



Universidad de los Andes

CENTRO
ESTUDIOS
INMOBILIARIOS

Reporte Anual 2019



CENTRO ESTUDIOS INMOBILIARIOS 2016 – 2020 en cifras

3.891 personas en actividades



LANZAMIENTO 2017

La Industria Inmobiliaria en Chile,
evolución, desafíos y mejores
prácticas

1.264

LIBROS EN CIRCULACIÓN



16

ARTICULOS Y
COLUMNAS EN
MEDIOS



18 PROFESORES DE
LA INDUSTRIA

77

ALUMNOS DE
MAGISTER

MDI
MASTER EN
DESARROLLO
E INVERSIÓN
INMOBILIARIA

700

ALUMNOS
EN PROGRAMAS
FOCALIZADOS



ALIANZA 2019

MINVU



ALIANZA 2019

TOCTOC

FOROS Y SEMINARIOS INMOBILIARIOS



2.923
ASISTENTES



86

RECONOCIDOS **EXPOSITORES**
DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

REMLAB
REAL ESTATE
MODELING LAB

- INAUGURACION 2019 -

mediante técnicas de *machine learning* y econométricas busca; desarrollar índices de precios desagregados comunales; predecir en el corto y mediano plazo precios de arriendos y ventas; generar índices de calidad de vida o del costo regulatorio entre otros.

Presentación	4
Organización	5
Actividad del Centro y convocatoria.....	6
Foros y Seminarios.....	6
Programas de capacitación.....	7
Actividades 2019.....	8
Foros Inmobiliarios ESE.....	8
Programas Inmobiliarios Ejecutivos	13
Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria - 2 ^o versión.....	16
Foros y Seminarios Inmobiliarios Externos.....	17
Alianzas.....	17
Investigación.....	18
Difusión y Prensa	19
Libro “La Industria Inmobiliaria en Chile. Evolución, desafíos y mejores prácticas”.....	25
Incorporaciones.....	25

Presentación

A finales de 2015, el ESE Business School de la Universidad de los Andes decidió crear un Centro de Estudios Inmobiliarios, el cual se ha propuesto seis grandes objetivos: 1) Promover mejores prácticas de *management* y una gestión responsable del negocio inmobiliario en Chile y desde Chile, 2) producir conocimiento útil para la industria a través de una investigación aplicada de temas inmobiliarios, 3) capacitar en el ámbito inmobiliario a través de programas y seminarios, 4) ser un foro y centro de discusión de la industria, 5) ser un referente para discusión y propuestas de políticas públicas y regulación de la industria y 6) transformarse en un referente clave del negocio inmobiliario en Chile.

Iniciativas como la de este Centro son imposibles de llevar adelante sin el generoso apoyo de empresas de la industria. Es por eso que se buscó el patrocinio de empresas y el Centro cuenta hoy con el apoyo de siete empresas. Se trata de Independencia Fondos de Inversión, FFV Desarrollo Inmobiliario, Banco Santander, Inmobiliaria Manquehue, ISN Inmobiliaria, Tánica Inmobiliaria y Fabelab Inmobiliario. Todas ellas son actores muy reputados de la industria que aportan no sólo económicamente al Centro sino también a través de su presencia en el Consejo Asesor con su experiencia e ideas. Esto permite que el Centro tenga una vinculación muy directa con la realidad de la industria.

Durante 2019 casi 1.200 personas vinieron a foros, seminarios, talleres y programas organizados por el Centro, y éste pudo consolidarse como un lugar de encuentro para la industria.

En el mes de agosto comenzaron las clases de la segunda versión del Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria (segunda generación), programa que busca formar profesionales altamente calificados tanto en el desarrollo como en la inversión de distintas clases de activos, áreas que no están completamente cubiertas por la actual oferta de programas de capacitación en Chile. El programa ha tenido una muy buena recepción de la industria.

En mayo se incorporó al equipo el profesor Santiago Truffa, con la finalidad de dirigir la investigación del Centro y dictar clases en los distintos programas inmobiliarios. Se incorporaron también Alejandra Díaz como coordinadora y Christian Wegmann en el cargo de investigador. Se van cumpliendo así, los objetivos que como Centro nos propusimos en un inicio.

Al Centro le queda una profunda deuda de gratitud con sus patrocinadores que, por un lado, hacen posible todas estas iniciativas, y por otro, no dejan de alentarnos y acompañarnos en las diversas actividades que hemos realizado y ayudarnos también con sus ideas. Agradecemos también la intensa colaboración de varios profesores que participan de los programas inmobiliarios que estamos ofreciendo.

Muy cordialmente

José Miguel Simian
Director

Verónica Niklitschek
Directora Ejecutiva

Organización

Equipo del Centro	<p>José Miguel Simian</p> <p>Verónica Niklitschek</p> <p>Santiago Truffa</p> <p>Christian Wegmann</p> <p>Alejandra Díaz</p>	<p>Director</p> <p>Directora Ejecutiva</p> <p>Profesor</p> <p>Investigador</p> <p>Coordinadora</p>
Consejo Asesor	<p>Marcial Echenique T.</p> <p>Fernando Sánchez Ch.</p> <p>Francisco Herrera F.</p> <p>Fernando Sánchez T.</p> <p>Tomás Fernández M</p> <p>Cristián Arnolds</p> <p>José Antonio Rabat V.</p> <p>Juan Eduardo Bauzá R.</p> <p>Rodrigo Correa G.</p> <p>Jorge Kruger E.</p> <p>Guillermo Harding A.</p> <p>Guillermo Harding D.</p> <p>Christoph Schiess S.</p> <p>Raúl Molina C.</p> <p>Ricardo Hepp D.</p>	<p><i>Profesor Emérito Universidad de Cambridge</i></p> <p><i>Independencia</i></p> <p><i>Independencia</i></p> <p><i>Independencia</i></p> <p><i>FFV</i></p> <p><i>FFV</i></p> <p><i>Inmobiliaria Manquehue</i></p> <p><i>Inmobiliaria Manquehue</i></p> <p><i>Banco Santander</i></p> <p><i>Banco Santander</i></p> <p><i>ISN Inmobiliaria</i></p> <p><i>ISN Inmobiliaria</i></p> <p><i>Tánica Inmobiliaria</i></p> <p><i>Tánica Inmobiliaria</i></p> <p><i>Falabella Inmobiliario</i></p>

