante las posibles distorsiones.

Además, las variadas instancias de validación del dato generan un alto nivel de control del error muestral. Nuestro interés es proporcionar a los clientes usuarios de la herramienta, un material confiable y sólido que les permita visualizar el mercado teniendo una clara muestra de la realidad y a futuro poder tomar decisiones.

Ámbito del estudio: Incorpora aquellas comunas de la Región Metropolitana con mayor desarrollo de proyectos de oficinas: Las Condes, Providencia, Santiago Centro, Vitacura, Huechuraba y Lo Barnechea, siendo éstas las que concentran mayor actividad y focos de trabajo.

Muestra de datos: Contempla el levantamiento semestral en terreno de toda la información relevante de cada proyecto de oficinas, verificando sus respectivos estados de obra, actualización de valores y vacancia; así como también incorporando en cada seguimiento los nuevos proyectos.

ANALISIS DE LA PRODUCCION



Edificio Deloitte



Edificio
Geocostanera



Edificio Visión

El análisis de la producción consiste en estudiar la evolución del mercado desde el punto de vista de la oferta de oficinas en el Gran Santiago, existiendo tres instancias que se deben considerar: la producción reciente, la producción futura y la producción histórica. Cada una de éstas indica diferentes escenarios que se detallarán a continuación.

Producción Reciente 2do. Semestre 2012

Contempla todos aquellos edificios que han sido recepcionados durante el segundo semestre del año 2012 y que por lo tanto han pasado a formar parte de la Base Grande. Corresponden a trece edificios que suman una producción de 101.700 m² útiles. Esta nueva producción aumenta respecto a la del semestre anterior (30.400 m²) puesto que muchos edificios que se estimaban para el semestre anterior tuvieron recepción en este semestre.



Edificio Santa Beatriz 100

Edificio
Vitacura
3561

Edificio Neruda

RESUMEN PRODUCCION POR COMUNA

Producción reciente: 2° Semestre 2012

Las Condes	46.600
Providencia	22.400
Huechuraba	25.200
Vitacura	7.500
Total	101.700

Producción Futura: 1° Semestre 2013

Las Condes	222.900
Providencia	133.200
Huechuraba	16.600
Vitacura	34.300
Lo Barnechea	6.000
Santiago Centro	67.000
Total	480.000

* Todos los valores por comuna están expresados en metros cuadrados útiles.

PRODUCCION POR COMUNA



Edificio
Banco BCI



Edificio
Costanera
Center



Edificio
Terrazas

Producción Futura: 2° semestre 2013

Las Condes	115.500
Providencia	122.100
Huechuraba	9.600
Vitacura	5.500
Santiago Centro	5.000
Total	257.700

