



DEPARTAMENTO DE
INGENIERIA COMERCIAL
UNIVERSIDAD TECNICA
FEDERICO SANTA MARIA

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
Departamento de Ingeniería Comercial MBA,
Magíster en Gestión Empresarial

EVALUACIÓN DE PROYECTOS PILOTOS INMOBILIARIOS QUE FUNDAMENTAN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA EN LA REGIÓN METROPOLITANA

Tesina de Grado presentada por

KARINA ANDREA REHBEIN QUEZADA

Como requisito para optar al grado de

MBA, Magíster en Gestión Empresarial

Guía de Tesina Dr. PATRICIO MANSILLA

6 de Julio de 2026

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

Tipo de monografía (marcar una opción): ☐ Memoria o trabajo de título; ☒ Tesis de Postgrado;

Título del trabajo: **EVALUACIÓN DE PROYECTOS PILOTOS INMOBILIARIOS QUE FUNDAMENTAN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA EN LA REGIÓN METROPOLITANA**

Nombre del candidato(a): **Karina Andrea Rehbein Quezada**

Carrera / Grado: **MBA, Magíster en Gestión Empresarial**

Campus: **Santiago Vitacura;** Departamento: **Ingeniería Comercial**

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, Patricio Mansilla, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

1. He revisado esta versión del documento y corresponde a la versión final aprobada del trabajo.
2. El trabajo cumple con los requisitos académicos y de formato establecidos por la institución

3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL

☒ El trabajo **NO contiene información que amerite confidencialidad** y puede ser publicado de inmediato en repositorio con acceso abierto.

☐ El trabajo **CONTIENE** información con potenciales implicancias de propiedad industrial o intelectual y requiere un periodo de confidencialidad (embargo) por:

☐ 6 meses; ☐ 12 meses; ☐ 2 años; ☐ 3 años; ☐ 5 años; ☐ 10 años

Fundamentación de la necesidad de confidencialidad (obligatorio si se solicita embargo):

4.- FIRMAS

Profesor(a) guía o director(a) de memoria o tesis:



Fecha: **06-07-2026** ; Firma: _____

Estudiante o Candidato(a):



Fecha: **06-07-2026** ; Firma: _____

**TITULO DE TESINA: “EVALUACIÓN DE PROYECTOS PILOTOS
INMOBILIARIOS QUE FUNDAMENTAN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
INMOBILIARIA EN LA REGIÓN METROPOLITANA”**

AUTOR: KARINA ANDREA REHBEIN QUEZADA

TRABAJO DE TESINA, presentando en cumplimiento parcial de los requisitos para el Grado de MBA, Magíster en Gestión Empresarial de la Universidad Técnica Federico Santa María.

OBSERVACIONES: _____

COMISIÓN DE TESINA:

- **Profesor Guía: Patricio Mansilla**
- **Correferente Externo: Francisco Lagos**
- **Correferente Interno: Macarena Gatica**

Santiago, 6 de Julio 2026

Todo el contenido, análisis, conclusiones y opiniones vertidas en este estudio son de mi exclusiva responsabilidad.

Nombre: KARINA ANDREA REHBEIN QUEZADA.

Fecha: 6 de Julio del 2026.

Agradecimientos.

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mi madre, Inés del Carmen Quezada Santibáñez, por su apoyo incondicional durante estos dos años de camino para obtener el grado de MBA. Su compañía, cuidado, preocupación y constante ánimo fueron fundamentales para avanzar en este proceso académico, especialmente durante la etapa de redacción de esta tesina. Su presencia, sus palabras de aliento y su forma de estar siempre disponible para mí fueron una ayuda invaluable y una verdadera inspiración para poder culminar este desafío.

Asimismo, quiero agradecer a mi querido perrito Hobbes, mi fiel compañero, quien también formó parte de este proceso. Agradezco su compañía silenciosa, su paciencia y el cariño que me entregó, incluso en aquellos fines de semana en que debí dejarlo solo para asistir a clases. También agradezco a mi madre por haberme apoyado en su cuidado, permitiéndome cumplir con mis responsabilidades académicas con mayor tranquilidad.

Espero que esta tesina represente no solo el resultado de un esfuerzo personal y profesional, sino también un testimonio del amor, la compañía y el apoyo recibido durante este camino. Que este trabajo tenga un valor especial para ellos, quienes fueron parte importante de este logro, y también para quienes puedan leerlo en el futuro.

Resumen Ejecutivo.

La presente tesina tiene como objetivo evaluar la factibilidad comercial y financiera de crear una nueva empresa inmobiliaria orientada al desarrollo de proyectos habitacionales en altura en la Región Metropolitana, utilizando como caso piloto el proyecto Locarno Urban, ubicado en la comuna de La Cisterna. El estudio busca determinar si, bajo las condiciones actuales del mercado inmobiliario, es posible estructurar un modelo de negocio rentable, sostenible y replicable, identificando sus principales variables críticas, riesgos y condiciones mínimas para su implementación.

El principal aporte de esta tesina consiste en integrar el análisis de mercado, la evaluación técnica del proyecto y la modelación financiera en una metodología aplicable a la toma de decisiones de inversión inmobiliaria. No se evalúa únicamente la rentabilidad de un edificio aislado, sino la conveniencia de crear una empresa capaz de desarrollar proyectos futuros bajo criterios de control financiero, selección rigurosa de terrenos, gestión de permisos, velocidad de venta y administración activa de riesgos.

El proyecto de inversión considera el desarrollo de un edificio habitacional de 152 departamentos, con tipologías que van desde un dormitorio y un baño hasta tres dormitorios y dos baños, además de estacionamientos y bodegas. Su modelo de negocio se basa en la adquisición de un terreno bien localizado, la optimización de la cabida inmobiliaria, la obtención de permisos, la coordinación de especialidades, la construcción del edificio y la comercialización progresiva de las unidades en etapas de venta en blanco, verde, piloto y terminado. La estructura financiera combina crédito bancario, aporte de socios y recursos provenientes de ventas, manteniendo una empresa liviana, apoyada en servicios externos especializados para arquitectura, construcción, inspección técnica, comercialización, asesoría legal y administración.

El análisis financiero fue desarrollado mediante escenarios de comercialización entre 12 y 66 meses. Sin embargo, al contrastar dichos escenarios con la velocidad real observada en proyectos comparables de La Cisterna —aproximadamente 2,65 unidades/mes—, se concluye que los plazos comercialmente realizables se concentran en 54, 60 y 66 meses. El escenario de 54 meses constituye el umbral máximo de viabilidad financiera plena: alcanza una TIR financiada de 21,1% —indicador principal de rentabilidad para el inversionista, por cuanto mide el retorno efectivo sobre el capital propio bajo la estructura de apalancamiento bancario del proyecto—, superando el parámetro mínimo de aceptación del 20%. Complementariamente, el VAN financiado de 26.029 UF —medida categórica de creación de valor desde la perspectiva del socio inversor, calculado con tasa de descuento de 12%— confirma que Locarno Urban genera riqueza económica real. Estos dos indicadores financiados constituyen los criterios determinantes de decisión: el proyecto es recomendable cuando ambos superan sus umbrales mínimos.

En consecuencia, se recomienda avanzar con la creación de la empresa inmobiliaria y con el desarrollo del proyecto piloto, siempre que se cumplan condiciones estrictas: controlar la velocidad de venta, cerrar adecuadamente el financiamiento bancario, asegurar el aporte de socios, gestionar tempranamente la permisología, limitar sobrecostos de construcción y monitorear mensualmente los indicadores financieros críticos, con énfasis en la TIR financiada y el VAN financiado como criterios primarios de decisión —que expresan el retorno real sobre el capital propio y la creación de valor efectiva para los socios—, junto con flujo de caja, deuda y margen. La viabilidad del proyecto depende principalmente de la capacidad de ejecutar, vender, financiar y controlar el negocio dentro de un plazo no superior a 54 meses, umbral en que la TIR financiada (21,1%) y el VAN financiado (26.029 UF) superan categóricamente los criterios mínimos de aceptación. Bajo esas condiciones, Locarno Urban constituye un proyecto piloto viable y estratégicamente recomendable para fundamentar la creación de una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana.

Índice.

Contenido

Índice de Ilustraciones.....	10
Índice de Tablas.....	11
1-. Glosario de Términos.....	12
2-. Introducción.....	15
3-. Origen, contexto y propósito del Estudio.....	17
4-. Objetivos.....	22
4.1-. Objetivo general:.....	22
4.2-. Objetivos específicos:.....	22
5-. Alcance del Estudio.....	23
5.1-. Alcance Geográfico.....	23
5.2-. Alcance de evaluaciones de proyectos Inmobiliarios.....	24
5.3-. Alcance Comuna Piloto.....	26
6.- Enfoque de la investigación.....	28
7.- Fuentes de datos.....	29
8.- Metodología de Trabajo.....	30
8.1.- Etapa 1: Levantamiento de información de proyectos de la Comuna de La Cisterna.....	31
8.2.- Etapa 2: Investigación de mercado.....	31
8.3.- Etapa 3: Evaluación financiera proyecto inmobiliario.....	32
8.4.- Etapa 4: Resultados y conclusiones.....	32
9.- Estado del Arte.....	32
10.- Marco teórico.....	35
10.1.-Entrevistas semiestructuradas.....	35
10.2.- Investigación de mercado.....	36
10.3.- Evaluación financiera.....	36
11.- Desarrollo de la propuesta.....	37
11.1.- Investigación de mercado: demanda, oferta y precios.....	37
11.1.1.- Análisis del entorno: equipamiento urbano del área de influencia.....	37
11.1.2.- Delimitación del mercado analizado.....	40
11.1.3.- Análisis de la demanda.....	41
11.2.- Evaluación financiera Proyecto Piloto.....	60
11.2.1.- Descripción Cabida Proyecto Piloto.....	60
11.2.2.- Costo Terreno y Proyectos.....	63
11.2.3.- Costos de Construcción.....	67

11.2.4-. Venta y Comercialización.	69
11.2.5-. Financiamiento.	73
11.2.6-. Velocidad de Ventas.	76
11.2.7-. Resumen de la evaluación financiera del proyecto Locarno Urban.	78
11.3-. Resultados y Recomendaciones.	82
11.3.1-. Resultados generales de la evaluación.....	82
11.3.2-. Análisis de la velocidad de venta.	83
11.3.3-. Evaluación de la TIR, VAN y atractivo del proyecto.	84
11.3.4-. Recomendación sobre la creación de la empresa inmobiliaria.....	85
11.3.5-. Principales riesgos del proyecto y medidas de mitigación.....	86
11.3.6-. Recomendaciones finales.....	89
12-. Conclusiones.	91
13.- Referencias.	95

Índice de Ilustraciones.

Ilustración 1. Quiebras y reorganizaciones en empresas del rubro de la construcción e inmobiliario en Chile (2018–2024).	18
Ilustración 2. Zonas urbanizables incorporadas al Plan Regulador Metropolitano de Santiago.	19
Ilustración 3. Principales comunas donde se concentran las viviendas con permisos próximos a expirar en Chile.	20
Ilustración 4. Déficit habitacional por comuna* Gran Santiago –Total y déficit respecto de la población comunal.	24
Ilustración 5. Línea tiempo proyectos inmobiliarios.	25
Ilustración 6. Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 en la comuna de La Cisterna.....	27
Ilustración 7. Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 en la comuna de Recoleta.	28
Ilustración 8. Resumen metodología.	32
Ilustración 9. Muestra de proyectos cercanos a ubicación de proyecto piloto.	41
Ilustración 10. Distribución del déficit habitacional en el área delimitada por Autopista Central al poniente, calle Iquique al oriente, calle Santa Clara al sur y Avenida Lo Ovalle al norte, comuna de La Cisterna.	42
Ilustración 11. Muestra de proyectos cercanos a ubicación de proyecto piloto (N°20).	51

Índice de Tablas.

Tabla 1. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Rango de Edad.	43
Tabla 2. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Género.	43
Tabla 3. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Estado Civil.	44
Tabla 4. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- N° de Integrantes.	44
Tabla 5. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Nacionalidad.....	44
Tabla 6. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Tipo de Compra.	45
Tabla 7. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Comuna.....	45
Tabla 8. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Profesión.	46
Tabla 9. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna - Rango de Edad.....	47
Tabla 10. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna - Género.	47
Tabla 11. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Estado Civil.....	47
Tabla 12. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – N° de Integrantes.....	48
Tabla 13. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Nacionalidad.	48
Tabla 14. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Tipo de compra.....	49
Tabla 15. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Comuna.	49
Tabla 16. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Profesión.	50
Tabla 17. Catastro de proyectos inmobiliarios comparables del área de influencia del proyecto piloto.	52
Tabla 18. Stock actual por proyecto y tipología.....	53
Tabla 19. Stock inicial por proyecto y tipología.	54
Tabla 20. Comparación entre Stock inicial y actual por proyecto y tipología.	54
Tabla 21. Velocidad de venta unidades/mes por tipología en proyectos comparables.....	56
Tabla 22. Precio promedio ponderado y valor UF/m ² por tipología en proyectos comparables.	57
Tabla 23. Tipologías proyecto piloto.	61
Tabla 24. Cuadro Cabida Inmobiliaria.....	63
Tabla 25. Costo del Terreno Y Proyectos.	66
Tabla 26. Costos de Construcción.	69
Tabla 27. Venta y Comercialización.....	73
Tabla 28. Descripción de los diez escenarios de comercialización.	74
Tabla 29. Financiamiento.....	76
Tabla 30. Velocidad de ventas.....	78
<i>Tabla 31. Resumen Evaluación Financiera.....</i>	<i>81</i>
Tabla 32. Plazos obtención permisos y sus impactos.	88

1-. Glosario de Términos.