Actividad del Centro y convocatoria

Foros y Seminarios

Actividad		Participantes
Foros Inmobiliarios	Foro I. Multifamily ¿Moda o tendencia? 28 mayo 2019	135
	Foro II. Inversión Inmobiliaria y el impacto del e-commerce 9 julio 2019	89
	Foro III. Cambios Estratégicos del desarrollo de viviendas 3 septiembre 2019	148
Seminarios Inmobiliarios	Seminarios I. ¿Cómo influye el lugar donde vivimos en nuestra felicidad? 12 junio 2019	217
	Seminario II. La vivienda como componente de equidad: un desafío hacia el futuro 5 noviembre 2019	167
Taller: Implementando el cambio del EISTU al IMIV 22 agosto 2019		96
Taller: La experiencia del cliente en el sector inmobiliario: poniendo al cliente al centro del negocio 5 diciembre 2019		78
Total		930

Programas de capacitación

Actividad		Participantes
Programas Inmobiliarios Ejecutivos	Desarrollo e Inversión Inmobiliaria 8, 9 y 10 de abril 2019	41
	Estrategias de Marketing y Ventas Inmobiliarias en Desarrollos Habitacionales 1 y 2 de julio 2019	21
	Desarrollo e Inversión Inmobiliaria 3, 10, 17, 24 y 30 de octubre, y 7 de noviembre 2019	44
	Claves Legales del Negocio Inmobiliario 25 y 26 de noviembre 2019	23
In Company ADI (Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios) <i>Certificate in General Management</i> mención en <i>Real Estate</i>		40
Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria 2018		45
Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria 2019		38
Total		252

Actividades 2019

Foros Inmobiliarios ESE

Durante el año 2019 el Centro realizó cuatro foros y dos seminarios, entre los cuales convocaron a un total de 916 personas.

Foro I. *Multifamily* en Chile ¿Moda o tendencia?

Martes 28 de mayo de 2019

Expositores:

- José Miguel Simian (Centro de Estudios Inmobiliarios)
- Nicolás Cox (CBRE)
- Felipe Swett (Asset Chile AGF)
- Ignacio Torretti (Asset Plan)

El espacio en el mercado inmobiliario para más proyectos de *multifamily* y las claves de su inversión en el mercado chileno, fueron parte central de los temas que se abordaron en el primer foro inmobiliario del año. Se expuso sobre el mercado de arriendo en Chile y cómo ha ido cambiando la tendencia de la población en cuanto a tenencia de una vivienda propia y la evaluación de los contratos de arriendo, los cuales han ido en aumento sostenido. Posteriormente se expuso sobre el mercado de *multifamily* en Chile, el que ha tenido un mayor protagonismo en el último tiempo.

Además, se expuso respecto de la inversión en esta clase de activo inmobiliario y los estudios que dan luces de la futura demanda que habrá de los *multifamily* en nuestro país y los aspectos relevantes que se deben tener en consideración a la hora de evaluar la ubicación de un edificio con estas características, además de la estrategia comercializadora de éstos y la importancia de la diferenciación de valor de ellos.



Foro II. Inversión Inmobiliaria y el impacto del e-commerce

Martes 9 de julio de 2019

Expositores:

- Rodrigo Mujica (RMAS)
- Pedro Aristía (BTG Pactual)
- Marc Royer (Cushman & Wakefield)
- Claudio Chamorro (Parque Arauco)

Análisis de la inversión inmobiliaria, el grado de participación de las compañías de seguros, las AFP, y el fuerte crecimiento de los fondos de inversión inmobiliaria, así como las perspectivas de los activos comerciales y de los centros de distribución y logística, fueron

parte de los temas que se presentaron en el segundo foro inmobiliario del año.

Se expuso, que, respecto de la economía mundial, Chile cuenta con una muy bien regulada, lo que proporciona un pronóstico muy positivo respecto del comportamiento de los activos inmobiliarios, los cuales debieran tener un aumento sostenido en cuanto a la inversión se trata.

Se destacó además el impacto que ha tenido el *e-commerce*, especialmente en el mercado de bodegas, teniendo efectos en toda la cadena de distribución de los bienes, presentando una serie de retos y oportunidades para los distintos *stakeholders* del negocio. También, se enfatizó la importancia que tiene la logística y la incorporación del *e-commerce* en el aprovechamiento de las oportunidades que el mercado ofrece, así como también mejorar aquello más debilitado. Todo esto lo creen posible de solucionar incorporando las tecnologías en los procesos de distribución.

El mundo del *e-commerce*, sumado a los cambios en las preferencias de los consumidores, están modificando el escenario donde el desarrollo inmobiliario del *retail* debe crecer, por lo que deben reconvertirse para prolongarse en el tiempo.



Foro III. Cambios Estratégicos del desarrollo de viviendas

Martes 3 de septiembre de 2019

Expositores:

- Nicolás Izquierdo (Mercado Libre)
- Isabel Palma (Inmobiliaria FG)
- Andrés Bravo (Inmobiliaria Civilia)
- Juan Pablo Martínez (Empresas Socovesa)

Comprender cuáles son los aspectos que han ido cambiando y cómo adaptar de mejor manera las estrategias de venta y renta de viviendas, fueron parte de los temas que se analizaron en este tercer foro inmobiliario.

Se expuso de las tendencias que se han ido dando a lo largo del tiempo en cuanto a la publicación de ofertas de vivienda se trata, como han cambiado y lo mismo pasa respecto del tipo de comprador, donde ha habido un incremento femenino.

Además, se presentaron los conceptos que hoy son de interés de las personas, como por ejemplo la sustentabilidad; y cómo definen sus decisiones a la hora de invertir en una vivienda.

A su vez, los expositores destacaron los nuevos desafíos a los que se enfrentan las inmobiliarias a la hora de definir su estrategia de venta y de cómo estas tendencias pueden llevar a una empresa a un proceso de transformación organizacional. A raíz de lo anterior, se co-

mentó el caso de Socovesa, los cambios organizacionales que tuvieron y las lecciones que sacaron de esa etapa de transición.



Seminario I. ¿Cómo influye el lugar donde vivimos en nuestra felicidad?

Miércoles 12 de junio de 2019

Expositores:

- Gloria Hutt (Ministerio de Transporte y Urbanismo)
- Meik Wiking (Instituto para la Búsqueda de la Felicidad – Copenhague)

Al panel de conversación se sumaron:

- Isabel Palma (Inmobiliaria FG)
- Luis Eduardo Bresciani (Escuela de Arquitectura – Pontificia Universidad Católica de Chile)

El Centro de Estudios Inmobiliarios en conjunto con la Inmobiliaria FG, realizaron este seminario.

Para esta ocasión se invitó al danés Meik Wiking, quien dirige el Happiness Research Institute de Copenhague, quien además es autor de varios libros relacionados al tema.

