

PROYECTOS CON ENTREGA INMEDIATA:

Una alternativa certera y segura para el nuevo cliente del mercado inmobiliario chileno

El mercado inmobiliario chileno atraviesa un momento de transición. Tras años marcados por tasas de interés altas, inflación y costos de construcción elevados, la industria comienza a mostrar señales de ajuste, aunque de manera gradual y desigual. En ese contexto, la modalidad de proyectos con entrega inmediata ha cobrado un protagonismo que, según especialistas del sector, no responde a una moda pasajera, sino a una transformación estructural en la forma en que los chilenos deciden comprar una vivienda.

Para Teodosio Cayo, gerente general de Arenas y Cayo, el diagnóstico general del mercado es claro, “el mercado inmobiliario viene saliendo de un ciclo particularmente complejo, tanto en Chile como internacionalmente”. El ejecutivo explica que el problema de fondo en nuestro país, no ha sido la falta de necesidad de vivienda, sino la dificultad de las familias para transformar esa necesidad en demanda efectiva. “Muchas familias, particularmente jóvenes y sectores medios, quedaron fuera del mercado porque no podían reunir el pie o acreditar ingresos suficientes para un crédito hipotecario”, señala. Esto derivó en una paradoja; déficit habitacional y un *stock* elevado de viviendas disponibles conviviendo al mismo tiempo.

En esa misma línea, Sergio Novoa, gerente general de BMI Servicios Inmobiliarios, pone el foco en cómo esta tensión ha impulsado a los compradores hacia una alternativa concreta, la vivienda terminada. “Los proyectos con entrega inmediata han adquirido relevancia dentro del mercado inmobiliario, principalmente

Dos expertos del sector —Teodosio Cayo, de Arenas y Cayo, y Sergio Novoa, de BMI Servicios Inmobiliarios— coinciden en que la modalidad de vivienda terminada, lista para habitar, se consolida como respuesta a un comprador más cauteloso, un financiamiento más exigente y un mercado que exige precisión entre producto, precio y capacidad de pago.

● ● ●

porque responden a una necesidad que hoy es muy valorada por los compradores: la certeza”, afirma. Según Novoa, en un escenario donde las familias son más cuidadosas al asumir deudas de largo plazo, poder conocer la vivienda, su precio final y acceder a ella en un plazo acotado se ha vuelto un

atributo decisivo.

SANTIAGO Y REGIONES: REALIDADES DISTINTAS

Ambos ejecutivos coinciden en que ya no es posible hablar de un único mercado inmobiliario chileno. Cayo sostiene que “existen diferencias importantes” entre Santiago y regiones, explicando que la capital “concentra mayor profundidad de mercado, oferta de departamentos, inversión y proyectos de densificación”, aunque también ha acumulado una oferta considerable que exige mayor velocidad de absorción.

Las regiones, en cambio, presentan comportamientos heterogéneos: “Antofagasta no responde necesariamente a las mismas variables que Concepción, La Serena-Coquimbo, Valparaíso-Viña del Mar o Puerto Montt”, ejemplifica.

Por su parte, Novoa refuerza este diagnóstico desde la óptica de la entrega inmediata. “Los mercados inmobiliarios regionales responden a dinámicas propias, tanto en términos de demanda como de precios, actividad económica y perfil del comprador”. Para el gerente de BMI, en Santiago el mercado es especialmente sensible a la relación entre precio, ubicación, superficie y capacidad de pago, mientras que en regiones “hay mercados donde existe una demanda habitacional importante y otros donde el componente de inversión y arriendo tiene mayor relevancia”.

Al describir las características centrales de los proyectos actuales, ambos entrevistados apuntan hacia un comprador más informado y exigente. Teodosio Cayo destaca que la tendencia apunta a “productos más



La modalidad de proyectos con entrega inmediata ha cobrado un gran protagonismo.

eficientes en superficie y costos de operación”, con mayor preocupación por sostenibilidad, eficiencia energética y costos de mantención, variables que —advierte— están dejando de ser accesorias para convertirse en factores que explican el valor de los activos.

