



Editorial

Estimados Amigos:

En esta ocasión quiero hacerles llegar una reflexión, que junto a otros colegas hemos estado dialogando, en estos tiempos de globalización, la cual nos ha ido cambiando el modus operandi en todos los sentidos de nuestras vidas, puesto que se sobreponen diversas culturas y etnias, nos lleva trastocar valores, principios, moralidad, libertades y el respeto que cada uno nos debemos así mismos como también el respeto a los demás. En estas libertades, se olvida que nuestra libertad termina donde se inicia la del otro, que tenemos deberes y obligaciones que cumplir y como también tantos derechos que recibir.

Y, por qué, esta reflexión?, es que en estos últimos tiempos, nos han invadido las noticias sobre corrupción, nos han invadido las noticias de rencillas políticas, nos invaden con noticias de crimines de todo tipo, no sólo a nivel nacional, si no a nivel global, los problemas que tenemos aquí, no son nuestros exclusivos, se dan alrededor de todo el orbe y con la tecnología y la cibernética lo sabemos al instante.

Hacia donde voy, se preguntarán? hacia la corrupción tan en boga hoy en día, y como nos afecta en nuestra profesión. Pues bien, todos los profesionales hacen un juramento con los fundamentos de ella, (y por si no lo han percibido, los políticos al tomar un cargo hoy en día no juran, si no que cambiaron por prometo..) , creo que nuestra profesión tan influyente en la sociedad, el urbanismo, la cultura, todo nuestro quehacer, esta a la vista en nuestras ciudades. Es por esto, que debemos mantener en alto nuestra carta de ética profesional de arquitectos, siempre respetar los deseos de nuestros clientes pero hacerles saber hasta donde llegan sus deseos cumplidos, y esto dentro del orden dado por las ordenanzas, reglamentos, etc.- para no invadir el mundo pequeño del otro, si no, se habrían creados las civilizaciones.

Es lamentable, que nuestra profesión, muy digna y que tiene un amplio conocimiento de diferentes disciplinas (artes, psicología, filosofía, construcción, geografía, etc.-) , se sepa a voz populis, entre nos, de algunos arquitectos que ejercen puesto de mando y de decisiones caigan en la corrupción, por qué?...la ambición del poder?, y las hacen propias y las equivalen a unas monedas como si fueran oro, pagan un precio muy alto,.... entonces en este

mundo tan amplio, pero a la vez tan pequeño, uffffff... que pena dá, por ellos, y que vergüenza ajena nos hacen sentir.



En la ASATCH, también tenemos nuestro código, nuestra carta de ética, hoy en día que ya cumplimos 9 años de estar formados como Asociación, nos liga un gran prestigio ganado, nos hemos planteado como referente, estamos al alero del Colegio de Arquitectos, es por esto que todo lo que vemos y oímos no nos toque, ni nos ensucie, siempre dignos y con la frente en alto.

Seamos, fieles a nuestra Asociación, somos valorados, y mi mensaje es para que sigamos creciendo juntos, que cada día tengamos más conocimiento, porque es nuestro deber estar al día en el quehacer de la Tasación, el desafío puede ser grande para algunos, pero para muchos algo fácil de llevar, por los años de experiencia, que nos ayudemos unos a otros, no seamos mezquinos, preguntar sin temer, más vale un minuto de ignorante que toda la vida.

Les saluda con gran afecto

VERÓNICA SEPÚLVEDA GEDERLINI
ARQUITECTO ICA 4039



2-NOTICIAS

•El ABC de una vivienda (parte II)

(Portalinmobiliario.com, 02-01-2008)

•Elegir dónde vivir no es una decisión sencilla. Hay un sinnúmero de variables que hay que tomar en cuenta, además de la ubicación y el precio. Por lo mismo, acá le presentamos algunos ítems que no puede dejar de tomar en cuenta. Le harán la vida más fácil.

•Margen de ganancia.

•“El margen de ganancia es importante para determinar qué utilidades obtenemos por cada peso vendido. También es importante calcular la tasa interna de retorno del proyecto y la rentabilidad sobre el capital invertido”, explica Alejandro García,... **Marketing inmobiliario.** "Debemos entenderlo como un proceso estratégico de generación y entrega de 'valor' al cliente", explica Sergio Dawson.

•**Mantención.** Para que la vivienda mantenga su valor o genere plusvalía, es vital contar con una buena administración. “¿Nuevo o usado? “Si la obra es nueva las terminaciones son de última generación y hay garantía por ley, mientras que si es usada se pueden negociar de mejor manera los valores y hay poca incertidumbre de lo que se está comprando”, comenta.

• **Número de pisos.** El plano regulador de establece hasta qué altura está permitido construir **orientación.** Este tema es vital en el aprovechamiento de la luz y el calor “La nororientada es la más apetecida y la más cara, ya que es en la que hay más horas de luz al día. La sur y poniente son las que tienen menos horas de luz, por lo que se requieren mayor calefacción para alcanzar el confort térmico”, explica.