En el seminario, Meik se refirió a la felicidad, cómo medirla y los ingredientes que considera, la acompaña. Su natal Dinamarca, se encuentra entre los países con mayores índices de felicidad en el mundo. En parte, puede argumentarse que se debe al estado de bienestar, de cierta manera, los daneses piensan que no están pagando impuestos, si no que están invirtiendo en su bienestar. Sin embargo, parece que hay otro elemento que estaría incidiendo también en la felicidad de los daneses. Conocer e indagar en ellas es el foco principal de él.

Entre sus descubrimientos estaría el poder HYGGE. En palabras del propio Meik, "esta palabra tiene más que ver con el ambiente y la experiencia, que con las cosas. Consiste en estar con las personas que amamos. Una sensación de hogar. Sentirnos seguros, protegidos del mundo y permitimos bajar la guardia. Ya sea teniendo una conversación sin fin sobre las pequeñas o grandes cosas de la vida- o solo estar a gusto en compañía del otro en silencio- o sencillamente disfrutando una taza de té a solas".





Seminario II. La vivienda como componente de equidad: un desafío hacia el futuro

Martes 5 de noviembre de 2019

Expositores:

- Pilar Serra (Ministerio de Vivienda y Urbanismo)
- Iván Poduje (Atisba)

Al panel de conversación se sumaron:

- Juan Eduardo Figueroa (FIHS Abogados)
- Ricardo Senerman (Sencorp)
- Raimundo Cruzat (Echeverría Izquierdo Inmobiliaria)
- Mauricio Varela (Gerente General Corporativo Empresas Socovesa y Presidente ADI)

En este seminario se analizaron las causas de la crisis que se desencadenó a mediados de octubre en nuestro país. Se centró en aquellas de origen urbano, y a su vez, se debatió sobre los caminos que debieran de tomar los organismos públicos y del sector privado.

Se presentó un balance de los efectos de la crisis a la fecha, población afectada, lugar de pertenencia y de cómo agrava considerablemente la segregación en esas zonas.

Se trataron las posibles dimensiones a trabajar para mejorar la situación: transporte público, construcción de nuevas viviendas sociales en barrios equipados, fuentes laborales y

áreas verdes. Se recalcó la necesidad de recuperar los entornos y asemejarlos a los de las zonas de altos ingresos, aumentar los servicios y trabajar permanentemente en legitimar al Estado y a las Policías.

Se abordó el aumento de los precios de las viviendas y su desacople con el crecimiento de los salarios como un factor latente que podría explotar en cualquier momento.

Desde el punto de vista del gobierno, su representante expuso su agenda, la que se encuentra en desarrollo y que tiene como foco principal disminuir la segregación e invertir en espacios públicos. Lo anterior bajo el lineamiento de la Política Nacional de Desarrollo Urbano, que aspira a la integración social, generar condiciones urbanas que fomenten el desarrollo económico de las ciudades, considerando el medio ambiente y la valoración de la identidad y del patrimonio.



Taller: Implementando el cambio del EISTU al IMIV

Jueves 22 de agosto de 2019

Expositor:

-. Carolina Simonetti (Ministerio de Transporte)

Con el fin de esclarecer cuáles son las nuevas medidas implementadas por la Contraloría General de la República, en cuanto al reglamento sobre Mitigación de Impactos al Sistema de Movilidad Local – IMIV-, que reemplaza a los Estudios de Impacto sobre Transporte Urbano (EISTU), el Centro organizó el taller “Implementando el cambio del EISTU al IMIV”, el que contó con la participación de Carolina Simonetti, jefa de asesores de gabinete del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones.

En su exposición, Simonetti se refirió a los cambios que ya fueron aprobados, los que están sujetos a tres principios, universalidad, que implica que tanto proyectos públicos como privados deben de mitigar o aportar; proporcionalidad, es decir, las mitigaciones serán equivalentes a las externalidades que sean producidas por los proyectos; y predictibilidad, en donde las mitigaciones y aportes deberán ser calculados según métodos objetivos y en base a procedimientos y plazos ya predefinidos y estandarizados.

En términos de transporte privado, el EISTU veía mayoritariamente flujos vehiculares, pero ahora se introducen los otros modos de transporte, que corresponden a personas usando el transporte público, peatones y bicicletas, lo que agrega un desafío mayor en términos de los análisis que tenemos que hacer y las mitigaciones que tenemos que proponer.

Se refirió además a las disposiciones generales de la ley, en donde se indica que todos los

proyectos deben declarar y mitigar sus impactos si corresponde.

Además, se refirió a la manera en la que se deben realizar los IMIV correspondientes, los que varían según la magnitud del proyecto que se busca desarrollar.

Posteriormente los asistentes al taller tuvieron la oportunidad de realizar preguntas y despejar sus dudas sobre estas nuevas modificaciones que comenzarán a regir a partir de este año en el mes de noviembre.



Taller: La experiencia del cliente en el sector inmobiliario, poniendo al cliente al centro del negocio

Jueves 5 de diciembre de 2019

Expositores:

- . Santiago Truffa (Centro de Estudios Inmobiliarios)
- . Guillermo Armelini (ESE Business School)
- . Natalia Yankovic (ESE Business School)

Este foro se realizó bajo una modalidad de taller, teniendo como foco principal la interacción con los asistentes.

Su objetivo era el contribuir a tener un mayor conocimiento sobre el grado de satisfacción de los clientes inmobiliarios durante los procesos de venta y postventa.

Se trataron las tendencias del mercado laboral y cómo estas afectan al mercado inmobiliario. La manera en cómo se comporta la economía en las ciudades resulta relevante para la oferta inmobiliaria se vaya generando. Cómo las ciudades se han ido comportando en el último tiempo; las economías están tendiendo a ser productoras de servicios, lo que requiere mayor capital humano y por tanto un crecimiento de las ciudades.

Se analizaron las experiencias y la satisfacción del cliente durante el proceso de entrega de un servicio. En esta misma línea se analizó el sector inmobiliario con otras industrias, estudio que arrojó muy malos resultados respecto de la satisfacción, encabezando la situación de las casas por sobre la de la de los departamentos.

Finalmente se concluyó que, si bien la postventa es importante, el proceso de pre-venta y la entrega tienen mucho mayor impacto en la satisfacción neta de los clientes, lo que indica que las empresas deben acompañar y poner énfasis en el proceso.



Programas Inmobiliarios Ejecutivos

El Centro de Estudios Inmobiliarios realizó durante el año 2019 cuatro programas de capacitación o perfeccionamiento para la industria inmobiliaria, además de un In Company, programa focalizado especialmente diseñado para las empresas pertenecientes a la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). En total, estas actividades congregaron a 169 alumnos.

