

# Presentación de Bases y Aspectos claves del proceso de venta

Círculo de Jefes y Oficiales de Carabineros

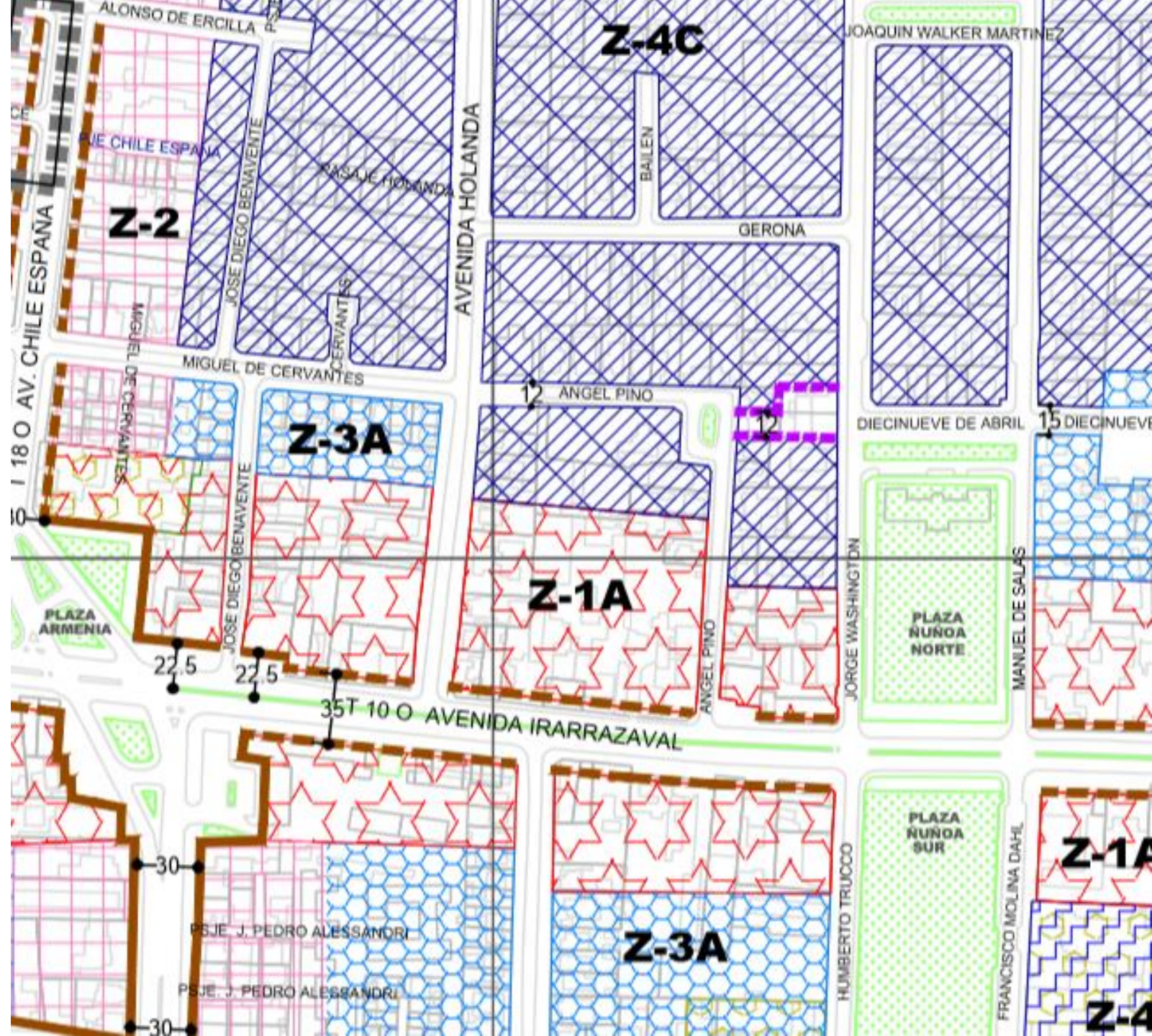
Agosto 2021





# Objetivo encomendado

- Gestionar y Materializar el cambio de sede del Círculo de Jefes y Oficiales de Carabineros



# TEMAS A TRATAR

1. ¿Por qué vender junto con vecinos?
2. ¿Por qué vender en un proceso de licitación privada?
3. ¿Cuáles son los aspectos claves de una licitación inmobiliaria?
4. ¿Cuáles son los tiempos?
5. Nueva Sede: Casonas referenciales