- **Absorción:** Proporción del stock inicial de un proyecto que ha sido vendida en un período determinado. Se expresa como porcentaje o como unidades vendidas por mes.
- **Apalancamiento financiero:** Uso de deuda bancaria para financiar una inversión, amplificando el retorno sobre el capital propio de los socios.
- **Avalúo fiscal:** Valor asignado a un bien raíz por el SII para efectos tributarios. Se usa como referencia comparativa frente al valor de mercado del terreno.
- **Cabida inmobiliaria:** Estudio técnico que determina el potencial edificable de un terreno según la normativa urbanística vigente, definiendo superficie construible, cantidad de unidades y parámetros clave para la evaluación financiera.
- **CASEN:** Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional. Principal fuente de estimación del déficit habitacional en Chile.
- **CChC:** Cámara Chilena de la Construcción. Gremio del sector que publica informes de mercado e indicadores de actividad del rubro.
- **CEEC:** Crédito Especial de Empresas Constructoras. Beneficio tributario que permite deducir un porcentaje del débito fiscal IVA sobre ventas habitacionales, imputándolo contra los PPM del Impuesto a la Renta.
- **Coeficiente de constructibilidad:** Parámetro urbanístico que establece la superficie máxima edificable en relación con la superficie del terreno.
- **Copropiedad inmobiliaria:** Régimen jurídico (Ley N° 21.442) que regula los derechos y obligaciones de los propietarios en edificios y condominios sobre unidades exclusivas y bienes comunes.
- **Crédito constructor:** Financiamiento bancario de mediano plazo otorgado a inmobiliarias para ejecutar un proyecto, con giros parciales contra avance de obra.
- **Déficit habitacional:** Brecha entre el número de hogares y las viviendas disponibles en un territorio, incluyendo hacinamiento, allegados y viviendas irrecuperables.
- **DIA:** Declaración de Impacto Ambiental. Instrumento que acredita que un proyecto no genera impactos ambientales significativos.
- **DOM:** Dirección de Obras Municipales. Unidad municipal que otorga permisos de edificación y recepciones de obra.
- **Escrituración:** Acto notarial mediante el cual se formaliza la transferencia de dominio de una unidad al comprador, quien queda inscrito como propietario.
- **FOGAES:** Fondo de Garantías Especiales. Subsidia la tasa de interés de créditos hipotecarios para viviendas de hasta UF 4.000, facilitando el acceso a financiamiento.
- **Gastos comunes:** Pagos periódicos de los copropietarios para financiar la mantención y servicios de los bienes comunes del edificio.
- **IMIV:** Informe de Mitigación de Impacto Vial. Estudio que cuantifica el impacto de un proyecto sobre la movilidad y propone medidas de mitigación.

- **ITO:** Inspección Técnica de Obra. Servicio profesional independiente que supervisa la ejecución de la obra en calidad, plazo y cumplimiento contractual.
- **IVA:** Impuesto al Valor Agregado (19%). Se aplica sobre la venta habitual de inmuebles desde la Reforma Tributaria de 2016, excluido el valor del terreno.
- **LMAS:** Ley Marco de Autorizaciones Sectoriales (Ley N° 21.770). Moderniza la tramitación de permisos sectoriales, introduciendo ventanilla única y plazos definidos.
- **Margen neto:** Utilidad neta del proyecto expresada como porcentaje de los ingresos totales.
- **Mix de unidades:** Distribución de tipologías de departamentos dentro de un proyecto, en cantidad y porcentaje de participación.
- **MOP:** Ministerio de Obras Públicas. Interviene cuando un proyecto impacta caminos o infraestructura vial bajo su jurisdicción.
- **Ocupación de suelo:** Proporción máxima del terreno que puede ser cubierta por la huella del edificio en planta.
- **Postventa:** Atención al comprador tras la entrega del departamento para resolver fallas o defectos durante el período de garantía legal.
- **PPM:** Pagos Provisionales Mensuales. Anticipos mensuales de impuesto a la renta de las empresas, contra los cuales se imputa el beneficio del CEEC.
- **Premio por fusión de roles:** Incremento del coeficiente de constructibilidad cuando un terreno resulta de la unión de dos o más predios distintos.
- **Preventa:** Comercialización de unidades antes del inicio o en etapas tempranas de la construcción. Incluye las etapas "venta en blanco" y "venta en verde".
- **RCA:** Resolución de Calificación Ambiental. Acto administrativo que aprueba o rechaza un proyecto sometido al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.
- **SERVIU:** Servicio de Vivienda y Urbanización. Organismo del MINVU que ejecuta programas habitacionales y aprueba proyectos de pavimentación.
- **Spread:** Margen adicional que cobra el banco sobre una tasa de referencia como compensación por el riesgo crediticio del proyecto.
- **Stock:** Inventario de unidades disponibles para la venta. El stock inicial es el total ofertado al lanzamiento; el stock actual es el remanente no vendido.
- **Superficie útil:** Superficie interior habitable de un departamento, medida entre los planos de sus muros perimetrales.
- **Superficie vendible equivalente:** Superficie útil más el 50% de la superficie de terrazas. Es la base de cálculo del precio de venta de cada unidad.
- **TAB UF:** Tasa Activa Bancaria en UF. Tasa de referencia del mercado financiero chileno usada como base para estructurar créditos en UF.
- **Ticket de compra:** Precio de venta total de una unidad inmobiliaria. "Ticket medio" alude a un segmento de compradores con capacidad de pago intermedia.
- **Timbres y Estampillas:** Impuesto (DL N° 3.475) que grava los contratos de crédito bancario, aplicado a una tasa de 0,07% mensual sobre el monto del crédito.

- **TIR pura:** Tasa Interna de Retorno calculada sobre la inversión total del proyecto, sin considerar el efecto del financiamiento bancario.
- **TIR financiada:** TIR calculada sobre la inversión de los socios, incorporando el efecto del apalancamiento. Refleja el retorno sobre el capital propio comprometido.
- **Tipologías de departamentos:** Clasificación de unidades según su programa de recintos. En esta tesina se usan las siguientes notaciones: **1D-1B** (un dormitorio, un baño), **2D-1B** (dos dormitorios, un baño), **2D-2B** (dos dormitorios, dos baños), **3D-1B** (tres dormitorios, un baño) y **3D-2B** (tres dormitorios, dos baños). La letra D corresponde a dormitorio y la letra B a baño.
- **TPM:** Tasa de Política Monetaria. Tasa fijada por el Banco Central de Chile que establece el costo de referencia del financiamiento en el sistema financiero.
- **UF:** Unidad de Fomento. Unidad de cuenta reajutable diariamente según la inflación (IPC). Es el denominador estándar en precios, créditos y contratos del mercado inmobiliario chileno.
- **UF/m²:** Valor unitario de una propiedad en Unidades de Fomento por metro cuadrado. Indicador estándar para comparar el posicionamiento comercial de distintas unidades o proyectos.
- **VAN:** Valor Actual Neto. Diferencia entre el valor presente de los flujos futuros del proyecto y la inversión inicial. Un VAN positivo indica que el proyecto genera valor por sobre el costo de oportunidad del capital.
- **VAN puro:** Indicador que mide la rentabilidad del proyecto sin considerar financiamiento externo, evaluando solo sus flujos propios de inversión, ingresos y costos.
- **VAN financiado:** Indicador que mide la rentabilidad del proyecto incorporando deuda, intereses, amortizaciones y aportes de capital, desde la perspectiva del inversionista.
- **Velocidad de venta:** Ritmo de absorción de unidades habitacionales, expresado en unidades vendidas por mes. Variable crítica en la evaluación financiera, ya que determina el plazo de recuperación de la inversión y el nivel de costos de permanencia del proyecto.
- **Venta en blanco:** Comercialización de unidades antes del inicio de la construcción, al precio más bajo del ciclo por el mayor riesgo que asume el comprador.
- **Venta en verde:** Comercialización con obra ya iniciada pero no terminada, a un precio levemente superior a la etapa blanco.

2-. Introducción.

El mercado inmobiliario chileno atraviesa un período de alta complejidad, marcado por una combinación de restricciones financieras, mayores costos de construcción, menor velocidad de venta, exigencias regulatorias crecientes y plazos extensos de tramitación de permisos. En los últimos años, estos factores han afectado la rentabilidad de los proyectos habitacionales, han elevado la incertidumbre para inversionistas y desarrolladores, y han obligado a evaluar con mayor rigurosidad cada decisión de inversión. Sin embargo, el escenario actual no debe entenderse únicamente desde una mirada pesimista. Si bien el sector aún enfrenta riesgos relevantes, también se observan señales de recuperación gradual, asociadas a una mayor demanda por viviendas nuevas en determinados segmentos, al impulso de instrumentos de apoyo al financiamiento hipotecario, a la reducción relativa de algunas tasas de vivienda y a medidas regulatorias orientadas a agilizar permisos y destrabar proyectos de inversión.

En este contexto, el problema de investigación que aborda la presente tesina surge de una pregunta central: ¿es factible crear una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana que sea rentable, sostenible financieramente y capaz de desarrollar proyectos habitacionales bajo las condiciones actuales del mercado? Esta interrogante adquiere especial relevancia porque el negocio inmobiliario ya no puede evaluarse solo a partir de la compra de un terreno, la construcción de un edificio y la venta de sus unidades. Por el contrario, requiere integrar variables comerciales, normativas, técnicas, financieras y de riesgo, tales como la velocidad real de absorción del mercado, el costo del suelo, el financiamiento bancario, los sobrecostos de construcción, la permisología y los plazos de comercialización.

A partir de lo anterior, esta investigación busca analizar la conveniencia de implementar una nueva empresa inmobiliaria mediante la evaluación de un proyecto piloto habitacional en altura, denominado Locarno Urban, ubicado en la comuna de La Cisterna. La finalidad no es solo determinar si dicho proyecto genera rentabilidad, sino también comprobar si puede servir como base para validar un modelo de negocio replicable, disciplinado y sostenible en el tiempo. De esta manera, el estudio vincula el objetivo estratégico de crear una empresa inmobiliaria con una evaluación concreta de mercado, costos, ingresos, financiamiento, escenarios y riesgos.

La metodología utilizada combina un enfoque cuantitativo y cualitativo. Desde la perspectiva cuantitativa, se desarrolla una investigación de mercado orientada a caracterizar la demanda, la oferta competitiva, los precios, el stock disponible y la velocidad de venta de proyectos comparables en el área de influencia. Posteriormente, estos antecedentes se incorporan a una evaluación financiera del proyecto piloto, mediante la construcción de flujos de caja, estimación de costos, ingresos, financiamiento, utilidad, margen, Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto y análisis de escenarios de comercialización. Complementariamente, se considera un enfoque cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas a

potenciales compradores y actores vinculados al sector inmobiliario, con el propósito de recoger percepciones, criterios de decisión y riesgos relevantes que no siempre pueden ser capturados solo mediante datos numéricos.

La relevancia de este estudio radica en que entrega una herramienta aplicada para la toma de decisiones de inversión inmobiliaria en un contexto de mercado exigente. Su aporte principal consiste en integrar el análisis del entorno, la investigación comercial y la evaluación financiera en una metodología ordenada, que permite identificar bajo qué condiciones un proyecto puede ser rentable y cuándo comienza a perder atractivo. En este sentido, la tesina no solo evalúa un edificio específico, sino que propone una forma de analizar proyectos futuros con mayor control sobre las variables críticas del negocio.

El documento se estructura de manera progresiva. En primer lugar, se presenta el origen, contexto y propósito del estudio, junto con los objetivos y alcances de la investigación. Luego, se desarrolla el enfoque metodológico, las fuentes de información y el marco teórico relacionado con investigación de mercado, entrevistas y evaluación financiera. Posteriormente, se analiza el mercado inmobiliario del área seleccionada, considerando demanda, oferta, precios y velocidad de venta. A continuación, se desarrolla la evaluación financiera del proyecto piloto Locarno Urban, incorporando cabida, costos, ventas, financiamiento y escenarios. Finalmente, se presentan los resultados, riesgos, recomendaciones y conclusiones, con el fin de determinar si la creación de la empresa inmobiliaria resulta conveniente bajo las condiciones evaluadas.