•**Oferta.** El año 2007 fue histórico, “El mercado está dando al máximo y esto no puede durar eternamente”, dice. **Precio.** Está condicionado por la manutención física y económica. La primera es cumplir con los estándares de calidad actuales, mientras que la segunda tiene que ver con los rendimientos económicos: costos de mantención, contribuciones y gastos comunes bajos. “Ello permite una rentabilidad neta competitiva con las tasas del mercado”, explica Hernán Marchant,

•**Programa Piloto.** El número de dormitorios y baños en una vivienda no es un ítem irrelevante.

•**Recepción Municipal.** Este certificado acredita que la obra se realizó de acuerdo a los permisos solicitados y con sus servicios de instalaciones aprobados por los organismos competentes. Es, en definitiva, la que le otorga ‘vida legal’ a la obra.

•**Regulaciones.** Los planos reguladores, la Ordenanza General de Urbanismo y Construcción, los instrumentos de planificación territorial, además de los múltiples permisos y restricciones a los que se tiene que someter una obra, no son antojadizos. “Ellas apuntan a compatibilizar el interés privado y social que esté comprometido”.

Segunda vivienda. Ideales para las vacaciones y **Tasación.** En esta ecuación, se toman en cuenta las terminaciones de la vivienda, el número de dormitorios, la superficie del terreno, la conectividad con el resto de la ciudad, y el valor de los inmuebles cercanos. En Chile, cualquier profesional puede tasar una propiedad. Qué tan bien lo haga es otra historia.

•**Terminaciones.** En términos comerciales, es clave contar con buenas terminaciones para lograr un nivel de ventas adecuado.

•**Ubicación.** Contar con universidades, centros comerciales, el Metro, farmacias, iglesias y hospitales, entregan un plus. Esto, luego se traduce en la mayor plusvalía de la vivienda.

•**Uso de suelo.** ... hay que tener claro cuáles son las especificaciones del plano regulador y el contenido del certificado de antecedentes de la propiedad. Así, se evitará las sorpresas que de un día para otro su vecino se transforme en una torre y podrá tener clara su postura si llega una jugosa oferta inmobiliaria por su terreno.

Valor presente neto. Es el aumento en la riqueza de los inversionistas. Si le restamos los costos a los ingresos, todo medido en moneda actual, tenemos el valor presente neto -explica Rafael Romero-

•**Vivienda.** El mercado de los departamentos es totalmente distinto al de las casas a juicio de Fernando Ruffin, “El primero se asocia a zonas muy urbanas, con mucho equipamiento y servicios las casas apuntan a los espacios. Es difícil abordar este mercado en el casco urbano y esto obliga a ir a la periferia”, concluye.

•**Aprueban procedimiento simplificado para permisos** de edificación de viviendas sociales (El Mercurio, 30-12-2007)

El Senado dispuso que los propietarios de este tipo de viviendas, emplazadas en áreas urbanas o rurales, podrán por una sola vez dentro de un plazo de 3 años desde la publicación de esta ley, regularizar las ampliaciones de no más de 25 m² que hayan efectuado en dichas viviendas. Para llevar a cabo esta regularización, las viviendas no deben estar emplazadas en zonas de riesgo o protección, o en franjas declaradas de utilidad pública.



Por otra parte, no deben existir reclamaciones escritas pendientes por incumplimiento de normas urbanísticas; y las ampliaciones deben cumplir con las normas de habitabilidad, seguridad, estabilidad y de las instalaciones interiores.

Las tendencias que marcarán el año 2008

(El Mercurio, 30-12-2007)

•La duda es generalizada ¿Cómo se vienen los próximos años para el mercado inmobiliario?

Difícil saberlo. Pero José Francisco Montalva, presidente de ACOP-Casi, se aventura y basado en datos del Departamento de Estudios de Acop y en una exhaustiva recopilación de prensa, afirma que son varias las realidades que están definiendo el futuro del rubro. Entre ellas, la creciente complejidad de la sociedad; la revalorización de la idea de barrio; la creciente fusión de las empresas del rubro y la solidez chilena ante la crisis suprime.

En este escenario, dice, "todo se vuelve más complicado. Hasta la elección del lugar donde vivir. Cada persona va a sopesar muchas más cosas de las que mide ahora en el tema vivienda; cada vez va a ser más relevante cuáles son los servicios que ofrece el barrio, su conectividad y su infraestructura. Todos estos factores han llevado a que cobre mucho protagonismo el concepto de barrio".

Más Concentración

Y a los cambios sociales, se están agregando transformaciones en la industria misma. Quizás el principal sea la continua fusión de empresas del rubro. ...