Programa de Desarrollo e Inversión Inmobiliaria - 3ª versión y 4ta versión

El programa analizó las dinámicas que mueven el ciclo inmobiliario, los determinantes de la demanda y perspectivas de distintas clases de activos inmobiliarios como vivienda, oficinas, comercio y hoteles. A su vez se revisaron distintas alternativas para el financiamiento tanto en la etapa del desarrollo como de la operación del activo. A través del método de caso se trabajó en la evaluación de distintos tipos de proyectos y en sesiones de conferencia se contó con la visión de distintos expertos. Se impartió en dos oportunidades durante el año, la primera en abril durante 3 días seguidos y la segunda comenzó en el mes de octubre en

bloques semanales de 9 a 14 horas a lo largo de seis semanas.

Profesores

José Miguel Simian. Doctor en Economía y Diplom-Kaufmann (Ingeniero Comercial), Universidad de Münster, Alemania. Director del Centro de Estudios Inmobiliarios, Profesor Asociado de Economía Aplicada del ESE y Vicerrector Académico de la Universidad de los Andes.

Thomas Verbeken. Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile. Master in Business Finance de la Universidad de Bournemouth, UK. MBA de la Pontificia Universidad Católica. Actualmente Gerente Inmobiliario en Inversiones Marchigüe.

José Antonio Bustamante. Ingeniero Civil, Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA Hass School of Business, University of California Berkeley. Gerente General Inmobiliaria Ingevec.

Carmen Paz Cruz. Abogado, Universidad de Chile. Master in Business Law, Universidad Adolfo Ibáñez. Socia, Goldenberg & Lagos Abogados.

Felipe Swett. Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA de Kellogg School of Management. Actualmente director de Asset Chile, Gerente General de Asset Chile AGF y Director Titular de la ACAFI.

Pilar Giménez. Arquitecto, Pontificia Universidad Católica de Chile. Máster en Planificación Urbana, Universidad de Washington, Estados Unidos. Actualmente es Secretaria Ejecutiva del Consejo Nacional de Desarrollo Urbano.

Rodrigo Mujica. Ingeniero Agrónomo-Economista Agrario, Pontificia Universidad Católica de Chile, Doctor en Economía Agraria y Master of Arts en Estadística, University of California Berkeley. Socio director, RMAS.

Ignacio Cargioli, Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Master of Science Finance and Management de Cranfield University.

Programa de Estrategias de Marketing y Ventas Inmobiliarias *En desarrollos habitacionales – 4ta versión*

El foco de este programa estuvo en el mercado habitacional y en la entrega de herramientas para entender las variables clave que determinan la demanda habitacional, el conocimiento y segmentación del cliente inmobiliario y el desarrollo de un plan de marketing acorde al posicionamiento de cada empresa. A su vez se analizaron los factores que condicionan una buena gestión de ventas y la creación de valor a través de la fuerza de ventas. Finalmente, la gestión de la experiencia de clientes a lo largo del ciclo de vida de compra. Se impartió en bloques semanales de 9 a 14 horas a lo largo de 5 semanas.

Profesores

Isabel Palma Kucera. Ingeniero Comercial de la Universidad Austral de Chile, MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez y MSc en Sociología de la Universidad de Oxford, Inglaterra. Gerente Comercial de Inmobiliaria FG.

José Miguel Simian. Doctor en Economía y Diplom-Kaufmann (Ingeniero Comercial), Universidad de Münster, Alemania. Director del Centro de Estudios Inmobiliarios, Profesor Asociado de Economía Aplicada del ESE y Vicerrector Académico de la Universidad de los Andes.

Guillermo Armelini. Contador Público Nacional de la Universidad Nacional del Litoral, Argentina. MBA, ESIC Business&Marketing School, España. Ph.D. in General Management del IESE Business School, España.

Actualmente director del Área de Dirección Comercial del ESE Business School.

Andrés Pardo. Psicólogo, Master en Dirección Estratégica de Ventas de la Universidad Adolfo Ibáñez. Actualmente consultor de ventas inmobiliarias.

Catalina Vial. Abogada de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Máster en Derecho (LL.M.) de la Universidad de Chile y Máster en Derecho de la Construcción de la Universidad de Melbourne.

Programa Claves Legales del Negocio Inmobiliario - 3ª versión

El programa está dirigido a aquellas personas que, no necesariamente son abogados, y que por sus cargos deben relacionarse permanentemente con áreas legales u organismos públicos. El programa tiene su foco en los permisos de edificación y la certeza jurídica, las normas de *compliance*, tributación inmobiliaria (principalmente impuesto a la renta e IVA) y el avalúo fiscal de inmuebles y sus últimos cambios legales.

Profesores

Juan Eduardo Figueroa. Abogado de la Universidad de Chile, Master en Economía y Gestión para abogados de la Universidad Gabriela Mistral. LLM en Derecho Internacional, Comercio, Inversiones y Arbitraje Internacional de la Universidad de Heidelberg, Alemania. Actualmente socio de Figueroa, Illanes, Huidobro & Salamanca.

Sergio Huidobro. Abogado de la Universidad Diego Portales. Postítulo en Economía y Finanzas para abogados de la Universidad de Chile. Actualmente socio de Figueroa, Illanes, Huidobro & Salamanca.

Christian Blanche. Abogado de la Universidad de Chile. Postgrado en Gestión de Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio fundador de Tax Advisors.

Carmen Paz Cruz. Abogado, Universidad de Chile. Master in Business Law, Universidad Adolfo Ibáñez. Socia, Goldenberg & Lagos Abogados.

Certificate en General Management mención en Real Estate - 1ra versión

Se trata de un programa de capacitación, para profesionales a cargo de proyectos inmobiliarios, el cual fue diseñado especialmente para profesionales de las empresas pertenecientes a la ADI (Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios).

El objetivo general de este focalizado fue entregar algunas habilidades de *management* y herramientas de gestión, que ayuden a estos profesionales en la obtención de los resultados deseados, en cada una de las etapas de un proyecto inmobiliario.

Para obtención del *certificate* debieron cursar cinco programas de *management* y tres inmobiliarios:

- Negociación
- Liderazgo en equipos multidisciplinarios
- Sustentabilidad de la industria
- Gestión de proyectos
- Evaluación de proyectos
- Desarrollo e Inversión Inmobiliaria
- Estrategias de Marketing y Ventas Inmobiliarias
- Claves Legales del Negocio Inmobiliario



Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria - 2^o versión

La industria inmobiliaria en Chile ha crecido fuertemente en las últimas décadas, tanto en el desarrollo de nuevos proyectos como en la inversión en esta clase de activos.

La industria se relaciona con distintos actores como son desarrolladores inmobiliarios, arquitectos, empresas constructoras, bancos, compañías de seguros y, crecientemente fondos de inversión. Participan en ella profesionales de distinta formación (ingenieros civiles y comerciales, arquitectos y constructores). La gran mayoría de ellos no encuentra muchas opciones de capacitación que les permitan insertarse de manera rápida y exitosa en esta industria. El Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria (MDI) busca llenar ese vacío.