# ¿Cuáles son los beneficios de vender la propiedad junto con vecinos?

- Al fusionar roles distintos se accede a un beneficio de un aumento del 30% en el índice de constructibilidad (m2 brutos construidos)
- Al conformar un terreno de una mayor superficie, se accede a una mayor densidad (más unidades a vender) y a un perímetro más funcional lo que posibilita un proyecto de mayor envergadura
- Las características del terreno de la sede, en cuanto a superficie, perímetro y accesos, permite un proyecto de una envergadura muy inferior, lo que se traduce en un menor precio
- Disminuye interés de inmobiliarias de cara a una licitación

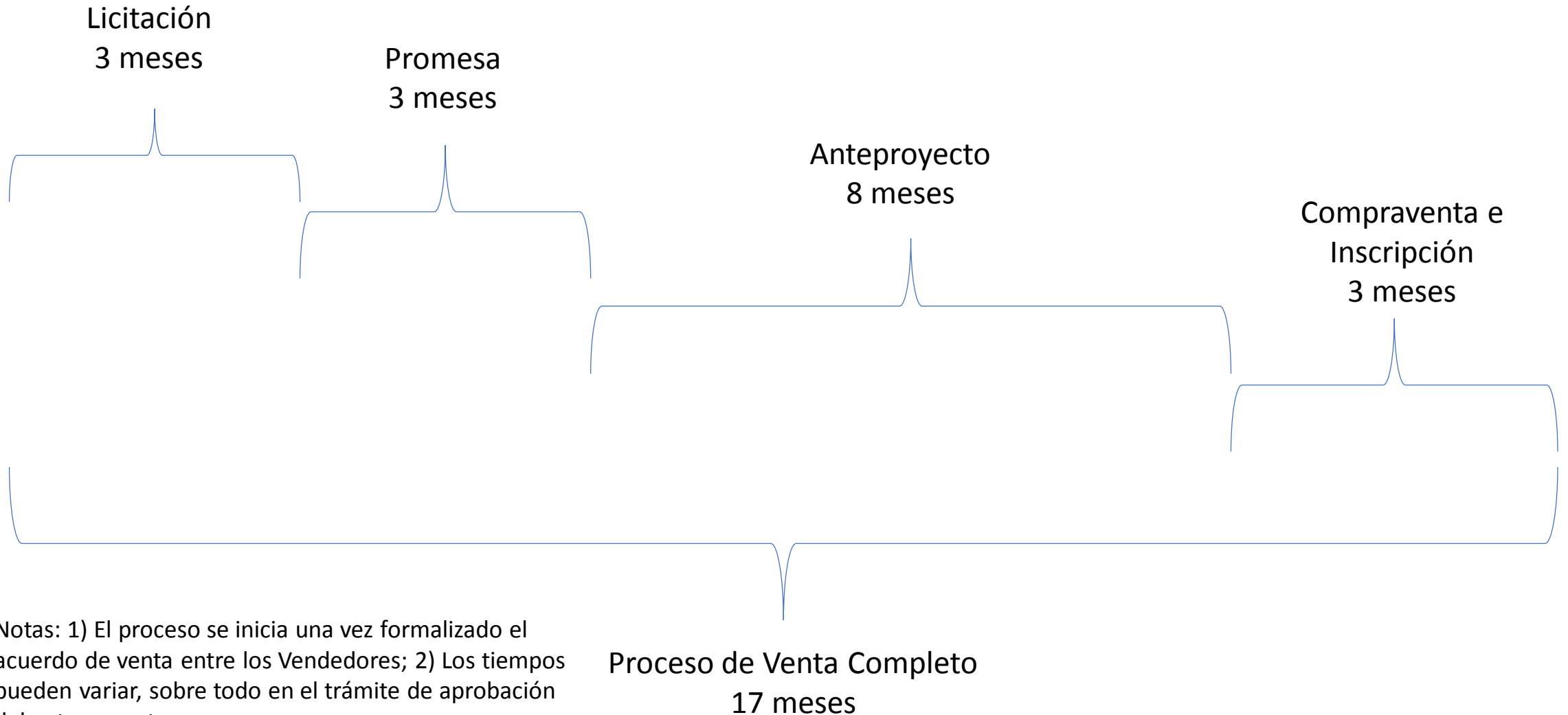
# ¿Por qué vender a través de una licitación privada?