En síntesis, esta tesina entrega un marco analítico replicable para el desarrollo inmobiliario en un mercado exigente: demuestra que las oportunidades existen, pero solo son capturables por quienes planifican con rigor, financian con disciplina y gestionan con información.

3-. Origen, contexto y propósito del Estudio.

El presente estudio surge a partir de la solicitud de un grupo de inversionistas interesados en evaluar la factibilidad de crear una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana de Santiago, en un contexto marcado por profundas transformaciones económicas, regulatorias y urbanas que han impactado de manera significativa al sector inmobiliario y de la construcción en Chile. La Región Metropolitana concentra la mayor demanda habitacional del país, la mayor densidad poblacional y los principales proyectos de infraestructura urbana, lo que la convierte en un territorio estratégico para el desarrollo de iniciativas inmobiliarias, pero también en uno de los mercados más exigentes y competitivos.

En los últimos años, el desarrollo inmobiliario en la Región Metropolitana ha enfrentado un escenario de creciente complejidad. Factores como el aumento sostenido en los plazos de tramitación de permisos municipales y sectoriales, restricciones normativas asociadas a instrumentos de planificación territorial, variabilidad e incrementos en los costos de construcción, mayores exigencias técnicas y ambientales, así como una desaceleración en la velocidad de ventas, han impactado directamente la rentabilidad y los flujos de caja de los proyectos. Este escenario ha incrementado la incertidumbre para inversionistas y desarrolladores, elevando el riesgo asociado a la materialización de nuevas iniciativas inmobiliarias.

Para un nuevo inversionista que busca ingresar al mercado inmobiliario, la evaluación de factibilidad comercial y financiera ya no puede limitarse únicamente a la proyección tradicional de ingresos, costos y márgenes esperados. Resulta imprescindible incorporar, de manera explícita, las contingencias del entorno regulatorio, los riesgos asociados a la obtención de permisos, los rezagos en la demanda, los sobrecostos de construcción y las extensiones de plazo que afectan directamente el retorno de la inversión. En este contexto, el análisis del flujo de caja debe considerar no solo escenarios base, sino también escenarios alternativos que reflejen condiciones adversas plausibles del entorno operativo.

El problema central que aborda este estudio radica, por tanto, en determinar si es viable, bajo las condiciones actuales del mercado inmobiliario y del marco regulatorio vigente, crear una empresa inmobiliaria rentable y financieramente sostenible en la Región Metropolitana. Esta evaluación debe considerar de manera integrada los riesgos asociados al ciclo de permisos, la adquisición y habilitación de terrenos, la evolución de la demanda habitacional, la estructura de financiamiento y los potenciales sobrecostos y retrasos en la ejecución de los proyectos.

La relevancia de este problema se ve reforzada por la situación crítica que ha enfrentado el sector inmobiliario y de la construcción en los últimos años. De acuerdo con información publicada por Diario Financiero (2025), las quiebras y reorganizaciones de empresas del rubro han mostrado una tendencia relevante durante el período 2018–2024, evidenciando un deterioro en la capacidad de las

empresas para sostener sus operaciones bajo el actual contexto económico y regulatorio. Esta situación refuerza la necesidad de realizar evaluaciones más rigurosas y conservadoras antes de emprender nuevos desarrollos inmobiliarios.

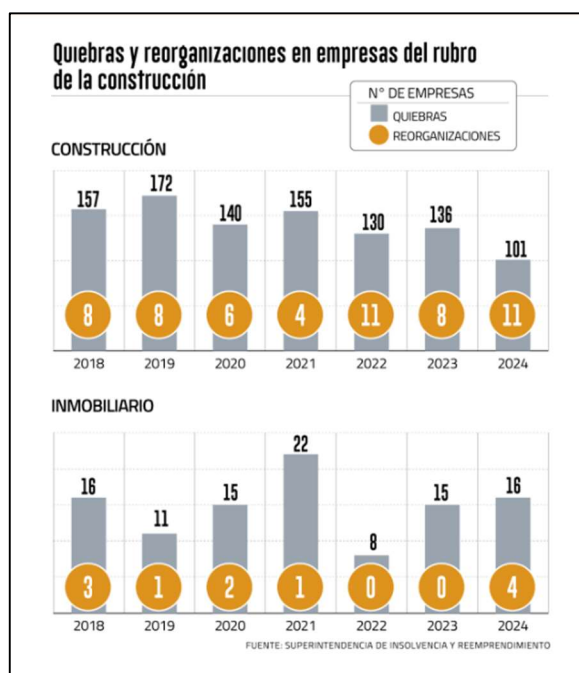


Ilustración 1. Quiebras y reorganizaciones en empresas del rubro de la construcción e inmobiliario en Chile (2018–2024).

Fuente: Diario Financiero (2025), a partir de datos de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

No obstante, junto a este escenario adverso, se observan señales de ajuste institucional y políticas públicas orientadas a reactivar el sector. Entre ellas, destaca la promulgación de la Ley Marco de Autorizaciones Sectoriales (LMAS, Ley N° 21.770), a fines de 2025, cuyo objetivo es agilizar, estandarizar y modernizar los procesos de tramitación de permisos para proyectos de inversión, reduciendo la burocracia y otorgando mayor certeza jurídica. Si bien su implementación aún se encuentra en una etapa inicial y ha generado debate respecto del equilibrio entre eficiencia regulatoria y resguardo ambiental y social, esta reforma introduce un nuevo marco que podría incidir positivamente en los plazos de desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Adicionalmente, se han implementado medidas de apoyo a la demanda habitacional, como el subsidio a la tasa de interés respaldado por el Fondo de Garantías Especiales (Fogaes), orientado a viviendas de hasta UF 4.000. Este instrumento ha permitido mejorar las condiciones de financiamiento hipotecario, reduciendo el costo financiero para los compradores y facilitando el acceso a la vivienda, particularmente en segmentos de ingresos medios y compradores de su primera vivienda. Si bien su impacto en el volumen total de créditos ha sido acotado, ha generado un mayor dinamismo en proyectos con entrega inmediata y en la demanda por departamentos, influyendo indirectamente en la viabilidad comercial de ciertos desarrollos inmobiliarios.

Otra de las propuestas está orientada a modificar el marco regulatorio urbano con el fin de habilitar suelo actualmente subutilizado en la Región Metropolitana. Entre estas medidas destaca la activación de aproximadamente 9.600 hectáreas incorporadas al Plan Regulador Metropolitano de Santiago, mediante ajustes normativos que permitirían flexibilizar parámetros urbanísticos, incrementar densidades y reducir los plazos asociados a la tramitación de permisos.

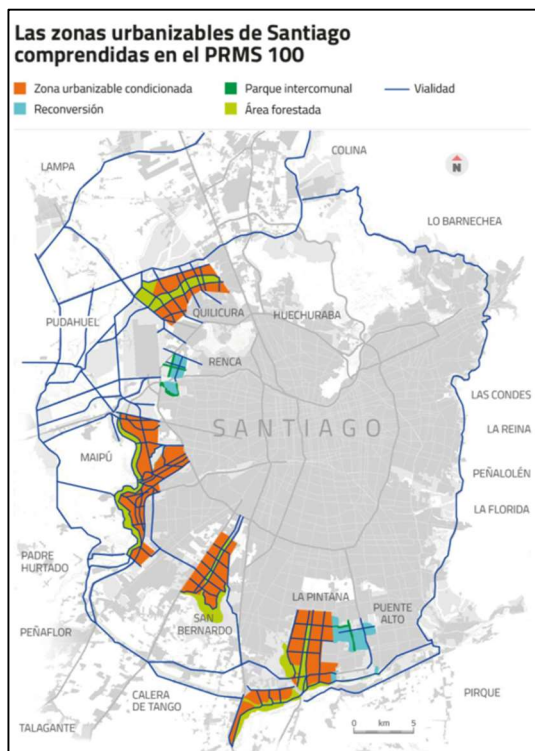


Ilustración 2. Zonas urbanizables incorporadas al Plan Regulador Metropolitano de Santiago.

Fuente: Diario Financiero (2026), a partir de información del Plan Regulador Metropolitano de Santiago.

A ello se suman iniciativas como la prórroga de permisos de edificación próximos a vencer, que involucran un stock relevante de viviendas, y otras acciones destinadas a acelerar la obtención de autorizaciones sectoriales.



Ilustración 3. Principales comunas donde se concentran las viviendas con permisos próximos a expirar en Chile.

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción [CChC].

Otra de las medidas incorporadas en el proyecto de Ley para la Reconstrucción Nacional corresponde a la exención transitoria del IVA a la primera venta de viviendas nuevas, por un período de 12 meses, con el objetivo de reactivar la demanda habitacional, reducir el alto stock de viviendas sin vender y entregar liquidez a las empresas inmobiliarias y constructoras. Esta medida busca disminuir el precio de entrada para los compradores y, al mismo tiempo, generar condiciones que permitan destrabar ventas, mejorar la caja de las empresas e incentivar el inicio de nuevos proyectos en un sector que ha enfrentado varios años de contracción. Sin embargo, la Cámara Chilena de la Construcción advirtió que el efecto de esta rebaja no necesariamente se traducirá en una disminución directa del 19% en el precio final de las viviendas, ya que dependerá de la estructura de costos de cada proyecto y del crédito fiscal IVA acumulado por las empresas. De acuerdo con la CChC, el traspaso efectivo al comprador podría ubicarse aproximadamente entre un 2% y un 7%, por lo que la medida tendría un impacto positivo, aunque más acotado que el esperado inicialmente. Asimismo, el gremio planteó la necesidad de contar con mecanismos simples y expeditos para la devolución o imputación del crédito fiscal, ya que una tramitación lenta o burocrática podría reducir el efecto reactivador de la medida en un mercado afectado por restricciones de financiamiento y baja velocidad de ventas.

Con todo este contexto, el propósito del presente estudio es evaluar, a través de un proyecto inmobiliario piloto, si existen condiciones técnicas, comerciales y

financieras que justifiquen la creación de una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana. El estudio busca aportar un análisis estructurado y replicable que permita fundamentar la toma de decisiones de inversión, integrando variables financieras con factores regulatorios, de mercado e infraestructura urbana, tales como la expansión de redes de transporte público, proyectos de Metro y ferrocarriles, y la creciente concentración poblacional en determinadas zonas del territorio metropolitano.

4-. Objetivos.

4.1-. Objetivo general:

- Evaluar la factibilidad comercial y financiera de crear una nueva empresa inmobiliaria orientada al desarrollo de proyectos habitacionales en la Región Metropolitana, utilizando un proyecto piloto como base de análisis para determinar su viabilidad económica, sus principales riesgos y su sostenibilidad financiera en el tiempo.

4.2-. Objetivos específicos:

- Analizar el contexto actual del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana, identificando las principales oportunidades, restricciones y condiciones que inciden en el desarrollo de nuevos proyectos habitacionales.
- Caracterizar el mercado inmobiliario del área de influencia del proyecto piloto, considerando variables de demanda, oferta, precios, stock disponible y velocidad de venta.
- Estimar las principales variables de inversión, ingresos, costos, gastos y financiamiento necesarias para construir la evaluación financiera del proyecto piloto.
- Elaborar la evaluación financiera del proyecto piloto, incorporando los flujos de caja esperados, indicadores de rentabilidad y criterios de decisión económica.
- Realizar un análisis de sensibilidad y escenarios que permita evaluar el impacto de variables críticas, tales como retrasos en la permisología, rezagos en la demanda, sobrecostos de construcción y aumentos en los plazos de ejecución.

5-. Alcance del Estudio.

5.1-. Alcance Geográfico.

La distribución del déficit habitacional en Chile, según el “Balance de Vivienda 2025: Evolución y análisis del déficit habitacional en Chile”, elaborado por la Cámara Chilena de la Construcción, el cual estima el nivel y la evolución de los requerimientos habitacionales prioritarios en Chile, en base a la encuesta CASEN 2024, muestra una fuerte concentración en la Región Metropolitana, con 348.610 requerimientos de vivienda, superando ampliamente a otras macrozonas del país. Le siguen la Macrozona Centro (desde Coquimbo hasta Maule (sin considerar la Región Metropolitana)) con 205.353 requerimientos, la Macrozona Sur (desde Ñuble hasta Los Lagos) con 191.791 y la Macrozona Norte (desde Arica hasta Atacama) con 80.272, mientras que la Macrozona Austral (Aysén y Magallanes) presenta un déficit considerablemente menor. Estos antecedentes evidencian que la mayor presión por nuevas soluciones habitacionales se concentra en la zona central del país, particularmente en la Región Metropolitana, lo que refuerza la pertinencia de focalizar el presente estudio en este territorio.