Solidez bancaria

Afirma que en Chile "existe un gran resguardo que impide el contagio: la regulación crediticia que se encuentra muy acotada y con la supervisión estricta de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. En nuestro país, no cualquiera puede acceder a un crédito hipotecario, pues hay un análisis riguroso detrás de cada préstamo, para ver si hay capacidad de pago y una garantía que responda, no así en EE.UU., donde instituciones financieras que tentaron a grupos de alto riesgo para que se endeudaran. Ese fue el gran error".

Optimista ambiente

Señala José Francisco Montalva que las inmobiliarias miran con optimismo la industria "ya que la población joven está creciendo y necesitará viviendas. A la vez, la edad promedio, en cuanto a expectativa de vida ha subido. Por lo tanto, no se irán desocupando a la misma velocidad las viviendas. Creo que se avizora una explosión inmobiliaria en los próximos años".

El aprecio de Mercado

(Portalinmobiliario.com,26-12-2007)

Este concepto es altamente relevante le industria inmobiliaria, Por lo mismo todo comprador y vendedor debe entender que significa y cual es su envergadura en las transacciones de día a día ...

¿Cuánto está dispuesto el mercado a pagar por un bien o servicio?

Ese monto es el llamado 'precio de mercado'; ...

Encontrarlo no es fácil. Para dicha evaluación, el tasador verifica el nivel de oferta de propiedades con similares características, y la demanda que existe por ese tipo de inmuebles. El tasador no saca nada con realizar un tremendo informe explicativo si ese compendio no especifica cuánto está dispuesto a pagar el comprador al momento de hacer la tasación.

Para lograr establecer este valor, hay que tener claro que valor de mercado no es lo mismo que el precio relativo de oferta..

Una estimación de precio competente debe siempre dejar claramente expuesto el criterio de valoración aplicado, las fuentes de información y especificar cuál es la oferta y cuál es el precio de transacciones citados. De esta forma se puede ubicar el precio de mercado relativo, ya que el precio final es el que fijan las partes en cada negociación.

La omisión de estos elementos en una valoración detona muchas veces en un mala interpretación del precio de mercado inmobiliario con consecuencias muy negativas en el patrimonio de las partes involucradas en una transacción...

Una compraventa de terreno involucra estudios costosos que no se realizan sin haber explorado la primera etapa que incluye el contacto, la evaluación preliminar, la viabilidad y el acercamiento de posiciones entre las partes. Hay que tener claro que entre las ofertas y el cierre por escrito del negocio hay una gran diferencia. En ese sentido, es fácil lanzar una oferta demoledora, pero ella no tiene peso si no es por escrito y garantizada. En este negocio los acuerdos de compraventa son siempre por escrito y se cierran condicionado al cumplimiento de varios eventos técnicos, legales y económicos.

Todo comprador y vendedor debe tener claro cómo se llegó a postular el precio de mercado de su propiedad. Cada vez que se solicita un crédito hipotecario se debe conocer, entender, estudiar y exigir explicaciones argumentadas sobre el informe de tasación con la institución financiera para no desperdiciar buenas oportunidades y para lograr el objetivo inmobiliario en forma óptima.



3.- Congreso Nacional ASATCH

Se realizará el III Congreso Nacional de Asatch los días 13 y 14 de Junio en el Hotel Radisson Plaza, Santiago .

Prontamente se publicará el detalle del programa, costos y otra información de interés.

3.1- Congreso Internacional COSTA RICA

(copia de invitación recibida por ASATCH)

Estimado señor:

Cordial invitación a valuadores, tasadores, peritos, topógrafos y otros profesionales de su representada para que participen en el XXIII Congreso Panamericano de Valuación que se llevará a cabo en Costa Rica del 15 al 18 de abril del 2008. Para información completa del congreso visite:

Abajo se detalla Newsletter No. 3 relacionado a la convocatoria de presentación de trabajos. Agradeceremos reenviarlo a sus contactos nacionales e internacionales que considere les podría interesar la actividad.

Agradeciendo de antemano su colaboración,

Atentamente,

Ing. Miguel Bolaños

Presidente Comité Organizador

XXIII Congreso Panamericano de Valuación

TEL: (506) 224-4191 / 253-7636 / 253-7631

Fax:(506) 253-2932

Email: info@congresovaluacion.com

4. SERVICIO A LOS ASOCIADOS

Carné de asociado que acredita la calidad del Tasador

Participación en la bolsa de trabajo ASTA, Asistencia de Tasaciones, se designa por sorteo según su Región y otros requerimientos.

Recepción de Informativos mensuales.

Participación como profesor (a) de tasaciones para cursos ASATCH. Según CV.

Participación en Cursos y Seminarios de tasación en Santiago y/o Regiones. Con descuentos a los asociados

Asesoría Jurídica con el abogado Sr. Patricio Cavada Fono: 3619862

Asesoría Contable con el contador auditor Sr. Manuel Pastrian Fono: 3420473