- Otorga transparencia
- Permite maximizar el valor de venta a través de una competencia de desarrolladores inmobiliarios
- Permite participar de un proceso con tiempos acotados
- Entrega ciertos resguardos

# ¿Cuáles son los aspectos claves de una licitación inmobiliaria?

- **Precio Mínimo**
  - Acordado entre los Propietarios Vendedores
  - Aprobado por el Directorio de CIRJOCAR
  - Basado en Valoración Inmobiliaria
- **Garantía de Seriedad de la Oferta**
  - Se entrega junto con el sobre en Apertura
  - Se retiene hasta la firma de la Compraventa
  - Contempla gatillos de cobro por incumplimiento
- **Del proceso**
  - Oferentes invitados (filtrados por Asesores) los cuales deberán comprar las Bases
  - Apertura de Sobres en Notaría
  - Se adjudica al Oferente que cumpliendo con las Bases oferta el mayor valor
- **Promesa de Compraventa**
  - Pago al Contado
  - Condiciones para Escritura de Compraventa: 1) Aprobación de Anteproyecto; 2) Concurrencia de todos los Vendedores; 3) Títulos conforme a derecho
  - Las demás condiciones normales en la industria inmobiliaria

# ¿Cuales son los tiempos asociados al proceso de venta?



Notas: 1) El proceso se inicia una vez formalizado el acuerdo de venta entre los Vendedores; 2) Los tiempos pueden variar, sobre todo en el trámite de aprobación del anteproyecto.

# CASONAS REFERENCIALES PARA NUEVA SEDE

## 1. María Luisa Santander – Providencia (UF 49.000)



CARACTERÍSTICAS	
Superficie Terreno (m2)	550
Superficie Construcción (m2)	623
Dependencias	12
Auditorium/Salones	3
Baños	8
Estacionamientos	8





# CASONAS REFERENCIALES PARA NUEVA SEDE

## 2. Málaga – Las Condes (UF 65.000)



CARACTERÍSTICAS	
Superficie Terreno (m2)	1.100
Superficie Construcción (m2)	460
Dependencias	10
Auditorium/Salones	1
Baños	6
Estacionamientos	10



# CASONAS REFERENCIALES PARA NUEVA SEDE

## 3. La Dehesa – Lo Barnechea (UF 43.000)



CARACTERÍSTICAS	
Superficie Terreno (m2)	2.100
Superficie Construcción (m2)	565
Dependencias	8
Auditorium/Salones	1
Baños	5
Estacionamientos	10