Sergio Novoa, en tanto, resume en tres elementos la propuesta de valor de la entrega inmediata: certeza, rapidez y evaluación financiera concreta. “El comprador sabe exactamente qué está adquiriendo, puede conocer la unidad terminada y evaluar sus características antes de tomar la decisión”, explica. A ello suma que la ausencia de espera —dos o tres años menos— resulta clave tanto para quienes buscan solución habitacional como para inversionistas que quieren poner

la propiedad en arriendo de inmediato.

EL ROL DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y EL FUTURO DEL SECTOR

Ambos gerentes coinciden en que el financiamiento será determinante para la recuperación del sector. Teodosio Cayo menciona señales favorables, como una tasa promedio de créditos hipotecarios en UF cercana al 4% durante los últimos meses, además de subsidios a la tasa y garantías estatales que podrían “transformar parte de la necesidad habitacional existente en demanda efectiva”.

Por su parte, Sergio Novoa comparte esa visión, señalando que “los nuevos incentivos estatales orientados a facilitar el

acceso a la vivienda pueden contribuir a ampliar la capacidad de compra durante los próximos meses y, con ello, favorecer una mayor absorción del *stock* disponible”.

Respecto al futuro, ninguno anticipa una recuperación homogénea. Cayo habla de un “nuevo ciclo inmobiliario: más selectivo, más tecnológico, más sostenible y mucho más sensible al financiamiento”; mientras que Novoa proyecta que la entrega inmediata “seguirá teniendo un espacio relevante”, conviviendo con proyectos en verde y en blanco, aunque exigiendo a la industria mayor precisión: “Ya no basta con desarrollar un buen proyecto; es necesario que exista un calce entre el producto, su precio, su ubicación y la capacidad real de pago”.

VIVIENDA LISTA PARA HABITAR:

La oportunidad de comprar con certeza y beneficios estatales

En un mercado marcado por el *stock* acumulado y los apoyos públicos al financiamiento, las viviendas de entrega inmediata se posicionan como una alternativa atractiva tanto para quienes buscan un hogar como para inversionistas.

● ● ●

Comprar una vivienda no es solo una decisión financiera, es también una apuesta por la certeza, el tiempo y las condiciones del mercado. En ese sentido, las propiedades listas para habitar, es decir, aquellas de entrega inmediata, han comenzado a destacarse como una opción particularmente atractiva, tanto para quienes buscan un hogar como para quienes ven en el ladrillo una inversión.

Así lo explica Felipe García Bunster, director Cono Sur de Tinsa by Accumin, quien identifica en este segmento una combinación poco habitual de beneficios: apoyos estatales al financiamiento, certeza sobre el producto adquirido y condiciones comerciales favorables producto del *stock* acumulado en el mercado.

“En la actualidad, la principal ventaja son los apoyos públicos que se han concentrado en el financiamiento hipotecario, como el subsidio a la tasa y la garantía estatal para el pie”, señala García Bunster. Sin embargo, aclara que estos beneficios no operan de manera automática. “En la práctica, estos beneficios se concretan solo cuando se cursa el crédito y se realiza efectivamente la compraventa, es decir, aplica para las unidades en entrega inmediata”.

Esta particularidad marca una diferencia relevante frente a los proyectos aún en construcción. Mientras en estos últimos el comprador debe esperar meses o incluso años para que el crédito se materialice junto con la entrega, en las viviendas ya terminadas el proceso puede



La conveniencia final dependerá de cada caso particular.

avanzar rápidamente hasta la escrituración, permitiendo aprovechar los apoyos vigentes en el corto plazo.

A esta ventaja financiera se suma otra, más ligada a la experiencia del comprador: la certeza. “La persona puede conocer y visitar la vivienda, revisar sus terminaciones y espacios, y saber con mayor precisión qué está comprando”, explica el director de Tinsa by Accumin. Además, la posibilidad de recibir y ocupar la propiedad en un plazo breve elimina la incertidumbre asociada a los tiempos de construcción, un factor que en los últimos años ha

ganado peso en las decisiones de compra.