Esto hace que la Región Metropolitana sea un ámbito geográfico prioritario para la realización de pilotos, pruebas y análisis operacionales. La focalización en la Región Metropolitana permite:

- Capturar la complejidad del problema donde es más agudo, existe mayor población y puede ser más representativo.
- Evaluar soluciones en un contexto urbano con características críticas de déficit de vivienda.
- Generar evidencia aplicable a escenarios urbanos densamente poblados y con alta demanda de soluciones habitacionales.

Este estudio entrega un acercamiento al déficit de viviendas por comuna, según el gráfico a continuación:

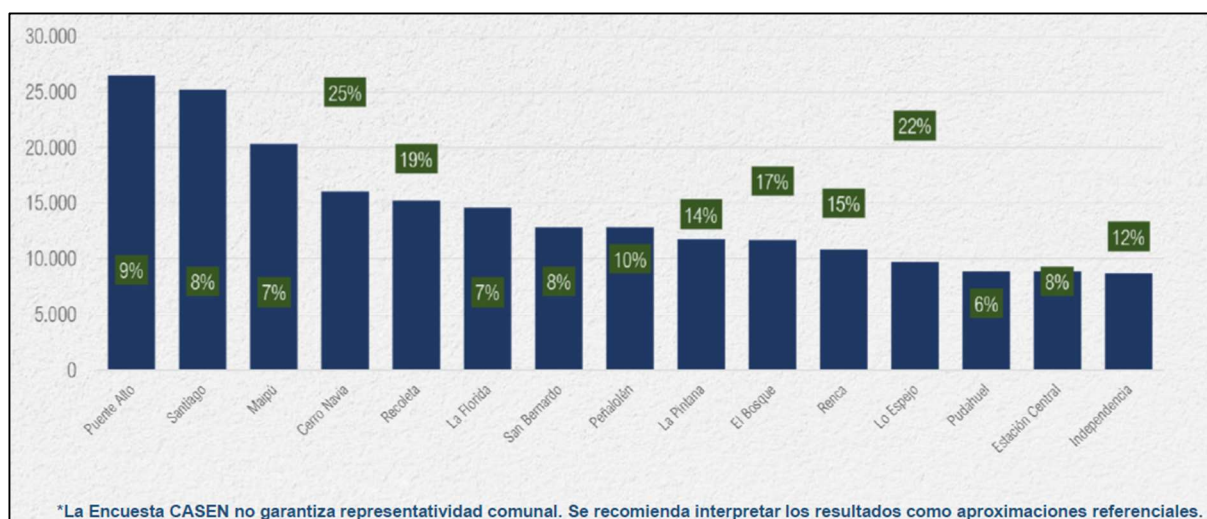


Ilustración 4. Déficit habitacional por comuna Gran Santiago –Total y déficit respecto de la población comunal.*

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción, Balance de Vivienda 2025.

Este alcance geográfico permite que los resultados del estudio sean relevantes tanto para la realidad local de la Región Metropolitana como para el análisis a escala comunal. Asimismo, contribuye a generar antecedentes que pueden orientar el diseño de políticas públicas y estrategias de intervención urbana, potencialmente replicables o escalables a otras regiones del país que presenten desafíos similares.

5.2-. Alcance de evaluaciones de proyectos Inmobiliarios.

Para efectos de analizar el alcance de la evaluación financiera y estratégica de proyectos inmobiliarios habitacionales en la Región Metropolitana, se establece un horizonte de análisis de 10 años, con el propósito de capturar integralmente la etapa de desarrollo, así como el ciclo completo de comercialización, maduración y estabilización del proyecto.

En términos generales, los proyectos inmobiliarios habitacionales consideran las siguientes fases principales:

- Fase de estructuración y obtención de permisos: en esta etapa se desarrolla la definición inicial del proyecto, trabajando junto a profesionales de arquitectura con experiencia en proyectos habitacionales en altura, en coordinación con las áreas comercial y técnica de la inmobiliaria. Esta fase incluye el desarrollo del anteproyecto, la tramitación ante la Dirección de Obras Municipales, la obtención de factibilidades de empresas de servicios básicos y otros antecedentes necesarios para viabilizar técnica y normativamente el proyecto.
- Fase de coordinación de especialidades para construcción: corresponde al proceso mediante el cual se compatibiliza el proyecto de arquitectura con las distintas especialidades requeridas para la ejecución de la obra, tales como

cálculo estructural, instalaciones sanitarias —agua potable, alcantarillado, aguas lluvias y agua caliente—, electricidad, manejo de residuos, climatización, telecomunicaciones, corrientes débiles, seguridad y otras especialidades necesarias según las características del edificio. El objetivo de esta fase es asegurar que el proyecto pueda construirse de manera eficiente, cumpliendo los estándares de calidad, los plazos previstos y la normativa vigente aplicable.

- Fase de construcción: corresponde a la etapa de ejecución material del proyecto. Generalmente se inicia una vez adjudicada la obra a una empresa constructora, luego de un proceso de licitación desarrollado por la inmobiliaria. Para proyectos habitacionales en altura, esta fase puede tener una duración estimada de entre 18 y 24 meses, dependiendo de la escala del edificio, su complejidad técnica, las condiciones del terreno y la estrategia constructiva definida.
- Fase de comercialización y ventas: corresponde al proceso de promoción, venta y escrituración de las unidades habitacionales del proyecto. Esta fase puede iniciarse antes o durante la construcción y extenderse durante varios años, dependiendo del ritmo de absorción del mercado, el ciclo económico, la ubicación del proyecto, las condiciones de financiamiento de los compradores y la competitividad de la oferta inmobiliaria existente. Para efectos de la evaluación financiera, se considera que este proceso puede extenderse entre 7 y 8 años desde el inicio del proyecto.

A continuación, se presenta una línea de tiempo general expresando los plazos mencionados en una perspectiva de 10 años:

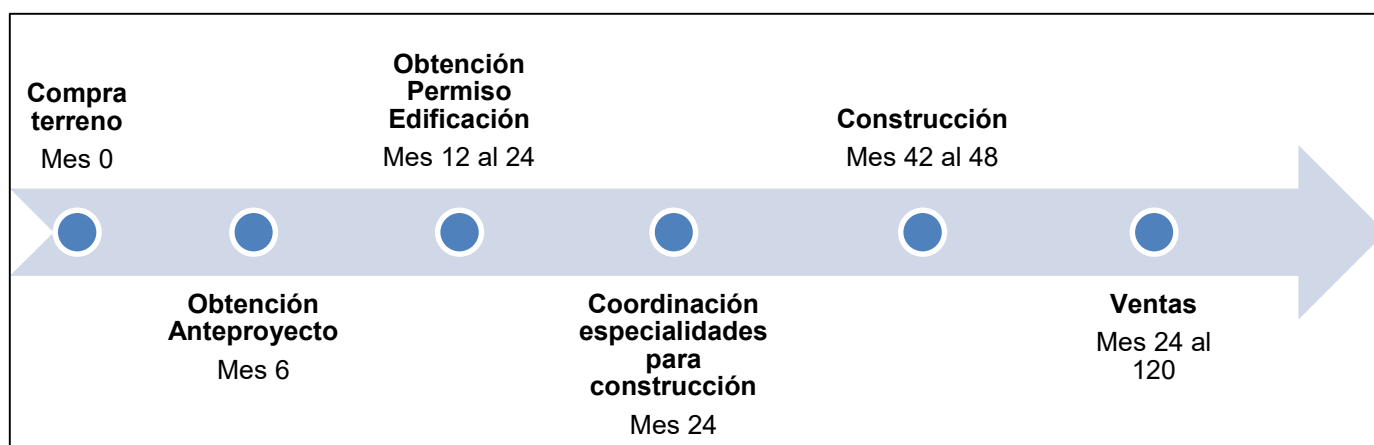


Ilustración 5. Línea tiempo proyectos inmobiliarios.

Fuente: Elaboración propia.

El horizonte de 10 años permite incorporar no solo los flujos asociados a la construcción y venta inicial, sino también los efectos financieros derivados de retrasos en permisología, desaceleraciones en la demanda, reprogramaciones de

obra y ajustes en precios de venta. En este sentido, un período de análisis de 10 años permite:

- ✓ Integra efectos de eventos extraordinarios (estallido social, pandemia, cambios regulatorios).
- ✓ Refleja adecuadamente la realidad del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana, donde la absorción puede extenderse significativamente en escenarios restrictivos.
- ✓ Permite capturar la totalidad del ciclo inmobiliario, incluyendo períodos de desaceleración.
- ✓ Permite modelar impactos financieros de la permisología sobre el costo de oportunidad del capital.

5.3-. Alcance Comuna Piloto.

Para efectos del presente estudio, el grupo inversor ha definido un alcance acotado a una comuna piloto, con el objetivo de evaluar la viabilidad técnica, financiera y comercial del modelo de negocio inmobiliario en la Región Metropolitana.

En una primera etapa de análisis exploratorio se evaluaron tres comunas: Recoleta, La Cisterna y Estación Central, todas con características de renovación urbana, conectividad consolidada y demanda habitacional activa. Sin embargo, tras un análisis comparativo preliminar de variables críticas —velocidad de venta histórica, profundidad de mercado, acceso a financiamiento, costo de suelo y evolución del costo de construcción— se definió concentrar el desarrollo inicial en la comuna de La Cisterna y Recoleta como casos piloto, debido a que comercialmente, Estación Central no es un buen lugar para emplazar un proyecto en estos momentos, ya que atraviesa un enfriamiento sostenido debido a la baja en ventas, alta inseguridad, sobreoferta, cambio de plan regulador y problemas de recepción de obras.

Si analizamos el déficit habitacional por comuna, tenemos los siguientes datos relevantes:

- Comuna de La Cisterna: Esta comuna presenta un déficit habitacional cuantitativo significativo, con 3.392 viviendas requeridas frente a 38.042 hogares y 36.799 viviendas existentes, evidenciando una brecha estructural entre oferta y demanda. Este déficit no solo responde a falta de unidades, sino también a precariedad habitacional, incluyendo viviendas irrecuperables, hacinamiento y hogares allegados, lo que genera presión sobre el stock existente. Aunque el 8,9% de los hogares en déficit es levemente inferior al promedio regional, la magnitud absoluta confirma la existencia de demanda insatisfecha, respaldando la viabilidad de evaluar proyectos inmobiliarios piloto en la comuna.

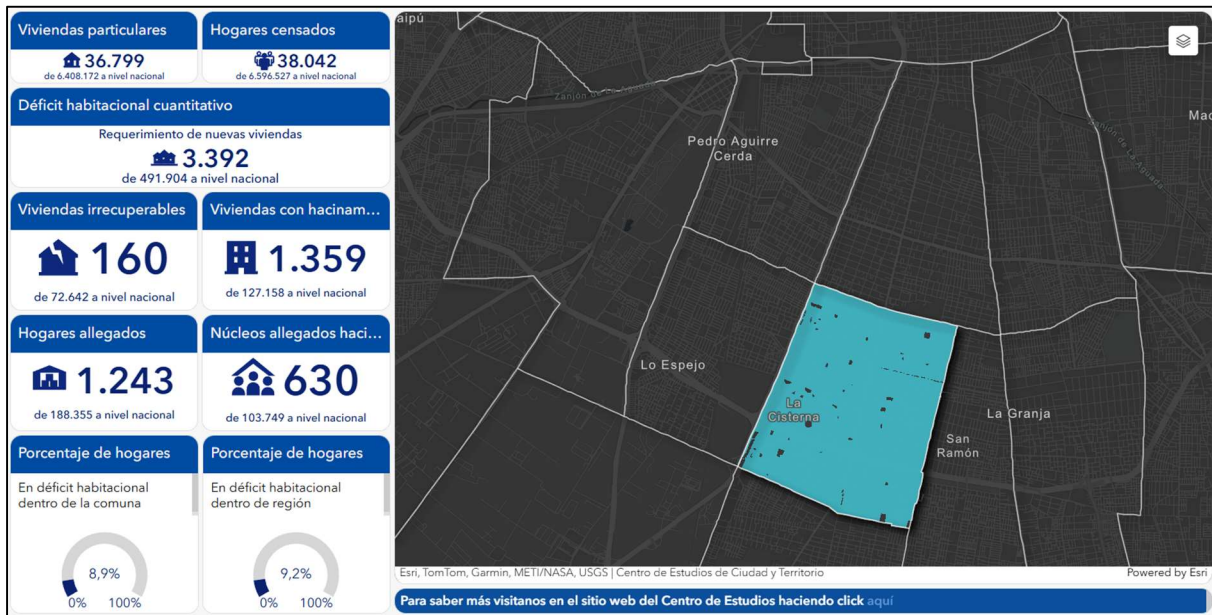


Ilustración 6. Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 en la comuna de La Cisterna.

Fuente. Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Centro de Estudios de Ciudad y Territorio. (2024). Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 por comuna y región.