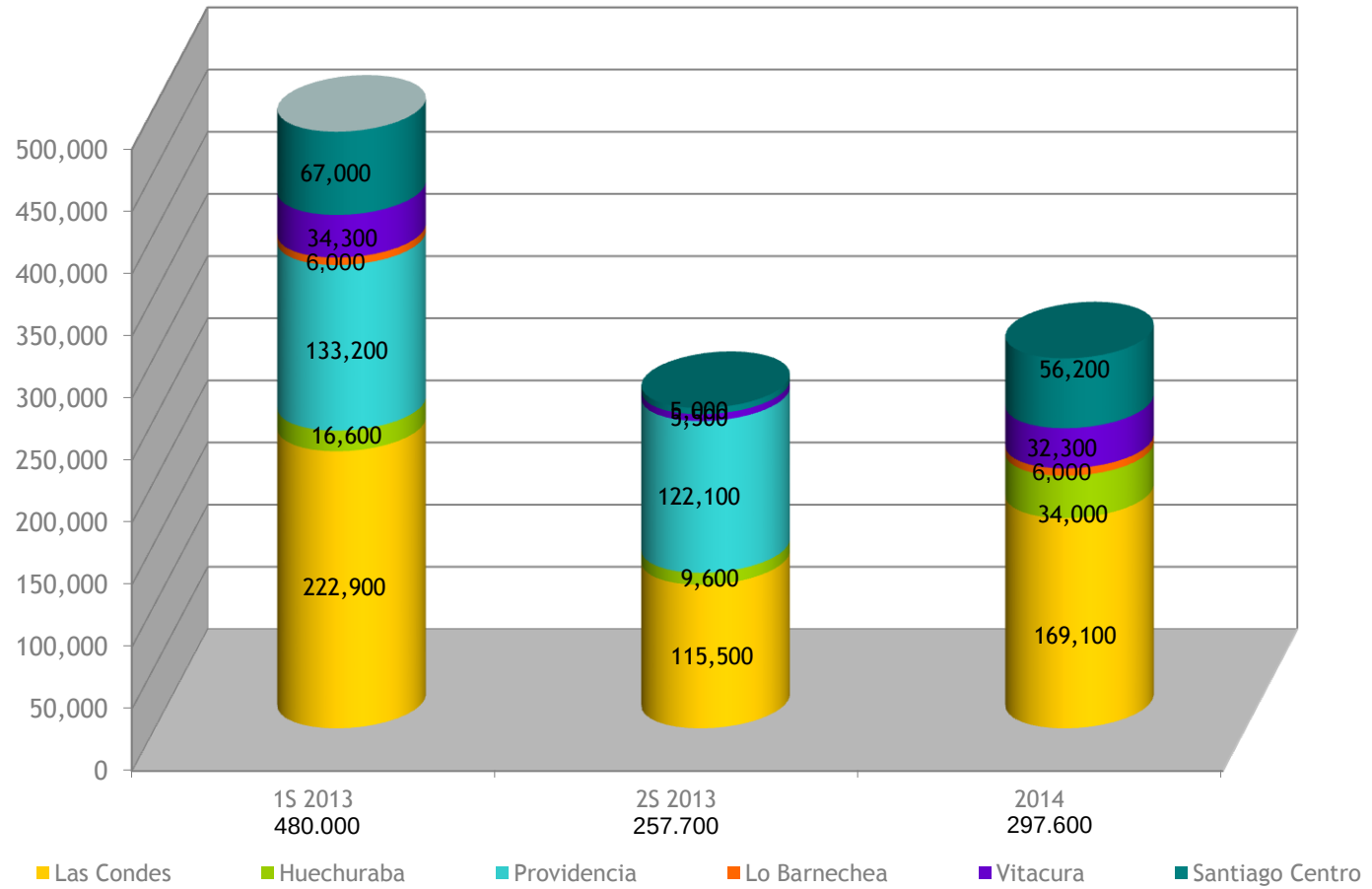
Producción Futura: 2014

Las Condes	169.100
Huechuraba	34.000
Santiago Centro	56.200
Lo Barnechea	6.000
Vitacura	32.300
Total	297.600

TOTAL PRODUCCIÓN FUTURA
 (Incluyendo Pre Base Chica de 644.510 M2)

