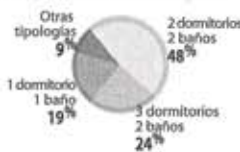


Providencia

La oferta inmobiliaria de Providencia se compone mayoritariamente de departamentos, en los que hay tipologías de 1 dormitorio 1 baño a 4 dormitorios 5 baños. La tipología preferida es 2 dormitorios 2 baños, apuntándose el 49,1% de las cotizaciones online de esa comuna.

Tipos Cotizados en Providencia

(Desde 01/01/06 al 13/06/08, en %)



Fuente: Cotizaciones online en ofertainmobiliaria.cl

Alzas en Viviendas

Más de un 5% subiría el valor de las viviendas, de acuerdo a lo planteado por el fundador de DiezLuongoWeil, Carol Weil. Según el empresario inmobiliario, el alza sostenida en materiales como el ladrillo y el acero, y otros insumos que han registrado aumentos de hasta 80%, comenzará a reflejarse en las futuras construcciones. Esto se explica, ya que cerca del 55% de sus costos generales proviene de los materiales, los que, en promedio, subieron un 16,7% anual a marzo, de acuerdo a información de ofertainmobiliaria.cl.



Departamentos de Lujo

ASL Sencorp, de Abraham Senerman, construirá Parque San Luis, con departamentos entre 300 m² y 700 m², dos piscinas, una temperada con hidromasají y otra descubierta, gimnasio, sauna, cancha de tenis iluminada y salas para chóferes y mucamas.

Simonetti Inmobiliaria Explora Expandirse a Regiones y Posible Internacionalización

Simonetti Inmobiliaria nace el año 2001 de la mano de Alejandro y Felipe Simonetti, principales accionistas, para luego, en 2007, ampliar su directorio con la incorporación de Juan Cuneo, con un 20% de participación.

Actualmente, la compañía está enfocada en llevar adelante un plan de expansión a cinco años con miras a su consolidación hacia 2012 con su apertura a la bolsa, lo que implica la consolidación de algunos mercados en Santiago, la posibilidad de abrirse a regiones e internacionalizarse.

La empresa, que durante el presente año hará una inversión de US\$62 millones, enfocará su exploración a provincias hacia ciudades como Viña del Mar, donde quieren desarrollar algunos proyectos, teniendo también siempre en análisis a Antofagasta y Concepción, dado que "son sectores que tienen más profundidad de demanda", explica Rodrigo Lyon, gerente comercial.

PROYECTOS

Hoy la inmobiliaria cuenta con 22 proyectos

La empresa, que cuenta actualmente con 22 proyectos, también prevé una apertura en bolsa.

inmobiliarios entre edificios y condominios de casas en siete comunas de la capital, entre las que cuentan Vitacura, Las Condes, Macul, San Miguel, Nuñoa, cuyos valores fluctúan entre las UF 1.700 y las UF 14.000, las que están orientadas, principalmente, al segmento C1.

En tanto, en los próximos 60 días la firma lanzará cuatro pilotos. Dos etapas en Lo Gallo, Vitacura, con departamentos que van entre los 130 m² y 242 m² por valores que van entre las UF 6.500 y UF 12.000. Asimismo, en San Miguel se inaugurará el proyecto Teresa Vial 1310, que cuenta con departamentos de 2, 3 y 4 dormitorios, cuyos precios irán desde las UF 2.200 a las UF 3.900.

En Macul también se dará el vamo al proyecto Los Olmos, con departamentos cuyos valores se mueven entre UF 1.790 y UF 3.100, mientras que a

pasos de Plaza Nuñoa, se lanzará un proyecto que oscilará entre las UF 1.700 a UF 4.600.

Para el segundo semestre están analizando tres proyectos: uno de oficinas en Las Condes, en un terreno ubicado en Rosario Norte, siendo esta la primera incursión de la empresa en este ámbito, más otros en Chicureo y San Miguel, los que pretenden iniciar a fines de este año.

Respecto a la fuerte dicotomía entre oferta y demanda que por estos días atraviesa la industria, Lyon comenta que "el sector inmobiliario está con una



■ **APERTURA.** La exploración a provincias sería hacia ciudades como Viña del Mar, donde quieren desarrollar algunos proyectos, teniendo también siempre en análisis a Antofagasta y Concepción.

demanda estable, muy similar a la del año 2004, pero estamos con el doble de oferta, por lo tanto, todas las empresas que logran tener buenos proyectos y buenos productos pueden lograr que la demanda que existe se vuelque hacia ellas".

