



EDITORIAL

Nuevos y Mayores Desafíos

En primer lugar, junto con saludarlos, es mi deseo agradecer la oportunidad y confianza que se me ha otorgado para trabajar desde el Directorio de nuestra Asociación.

Dado que este es un año muy particular para nuestra Asociación, que pasa a cumplir nada menos que 10 años, con tres congresos en su trayectoria. Es mi intención, como Vicepresidente junto al resto del Directorio y Uds., lograr a plenitud las nuevas metas propuestas y tareas pendientes. Constituyéndose como una suerte de regalo al esfuerzo realizado por mis antecesores en todos estos años al liderar y contribuir al engrandecimiento de nuestra especialidad.

Situación para la que el nuevo Directorio se ha organizado con un Plan de Acción para abordar 14 temas, tanto administrativos, de desarrollo y relaciones nacionales como internacionales. Tarea nada de fácil, pero que estamos seguros de poner el mayor énfasis y determinación en sus logros en el mediano y corto plazo. Para lo cual solicito la mayor cooperación, de los asociados hacia sus Directores, en torno a los temas abordados y asignados a cada Director responsable.

En segundo lugar, quiero manifestar lo siguiente: Hoy en día, nuestro país esta creciendo y desarrollándose en forma vertiginosa, lo que nos demanda, como tasadores, estar al tanto de la situación y tener una palabra frente a los cambios que día a día enfrenta. Santiago, es hoy una ciudad que se prepara para ingresar a un exclusivo grupo de destino de inversión global, atrayendo capitales de diferentes latitudes. Pero, ante esta situación privilegiada se debe tener una visión vanguardista e informada, que junto con el desarrollo de las ciudades sea capaz de tener una plataforma de trabajo "desde la ciudad" y no sobre ella.

Es por esta razón, que deseo nos comprometamos a trabajar para tener una voz referencial dentro de este concierto como Asociación. Indicando las direcciones a seguir en virtud del "Valor de la Ciudad" y su correcto desarrollo. Respetando su patrimonio, logrando una virtuosa equidad social y espacial, frente a un Plan Integrador Mayor.



Situación preponderante en el día de hoy, ya que el ciudadano común ya no desea solamente adquirir un inmueble sino también una urbanización adecuada a sus expectativas de ciudad. Privilegiando con mayor énfasis el entorno por sobre el bien. Dado que las nuevas tendencias urbanas nos llevan a una "actitud vinculante", desde nuestro rol como arquitectos y tasadores, junto con la sana crítica de la ciudadanía, tanto en el desarrollo de los nuevos espacios como la intervención de las zonas ya consolidadas.

Reciban un cordial saludo,

Leonardo Triviño Pereda
Arquitecto Tasador
Vicepresidente Asatch.



Reunión de Directorio

Con fecha Miércoles, 03 de Septiembre, se celebró la 8ª Reunión Ordinaria del Directorio Nacional de ASATCH, con la asistencia del 100 % de sus miembros. Con la aprobación del Acta Sesión de Directorio, Acta N° 7 de fecha 07 de Agosto de 2008.- y los temas concernientes al Plan de Acción a desarrollar con 14 temas pendientes y la asignación de los Directores responsables. Desarrollo, presupuesto y actualización de la nueva página WEB. Junto a otras situaciones Varias.

Plan de Acción, Aprobado por el Directorio.