1.679.810 M2

PRODUCCION FUTURA



PRODUCCION HISTORICA

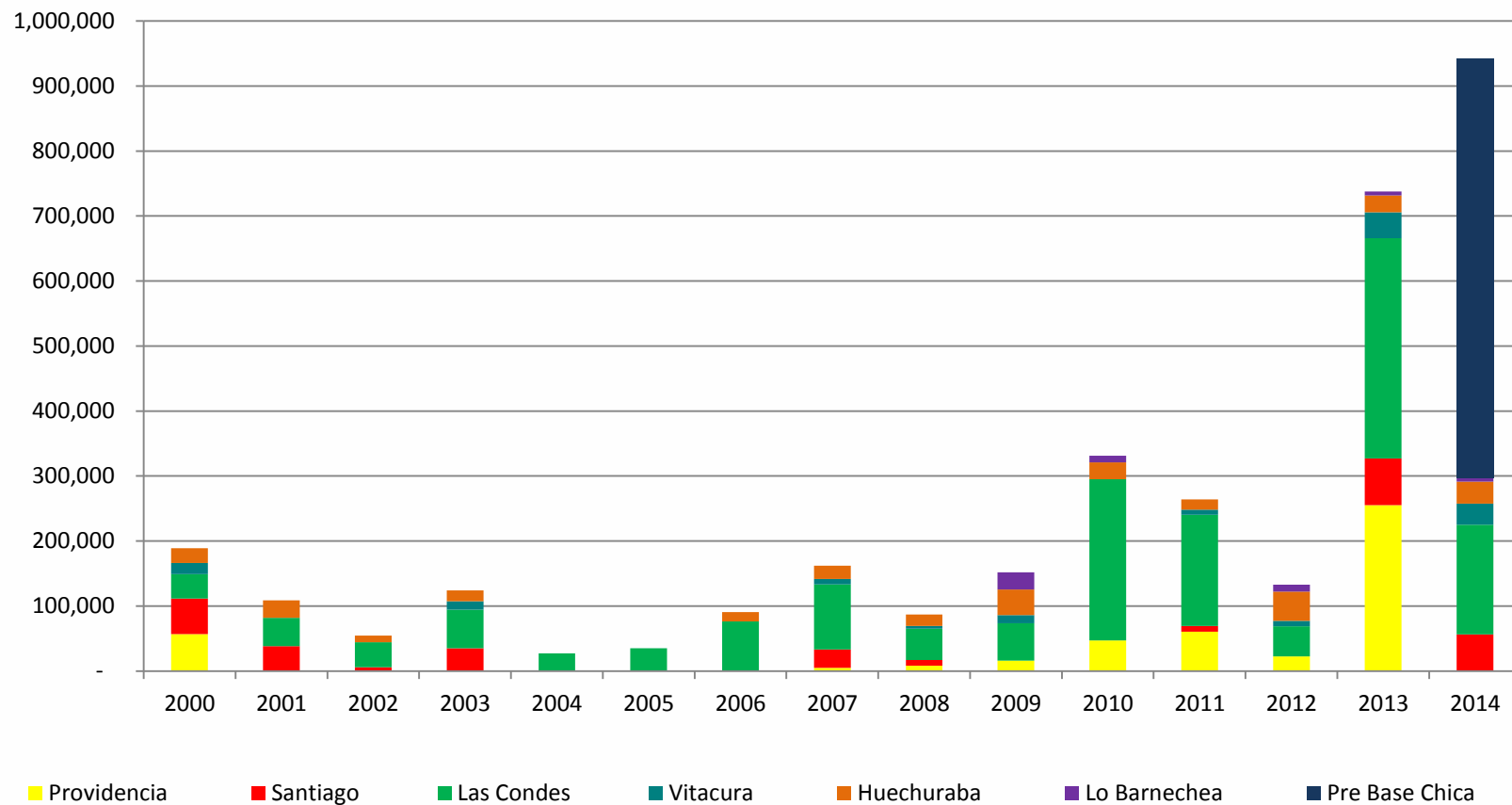
La producción de oficinas en Santiago ha tenido una tendencia al alza entre los años 2000 y 2011, con algunos altibajos que se corresponden con la incidencia que tuvo en un primer momento la crisis asiática, cuyo efecto se aprecia en la producción errática entre los años 2002 y 2005, año a partir del cual la producción vuelve a crecer.

En cuanto a la crisis subprime, se aprecia también la baja en la producción, sin embargo en niveles menores que los de la crisis asiática. Frente a la última crisis la producción no se resintió de la misma manera y retomó sus niveles anteriores de crecimiento el año 2009, para experimentar al año siguiente, el aumento de producción de mayor proporción considerada entre los años 1990-2011.

