

RESUMEN EJECUTIVO

Por encargo de Telefónica, TINSA Chile S.A., ha elaborado el estudio de valores en la zona que comprende entre la ciudad de Arica y el eje Alameda Bdo. O'Higgins de la Región Metropolitana.

Para ello se determinó trabajar sobre la base de las cuadrículas utilizadas en las guías telefónicas, por ser un documento público y por todos conocido y aceptado.

Para facilitar el estudio, Telefónica hizo entrega en formato Excel, del registro de las diferentes cuadrículas de cada una de las ciudades, identificando las celdas donde no se puede realizar construcción, ya sea porque hay cerros, cementerios, etc., la que fue revisada en base a la grilla del año 2006.

Por solicitud de Telefónica se aportan los siguientes datos:

1. Plan Regulador Comunal, para cada una de las celdas de las cuadrículas:

- Subdivisión mínima predial
- Coeficiente de Constructibilidad
- Porcentaje (%) ocupación de suelo.

En los casos que la normativa es absolutamente restrictiva en cuanto a uso autorizando solo uso habitacional, se optará por pintar la celda de amarillo y no completar los datos solicitados ya que no es una ubicación factible para ubicar alguna instalación de telefónica (ya sea técnica o comercial).

En las celdas de la grilla telefónica CTC en que coincidan dos zonas del plan regulador, se optará por informar la zona que mejor se adapte a las necesidades expuestas por telefónica (terrenos de densidad baja con 400 a 800m²).

2. Determinar los valores de compra de terreno en UF/m².

Esta información se obtuvo de las bases de datos de la empresa, que corresponden a datos de ofertas, compraventas y tasaciones recopiladas durante nuestros 8 años de desempeño, seleccionando los datos más recientes y reflejo de la situación de mercado actual para cada sector.

Se realizó en cada localidad la evaluación necesaria para determinar valor de suelo o valor casco en función de la disponibilidad existente de terrenos eriazos por cada celda o zona.

Los valores de casco se indican en color rojo y los valores de suelo en color negro.

3. **Determinar los valores de arriendo UF/m²**, para espacios administrativos (oficinas) en los ejes principales de cada comuna y los valores de arriendo en el eje comercial principal por comuna.

Esta información se obtuvo de las bases de datos de la empresa, que corresponden a datos de ofertas, contratos de arriendo y tasaciones realizadas tanto de oficinas como locales comercial, seleccionando los datos más recientes y reflejo de la situación de mercado actual para cada sector.

METODOLOGIA

La metodología planteada para abordar los requerimientos presentados por Telefónica a lo largo de todo el territorio nacional se separó en dos estrategias paralelas determinadas en base a los volúmenes de trabajo que se abarcaron, estas son las siguientes:

1. Estrategia Región Metropolitana (Zona Norte).
2. Estrategia Regiones (de la XV a la IV).

A continuación se realiza una descripción detallada de los procedimientos utilizados:

Estrategia Región Metropolitana (Zona Norte).

Para abordar la recolección de esta información, se realizó la superposición digital del plano de la R.M., que contiene nuestras bases de datos y la grilla CTC indicada en las aportadas por Telefónica, de esta manera se podrá obtener un cruce de información que nos permitirá lograr la meta establecida en el tiempo requerido.

Estrategia Regiones (de la XV a la IV).

A diferencia de la R.M., el trabajo en regiones se realizó bajo la metodología de trabajo de campo.

Cada región quedó a cargo de dos delegados, un delegado local, con residencia en la comuna principal de cada región, (tasador de la empresa en los últimos 3 años, profesional de confianza), y un delegado experto desde la R.M., persona que actualmente se desempeña como visador quien lleva el control de las tasaciones en la empresa.

La labor del delegado local fue de coordinación y recopilación de la información requerida:

1. Obtener los instrumentos de Planificación para cada Municipio.
2. Obtener datos de mercado de valores de suelo, ya sea ofertas, o tasaciones realizadas en los sectores que demarcan las grillas indicadas.
3. Obtener datos de mercado de arriendos tanto de oficinas como locales en los ejes principales que concentran estas actividades en la comuna.
4. Elaborar una ficha con los datos recopilados para establecer los valores requeridos en cada celda.

Luego de la etapa de recopilación e investigación, el delegado experto se desplazo por un periodo de 1 a 2 días a la región a su cargo con el objetivo realizar la revisión de los datos y lograr la aplicación de estos a la grilla CTC para cada comuna.

El resultado de esta reunión y trabajo en equipo se traslado hasta la sede central de TINSA en Santiago, donde se procedió a la etapa final de cierre y entrega el día 12 de Septiembre.

Las conclusiones por comuna serán entregadas en memoria explicativa con fecha posterior a la entrega de la planilla Excel con la grilla y los valores solicitados.

Atte.
Katherine Yates B.
Directora TINSA Tasaciones
TINSA Chile S.A.

Francisco Veliz P.
Director TINSA Consultoria
TINSA Chile S.A.