El programa tiene varios elementos que destacan: en primer lugar, se trata de un programa interdisciplinario al apuntar a participantes provenientes de carreras como arquitectura, construcción, ingeniería civil, ingeniería comercial y derecho, entre otras. En segundo lugar, la innovación y sustentabilidad es un ingrediente de todos sus cursos para así, ser un foco de transformación para toda la industria. Este programa ayudará a la Escuela a seguir desarrollando conocimiento y capacidad

docente en temas inmobiliarios. Este programa busca transformarse en el programa de postgrado de referencia de la industria inmobiliaria en Chile.

El egresado del MDI será capaz de pensar, planificar, evaluar y ejecutar proyectos inmobiliarios innovadores y sustentables.

El programa comenzó su segunda versión en agosto del 2019 con 38 alumnos provenientes principalmente de las carreras Ingeniería Civil e Ingeniería Comercial (61%), Arquitectura (18%), Construcción Civil (14%) entre otras. Con este mix de profesiones se concretó uno de sus principales desafíos que era contar con un grupo interdisciplinario de alumnos, con lo cual los alumnos podrán aportar, desde sus propios puntos de vista, a los problemas y desafíos de la industria.

La experiencia laboral mínima requerida para ingresar al MDI es de 3 años, siendo superada con creces alcanzando en promedio 11 años con lo que la edad mediana de los alumnos es de 37 años.

Las áreas en las cuales se desempeñan actualmente los alumnos son principalmente el desarrollo inmobiliario (29%), inversiones y financiamiento (24%), estudios de arquitectura (5%), construcción (8%), entre otras.

Los alumnos se encuentran actualmente ad portas de comenzar el segundo módulo y terminarán el programa en junio 2021.

La primera generación se encuentra en plena fase de preparación del Proyecto Capstone. En el mes de diciembre comenzaron con el proyecto asignado.

Se trata de dos proyectos entregados por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, los que cada uno será trabajado independientemente por tres grupos de alumnos. El objetivo del Proyecto Capstone, es que puedan demostrar el aprendizaje y la capacidad de pensar, plani-

ficar, desarrollar, comercializar y operar productos inmobiliarios, utilizando lo aprendido en el MDI.

Una tercera versión del Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria se encuentra en etapa de admisión y comenzará sus clases en agosto 2020.

Foros y Seminarios Inmobiliarios Externos

Durante el año el Centro participó en distintas iniciativas fuera del ESE.

En el mes de julio, José Miguel Simian, participó en la 3ra versión de la Expo Real Estate, evento inmobiliario que se realiza anualmente en varias ciudades y países. En ella participó como moderador, para conversar en el bloque que llevó por título “La tecnología está cambiando la forma en que diseñamos las ciudades del futuro”.

En el mes de diciembre estuvo en el Seminario de Mercado Libre, donde fue invitado a participar como expositor.

Alianzas

Convenio con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo

En el mes de octubre el Centro firmó un convenio con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

Con el fin de generar una alianza institucional de colaboración, en el mes de octubre nuestro Centro de Estudios Inmobiliarios firmó un convenio de colaboración con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

Esta alianza contempla una serie de acuerdos por parte de ambas instituciones con el fin de contribuir al desarrollo de temas relacionados a la industria inmobiliaria, en donde se destacan: la organización conjunta de actividades asociadas a la investigación de temas inmobiliarios; apoyo y asesoría por parte del ESE en programas, actividades o intervenciones en territorios específicos que estén siendo desarrollados por el Ministerio; cooperación y evaluación conjunta de documentación, bases de datos y estudios que permitan desarrollar los temas de interés tanto para el ESE como para el gobierno.

A la firma asistieron Cristián Monckeberg, ministro de la cartera; Raimundo Monge, director general del ESE Business School y José Miguel Simian, director del Centro de Estudios Inmobiliarios del ESE.



Convenio con Toc Toc

En noviembre el Centro de Estudios Inmobiliarios firmó un convenio de colaboración con Toc Toc, plataforma online que entrega una serie de datos con respecto a la compra, venta y arriendo de propiedades en el país.

El acuerdo permitirá intercambiar información y distintos tipos de conocimientos entre ambas organizaciones, con el fin de estudiar en conjunto el mercado inmobiliario nacional.



Investigación

Lanzamiento del *Real Estate Modeling Lab* (REMLAB)



A fines del 2019, se inaugura *el Real Estate Modeling Lab*, del Centro de Estudios Inmobiliarios, dirigido por el profesor Santiago

Truffa y por el investigador Christian Wegmann.

El Remlab tiene como principal objetivo el contribuir a una mejor comprensión del mercado de activos inmobiliarios. A través de éste, se busca generar estudios e indicadores que puedan informar de forma periódica a los principales actores de la industria, para que estos tomen decisiones informadas que beneficien a sus clientes y hagan del mercado inmobiliario nacional un lugar más competitivo y eficiente.

Para maximizar el impacto que sus análisis puedan tener en el mercado local, están haciendo un especial esfuerzo en compartir los resultados de sus estudios de forma amigable y efectiva, así como también generar índices que sean fácilmente accesibles desde el sitio web.

De esta forma, el Real Estate Modeling Lab busca emular la experiencia de centros similares que se han originado en universidades norteamericanas como son Berkeley, Wharton o el MIT, donde se estudia el mercado inmobiliario utilizando grandes volúmenes de datos -Big Data- y modelos computacionales y económicos de última generación.

Cabe destacar que mediante sofisticadas técnicas de machine learning y econométricas, el Real Estate Modeling Lab busca; desarrollar índices de precios desagregados a nivel comunas para diversas ciudades; predecir en el corto y mediano plazo precios de arriendos y ventas; generar índices de calidad de vida para diversas ciudades; hacer índices del costo regulatorio entre otros aspectos.

Además, el Remlab busca lanzar una plataforma web que será de acceso público para acceder a la data analizada, en forma gráfica y series de tiempo descargables.

Difusión y Prensa

Carta en El Mercurio

[Viernes 6 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/2XVKmv7>

Precio de la vivienda

Respecto de su editorial “Acceso a la vivienda” en la edición de (ayer) y el estudio publicado por la CCHC acerca del encarecimiento de la vivienda en Chile, me permito dos comentarios.

1. El alza en los precios residenciales es un fenómeno mundial que no solo ha afectado a Chile y que, si bien tiene mucho que ver con regulaciones normativas, se explica también por una sostenida caída en las tasas de interés reales, tanto en Chile como afuera. Si miramos la relación entre precio e ingreso, Chile no aparece particularmente caro, al menos según cifras de la OECD. Los precios de las viviendas en Chile han subido efectivamente más que el promedio mundial, pero hay que considerar que los promedios nacionales esconden grandes diferencias de precios entre ciudades y dentro de las mismas ciudades, haciendo difíciles las comparaciones de acceso a la vivienda.