<https://minvu.maps.arcgis.com/apps/dashboards/96b7c6322d154600b4ee485bcf24550e>

- **Comuna de Recoleta:** Esta comuna presenta un déficit habitacional cuantitativo significativo, con 9.140 viviendas requeridas frente a 55.579 hogares y 52.071 viviendas existentes. El 16,4% de los hogares se encuentra en situación de déficit, cifra muy superior al promedio regional (9,2%). Este escenario se explica por altos niveles de hacinamiento, viviendas irrecuperables y hogares allegados, evidenciando una fuerte presión sobre el stock habitacional. En términos estratégicos, los datos confirman una importante demanda insatisfecha, aunque asociada a desafíos sociales y urbanos que deben ser evaluados en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

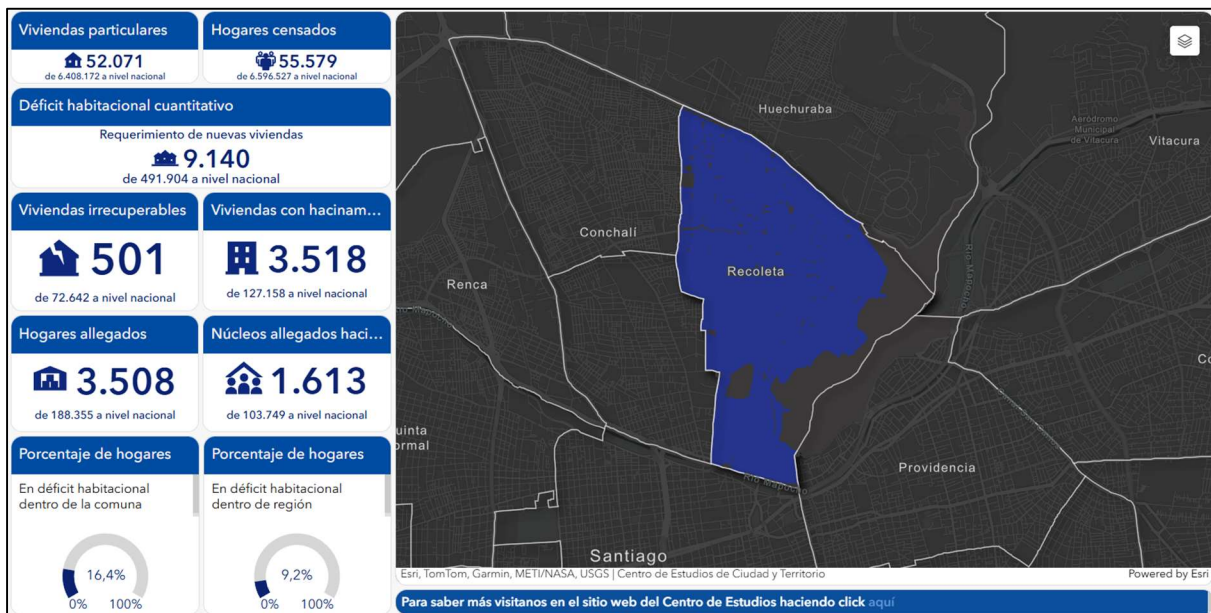


Ilustración 7. Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 en la comuna de Recoleta.

Fuente. Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Centro de Estudios de Ciudad y Territorio. (2024). Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 por comuna y región.

<https://minvu.maps.arcgis.com/apps/dashboards/96b7c6322d154600b4ee485bcf24550e>

El análisis del déficit habitacional en las comunas de La Cisterna y Recoleta muestra que ambas comunas presentan brechas relevantes entre oferta y demanda de viviendas. Recoleta registra un déficit mayor, con 9.140 viviendas requeridas y un 16,4% de hogares en déficit, asociado a mayores niveles de hacinamiento y vulnerabilidad social, lo que implica mayores complejidades urbanas y regulatorias.

En contraste, La Cisterna presenta 3.392 viviendas requeridas y un 8,9% de hogares en déficit, reflejando una demanda significativa en un contexto urbano más equilibrado. Además, su buena conectividad y consolidación urbana la posicionan como una comuna con mejores condiciones para el desarrollo de proyectos habitacionales, por lo que se considera una alternativa más adecuada para la implementación de un proyecto piloto.

6.- Enfoque de la investigación.

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo, el cual se caracteriza por la recopilación y análisis de datos numéricos con el objetivo de identificar patrones, relaciones y tendencias que permitan explicar fenómenos económicos o de mercado de manera objetiva (Hernández Sampieri, Fernández & Baptista, 2014).

En el contexto de esta tesina, el enfoque cuantitativo se aplicará mediante el análisis de indicadores del mercado inmobiliario de la Región Metropolitana, tales como déficit habitacional, tasas de interés, velocidad de ventas, precios de vivienda y variables macroeconómicas relevantes para el sector. Asimismo, se realizará una

evaluación financiera de proyectos inmobiliarios, utilizando herramientas como flujos de caja descontados, Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR), con el fin de determinar la factibilidad financiera del modelo de negocio propuesto para la inmobiliaria.

Complementariamente, la investigación incorpora un enfoque cualitativo orientado a comprender las percepciones, criterios y experiencias de actores relevantes del sector inmobiliario. Este enfoque permite profundizar en dimensiones estratégicas del negocio que no pueden ser capturadas únicamente a través de datos numéricos, tales como expectativas de compra, criterios de decisión, percepción de riesgo, comportamiento del mercado y visión experta respecto de la viabilidad de nuevos desarrollos inmobiliarios (Creswell & Creswell, 2018).

La aproximación cualitativa se abordará mediante entrevistas semiestructuradas dirigidas a dos grupos principales de informantes. En primer lugar, se considerará a potenciales clientes o compradores, cuyas entrevistas se realizarán en el contexto de cotizaciones de proyectos habitacionales vinculados al área de estudio, con el propósito de identificar preferencias de compra, atributos valorados del producto inmobiliario, rango de edad, comuna de origen, entre otros factores que inciden en la decisión de adquirir una vivienda. En segundo lugar, se incorporarán consultas a expertos del sector, tales como inversionistas inmobiliarios, profesionales del área de desarrollo inmobiliario, ejecutivos comerciales, especialistas en evaluación de proyectos y actores vinculados al financiamiento de iniciativas habitacionales.

El objetivo de estas entrevistas será recoger juicios, experiencias y criterios técnicos respecto de variables críticas del negocio inmobiliario, tales como condiciones actuales del mercado, criterios de inversión, riesgos asociados a la demanda, restricciones normativas, plazos de permisos, condiciones de financiamiento, estructura de costos, velocidades de venta esperadas y factores clave para la toma de decisiones en el desarrollo de proyectos habitacionales. De esta manera, el enfoque cualitativo complementa el análisis cuantitativo y financiero de la investigación, aportando una visión más integral para evaluar la factibilidad comercial y económica de una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana.

En consecuencia, el estudio adopta un enfoque metodológico mixto, el cual integra técnicas cuantitativas y cualitativas con el propósito de obtener una comprensión más completa del mercado inmobiliario. Este tipo de enfoque permite combinar la solidez del análisis estadístico con la profundidad interpretativa de la investigación cualitativa, fortaleciendo la validez de los resultados y la calidad de las conclusiones del estudio (Creswell & Plano Clark, 2017).

7.- Fuentes de datos.

Para el desarrollo de la investigación se utilizarán fuentes de datos secundarias provenientes de estudios especializados del mercado inmobiliario, elaborados por

consultoras, portales inmobiliarios y empresas de análisis del sector. Estas fuentes permiten acceder a información sistematizada sobre el comportamiento de la oferta y demanda de viviendas, evolución de precios, velocidad de ventas, stock disponible y tendencias del mercado habitacional en la Región Metropolitana. El uso de datos secundarios provenientes de informes sectoriales es una práctica habitual en estudios de mercado, ya que permite analizar fenómenos económicos a partir de información previamente recopilada y validada por instituciones especializadas (Malhotra, 2019).

En particular, se analizarán informes de actividad del mercado inmobiliario elaborados por Incoin.lat de Tinsa, consultora internacional especializada en análisis inmobiliario y valorización de activos, los cuales entregan indicadores periódicos sobre ventas, stock de viviendas, absorción del mercado y comportamiento de los precios en la Región Metropolitana.

Asimismo, se considerarán reportes del Portal Inmobiliario, plataforma digital que recopila y analiza datos de avisos de venta y arriendo de propiedades, permitiendo identificar tendencias en precios, oferta disponible y características del producto inmobiliario ofertado en distintas comunas de la Región Metropolitana.

De igual forma, se revisarán análisis sectoriales elaborados por Colliers International, consultora global de servicios inmobiliarios que publica estudios trimestrales sobre el mercado residencial, incluyendo indicadores de absorción, velocidad de venta, comportamiento del stock y análisis de tendencias de inversión. Estos informes son ampliamente utilizados en la industria inmobiliaria para la toma de decisiones estratégicas en el desarrollo de proyectos.

Finalmente, se utilizará información proveniente de TOCTOC, plataforma tecnológica especializada en análisis de datos inmobiliarios, la cual genera reportes periódicos sobre el comportamiento del mercado de viviendas nuevas y usadas, incluyendo información sobre precios, oferta, demanda y evolución de proyectos inmobiliarios en distintas zonas urbanas.

La utilización conjunta de estas fuentes permitirá construir una visión integral del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana, combinando datos provenientes de distintas metodologías de medición y análisis. Esto contribuirá a fortalecer la confiabilidad del estudio, al basarse en información ampliamente utilizada por inversionistas, desarrolladores inmobiliarios y analistas del sector para la evaluación de proyectos habitacionales.

8.- Metodología de Trabajo.

La inmobiliaria a crear orientará su actividad al desarrollo de proyectos habitacionales en altura, específicamente edificios de departamentos, bajo un modelo de inversión privada sin incorporación de subsidios estatales.

El foco estratégico estará puesto en la adquisición de terrenos ubicados en sectores consolidados de la Región Metropolitana, con adecuado nivel de conectividad, servicios y potencial de densificación, desarrollando proyectos que optimicen la relación entre constructibilidad normativa, velocidad de absorción comercial y rentabilidad del capital invertido.

El modelo de negocio se sustentará en investigación de mercado, análisis de factibilidad normativa y una evaluación financiera rigurosa basada en metodologías de flujo de caja descontado, estimación de Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN), con el objetivo de generar proyectos sostenibles, escalables y financieramente atractivos para inversionistas privados. Asimismo, se priorizará un diseño eficiente del producto inmobiliario —definición de mix de unidades, metrajes y estándares de terminación— alineado con la demanda del segmento objetivo, incorporando una gestión estructurada de riesgos asociados a variables críticas como costo de construcción, condiciones de financiamiento y velocidad de venta.

En coherencia con lo anterior, el presente estudio se desarrolla bajo un enfoque metodológico estructurado en cuatro etapas secuenciales y complementarias, cuyo propósito es evaluar integralmente la factibilidad estratégica, técnica y financiera de la creación de esta empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana. Este enfoque permite avanzar desde el levantamiento de información base y diagnóstico del entorno, hacia el diseño del modelo de negocio, su evaluación financiera y, finalmente, la formulación de una estrategia concreta de implementación, asegurando consistencia entre análisis, definición estratégica y plan de acción.

A continuación, se presenta la metodología de trabajo mediante la cual se desarrollará el presente estudio:

8.1.- Etapa 1: Levantamiento de información de proyectos de la Comuna de La Cisterna.

Esta etapa contempla el levantamiento y análisis de información relevante, tanto de proyectos inmobiliarios desarrollados previamente como de antecedentes sectoriales comparables. Esta fase incluye la recopilación de datos técnicos, financieros y comerciales, con el objetivo de comprender expectativas de rentabilidad, horizonte de inversión y criterios de decisión. Esta etapa busca reducir asimetrías de información y establecer los lineamientos estratégicos iniciales del negocio.

8.2.- Etapa 2: Investigación de mercado.

Esta etapa corresponde a la evaluación del sector inmobiliario en la Región Metropolitana, considerando variables macroeconómicas, condiciones de financiamiento, comportamiento de la demanda, velocidad de venta, costos de construcción y tendencias territoriales. En esta fase se incorporan estudios de mercado especializados —como reportes de consultoras del sector— que permiten

sensibilizar el modelo de negocio frente a distintos escenarios económicos y regulatorios, identificando oportunidades y riesgos relevantes.

8.3.- Etapa 3: Evaluación financiera proyecto inmobiliario.

Esta etapa aborda el diseño del modelo de negocio inmobiliario y su evaluación financiera, mediante la estructuración de flujos de caja proyectados, análisis de rentabilidad (VAN, TIR), evaluación de sensibilidad y análisis de escenarios. Esta fase integra variables comerciales, constructivas y financieras, permitiendo determinar la viabilidad financiera del proyecto piloto y su coherencia con las expectativas de los inversionistas.

8.4.- Etapa 4: Resultados y conclusiones.