Sin embargo, este salto en la producción está precediendo un aumento de mayores proporciones si se observa la barra del año 2014. Esta barra incorpora los datos de la base chica (Edificios en construcción sobre la cota cero) más la Pre Base Chica. Esta última considera 51 proyectos cuyo permiso de edificación se encuentra otorgado y varios de ellos están en construcción pero sin alcanzar aún la cota cero. Estos 51 proyectos suman 644.510 m² útiles. Si todos ellos se construyen para ser recepcionados en 2014, resulta una producción anual cercana a 942.110 m², cifra récord en la historia productiva de oficinas.

Es posible que no todos terminen en 2014 y muchos lo hagan en 2015 o posteriormente. Aun así estaríamos frente a producciones a niveles enormes. Y además cabe no olvidar que siguen surgiendo proyectos nuevos cuyos permisos de edificación serían aprobados en 2013 impactando aún más las mencionadas producciones anuales futuras.

PRODUCCION HISTORICA Y DE CORTO PLAZO



ANALISIS DE ABSORCIONES Y TASA DE VACANCIA

Este análisis consiste en el estudio de las variaciones que sufren los niveles de absorción y vacancia en el mercado inmobiliario. El grado de absorción se relaciona con la cantidad de ventas que se han generado y cuyos espacios se encuentren efectivamente ocupados, mientras que el nivel de vacancia indica los espacios disponibles (aunque se encuentren vendidos) que existen en los distintos edificios terminados. En conocimiento de la vacancia actual y la del periodo anterior, junto con la producción actual, se está en condiciones de determinar la absorción correspondiente al periodo en cuestión.

En cuanto a las cifras de absorción, para el segundo semestre de 2012 se observa un aumento, al pasar de 15.082 m² en el primer semestre de 2012 a 60.255 m² en el segundo semestre de 2012. Lo anterior, junto con un aumento de la producción, ocasionó un aumento en la **tasa de vacancia**, que actualmente es de 3,32%.

Parte de ellos pueden ser también adquiridos en compraventa, el resto sólo en arriendo por haber ya sido comprados por fondos de inversión inmobiliarios, nacionales o extranjeros, que los obtienen para ofrecerlos en arrendamiento a terceros.

Recordemos que los espacios adquiridos por estas instituciones, mientras no sean absorbidos por terceros, seguirán siendo considerados como vacantes aun cuando tengan dueños. Mientras no lleguen los arrendatarios esos espacios estarán en el mercado.

La presencia de estos fondos, como también la de compañías de seguros, le ha dado una dinámica importante al mercado de oficinas por cuanto facilita la transacción entre el promotor que le interesa vender sus espacios para pagar la deuda al banco, y hacer su utilidad, y el cliente final que le interesa arrendar más que comprar su oficina para no inmovilizar capital. El fondo inmobiliario compra y le arrienda al cliente final, asegurando así flujos futuros crecientes y bastante seguros.