Consultado sobre si este tipo de propiedades representa una oportunidad más para personas naturales que para inversionistas, el ejecutivo es claro. “Pueden serlo para ambos, aunque por razones distintas. Para quienes buscan una vivienda para vivir, la entrega inmediata permite planificar la mudanza y evaluar directamente el inmueble y su entorno antes de decidir. Para los inversionistas, en tanto, la ventaja está en la posibilidad de poner la propiedad en arriendo más rápidamente y comenzar a generar ingresos, aunque

advierte que la decisión debe considerar siempre el precio, la demanda de arriendo, los gastos asociados y la rentabilidad esperada”.

En el plano del financiamiento, el director detalla que las alternativas no difieren sustancialmente de las de cualquier otra vivienda: crédito hipotecario, recursos propios o una combinación de ambos. La diferencia está en que, según las características de la propiedad y el cumplimiento de los requisitos vigentes, pueden aplicar apoyos como el subsidio a la tasa hipotecaria o la garantía estatal para el pie. “La disponibilidad de

estos beneficios depende de que se cumplan sus condiciones y de que la operación sea aprobada por la institución financiera”, precisa. Y ahí, nuevamente, aparece la ventaja de la entrega inmediata; al poder concretarse la compra y el crédito en un plazo más próximo, es posible materializar antes esos beneficios.

Respecto de si existen condiciones especiales por el solo hecho de tratarse de proyectos terminados, García Bunster es categórico. “Las condiciones del crédito y la aplicación de los beneficios dependen de las reglas de cada instrumento y de la evaluación del banco”, explica. Lo que sí puede variar son las condiciones comerciales que ofrece cada inmobiliaria, como descuentos, facilidades para completar el pie o promociones sobre determinadas unidades. Por eso, recomienda revisar cada oferta con atención y confirmar que tanto el precio como la vivienda cumplan los requisitos para acceder a los apoyos disponibles.

La diferencia más significativa, es práctica. En una vivienda con entrega inmediata, la operación puede avanzar hasta la escrituración y el otorgamiento del crédito en el corto plazo, aprovechando los apoyos estatales vigentes. En cambio, en proyectos aún en construcción, esos beneficios permanecen en suspenso mientras la entrega no se concrete.

Mirando hacia adelante, el director de Tinsa by Accumin ve un escenario de corto plazo especialmente favorable para

este segmento. Explica que se ha acumulado un *stock* importante de unidades terminadas y disponibles, y que las inmobiliarias necesitan venderlo para recuperar recursos y poder iniciar nuevos proyectos. “Esa necesidad puede traducirse en mayor disposición a ofrecer descuentos, facilidades de pago u otras condiciones comerciales”, afirma.

A este factor se suman los apoyos estatales enfocados en facilitar el financiamiento hipotecario. Como el crédito se otorga al concretarse la compraventa y la entrega, estos beneficios se materializan principalmente en viviendas disponibles para entrega inmediata. “Hoy confluyen dos factores favorables para los compradores. Por un lado, la posibilidad de acceder a apoyos estatales y las oportunidades comerciales asociadas al *stock* que las inmobiliarias necesitan vender”, resume García Bunster.

Finalmente, el ejecutivo advierte que la conveniencia final dependerá de cada caso particular. El precio de la propiedad, su ubicación, las condiciones específicas ofrecidas por la inmobiliaria y el cumplimiento de los requisitos para acceder a los beneficios vigentes. En ese sentido, comprar una vivienda lista para habitar no es solo una alternativa práctica frente a la espera de la construcción, sino también una decisión que, bien evaluada, puede combinar certeza, rapidez y condiciones financieras favorables en un mismo movimiento.



Felipe García Bunster, director Cono Sur de Tinsa by Accumin.