2. Por otro lado, el alza de los precios de las viviendas impacta menos de lo que parece. Aun cuando la vivienda es un bien básico, no se compra con frecuencia. Los hogares adquieren una vivienda y permanecen en ella por años y el alza de precio no los afecta mayormente (eventualmente a través del alza en las contribuciones, que en Chile pagan no más del 25% de las propiedades habitacionales) y el alza es vista muchas veces como una ventaja (“mi casa vale más”). Cuando compran otra vivienda, venden la que tienen. Dado que ambos

precios suelen haber subido es solo la diferencia lo que importa.

3. Los hogares que compran por primera vez una vivienda (habitualmente más jóvenes o migrantes) son los que enfrenten de lleno su alto precio. Ahora, dado que las tasas de interés son más bajas, parece importante mirar más bien la carga financiera. El BCCh muestra en su Informe de Estabilidad Financiera (1er Semestre 2019) como ella ha subido, pero se explica en parte por la deuda de corto plazo que paga tasas de interés más altas. Así y todo, ésta es comparable con la carga financiera de los hogares en países con ingreso per cápita similar. La preocupación mayor del BCCh está en los inversionistas, tenedores de múltiples créditos hipotecarios, que compran viviendas para renta y que podrían enfrentar dificultades si hubiese una baja en los precios de arriendo o aumento en las vacaciones.

José Miguel Simian
Centro de Estudios Inmobiliarios
ESE Business School – U. de los Andes

Carta El Mercurio

[Jueves 19 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/2VNXEHv>

Acceso a viviendas

Señor Director:

Respecto a la polémica entre el diputado Gonzalo Winter y Alejandro Fernández cabe señalar que el precio es el resultado de un equilibrio de mercado y refleja la escasez relativa de la vivienda. Sin duda que en él afectan factores como la mayor demanda de muchas familias de vivir en centros urbanos y una oferta que no puede expandirse más rápido, en parte, por restricciones regulatorias y escasez de

suelo. La solución no pasa por intervenir los precios.

Contrario a lo que señala el diputado, sí existe evidencia que la mayor densidad contiene el alza de precios. El mejor ejemplo son los estigmatizados “guetos verticales”, que precisamente permitían ofrecer viviendas a precios razonables en el centro urbano. No quiero con este ejemplo soslayar otros problemas que este tipo de proyectos produce en su entorno y en la calidad de vida de quienes habitan en ellos. Es por esto por lo que representantes de la industria inmobiliaria han promovido una densificación equilibrada.

La evidencia para EEUU muestra que ciudades con mayores restricciones normativas (como son San Francisco, Nueva York o Los Angeles) han tenido aumentos mayores en los precios de vivienda que ciudades como Houston o Phoenix en donde estas restricciones son menores. Las restricciones normativas en el primer grupo de ciudades hacen la oferta de nueva vivienda más inelástica al precio que en el segundo grupo, haciendo que la mayor demanda se traduzca más en aumentos de precio que en aumentos de oferta.

Respecto del aumento del radio urbano, éste aumenta los precios de suelo en toda la ciudad debido a que los precios de suelo tienen que compensar los mayores costos de transporte y estos suben cuando la ciudad crece. Ciudades más grandes tienen precios de suelo más altos. Una solución a esto son buenos sistemas de transporte ya que compensan la distancia al centro urbano.

José Miguel Simian
Centro de Estudios Inmobiliarios
ESE Business School – U. de los Andes

Columna Diario Financiero

[Martes 27 de agosto de 2019](#)

<https://bit.ly/2XYxfcy>

La coyuntura inmobiliaria no se desacelera

José Miguel Simian

Las cifras económicas del segundo trimestre de 2019 muestran una desaceleración, tanto a nivel global como en Chile. El PIB chileno creció en el segundo trimestre un magro 1,9% y las expectativas para lo que queda del año solo se han revisado a la baja, habiendo bastantes dudas de que podamos crecer más de 3%.

En este contexto, la coyuntura inmobiliaria, particularmente la inversión en obras y construcción, la venta de viviendas nuevas y los permisos, se muestran mucho más robustos. Concretamente en el segundo semestre la inversión en construcción y otras obras creció 6,4% respecto del año anterior, el mejor desempeño en más de seis años, y las ventas de viviendas nuevas muestran, de acuerdo a las cifras de Toc Toc, un aumento de casi 5% en doce meses. En el segundo trimestre de 2019 se vendieron (en doce meses) algo más de 38.000 unidades, una cifra que se acerca al record de ventas que vimos en el cuarto trimestre de 2015, que fue el año impulsado por el cambio en el IVA de la construcción. Se podría decir que el sector inmobiliario pasa por un buen momento, diría incluso, un muy buen momento.

¿Qué hay detrás de esto? ¿Es sostenible? Varios elementos explican esta coyuntura que vale la pena desmenuzar. En primer lugar, uno de los factores más importantes es el acelerado crecimiento de los hogares en Chile, especialmente aquellos de una y dos personas. Este tipo de hogares crece a tasas entre 7 y 9% por año en los últimos años. Los hogares de una y

dos personas son ya casi el 40% de los hogares en nuestro país, explicando esto además la preferencia por departamentos, habitualmente en zonas urbanas más consolidadas. Si miramos las cifras de venta, ellas muestran que el crecimiento del mercado se da mayoritariamente en departamentos. La venta de casas se sostiene con bastante más dificultad. Se suma a esto el fenómeno migratorio que significa una demanda habitacional adicional y ha ayudado a la expansión del mercado de arriendo.

Un segundo elemento son las condiciones de financiamiento que se mantienen muy convenientes. Si bien las viviendas han subido mucho de precio, las tasas de interés han mostrado una sostenida trayectoria a la baja y se han ido traspasando a las tasas de los créditos hipotecarios.

En tercer lugar, está el atractivo para los inversionistas del mercado inmobiliario en general y del habitacional en particular. Las bajas tasas de interés han llevado a muchos a mirar activos alternativos, entre ellos los inmobiliarios. Muchos inversionistas pequeños son quienes compran hoy viviendas para arriendo.

¿Es sostenible esto en el tiempo o estamos frente a una burbuja? Esta es una pregunta difícil de responder. Podemos pensar en los factores mencionados más arriba y el potencial futuro que tienen.

La dinámica de formación de hogares seguirá en los próximos 10 a 15 años. Los hogares en Chile tienen un promedio de 3 personas, que sigue siendo una cifra comparativamente alta. Países de ingresos altos muestran cifras de 2,7 y hasta 2,5. Si el tamaño de los hogares en Chile se sigue reduciendo, lo cual es esperable, su número seguirá creciendo, incluso sin el fenómeno migratorio.