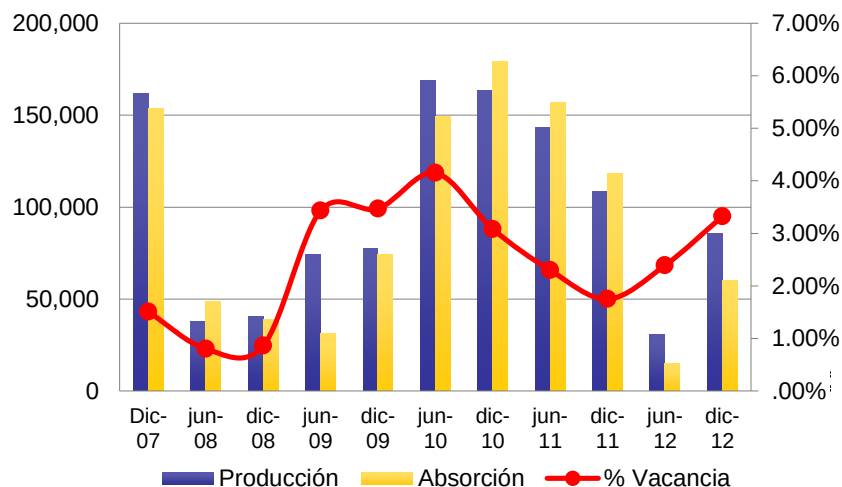


GRAFICO DEL MERCADO POR SEMESTRES

RANGO DE PRECIOS DE VENTA Y ARRIENDO

La siguiente tabla indica los valores extremos para precios de venta y arriendo registrados en el 2do. semestre de 2012, ambos sin IVA. Dada la escasa oferta actual de oficinas - que sin duda dejará de ser escasa en los próximos años-, las cifras de rentabilidad resultantes no son necesariamente representativas, ya que resultan de relacionar oficinas de distintos edificios, que aún estando en la misma comuna, pueden diferir en calidad.

En épocas de oferta normal este efecto revela mayor precisión.

En las comunas de espacios en blanco no se registraron ofertas de venta, solo de arriendos.

Precios en UF/m2							
Diciembre 2012							
Categoría A	Arriendo			Venta			Rentab.
	Mínimo	Promedio	Máximo	Mínimo	Promedio	Máximo	
Santiago Centro	0,42	0,42	0,42	-	-	-	-
Providencia	0,46	0,49	0,55				
Las Condes	0,50	0,56	0,76	62,00	75,5	90,00	8,9%
Vitacura	0,50	0,56	0,65	77,0	78,0	78,0	8,6%
Huechuraba	0,36	0,40	0,48				
Lo Barnechea	0,42	0,46	0,49	73,3	73,3	73,3	7,2%

BASE DE DATOS

Mackenzie Hill cuenta con una Base de Datos que puede subdividirse en tres conjuntos de datos:

Lo que conocemos como el Mercado de Oficinas del Gran Santiago, considera todos los edificios de oficinas del Gran Santiago construidos después de 1990, y que pertenecen a la categoría A y B+. La denominada **“Base Grande”** constituida por 201 edificios de oficinas, es actualizada semestralmente en un muestreo al 100%, constituyendo así el principal activo de la información que maneja nuestra consultora inmobiliaria.

La **“Base Chica”** está constituida por los edificios de oficinas que se encuentran con su permiso de edificación pagado y actualmente en construcción. Esta información permite pronosticar con bastante precisión la producción de los próximos tres semestres. Además se controla la **“Pre-Base Chica”** que consiste en proyectos que están avisados en los sitios a ser construidos e incluso algunos con permiso de edificación pagado, pero que no se detectan inicios claros de obras (sobre la cota cero) para ser considerados en la Base-Chica.

El catastro de las oficinas disponibles en los edificios con vacancia positiva, sus m² útiles y precios de lista de venta y/o arriendo respectivos (Base de Corretaje).

Todo lo anterior permite a Mackenzie Hill, en su rol de consultor inmobiliario, identificar puntualmente la oferta actualizada que existe en el mercado y cumplir con los requerimientos específicos de cada cliente potencial, en particular en lo referente a búsqueda de soluciones de espacios de oficinas. Los criterios de clasificación ingresados a la base de datos nos permiten segmentar según comuna, categoría, rango de m² útiles requeridos, y rango de precios factible en arriendo y/o venta de la oficina necesitada.

Con esto podemos proveer a nuestros clientes de un eficiente servicio de corretaje que responde a sus requerimientos específicos ofreciéndole la totalidad de las alternativas del mercado que cumplan con sus necesidades. Así se permite llegar, pronta y eficientemente, a la mejor decisión de compra o arriendo que mejor responda a las necesidades y capacidades de cada cliente.

En nuestro informe ampliado las mencionadas bases de datos **“Grande”** , **“Chica”** y **“Pre Base Chica”** están disponible a interesados



INTERNATIONAL PROPERTY CONSULTANTS