



# Suben los proyectos inmobiliarios con venta en blanco, pero transacciones pierden terreno frente a los de entrega inmediata

**Si bien las inmobiliarias** se han visto obligadas a prevenir sus proyectos para obtener financiamiento, el encarecimiento de la venta en blanco y verde ha generado que los compradores prefieran la entrega inmediata.

**PAULINA ORTEGA**

—Los expertos dicen que actualmente hay un sobre stock de viviendas: mucha oferta con una velocidad de venta muy lenta. Al cierre del primer semestre, según las cifras de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), el stock de viviendas disponibles para entrega inmediata alcanzó un récord histórico de 67 mil unidades sólo en la Región Metropolitana. La misma institución asegura que en promedio faltan 31 meses para agotar dicha oferta.

Ante este escenario, los bancos han aumentado el nivel de preventa en blanco que le solicitan a las compañías desarrolladoras de proyectos antes de entregar financiamiento para nuevas obras. Ahora exigen un 30%, asegurando la rentabilidad. Y la falta de capital propio, ante la crisis inmobiliaria y el aumento de los costos de construcción, deja esta como la única opción para poder financiar sus proyectos.

El geomarketing manager en Chile de NielsenIQ-IGK, Javier Varleta, explica que “antiguamente los proyectos inmobiliarios tenían diferentes formas de financiarse. Hoy día con el menor dinamismo los financiamientos han estado mucho más difíciles donde te queda como única opción recurrir a la banca”.

El director del Centro de Estudios Inmobiliarios ESE, de la Universidad de los Andes,

José Miguel Simian, apunta a que esto “ha empujado a que muchas inmobiliarias prometen en blanco los proyectos para poder conseguir el financiamiento necesario para la construcción, en el último año y medio ha sido algo bastante recurrente”.

Varleta dice que hoy casi el 100% de los proyectos que entran está con preventa.

El gremio de la construcción estima que a finales de junio existían 12 mil viviendas que se estaban vendiendo en blanco, es decir, sin iniciar sus construcciones, un número superior a las 10 mil en stock en esta misma categoría al finalizar el 2023.

La venta de proyectos en blanco no es algo nuevo. Es un modelo de venta consolidado que tiene beneficios tanto para la constructora como para quien lo compra. “Por un lado se logra la preventa necesaria para viabilizar el financiamiento del proyecto, y por el otro, el cliente queda con un margen mayor de tiempo para ahorrar el pie correspondiente. Ambas partes ganan”, dice el Director Ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, Slaven Razmilic.

Incluso, anteriormente, las compañías inmobiliarias ofrecían menores precios a quienes compraban las unidades en blanco o en verde. Pero esto ya no es tan así. “Hace algunos años las viviendas en verde significaban comprar entre un 5% y un 10% más abajo en



precio, hoy la entrega inmediata llega a descuentos de hasta el 30%”, sostuvo el gerente comercial de la empresa de inversión inmobiliaria Depa Ya!, Maximiliano Vega.

Según la gerencia de estudios y políticas públicas de la CChC, en departamentos la entrega inmediata tiene un valor de UF75 por metro cuadrado, mientras que en verde se encuentra entre 78 y 86 UF/m2, y en blanco 79 UF/m2. Por su parte, en casas el producto terminado se vendió a un promedio de 60 UF/m2, en verde 66 UF/m2 y en blanco 61 UF/m2.

“Estos promedios no son del todo representativos porque se están calculando sobre zonas muy diferentes de la ciudad”, advierte la CChC. La diferencia es más fuerte cuando se comparan propiedades de una misma comuna. Por ejemplo, en La Florida los departamentos con entrega inmediata promediaron 69 UF/m2, mientras que los proyectos en blanco llegaron a 80 UF/m2.

“En los últimos dos años se evidencian diferencias significativas en los precios del producto terminado versus en verde y en blanco. La tendencia ha sido a un encarecimiento de las viviendas que iniciaron construcción desde 2022, las que hoy día están en verde o en blanco, porque estos proyectos han enfrentado un alza significativa de sus costos en comparación con las obras que se ini-

cieron en años anteriores. Por ejemplo, solo por el costo de materiales de edificación, el desarrollo de viviendas se ha encarecido en 20%”, explica la CChC.

Con esto, la proporción de venta en entrega inmediata versus los proyectos en blanco ha ido creciendo: “Históricamente la venta en blanco y principalmente la venta en verde alcanzan del orden del 80% de las transacciones de departamentos (...) Sin embargo, durante el último año su incidencia ha bajado de manera importante y hoy alcanza en torno al 50% de las transacciones”, dice Razmilic.

De las ventas del segundo trimestre, 56% (3.496 viviendas) son entrega inmediata, 36% en verde (2.273 viviendas) y 8% en blanco (475 viviendas), según los datos de la CChC.

“La tendencia actual es que la venta de productos terminados ha ido ganando importancia, mientras que pierde peso la venta de más largo plazo (etapas iniciales de obra y sin ejecución). En 2021, año en que más se vendió en blanco, la entrega inmediata concentró 20% de la venta, 50% era en verde y 30% en blanco”, detalla la cámara.

Razmilic apunta a que “una vez normalizada la oferta, en el mediano plazo uno esperaría que las ventas en blanco y verde vuelvan a ser entre el 70 y el 80% de las transacciones mensuales”, proyectó. ●