

Los proyectos en blanco y en verde tienen una estructura de costos mayor y eso los encarece

# Departamentos en entrega inmediata están mucho más baratos que los proyectos en verde

Último informe de NielsenIQ demostró que las unidades recién estrenadas son un 8,8% más económicas que los proyectos con entrega a futura.

BANYELIZ MUÑOZ

El último informe de la compañía internacional especializada en inteligencia al consumidor NIQ (NielsenIQ) demostró que los precios de los departamentos con entrega inmediata están mucho más bajos respecto a los de entrega futura, que son las llamadas ventas en blanco o verde, los cuales históricamente han registrado tickets muchos más convenientes dada la etapa de construcción en la que se encuentran.

Durante el primer trimestre de 2025, el análisis evidenció una diferencia del 8,8% de su valor. Mientras que el año pasado los precios de las unidades que recién estrenan llegaron a estar un 8,5% más bajos. Misma tendencia se repitió en 2023, donde la variación fue del orden de -6,1%.

Francisco Calderón, gerente general de Brokers Digitales, cree que estos resultados obedecen a lo que ha vivido nuestro país en los últimos cinco años. "Hubo un estallido social, pero luego apareció la pandemia. Durante este período, muchas obras se tuvieron que congelar, retrasar, y básicamente cambiaron sus fechas de entrega. Eso generó un sobrestock de unidades. Es decir, el mercado duplicó el stock que normalmente tenía a la venta", explica.

## Capacidad de absorción

Pero por otro lado, también plantea que hay un problema con la capacidad de absorción. "La capacidad de compra del 2019 versus la del 2025 disminuyó prácticamente a la mitad. Y eso es porque la gente que podía acceder a créditos hipotecarios dejó de hacerlo producto de la inflación acumulada en los últimos cinco años".

En esa línea, argumenta que la velocidad de aumento de los salarios no ha sido la misma respecto al crecimiento de la inflación. "Eso genera que muchas personas que antes podían comprar una propiedad con una cuota de \$250.000, hoy producto del aumento de la UF y de las tasas hipotecarias, tengan que pagar una cuota de \$450.000. Antes con una cuota de \$250.000 se podía comprar teniendo un salario de \$1.000.000, pero hoy la misma propiedad tiene una cuota de \$450.000, exigiéndome una renta de \$1.800.000", ilustra.

"El tema es que la persona que antes ganaba \$1.000.000 hoy no gana \$1.800.000. Su salario no aumenta tan



Santiago Centro concentra la mayor cantidad de nuevos proyectos, con un stock de 854 unidades.

## Compare: así evolucionaron los precios UF/M<sup>2</sup> de los departamentos en Santiago

Año	Verde /Blanco	Entrega inmediata	Variación
2020	78,7	76,4	-3,0
2021	82,2	81,5	-0,9
2022	83,2	82,8	-0,5
2023	85,6	80,7	-6,1
2024	87,4	80,6	-8,5
2025 (primer trimestre)	87,4	80,3	-8,8

Fuente: NIQ (NielsenIQ)

rápido. Eso es lo que genera el fenómeno de que solo una mitad de la población puede comprar. Eso es lo que generó este stock y por eso los desarrolladores han tenido que enfrentar esta crisis bajando el precio de sus proyectos en entrega inmediata", precisa.

A su vez, suma que tener un proyecto sin ventas les genera muchos inconvenientes a los inmobiliarios. "Hay costos financieros al no venderse las unidades. Por ejemplo, un edificio de 150 departamentos por cada mes que no logra terminar de pagar la deuda del banco puede ir aumentando sus costos mensuales de \$100.000.000 a \$300.000.000. De ser rentable, pasa a ser una pérdida sólo por el retraso en la venta. Para evitar esto, las inmobiliarias han tenido

que recurrir a la baja de precios para poder movilizar sus ventas y minimizar sus pérdidas".

Una mirada similar tiene Francisco Klein, gerente general del Grupo Inmobiliario Viva. "Las inmobiliarias tienen que salir a vender, dado que les generan muchos costos; entre ellos, de mantención, costos de interés y costos de no poder liquidar los proyectos".

Javier Varleta, geomarketing manager Chile de NielsenIQ-GfK, corrobora que comprar unidades en entrega inmediata es mucho más conveniente. "Hoy es una gran oportunidad para comprar para aquellas personas que tenga la liquidez y que pasen las barreras del banco. Hay más descuentos por parte de las inmobiliarias y eso hace que la

diferencia de precios sea mucho más grande", asume.

## ¿Dónde ve buenas chances de compra?

"Santiago, La Florida y Ñuñoa presentan descuentos bastante interesantes. Además, son las tres comunas que más oferta de productos terminados tienen".

## Más caras

Respecto a las unidades con venta futura, Varleta cree que ello obedece a que la estructura de costos hoy es mucho más alta que hace un par de años. "Hay alzas en los costos de construcción, en la mano de obra y también incide el costo del suelo. Los proyectos que están partiendo hoy y que se van a entregar en un plazo más largo tienen una estructura de costos mucho más altas", aprecia.

Klein añade que los costos son mayores producto de las nuevas regulaciones que tienen los desarrolladores; entre ellas, la Ley de Aporte al Espacio Público, Ley de Ductos y los planos reguladores comunales que se han ido aprobando. "Todo eso hace que los edificios futuros vayan aumentando de valor".

Por su parte, Calderón sostiene que ello se puede explicar dada la escasez futura de nuevas construcciones. "Las inmobiliarias ven que se va a producir una escasez en dos a cuatro años, dado que se va a acabar el sobrestock que se generó, y cuando hay escasez, se genera un aumento de precios. Ese mayor precio se está anticipando hoy", observa.