Esta etapa desarrolla la estrategia de implementación del negocio y el plan de acción, definiendo estructura organizacional, cronograma de ejecución, hitos críticos, modelo de control de gestión y lineamientos para la puesta en marcha. Esta etapa traduce los resultados del análisis en una hoja de ruta concreta, orientada a minimizar riesgos de ejecución y maximizar la probabilidad de éxito del emprendimiento inmobiliario.



Ilustración 8. Resumen metodología.

Fuente: Elaboración propia.

9-. Estado del Arte.

La industria inmobiliaria se caracteriza por ser un sector altamente sensible al ciclo económico, a las condiciones de financiamiento y al entorno regulatorio. A nivel internacional, las crisis inmobiliarias han demostrado que el desempeño del sector depende no solo de la demanda de vivienda, sino también del acceso al crédito, del costo del capital, del precio del suelo y de la capacidad de adaptación de las empresas frente a escenarios de incertidumbre.

La crisis financiera global de 2008 y, posteriormente, el ajuste monetario posterior a la pandemia reforzó la idea de que el negocio inmobiliario debe analizarse como una actividad intensiva en riesgo, donde la rentabilidad depende de una adecuada gestión de mercado, financiamiento y plazos.

El Fondo Monetario Internacional ha advertido que la asequibilidad habitacional

continúa tensionada en distintos mercados, aun cuando se observan señales de estabilización en algunas economías.

En Chile, la evolución del sector inmobiliario ha estado estrechamente vinculada al desarrollo de la política habitacional y urbana. La creación del Ministerio de Vivienda y Urbanismo en 1965 consolidó una institucionalidad pública orientada a la producción de vivienda y a la planificación urbana.

Más adelante, la reestructuración del sector durante la dictadura fortaleció una lógica subsidiaria del Estado y una mayor participación del mercado privado en la producción habitacional, especialmente desde la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979.

Con el retorno a la democracia, la discusión incorporó progresivamente dimensiones de calidad, localización, integración territorial y regeneración urbana, evolucionando desde una visión centrada en el déficit cuantitativo hacia una mirada más amplia sobre ciudad, barrio y vivienda.

El funcionamiento actual de la industria inmobiliaria chilena se desarrolla dentro de un marco normativo complejo, donde intervienen la Ley General de Urbanismo y Construcciones, la Ordenanza General, los permisos municipales, Declaración de Impacto Ambiental (DIA), Resolución de Calificación Ambiental (RCA), Informe de Mitigación de Impacto Vial (IMIV), la recepción final de obras, SERVIU, MOP, el régimen de copropiedad, entre otros.

A ello se suman normas tributarias, urbanísticas y sectoriales que inciden directamente en la factibilidad de los proyectos inmobiliarios habitacionales. En materia tributaria, destaca la aplicación del IVA a la venta habitual de inmuebles, incorporada a partir de la Reforma Tributaria de la Ley N.º 20.780, vigente desde 2016, que modificó el tratamiento tributario de la venta de bienes raíces por parte de vendedores habituales. Esta normativa impacta directamente el precio final de las viviendas, la estructura de costos, el tratamiento del crédito fiscal y la estrategia comercial de los proyectos, dado que el IVA no se aplica sobre el valor del terreno, sino sobre la base imponible definida para la operación inmobiliaria.

Asimismo, la Ley N.º 20.958, que establece un sistema de aportes al espacio público, obliga a que los proyectos inmobiliarios públicos y privados mitiguen o aporten en función de las externalidades urbanas que generan. Esta ley incorpora principios de universalidad, proporcionalidad y predictibilidad, de modo que las mitigaciones deben ser equivalentes al impacto efectivamente producido por el proyecto y los aportes deben calcularse según criterios objetivos asociados a la densidad y destino del desarrollo. En la práctica, esta normativa exige evaluar tempranamente los impactos en movilidad, accesibilidad, transporte público, vialidad, ciclovías, semaforización y espacio público, lo que puede incidir en costos, plazos y condiciones para la obtención de permisos.

Por otra parte, la Ley N.º 21.442 sobre Copropiedad Inmobiliaria actualiza el régimen jurídico aplicable a edificios y condominios, regulando la relación entre unidades de dominio exclusivo y bienes comunes, los derechos y obligaciones de los copropietarios, el reglamento de copropiedad, la administración, el comité de administración, los gastos comunes y el fondo común de reserva. Para proyectos habitacionales en altura, esta normativa es relevante desde la etapa de diseño y estructuración legal del proyecto, ya que condiciona la definición de bienes comunes, estacionamientos, bodegas, circulaciones, áreas de uso común, reglamento de copropiedad y futura administración del edificio.

Finalmente, la Ley N.º 21.770, conocida como Ley Marco de Autorizaciones Sectoriales o “Ley de Permisología”, introduce un nuevo marco regulatorio orientado a modernizar, coordinar y agilizar la tramitación de permisos sectoriales aplicables a proyectos de inversión. Esta ley crea un sistema de regulación y evaluación sectorial, incorpora la tramitación paralela de autorizaciones, técnicas habilitantes alternativas, ventanilla única digital y una institucionalidad especializada para dar mayor certeza a los plazos de tramitación. Para el desarrollo inmobiliario, esta normativa resulta relevante porque busca reducir la incertidumbre asociada a permisos sectoriales que pueden afectar el inicio de obras, la coordinación con servicios públicos y la programación financiera del proyecto.

Durante 2026, estas materias se encuentran en una etapa especialmente relevante para el sector inmobiliario. En el caso del IVA a la vivienda, el Proyecto de Ley de Reconstrucción Nacional y Desarrollo Económico y Social propone una exención transitoria del IVA para viviendas nuevas por un período de 12 meses, medida orientada a reactivar la demanda y absorber parte del stock disponible. Sin embargo, al 31 de mayo de 2026, esta iniciativa se encuentra en segundo trámite constitucional en el Senado, por lo que en esta tesina solo se menciona, pero no se calcula su impacto real ya que es una medida en discusión legislativa y no una ley ya vigente. La Cámara Chilena de la Construcción ha advertido que, aun si se aprueba, la rebaja efectiva para los compradores no necesariamente equivaldría al 19%, ya que dependerá del crédito fiscal acumulado y de la estructura de costos de cada proyecto, estimando una reducción potencial entre 2% y 7%.

En cuanto a la Ley N.º 21.442, el año 2026 marca la aplicación práctica del reglamento publicado en enero de 2025, lo que obliga a las comunidades y nuevos proyectos a adecuar sus reglamentos de copropiedad, fortalecer la administración financiera y utilizar el Registro Nacional de Administradores de Condominios.

En paralelo, la Ley N.º 21.770 se encuentra en fase de implementación gradual, con avances en la ventanilla única digital, consultas públicas para reglamentos asociados y medidas destinadas a reducir entre 30% y 70% los tiempos de espera en autorizaciones sectoriales, llegando hasta un 50% en proyectos estratégicos.

Desde la perspectiva empresarial, una inmobiliaria puede entenderse como una organización que articula capital, gestión y conocimiento técnico para transformar

suelo en producto habitacional. En este modelo, los socios cumplen un rol estratégico al aportar capital, definir lineamientos del negocio y asumir el riesgo de inversión, mientras que la estructura organizacional suele componerse de una gerencia general y áreas funcionales de desarrollo de negocios, adquisición de terrenos, proyectos (coordinaciones de especialidades como arquitectura, calculo, instalaciones sanitarias, instalaciones eléctricas, proyecto de basuras, climatización, entre otros) y permisos, finanzas, comercialización, asuntos legales y postventa. Esta lógica resulta coherente con el carácter secuencial del negocio inmobiliario, donde la decisión de compra de suelo, la cabida normativa, la velocidad de venta, el costo financiero y la coordinación técnica determinan la viabilidad del proyecto. Por ello, para la creación de una inmobiliaria, resulta pertinente caracterizar no solo la industria, sino también el modelo de empresa que se busca desarrollar, su forma de gobierno, su organigrama y su capacidad para administrar riesgo.

El Banco Central informó para el cuarto trimestre de 2025 una mayor demanda por crédito de parte de empresas inmobiliarias y financiamiento para vivienda, aunque en un entorno donde los costos financieros siguen siendo exigentes. En este escenario, la investigación de mercado debe abordarse desde el inicio del estudio, con foco en la Región Metropolitana, considerando variables como déficit habitacional, localización, precios, velocidad de absorción, competencia, restricciones normativas y acceso al financiamiento. De este modo, el estado del arte justifica que la creación de una nueva inmobiliaria no puede sustentarse solo en una oportunidad comercial, sino en una evaluación integral del sector, del mercado objetivo y de la estructura empresarial requerida para operar con viabilidad y sostenibilidad.

10.- Marco teórico.

El presente estudio se apoya en un marco teórico-metodológico integrado por tres herramientas complementarias: entrevistas semiestructuradas, investigación de mercado y evaluación financiera. Estas metodologías permiten abordar la factibilidad de creación de una empresa inmobiliaria desde una perspectiva integral, combinando el levantamiento de información cualitativa, el análisis del entorno competitivo, la evaluación de rentabilidad del negocio y la definición de mecanismos de control estratégico para su implementación.

10.1.-Entrevistas semiestructuradas.

Las entrevistas semiestructuradas constituyen una técnica de investigación cualitativa especialmente pertinente cuando se busca comprender percepciones, experiencias, criterios de decisión y juicios expertos respecto de un fenómeno determinado. Su principal fortaleza radica en que combinan una estructura previa de temas o preguntas con la flexibilidad necesaria para profundizar en aspectos emergentes durante la conversación. De este modo, permiten obtener información comparable entre entrevistados, sin perder riqueza interpretativa ni profundidad

analítica (Díaz-Bravo et al., 2013).

En el marco de esta tesina, esta herramienta será utilizada para recoger la visión de inversionistas, profesionales del sector inmobiliario y actores clave vinculados al desarrollo de proyectos, con el propósito de identificar factores críticos de éxito, principales riesgos del negocio, criterios de inversión y apreciaciones sobre el contexto actual del mercado. Asimismo, se considerará la aplicación de entrevistas a potenciales clientes o compradores, las cuales se realizarán en el contexto de cotizaciones de proyectos habitacionales vinculados al área de estudio. Lo anterior permitirá identificar preferencias de compra, atributos valorados del producto inmobiliario, rango etario, comuna de origen, motivaciones de adquisición y otros factores que inciden en la decisión de comprar una vivienda.

En consecuencia, las entrevistas aportarán evidencia cualitativa relevante para complementar el análisis técnico, comercial y financiero del estudio, permitiendo contrastar la evaluación del proyecto piloto con las percepciones de actores expertos y con las preferencias reales de la demanda potencial.

10.2.- Investigación de mercado.

La investigación de mercado se entiende como un proceso sistemático orientado a recolectar, analizar e interpretar información útil para la toma de decisiones. Su objetivo es reducir la incertidumbre asociada al entorno competitivo, la demanda, el comportamiento del consumidor, la oferta existente y las condiciones de comercialización de un producto o servicio (Malhotra, 2008; Zikmund, 1998). Desde un punto de vista metodológico, este proceso contempla una secuencia lógica de etapas: definición del problema y de los objetivos del estudio, desarrollo del enfoque de investigación, diseño metodológico, levantamiento de datos, análisis de la información y presentación de resultados para la toma de decisiones (Malhotra, 2008; Zikmund, 1998). Aplicado a esta tesina, la investigación de mercado se enfocará en el análisis del sector inmobiliario de la Región Metropolitana, considerando variables como déficit habitacional, comportamiento de la demanda, absorción, velocidad de venta, precios, localización, conectividad y competencia. Para ello se recurrirá principalmente a fuentes secundarias, tales como, estudios especializados y reportes de mercado, con el fin de determinar si existen condiciones favorables para la entrada y sostenibilidad del negocio propuesto.

10.3.- Evaluación financiera.

La evaluación financiera corresponde al componente metodológico que permite determinar si una oportunidad de negocio es económicamente viable y financieramente atractiva. En la teoría de proyectos, este análisis se construye sobre la base de la estimación de flujos de caja, los cuales incorporan la inversión inicial, los ingresos y egresos operacionales, el momento en que ocurren dichos flujos y el valor residual del proyecto. A partir de esta estructura, se aplican indicadores de rentabilidad como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales permiten evaluar la conveniencia económica de una

inversión considerando el valor del dinero en el tiempo (Sapag Chain, 2021; Berk & DeMarzo, 2023). En esta investigación, la evaluación financiera se utilizará para modelar la creación de la empresa inmobiliaria y analizar su desempeño esperado en distintos escenarios, incorporando variables críticas como costos de construcción, plazos de venta, costo de financiamiento, ritmo de comercialización y eventuales retrasos. De esta forma, esta metodología permitirá estimar la rentabilidad del negocio y apoyar la toma de decisiones respecto de su implementación.

11-. Desarrollo de la propuesta.