Comité N°	MATERIAS sin priorizar	TAREAS	DIRECTOR ENCARGADO Y COMITÉ
1	Difusión: Página Web. Informativos, etc.	Debe rediseñarse y mantenerse actualizada la página Web, con los Informativos, Beneficios, Cursos, Nómina de Socios, Noticias, Legislaciones, Libros, Memorias, etc. Buscar auspiciadores. Está contratado el diseñador Gabriel Salgado. Estudiar rediseño del Informativo. Los Directores deben escribir el Editorial. Estudiar meter propaganda. Ampliar su distribución.	Patricio Valdes Leonardo Triviño C. Stollsteimer V. Toledo
2	Cursos de Capacitación: Promoción y Organización individuales y a empresas	Debe formularse de inmediato un Programa anual. Este año sólo se ha dictado el curso de Enero. Hay 30 interesados para inscribirse en los cursos. Es un buen ingreso para Asatch. Estudiar dictar cursos en regiones	Alejandro Abarzúa pendiente Hugo Pereira
3	Socios: Beneficios, Base de Datos, Incorporación nuevos Arquitectos. Representantes Regionales	Para aumentar y mantener a los socios con sus cuotas al día deben aumentarse los beneficios. Hoy son: la credencial, descuentos en cursos, el informativo, ser profesor remunerado. Mantener base de datos al día. En cada región debe nominarse un representante de Asatch. Que coordine solicitudes el servicio ASTA, publicite nuestras actividades y cursos. Los socios paguen sus cuotas	María Angélica Fernández Patricio Valdés
4	Normas de Tasación - redacción y oficializar, Legalizar	Está pendiente decidir si se puede <u>adoptar o adaptar la Norma</u> Internacional IVS. Debe realizarse reunión con el MINVU, para definir si se puede disponer de la Norma por Decreto. El Directorio firmó un Contrato con A. Arenas para que actuara como Director Ejecutivo.	Alberto Arenas Leonardo Triviño Fernando Merino
5	Nuevas Oficinas	El Directorio acordó con el Colegio habilitar el 4to. piso de la Sede del C.A. Deben estudiarse los detalles de la remodelación y cómo se reembolsará el aporte.	Fernando Merino Leonardo Triviño M ^a . Angélica Fernández Patricio Valdés
6	10º Aniversario Asatch	En Diciembre Asatch cumple 10 años hay que organizar un evento que haga participar a los socios. Buscar auspiciadores. Etc.	Alberto Arenas Patricio Valdes Fernando Merino Hugo Pereira
7	Asesoría de ASTA- Asesoría Tasaciones Nacionales Tasación	La arquitecta, Sra. Verónica Sepúlveda G., seguirá con la dirección del ASTA, dada su impecable trayectoria en este servicio, accediendo a dicho requerimiento bajo expresa solicitud del Directorio en Pleno.	Verónica Sepúlveda
8	Tesorería. Cobranzas de cuotas y facturas, cheques, Informes al Directorio	Mantener al día la contabilidad con Informes a lo menos semestralmente. Crear sistema de control y cobranza de cuotas y descuentos por pronto pago. Hay documentos sin cobrar. Mantener al día el inventario de bienes.	Patricio Valdés
9	Secretaría. Control responsabilidades. Ordenar archivos, etc.	Debe dignificarse las oficinas con muebles y equipos. Mantener al día las Actas y archivos.	M. Angélica Fernández
10	Relaciones Nacionales	Crear contactos con los Ministerios de MINVU, MOP, el SII, Conservador B. Raíces, Colegios profesionales que tienen tasadores.	Fernando Merino Hugo Pereira
11	Relaciones Internacionales. UPAV.	Hay que contactar al Presidente de UPAV (Sergio Liporoni) para que envíe Certificado Oficial de que Chile es miembro. Mantener contactos por Cursos, Normas, y Congresos	Christian Acevedo Fernando Merino Alberto Arenas
12	Estatutos y Reglamentos	Deben modificarse los Estatutos y el Reglamento de Elecciones. A raíz de la última Asamblea y Elecciones se apreció que el reglamento no es aplicable.	Fernando Merino Karin Ernst Christian Acevedo
13	Relación con Universidades	Vincular Asatch con la docencia, la capacitación , etc.	Víctor Kaiser
14	Encuentro Nacional Asatch	Encuentro Gremial a realizarse en Noviembre 2008	Alberto Arenas



NOTICIAS E INFORMACIONES DEL AMBITO NACIONAL

Revista Capital, N° 236, Septiembre 2008
Mercado inmobiliario

Lento pero seguro

▪No hay crisis, repiten los actores involucrados; sólo un ciclo a la baja que incluye una demanda ralentizada, debido a expectativas algo pesimistas más que a problemas reales. Con una amplia oferta, sería un buen momento para que a quienes “les toca comprar” y tienen estabilidad en sus ingresos, lo hagan.

Por Marcela Sepúlveda.

Luego de diez años de crecimiento sostenido a un promedio de 4%, el sector inmobiliario se mueve hoy a un ritmo más pausado. Eso no lo discute nadie. Lo que sí se discute y rebate son las teorías catastrofistas de aquellos que a los primeros indicios de ajuste utilizan la palabra crisis. Entre los ejecutivos de este sector no hay dos opiniones al respecto: el mercado se está adaptando, es cierto, pero en ningún caso se está viniendo abajo.

A juicio de los máximos directivos de la industria, la caída de más de 40% que arrojaron los permisos de edificación en mayo (respecto de mayo pasado) informada por el INE es sólo un dato mínimo, puesto que la variación mes a mes de este índice en particular, es muy variable. Mucho más confiables para sacar conclusiones –añaden las inmobiliarias– son las cifras de la consultora Collect y éstas, al primer semestre, no son malas. Por ejemplo, si bien consignan una caída en las ventas de viviendas nuevas en Santiago de 6,3%, ese retroceso es en relación a un primer semestre de 2007 que históricamente es el más alto. Y no sólo eso: medidas en UF, las ventas cayeron sólo 4,8% en el primer semestre; es decir, una variación nada catastrófica.

En resumen, las ventas en el período enero-junio fueron, en unidades, muy parecidas al 2006; y en UF, superiores a ese año.



El negocio del urbanismo

Portalinmobiliario.com, 09-09-2008

▪La materia prima del negocio inmobiliario es el suelo. El desafío es cómo agregar valor a ese recurso que además de variado es finito, es decir, en algún momento se va a terminar. Su rentabilidad se debe medir en el bienestar que produce a sus clientes, sus habitantes.

Por Felipe Cádiz Bouch, Arquitecto y Urbanista de la Universidad de Chile.

Cualquier empresario industrial que se precie de tal, sabe que todo producto tiene una materia prima. En el caso del negocio inmobiliario nuestro producto base es el suelo, por lo cual es necesario conocer y entender cuáles son las reglas que lo rigen. Desde la calidad del mismo (mecánica de suelo) hasta las legislaciones y normativas que lo afecten directamente, como los planes reguladores comunales e intercomunales, las leyes de urbanismo y construcciones, y las ordenanzas generales y comunales.

