

VENTAJAS DE LA VENTA EN VERDE Y EN BLANCO

24- Agosto 2017, Santiago , Chile

AVALUACIÓN DE VENTAJAS

Modalidades de compra en verde o en blanco permiten ofrecer valores más atractivos.

La opción de comprar una propiedad en verde o en blanco va de la mano de la confianza en el desarrollador inmobiliario y la posibilidad de precios más convenientes, sumado a una mayor oferta que demanda.

Las modalidades de compra en blanco o en verde se han consolidado en Chile de la mano de inmobiliarias que otorgan instrumentos financieros, además de legislación que protege al inversionista.

“Esta alternativa se da especialmente cuando la demanda supera largamente a la oferta”

La compra de una propiedad en blanco consiste en realizar la promesa de compra de un inmueble cuando aún está en etapa de proyecto, es decir aún no hay ninguna obra en el terreno. “Las principales ventajas son comprar una propiedad a un valor muy menor al comercial, y un horizonte para reunir el pie superior a veinte o veinticinco cuotas, ideal para quien no posee capacidad de ahorro. La compra en verde es similar a la compra en blanco, aunque ya la construcción está en camino y, por consiguiente, la posibilidad de obtener precios menores a valor de mercado es más reducida, asociado a una posibilidad de tiempo para ahorrar el pie que no superaría las veinte cuotas como promedio. El nivel de incertidumbre es mucho menor dado que existe una importante cantidad de recursos ya invertidos en el proyecto”.

Análisis de mercado

Es un mercado maduro en que hay confianza y legislación que apoya la inversión con instrumentos, como los seguros asociados a la promesa de compra.

No obstante, sostiene que la preferencia por venta en verde o en blanco va de la mano de la confianza en el desarrollador inmobiliario y la posibilidad de precios atractivos, sumado a una mayor oferta que demanda.

“En la medida de que exista un espacio para ofrecer precios más convenientes al comienzo del proyecto, el desarrollador baja el riesgo al proyecto acortando el precio de financiamiento requerido, por lo tanto, es un estímulo a cerrar ventas antes de que concluya el proyecto, con precios menores a los que ofrece el mercado. Es un camino a acelerar la decisión de compra”.

En este contexto es aconsejable siempre cotizar, enfatizando el análisis en el precio final y la capacidad de ahorro del pie.

Esta modalidad de venta es cíclica. **“Dado que en este momento existe un sobre stock de vivienda terminada y en venta, el mercado ha bajado los precios dejando menos espacio para los proyectos en desarrollo. Generalmente una mayor demanda por sobre la oferta gatilla el interés por comprar en verde o blanco”**, de acuerdo al movimiento del mercado inmobiliario.

LA ESTABILIDAD EN EL SECTOR CON PRECIOS EN ALZA ES EL TERRENO PROPICIO PARA EL AUMENTO DE DIFERENCIA ENTRE PRECIO EN BLANCO O VERDE Y EL VALOR DE VENTA UNA VEZ RECEPCIONADA LA VIVIENDA.

CUADRO DE RESUMEN VENTAJAS VENTA EN VERDE Y EN BLANCO

Tipo de venta	Valor comercial de la vivienda	Riesgo	Tiempo para ahorrar el pie 20 %	Ventajas de elección departamento
En Blanco	60 a 80%	Alto	22 meses o más	orientación, piso, estacionamiento
En Verde	80 a 90 %	Bajo	10 a 21 meses o más	rango limitado de elección de piso y orientación
Entrega inmediata	100%	Inexistente	0 a 60 días	escasa capacidad de elección