¿Cambiarán las condiciones financieras? ¿Veremos en el futuro próximo tasas de interés más altas? No parece. En el corto plazo, los bancos centrales, incluido el chileno, se están

moviendo hacia tasas de interés más bajas. En el mediano y largo plazo, se mantiene una situación que, condicionada esencialmente por la demografía, mantendrá una fuerte demanda por activos de ahorro. Es razonable esperar tasas de interés de largo plazo más bien bajas por un tiempo prolongado.

Otra luz adicional acerca de la sostenibilidad de este buen momento, la dan los permisos de edificación. Aquí las cifras son más difíciles de leer. Los permisos en la primera del año muestran una caída respecto del año anterior. Ahora, así y todo, en el primer semestre se aprobaron permisos para más de 70.000 unidades, lejos de los 86.000 aprobados en igual semestre del año anterior. Los 37.000 permisos aprobados en el segundo semestre se acercan a muy pocos trimestres con más de 40.000 aprobaciones. Más allá de que el número de permisos aprobados sea inferior al del año pasado, el número sigue siendo importante y augura que el mercado seguirá dinámico.

Esta coyuntura parece entonces sostenible. Surge, sin embargo, una y otra vez la pregunta acerca de si los activos inmobiliarios están muy caros. ¿Es así? ¿Cómo se comparan con los de otros países? Las cifras comparativas más a mano que tenemos son las del Fondo Monetario Internacional en su proyecto “Global Housing Watch”. Estas cifras muestran que, a nivel global, los precios residenciales están subiendo, que Chile no está particularmente arriba en el ranking de aumento de precios y que en la relación entre ingreso y precios residenciales (precios residenciales que han subido más que los ingresos) Chile tampoco aparece particularmente mal. Esto no quita que haya una preocupación, tanto afuera como en Chile, de la dificultad de acceder a la vivienda que están teniendo muchos hogares, dado sus altos precios.

El reporte de estabilidad financiera global de abril de 2019 discute en su segundo capítulo

el riesgo de un desplome en los precios residenciales a nivel global. Los principales factores de riesgo son una desaceleración de las economías (especialmente menores ingresos de los hogares), la sobrevaloración de las propiedades que es medida a través del mayor crecimiento de los precios de las propiedades respecto del PIB per cápita, y un exceso de crédito. Esto último es muy razonable ya que burbujas de precios van siempre de la mano de una fuerte expansión del crédito. Estos elementos, especialmente los primeros dos, están presentes en la economía chilena y es algo que sin duda preocupa al Banco Central y que lo ha hecho ver en su más reciente Informe de Estabilidad Financiera. Tendremos que seguir mirándolo con cuidado en los próximos meses, pero, al menos hoy por hoy, hay buenos fundamentos para la expansión del mercado inmobiliario habitacional.

Artículo LinkedIn

José Miguel Simian

<https://bit.ly/3cCei3y>

¿Cómo está afectando la tecnología a la industria inmobiliaria?

La semana pasada pude participar en la Conferencia CRE Tech (Commercial Real Estate & Technology) en Nueva York. Se llevó a cabo en el Dock 72 en Brooklyn, un área de renovación urbana en el antiguo Navy Yard donde se han ido instalando algunas empresas ligadas a innovación y tecnología y se está formando un polo de oficinas.

La principal idea que estaba en el aire era que la industria inmobiliaria ha sido históricamente reticente a adoptar tecnología y poco proclive a la innovación. Como botón de

muestra mostraba una lámina de una de las presentaciones dos fotos de edificios de oficinas, uno completado en 1950 y el otro en 2019. Casi no había diferencia. La casa tradicional tampoco mostraba muchas. Sin embargo, la tecnología está entrando a la industria inmobiliaria. De acuerdo a un estudio presentado en esta conferencia por EY, entre 2015 y lo que va de 2019 se han invertido 75 Bill USD en más de 7.000 emprendimientos tecnológicos ligados a la industria inmobiliaria a nivel global. Estos van desde temas financieros, uso flexible de espacios, gestión de propiedades, edificios inteligentes, construcción, visualización y experiencia de usuarios de las propiedades.

Destaco dos ámbitos: la intermediación inmobiliaria y el cambio hacia tecnologías más orientadas a ofrecer una mejor experiencia para los usuarios de los activos. La intermediación ofrece un campo amplio para el uso de tecnología. El gran desafío del corredor de propiedades es encontrar el mejor uso posible para un terreno o una propiedad. El punto de partida aquí ha sido la aglomeración de información en plataformas (Zillow, TenX, también las hay en Chile). Esto resulta más fácil en EEUU por la mayor disponibilidad de información pública de propiedades y precios. El siguiente paso son los modelos de valoración y el uso de machine learning e inteligencia artificial. Con ellas se busca calces entre ciertas ubicaciones y su potencial mejor uso, predecir precios de arriendo, mejor uso comercial posible, evaluar riesgos de propiedades para bancos o compañías de seguros, etc. El potencial es muy grande. Crecientemente se empiezan a incluir también, usando aplicaciones de los teléfonos, la circulación de personas y algunas características como ingresos, comportamiento de compras, etc. Esto permite afinar la selección de ubicaciones para propiedades comerciales y estimar mejor las ventas potenciales por ubicación.

En el ámbito de las aplicaciones para usuarios han surgido empresas como HqO y otras similares que buscan mejorar la experiencia de usuarios en los espacios de oficinas y reúnen información acerca de servicios dentro y en el entorno a los edificios, uso de espacios comunes y alternativas de transporte, facilitan el acceso a los edificios y permiten la coordinación de las visitas, entre otras cosas. Estas tecnologías han sido impulsadas por un esfuerzo en los EEUU de mejorar los espacios de trabajo y hacerlos más atractivos para ciertos grupos de trabajadores (especialmente millennials). El apretado mercado laboral americano obliga a un esfuerzo para retener talento y esto es parte de eso.

¿De dónde salen estas empresas que desarrollan tecnología para la industria inmobiliaria? Los orígenes son variados, pero destacados: algunos prestadores tradicionales de servicios de intermediación inmobiliaria como Colliers, CBRE o JLL han creado sus propios aceleradores de emprendimientos tecnológicos que puedan servir a sus clientes. Así por ejemplo la mencionada HqO surgió de JLL Spark. Por otro lado, están los inversionistas. Destaco aquí el Fondo Fifth Wall que logró conectar a los principales actores corporativos de la industria inmobiliaria americana e ir impulsando iniciativas tecnológicas que sirven a esta industria, como por ejemplo VTS (la principal plataforma mundial para administración de propiedades), Opendoor o la reciente Lyric (que profundiza en el negocio de Airbnb). Este caso muestra algo que es importante: los ahorros que pueden lograrse a través de estas tecnologías, tanto en la comercialización como operación de activo, aplican sobre márgenes bajos. La agrupación de fondos o empresas del mundo corporativo a través de Fifth Wall da escalabilidad a modelos de negocios que otra manera no sería viables.