También hay que considerar legislaciones que le influyen indirectamente, a saber, legislación del borde costero, códigos de agua y de minería o zonas típicas de monumentos nacionales, entre otras.

Esta legislación no es simple de entender ya que en muchos casos tiene una respuesta volumétrica para comprender los conceptos de porcentajes de ocupación de suelo, coeficiente de constructibilidad o densidad habitacional entre otros, y hay que imaginárselo en el espacio. Agreguemos a ello que estas normativas y reglamentaciones (o legislaciones) están constantemente sometidas a revisiones y modificaciones, ya sea localmente o a nivel nacional. Si los nuevos barrios residenciales o centros financieros, comerciales, industriales o de esparcimientos responden a lo que el mercado (público objetivo) necesita busca o desea, significa que el producto será un éxito.

Dependiendo del mercado objetivo, se deberá diseñar el producto. A modo de ejemplo, se dice que el mercado de la vivienda se vende en gran medida por imagen y *status*. Por otro lado, el industrial y de bodegas por accesibilidad a los centros de producción de la materia prima y/o localización de los clientes del producto terminado.

Entonces, el negocio del urbanismo está en entender qué busca la gente y dar el producto adecuado en un campo de alta competencia. Recordemos la máxima que dice ‘el cliente siempre tiene la razón’. Al invertir el proceso centrándose en el cliente en perspectiva, y no en el producto, se simplifica el proceso de selección, aprendiendo conceptos y principios que pueden incrementar la afectividad de la comunicación.



Desde que en el año 1979 la entonces Política Nacional de Desarrollo Urbano trasladó al sector privado la importancia de hacer ciudad, el conocimiento del comportamiento del mercado del suelo urbano se ha convertido en algo fundamental

Como todo en la vida, tal vez de acuerdo a la especialidad en su profesión, actividad u oficio, no es posible entender o saberlo todo, pero sí es necesario estar bien informado y asesorado con el fin de que sus clientes se sientan profesionalmente apoyados. Recuerde que la creatividad por sí misma puede valer poco o nada. Sólo cuando está subordinada al objetivo de lograr el posicionamiento puede contribuir en algo.

Construcción Sigue Creciendo en Regiones

Informe INACOR, Gerencia de Estudios,
Cámara Chilena de la Construcción.
08 de septiembre del 2008

Las regiones con mejor desempeño durante el período fueron Aysén, Valparaíso y Atacama, fundamentalmente por el aumento del empleo sectorial y del consumo de cemento.

En tanto, las regiones de Valparaíso, Bío Bío y Metropolitana, en conjunto, contribuyeron al 81% del crecimiento de la construcción a nivel nacional en el segundo trimestre del año.

Diez de las antiguas trece regiones del país mostraron alzas en su actividad sectorial durante el segundo trimestre del presente año, en comparación con igual período de 2007. Este favorable desempeño ha estado impulsado principalmente por el crecimiento del empleo y del consumo de cemento asociado al desarrollo de proyectos no habitacionales y de obras de ingeniería e infraestructura, según se desprende del Índice de Actividad de la Construcción Regional (INACOR), elaborado por la Gerencia de Estudios de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC).

De acuerdo al informe de la asociación gremial, las regiones que mostraron variaciones positivas en el período abril-junio fueron: Aysén (51,4%), Valparaíso (15,7%), Atacama (14,8%), La Araucanía (14,4%), Magallanes (14,2%), Bío Bío (12,9%), Maule (7,5%), Metropolitana (6,6%), Los Lagos (5,8%) y O'Higgins (2,1%).

Ante este buen contexto regional, el recientemente electo presidente de la CChC, Lorenzo Constans, expresó que "las cifras confirman que la actividad de la construcción es un motor fundamental para el desarrollo del país y de las regiones en particular. Esperamos que esta situación se mantenga en el tiempo, para lo cual —en un escenario de alza de tasas de interés— las autoridades debieran contener el gasto público e impulsar urgentemente medidas que incentiven la productividad y favorezcan el crecimiento económico".

Entre todas las regiones, destaca el caso de Aysén, cuya alza de la actividad sectorial de 51,4% en el período se explica por el dinamismo observado en el consumo de cemento —para la construcción de obras de ingeniería pública— y en las solicitudes de permisos de edificación. Esto último hace prever que la región mantendrá su dinamismo en el corto y mediano plazo.

Aporte Nacional

Con todo, y por efecto de sus ponderaciones relativas, las regiones que más contribuyeron al crecimiento sectorial del país fueron Valparaíso, Bío Bío y la Región Metropolitana. Tanto en la V como en la VIII Región destaca la construcción de proyectos de energía, mientras que en la Región Metropolitana los proyectos más relevantes están asociados a obras de edificación no habitacional..

Las tres regiones mencionadas explican el 81% del crecimiento de la construcción a nivel nacional. La V contribuyó con 18,8%; la VIII, con 17,7%; y la Metropolitana, con 44,5%.

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