El presente capítulo tiene por finalidad exponer el desarrollo de la propuesta de negocio asociada a la creación de una inmobiliaria enfocada en proyectos residenciales en altura en la Región Metropolitana. Para ello, se integran los principales resultados obtenidos en el diagnóstico del entorno, el análisis sectorial y la evaluación preliminar del mercado, con el propósito de formular una propuesta consistente desde el punto de vista estratégico, comercial y financiero. En consecuencia, este apartado constituye el núcleo aplicado de la tesina, en cuanto permite materializar el análisis previo en un modelo de negocio evaluable, orientado a sustentar la toma de decisiones de inversión.

11.1-. Investigación de mercado: demanda, oferta y precios.

La formulación de la propuesta requiere, en primera instancia, de una aproximación al mercado objetivo que permita validar la existencia de condiciones favorables para el desarrollo del negocio. En este contexto, se realiza una investigación de mercado acotada, centrada en el análisis de la demanda potencial, la oferta competitiva y los niveles de precios observados en el sector. Este análisis permite dimensionar el atractivo comercial del proyecto y, al mismo tiempo, entregar antecedentes cuantitativos relevantes para la estructuración de la evaluación financiera, particularmente en lo relativo a ingresos esperados, velocidad de ventas y sensibilidad de la rentabilidad frente a las condiciones del mercado.

A continuación, se presenta la investigación de mercado de manera estructurada, abordando en forma secuencial sus principales componentes, con el propósito de analizar la demanda, la oferta y los precios del segmento objetivo.

11.1.1.- Análisis del entorno: equipamiento urbano del área de influencia.

El proyecto piloto a evaluar corresponde a Locarno Urban, ubicado en calle Locarno N°085, comuna de La Cisterna, y desarrollado bajo la sociedad Urbana Locarno S.A. Este proyecto se utiliza como caso piloto para la evaluación financiera de un desarrollo inmobiliario habitacional en la Región Metropolitana, permitiendo vincular el análisis de mercado previamente desarrollado con la modelación técnica, comercial y financiera del negocio. Esta delimitación territorial responde a que dicha comuna presenta condiciones urbanas, normativas y comerciales que la convierten

en una alternativa pertinente para evaluar la factibilidad de un proyecto inmobiliario habitacional en altura.

El cuadrante donde se emplaza el proyecto piloto y la competencia analizada es en torno al eje de Gran Avenida José Miguel Carrera. Este sector presenta un alto nivel de consolidación urbana y una densidad de equipamiento que lo distingue favorablemente dentro del sur de Santiago, el cual podemos evaluar en función de las variables de localización que inciden directamente en la decisión de compra y en el valor percibido del proyecto:

- Transporte.

El área cuenta con dos estaciones de metro en su radio de influencia: Metro La Cisterna (combinación Líneas 4 y 4A), que permite conectar con el centro de la ciudad y con Puente Alto sin trasbordo, y Metro Lo Ovalle (Línea 2), que amplía la cobertura hacia otras zonas. Esta doble presencia de estaciones convierte al sector en un nodo de conectividad excepcional para el sur de Santiago.

Complementan este sistema el Terminal Intermodal La Cisterna, que integra buses intercomunales y servicios regionales con la red de metro, y el Paradero 18 de Gran Avenida, ubicado en el frente del proyecto, con decenas de recorridos de transporte de superficie.

- Servicios de Gubernamentales.

El sector concentra equipamiento estatal para una misma área comunal:

- Ilustre Municipalidad de La Cisterna — Gran Avenida José Miguel Carrera 8585.
- Registro Civil e Identificación — Gran Avenida 8486 (cédulas, pasaportes y trámites civiles).
- Juzgado de Policía Local — Paulina 8726.
- 3er Juzgado Civil de San Miguel — Gran Avenida 5811, referente legal del sector sur.
- Correos de Chile — en el Terminal Intermodal La Cisterna.

La concentración de estos servicios en el cuadrante reduce los desplazamientos de los residentes para realizar trámites cotidianos, lo que constituye un atributo de calidad de vida relevante.

- Seguridad Pública.

El cuadrante cuenta con presencia policial permanente a través de dos unidades de Carabineros de Chile:

- Prefectura Sur de Carabineros — Gran Avenida 6868, sede de la prefectura policial del sur de Santiago.
- 10ª Comisaría La Cisterna — Gran Avenida 9089, operativa las 24 horas.

En materia de emergencias, el sector dispone de dos compañías del Cuerpo de

Bomberos Metropolitano Sur:

- 1ª Compañía — Gran Avenida 8694.
- 4ª Compañía Lo Ovalle — Mohamed Batich Malek 15, en el entorno inmediato del proyecto.

- Salud.

La red de salud del cuadrante opera en tres niveles de complejidad. En la atención primaria se encuentran el CESFAM Santa Anselma y el CESFAM Eduardo Frei, ambos dentro de la comuna. Para urgencias y especialidades, el referente es el Hospital Barros Luco Trudeau, ubicado en la comuna de San Miguel, hospital de alta complejidad perteneciente al Servicio de Salud Metropolitano Sur, con atención de urgencias las 24 horas. El cuadrante también dispone de varias farmacias en el eje de Gran Avenida, incluyendo Salcobrand y Cruz Verde.

- Comercio y Abastecimiento.

El abastecimiento cotidiano está cubierto de forma caminable, con dos supermercados de gran formato en el eje de Gran Avenida:

- Líder (Walmart) — Gran Avenida 6150, abierto hasta las 21:30 horas.
- Santa Isabel — Gran Avenida 6610, abierto hasta las 21:00 horas.

En el mismo eje se ubican cadenas de comida rápida como McDonald's y KFC, y la oferta bancaria está representada por sucursales de BCI (Gran Avenida 8445) y Banco Santander (Gran Avenida 8491).

Para compras de mayor escala, el Mall Plaza Vespucio (comuna de La Florida) se encuentra a aproximadamente 10 minutos en vehículo, con más de 200 locales comerciales e hipermercados como Jumbo, además de tiendas por departamentos Falabella y Ripley.

- Educación (de 0 a 18 años).

El cuadrante ofrece cobertura educacional desde la primera infancia hasta la enseñanza media:

- Jardín Infantil Semillas de la Tierra.
- Sala Cuna y Jardín Infantil Celeste Prekínder.
- Colegio Adventista La Cisterna — enseñanza básica y media.

Esta oferta permite a las familias resolver todas las etapas formativas de sus hijos dentro del mismo radio comunal.

- Vida Comunitaria y Culto.

El sector cuenta con dos parroquias católicas activas y con buena valoración comunitaria: Parroquia Santa Clara (Sta. Elisa 050) y Parroquia Nuestra Señora de Lourdes (Avenida Goycolea 0688).

- Deporte y Recreación.

La oferta de actividad física y esparcimiento incluye:

- STC Gimnasio — con horario extendido hasta las 23:00 horas.
- Sharkfit — a una cuadra de Gran Avenida.
- Estadio Municipal La Cisterna — recinto deportivo comunal.
- Plaza Suiza — con máquinas de ejercicio al aire libre, próxima al proyecto.
- Plaza Manuel Rodríguez — con juegos infantiles y áreas verdes.

El cuadrante de La Cisterna presenta una condición difícil de replicar en el sur de Santiago: combina conectividad de metro real con dos estaciones en distintas líneas, abastecimiento comercial caminable, equipamiento de salud en tres niveles de complejidad, servicios de gobierno comunal concentrados, seguridad pública permanente y oferta educacional completa, todo en un paño urbano consolidado.

Esta densidad de servicios eleva la calidad de vida percibida de los residentes y reduce la dependencia del automóvil, atributos cada vez más valorados por el segmento medio al momento de tomar decisiones de compra inmobiliaria. Al mismo tiempo, el precio del suelo en La Cisterna se mantiene más competitivo que en comunas comparables como San Miguel o Ñuñoa, lo que permite desarrollar proyectos con una relación precio–ubicación favorable, tanto para el comprador final como para la viabilidad financiera del proyecto.

11.1.2.- Delimitación del mercado analizado.

El análisis de mercado se focaliza específicamente en el segmento de departamentos en edificios residenciales, destinado tanto a compradores de primera o segunda vivienda como a inversionistas de ticket medio, considerando la oferta actualmente disponible en la comuna y, de manera complementaria, las referencias competitivas existentes en su entorno inmediato, cuando estas resulten comparables en términos de localización, tipología y perfil de demanda. De esta forma, la delimitación del mercado busca acotar el estudio a un espacio geográfico y comercial coherente con el modelo de negocio propuesto, permitiendo identificar con mayor precisión las condiciones de demanda, oferta y precios que caracterizan al mercado objetivo.

Asimismo, esta definición permite orientar el análisis hacia variables directamente relevantes para la evaluación del negocio, tales como el comportamiento de los proyectos en venta, los rangos de precios observados, la intensidad competitiva y el potencial de absorción comercial del sector. En consecuencia, la delimitación del mercado analizado constituye una base metodológica necesaria para sustentar tanto el diagnóstico comercial como los supuestos posteriores de la evaluación financiera.

Finalmente, se realiza un levantamiento de los proyectos inmobiliarios disponibles durante el cuarto trimestre del año 2025. Para ello, se consideran aquellos proyectos ubicados dentro del área delimitada por Autopista Central al poniente,

calle Iquique al oriente, calle Santa Clara al sur y Avenida Lo Ovalle al norte, por tratarse de un polígono cercano al proyecto piloto ubicado en calle Locarno (marcado en color rojo en el mapa), comuna de La Cisterna. Este levantamiento permite identificar una muestra de 19 proyectos, cuya distribución espacial se presenta en el siguiente mapa.

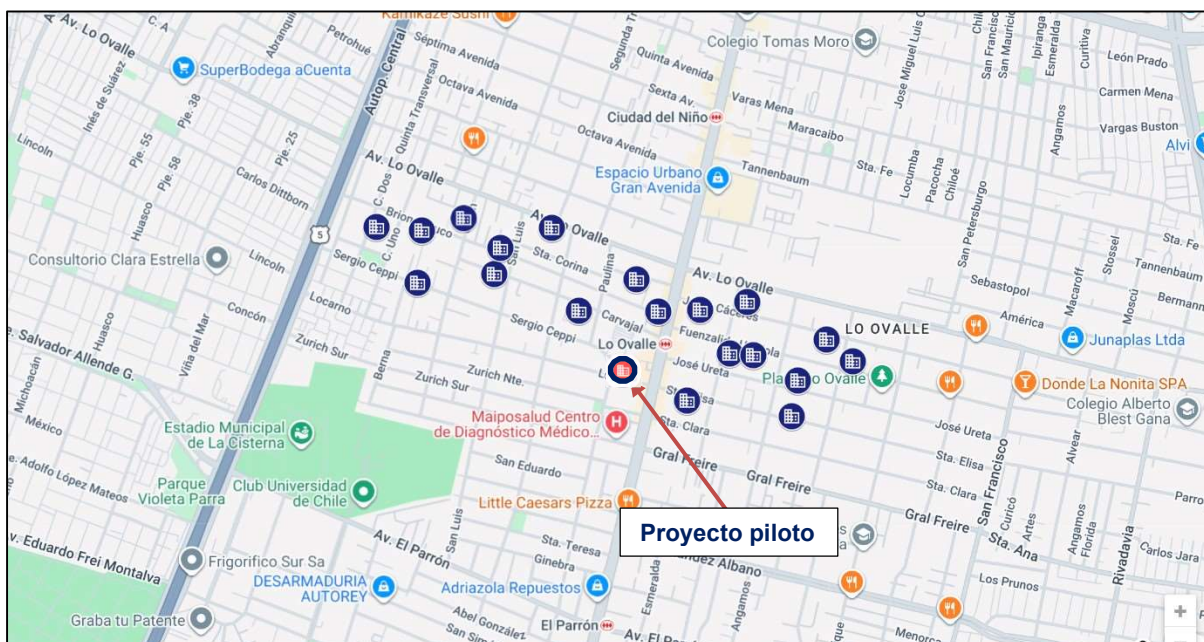


Ilustración 9. Muestra de proyectos cercanos a ubicación de proyecto piloto.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

11.1.3.- Análisis de la demanda.

De acuerdo con el Censo del año 2024, realizado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, la comuna de La Cisterna presenta un déficit habitacional equivalente al 8,9% de sus hogares. En términos absolutos, la comuna registra 36.799 viviendas particulares y 38.042 hogares censados, lo que se traduce en un requerimiento de 3.392 nuevas viviendas. Estos antecedentes evidencian la existencia de una brecha relevante entre la oferta habitacional disponible y las necesidades actuales de la población comunal.

La zona delimitada en rojo en el siguiente mapa, corresponde al polígono definido por Autopista Central al poniente, calle Iquique al oriente, calle Santa Clara al sur y Avenida Lo Ovalle al norte, presentando una distribución heterogénea del déficit habitacional cuantitativo. En este sector se observan distintos niveles de afectación, coexistiendo áreas de menor déficit con otras que exhiben rangos medios y altos, de acuerdo con la escala de colores representada en la cartografía. No obstante, visualmente se aprecia una presencia relevante de unidades territoriales ubicadas en tramos intermedios y superiores de déficit, lo que sugiere una presión habitacional significativa dentro del área analizada.