José Miguel Simian
Centro de Estudios Inmobiliarios
ESE Business School – Universidad de los Andes

Artículo El Mostrador

[Jueves 5 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/3bx4UOI>

La vivienda alcanza el 40% como factor que influye en nuestra felicidad

Incluso más que los ingresos o el empleo. Así se desprende de las respuestas que durante agosto más de mil cotizantes de plataforma de gestión inmobiliaria dieron en la encuesta online “Hogar & Felicidad”. Los resultados fueron entregados en el marco del III Foro Inmobiliario “Cambios estratégicos del desarrollo de viviendas”, realizado en el Centro de Estudios Inmobiliarios del ESE Business School de la Universidad de Los Andes.

En marzo de este año se publicó el séptimo Informe de Felicidad Mundial de la ONU (World Happiness Report 2019), documento en el cual se reveló que Chile era el país “más feliz” de Sudamérica, ubicado en el lugar 20 del ranking, antes que países como Uruguay o Brasil.

¿Cómo se mide la felicidad? Un concepto en principio abstracto y en apariencia muy subjetivo, que integra variables como libertad, honestidad, seguridad, generosidad, educación, salud, confianza en las instituciones, en los gobiernos y, por cierto, también los niveles de ingreso. La felicidad, como índice, es utilizado para valorar el progreso social y el nivel de bienestar, por lo que pasa de lo abstracto y subjetivo a una variable para medir políticas sociales y económicas.

Por otro lado, el “Índice de Acceso a la Vivienda” (PIR por sus siglas en inglés), dado a conocer por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), reveló que en Chile la vivienda se ha transformado en un bien severamente no alcanzable, lo que significa que un hogar promedio debiera destinar 7,6 años enteros de sus ingresos para poder financiar un inmueble. Dicho informe también señaló que, en nuestro país, el costo de comprar una casa o departamento ha crecido casi 68% en ocho años, mientras que los ingresos solo lo han hecho en 24,7%.

En este contexto se entrega la encuesta “Hogar&Felicidad”, realizada en conjunto por la plataforma de gestión inmobiliaria Toc-toc.com e Isabel Palma, gerente comercial de Inmobiliaria FG y profesora adjunta de ESE Business School, que aporta significativas cifras relativas a la importancia de la vivienda en los chilenos, ser propietario o arrendatario, el valor que damos al barrio donde vivimos y qué tan felices nos hace las diferentes características propias de nuestra casa o departamento.

Perfil de la muestra

- 1.024 participantes
- 56% mujeres, mayoritariamente mujeres entre 25 y 34 años. En comparación con los hombres, un mayor porcentaje vive con sus padres o son allegadas (por ende, son potenciales clientes, ya que están en proceso de transición)
- 49% con estudios universitarios
- 52% con ingreso familiar de más de 1 millón de pesos
- Sólo un 32% es propietario
- 54% vive en casa, 46% en departamento.

- 47% se declara soltero (se presume un alto índice de convivientes en esta cifra)
- 12% vive sola
- Se trata de hogares de 2 a 4 personas

¿Cuáles son las variables que más impactan en la felicidad con nuestra casa?

1. Que se adapte a futuras necesidades
2. Ser propietario
3. Tamaño (no en mts², sino en espacios bien diseñados, amplitud)
4. Temperatura
5. Condiciones en general de la casa
6. La cocina

El barrio explica el 17% de la felicidad con nuestra vivienda

¿Qué es lo que más encuentra el chileno en su barrio hoy?

- Equipamiento 72%
- Conectividad 70%

¿Pero qué es lo que más busca y que la industria está al debe?

- Seguridad 54%
- Barrio tranquilo 53%
- Áreas verdes 52%

Cooperativa Online

Miércoles 4 de septiembre de 2019

<https://bit.ly/3eIoTfc>

Estudio revela que chilenos atribuyen la mayor parte de su felicidad al hogar

La Hora

[Jueves 5 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/3cCAESu>

Encuesta: hogar es felicidad de chilenos

La Prensa Austral

[Jueves 5 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/2XZNZjK>

Estudio establece que chilenos atribuyen la mayor parte de su felicidad al hogar

Radio Paula

[Martes 24 de septiembre de 2019](#)

<https://bit.ly/2zslSQ7>

Entrevista a Isabel Palma, Profesora ESE Business School U. Andes, sobre la felicidad de los chilenos

Libro “La Industria Inmobiliaria en Chile. Evolución, desafíos y mejores prácticas”



El libro “La Industria Inmobiliaria en Chile. Evolución, desafíos y mejores prácticas” ha continuado distribuyéndose exitosamente luego de su lanzamiento a fines del 2017. De un tiraje inicial de 1500 ejemplares, se encuentran en circulación del orden de 1.264 unidades, de las cuales 417 se han distribuidos en programas de capacitación del ESE, 645 se han vendido y 202 se han entregado en cortesía entre los mismos autores, patrocinadores del centro y colaboradores.

Adicionalmente se está vendiendo a través de la plataforma de Amazon en la versión *ebook* para poder llegar a más lectores.

Incorporaciones

Santiago Truffa es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile, *PhD in Business Administration* de la Universidad de Berkeley. Se incorporó al ESE como profesor e investigador del Centro. Hoy está a cargo del

Real Estate Modeling Lab (REMLAB), iniciativa que tiene por objetivo levantar y acopiar macro datos y usarlos para entender mejor a la industria inmobiliaria y con ello producir investigación que ayude a una mejor toma de decisiones.

Cristián Wegmann, es Arquitecto y Master en Economía Urbana de la Universidad Mayor / Universidad Torcuato di Tella y cuenta con un Diplomado en preparación y evaluación de proyectos de la Universidad de Chile. Se desempeña como Investigador Senior del Centro y forma parte del Real Estate Modeling Lab,

María Alejandra Díaz San Román, es Licenciada en Comunicación Social, titulada de Relaciones Públicas, de la Universidad del Pacífico. Se desempeña como Coordinadora, gestionando, desarrollando y apoyando las actividades del centro desde el área central.

Marzo 2020

Todos los Derechos Reservados

Centro de Estudios Inmobiliarios
ESE Business School
Universidad de los Andes
Av. Plaza 1905, Las Condes, Chile
cei.ese@uandes.cl
Tel. +56 2 26181554