Problemas Frecuentes del Corretaje

En nuestra actividad frecuentemente concurren emprendedores o medianos empresarios que solicitan inmuebles usados para arrendar o comprar, con fines comerciales o profesionales.

Les ofrecemos propiedades que cumplen con la zonificación de servicios y comercio del respectivo plan regulador comunal, pero al momento de solicitar la patente éstas no se otorgan porque esas propiedades no tienen capacidad de estacionamiento, es decir la superficie de terreno en donde se emplaza el inmueble no es suficiente para implementar la exigencia de un estacionamiento por cada 30 metros cuadrados exigidos por la normativa municipal.

Afortunadamente otra alternativa, aunque no ayuda a todos los emprendedores, un beneficio amparado por una ley promulgada en el año 2001 que se refiere a la Micro Empresa Familiar (buscar información en internet al respecto) en donde se permite patentes a personas naturales (no jurídicas) que realicen actividades profesionales, comerciales o de talleres en sus residencias, siempre que cumplan con las disposiciones medioambientales, no sobrepasen el activo equivalente a UF 1.000 y que la cantidad de personas no sea superior a cinco, entre otras exigencias menores.

Este beneficio no condiciona el otorgamiento de la patente a la disponibilidad de estacionamiento como lo exige las respectivas normativas municipales.

El espíritu de la Micro Empresa Familiar es la de ayudar al emprendimiento del empresario emergente quien de no contar con beneficios y facilidades otorgadas por las autoridades municipales, pueden al menos realizar actividades productivas en su vivienda.



EMILIO ESCANDAR DIBO
SOCIO ACOF

ENTRE 3 Y 5 AÑOS

Gestora AGS Apunta a Transformarse en Inmobiliaria

Ambiciosos son los planes a corto y largo plazo de la gestora AGS Visión Inmobiliaria. Sus socios Edison Suau, Esteban González y Rodrigo Aravena llevan ya 10 años asesorando a las principales inmobiliarias del país, así como a varios municipios, en operaciones que ya han transado sobre US\$30 millones.

Antes de fin de año la firma ya espera estar operando en Valparaíso, Viña del Mar y Concepción, así como ampliar su participación en Santiago, en lo que es su principal servicio: la captación de paños, que luego ofrecen a inmobilia-

Asimismo, en el corto plazo la firma espera expandirse hacia regiones, priorizando las ciudades de Valparaíso, Viña del Mar y Concepción.

rias o que, a veces, son directamente solicitadas por alguna compañía en particular.

Por otra parte, con un horizonte de largo plazo, la meta de AGS es mucho mayor. "El salto que queremos es que con nuestras uti-

lidades podamos apostar a los proyectos inmobiliarios en calidad de inversionistas y tomar posición de los mismos terrenos que nosotros gestionamos, para emprender nuestros propios desarrollos y pensar en una asociación con una constructora o de forma individual... pero ya el paso que viene es empezar con proyectos propios", revelan los socios de la empresa.

Y en cuanto a los tiempos, los tres arquitectos lo tienen claro. "Esto es en un horizonte de entre tres y cinco años, puede ser que seamos dueños de un proyecto menor o socios de uno más

grande", explican.

Para ello, a partir de 2009, al menos un 20% de las utilidades que se generen anualmente, serán rededicadas a inversión, con el fin de alcanzar dicha meta en los plazos establecidos.

AGS

AGS se divide principalmente en dos líneas de negocios: una unidad de estudios y el área de gestión y captación de suelos. En la primera se desarrollan estudios de prefactibilidad para proyectos, tasaciones, gestiones de cambio de uso de suelo e iniciativas de arqui-



■ **EXPERIENCIA.** Los socios Rodrigo Aravena, Esteban González y Edison Suau ya cuentan con 10 años de experiencia en el mercado inmobiliario.

tectura y diseño urbano.

Sin embargo, la principal área es la de gestión de suelos, en la que analizan

y determinan sectores con un alto potencial inmobiliario y transan suelos para iniciativas.