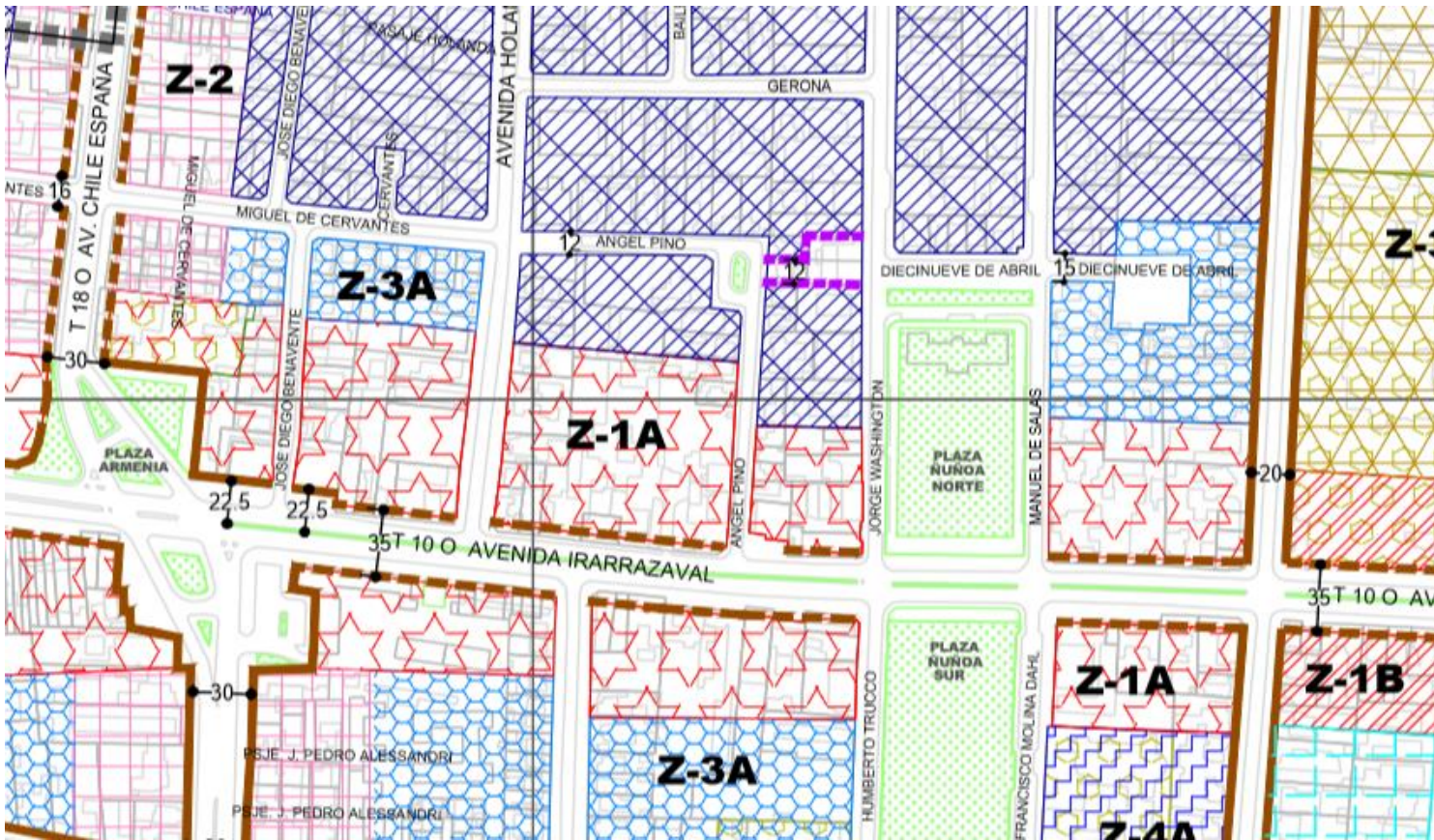


# CASONAS REFERENCIALES PARA NUEVA SEDE

## NOTAS:

- Los inmuebles antes presentados son solo una referencia.
- La gestion formal para la compra de la nueva sede (firma de promesa de compraventa) puede tener lugar una vez que se tiene seguridad de la recepción de los fondos provenientes de la venta de la actual sede del Círculo.





- Javier Abdo Bertoni

[jabdo@uc.cl](mailto:jabdo@uc.cl)

569 9278 8808

- Carlos Iglesias Wunderlich

[ciglesias@uc.cl](mailto:ciglesias@uc.cl)

569 9001 2595

Asesores

# VALORACIÓN DEL INMUEBLE A VENDER: CONSIDERACIONES

## ➤ Conformación del Paño

- Mayor Superficie
- Eficiencia en su forma
- Constructibilidad (premio por fusión)

## ➤ Normativa

- Altura
- Densidad (habitantes)
- Constructibilidad (m<sup>2</sup>)

## ➤ Entorno

- Estándar urbanístico del barrio
- Conectividad
- Equipamiento
- Etc.

# VALORACIÓN DEL INMUEBLE A VENDER: CONSIDERACIONES

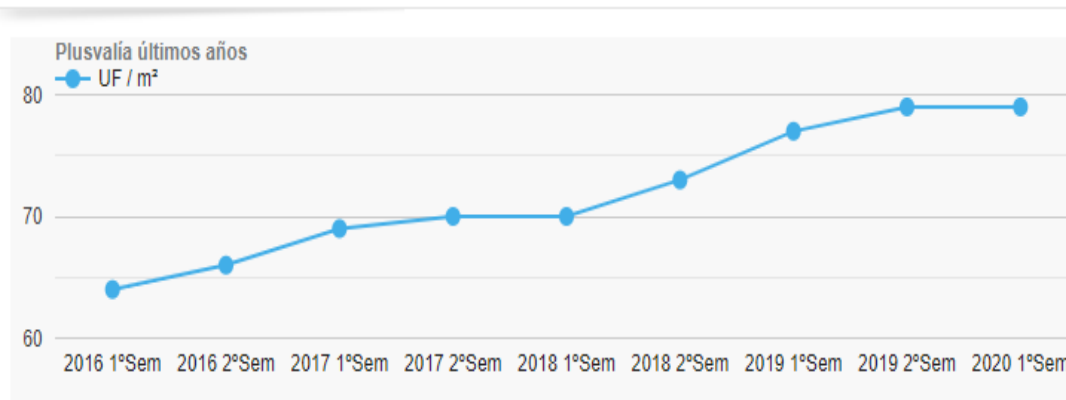
## ➤ Variables de la Industria

- Proyecto (Cabida Arquitectónica)
- Costo de Construcción
- Precio de Venta y Velocidad
- Rentabilidad Exigida (Riesgo)
- Acceso al Financiamiento

NOTA: Estas variables están en constante cambio

## Evolución Precio Deptos. en la Comuna

Plusvalía de la Comuna



## Evolución Precio Deptos. en el Barrio

▣ Precio y Volumen de Venta