En consecuencia, la cartografía permite inferir que el sector no solo presenta actividad inmobiliaria, sino también una necesidad habitacional que se manifiesta de manera desigual en el territorio, constituyéndose en un antecedente relevante para sustentar el análisis de demanda y la evaluación de factibilidad comercial del desarrollo propuesto.

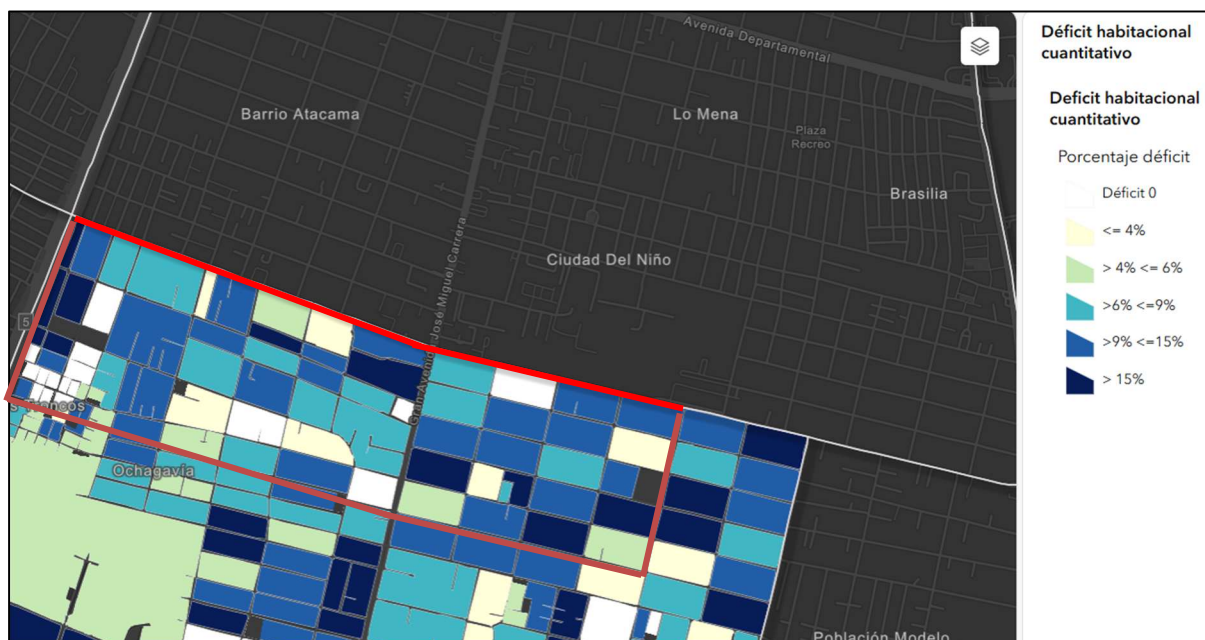


Ilustración 10. Distribución del déficit habitacional en el área delimitada por Autopista Central al poniente, calle Iquique al oriente, calle Santa Clara al sur y Avenida Lo Ovalle al norte, comuna de La Cisterna.

Fuente. Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Centro de Estudios de Ciudad y Territorio. (2024). Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 por comuna y región.

<https://minvu.maps.arcgis.com/apps/dashboards/96b7c6322d154600b4ee485bcf24550e>

Cabe destacar que el área en la cual se emplazan los proyectos considerados para la presente investigación de mercado muestra atributos urbanos y de conectividad altamente favorables. En particular, el sector cuenta con acceso a estaciones de Metro de la Línea 2, conexión expedita a autopistas urbanas, cercanía a supermercados, establecimientos educacionales y avenidas estructurantes de alta conectividad, como Gran Avenida, además de la proximidad a la Estación Intermodal Lo Ovalle.

Estas condiciones otorgan al sector una ventaja comparativa relevante, al facilitar la movilidad de los residentes, mejorar el acceso a servicios y equipamiento urbano, y aumentar el atractivo del área para potenciales compradores e inversionistas. En consecuencia, la localización de los proyectos analizados y por ende el del proyecto piloto, se inserta en un entorno con atributos que favorecen tanto la demanda habitacional como la factibilidad comercial de futuros desarrollos inmobiliarios.

El producto a desarrollar estaría dirigido principalmente a hogares de ingresos medios que buscan acceder a una primera o segunda vivienda en un sector con buena conectividad y acceso a servicios urbanos. Asimismo, se orienta a

inversionistas de ticket medio interesados en adquirir unidades residenciales con potencial de arriendo, considerando la localización estratégica del sector, su cercanía a estaciones de Metro, equipamiento comercial y vías estructurantes. En este contexto, el proyecto apunta a un segmento que valora la accesibilidad, la funcionalidad del producto y una relación equilibrada entre precio, ubicación y proyección de valorización.

11.1.3.1.- Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna.

A partir de la información analizada del cuarto periodo del año 2025, se observa que el comprador de primera vivienda en La Cisterna corresponde mayoritariamente a un perfil de adulto joven, concentrado principalmente en el tramo de 31 a 40 años (49,06%), seguido por el grupo de 20 a 30 años (33,96%) y, en menor medida, por personas de 41 a 50 años (16,98%).

RANGO DE EDAD			
Tipología	20-30	31-40	41-50
1D/1B/CK/2C	37,50%	50,00%	12,50%
2D/1B/CK/3C	37,50%	62,50%	0,00%
2D/2B/CK/4C	40,00%	36,00%	24,00%
3D/1B/CK/5C	16,67%	66,67%	16,67%
Total general	33,96%	49,06%	16,98%

Tabla 1. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Rango de Edad.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En términos de género, la distribución es relativamente equilibrada, aunque con una leve predominancia masculina (54,72%) por sobre la femenina (45,28%).

GÉNERO		
Tipología	Femenino	Masculino
1D/1B/CK/2C	50,00%	50,00%
2D/1B/CK/3C	50,00%	50,00%
2D/2B/CK/4C	52,00%	48,00%
3D/1B/CK/5C	25,00%	75,00%
Total general	45,28%	54,72%

Tabla 2. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Género.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Asimismo, se aprecia que se trata principalmente de personas solteras (83,02%), lo que sugiere una demanda asociada a etapas iniciales del ciclo de vida habitacional.

ESTADO CIVIL		
Tipología	Soltero(a)	Casado(a)
1D/1B/CK/2C	75,00%	25,00%
2D/1B/CK/3C	100,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	76,00%	24,00%
3D/1B/CK/5C	91,67%	8,33%
Total general	83,02%	16,98%

Tabla 3. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Estado Civil.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Desde el punto de vista de la composición del hogar, el perfil dominante corresponde a compradores de un integrante (66,04%), seguidos por hogares de dos y tres integrantes (15,09% en ambos casos). Esto da cuenta de una demanda centrada principalmente en personas solas, aunque también con presencia relevante de hogares pequeños en proceso de formación o consolidación.

N° DE INTEGRANTES					
Tipología	1	2	3	4	5
1D/1B/CK/2C	87,50%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	87,50%	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	60,00%	24,00%	12,00%	0,00%	4,00%
3D/1B/CK/5C	50,00%	8,33%	33,33%	8,33%	0,00%
Total general	66,04%	15,09%	15,09%	1,89%	1,89%

Tabla 4. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- N° de Integrantes.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En cuanto a la nacionalidad, predomina ampliamente la población chilena (73,58%), aunque se observa una participación relevante de compradores venezolanos (22,64%), y en menor proporción de nacionalidad peruana y colombiana (1,89% cada una). Lo anterior refleja un mercado con predominio nacional, pero con una presencia migrante significativa dentro del segmento de acceso a la primera vivienda.

NACIONALIDAD					
Tipología	Chilena	Venezolana	Peruana	Colombiana	Total general
1D/1B/CK/2C	87,50%	0,00%	0,00%	12,50%	100,00%
2D/1B/CK/3C	75,00%	25,00%	0,00%	0,00%	100,00%
2D/2B/CK/4C	76,00%	24,00%	0,00%	0,00%	100,00%
3D/1B/CK/5C	58,33%	33,33%	8,33%	0,00%	100,00%
Total general	73,58%	22,64%	1,89%	1,89%	100,00%

Tabla 5. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Nacionalidad.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Respecto del tipo de producto, la mayor preferencia se concentra en departamentos

de 2 dormitorios, 2 baños, cocina, que representan el 47,17% de las compras de primera vivienda. Le siguen las unidades de 3 dormitorios, 1 baño, cocina con 22,64%, mientras que las tipologías de 1 dormitorio, 1 baño y 2 dormitorios, 1 baño alcanza cada una un 15,09%. Esta distribución sugiere que, si bien existe una demanda por unidades compactas, el mercado de primera vivienda en la comuna muestra una inclinación importante hacia productos con mayor capacidad funcional, probablemente asociados a hogares que proyectan crecimiento o que priorizan flexibilidad de uso del espacio.

TIPO DE COMPRA	
Tipología	1era Vivienda
1D/1B/CK/2C	15,09%
2D/1B/CK/3C	15,09%
2D/2B/CK/4C	47,17%
3D/1B/CK/5C	22,64%
Total general	100,00%

Tabla 6. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Tipo de Compra.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En cuanto al lugar de residencia de los compradores, destaca que la demanda no proviene exclusivamente de La Cisterna, sino también de comunas cercanas y conectadas del sector sur y centro de Santiago. Las mayores participaciones corresponden a San Miguel (25,00%), La Cisterna (15,38%) y Maipú (13,46%), seguidas por comunas como Santiago Centro, San Bernardo y El Bosque. Esto indica que La Cisterna ejerce atracción sobre un mercado residencial más amplio que su propio territorio comunal, favorecida probablemente por su conectividad, acceso a Metro, servicios y una oferta de vivienda relativamente competitiva.

COMUNA									
Tipología	San Miguel	La Cisterna	Maipú	Santiago Centro	San Bernardo	El Bosque	Colina	Pudahuel	Pedro Aguirre Cerda
1D/1B/CK/2C	0,00%	14,29%	0,00%	14,29%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	37,50%	12,50%	12,50%	12,50%	0,00%	0,00%	25,00%
2D/2B/CK/4C	36,00%	16,00%	8,00%	4,00%	4,00%	4,00%	8,00%	4,00%	0,00%
3D/1B/CK/5C	33,33%	25,00%	16,67%	0,00%	0,00%	8,33%	0,00%	8,33%	0,00%
Total general	25,00%	15,38%	13,46%	5,77%	5,77%	5,77%	3,85%	3,85%	3,85%
COMUNA									
Tipología	Cerrillos	San Joaquín	Peñaflor	Peñalolén	La Florida	La Granja	Algarrobo	Puente Alto	La Pintana
1D/1B/CK/2C	0,00%	0,00%	14,29%	14,29%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	14,29%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	4,00%	0,00%
3D/1B/CK/5C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,33%	0,00%	0,00%	0,00%
Total general	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%

Tabla 7. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Comuna.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En términos ocupacionales, el perfil laboral es diverso, con presencia de profesionales, técnicos y trabajadores de distintas áreas. No se observa una

concentración extrema en una sola ocupación, aunque destacan perfiles como ingeniero comercial y profesor, ambos con 7,55%, además de varias ocupaciones con participaciones intermedias. Esto sugiere que la demanda de primera vivienda en La Cisterna no se restringe a un único grupo socio-ocupacional, sino que se distribuye entre segmentos medios con capacidad de acceso al mercado formal de vivienda.

PROFESIÓN										
Tipología	Ingeniero Comercial	Profesor	Otro	Administrador de Empresas	Administración en Recursos Humanos	Enfermero (a)	Ingeniero	Ingeniero Civil Industrial	Ingeniero Industrial	Sin Profesión
1D/1B/CK/2C	0,00%	0,00%	0,00%	25,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	12,50%
2D/1B/CK/3C	12,50%	25,00%	0,00%	12,50%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	8,00%	0,00%	8,00%	0,00%	4,00%	8,00%	8,00%	12,00%	0,00%	4,00%
3D/1B/CK/5C	8,33%	16,67%	8,33%	0,00%	0,00%	8,33%	8,33%	0,00%	8,33%	0,00%
Total general	7,55%	7,55%	5,66%	5,66%	5,66%	5,66%	5,66%	5,66%	3,77%	3,77%
PROFESIÓN										
Tipología	Ingeniero Informático	Contador Auditor	Medico	Técnico Universitario en Control Industrial	Ingeniero en Electricidad	Turismo	Abogado	Ingeniero en Logística	Administrador Público	Analista Programador
1D/1B/CK/2C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	8,00%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	4,00%	0,00%	4,00%	4,00%	0,00%
3D/1B/CK/5C	0,00%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,33%
Total general	3,77%	3,77%	3,77%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%
PROFESIÓN										
Tipología	Diseñador	Ingeniero en Administración de Empresas	Psicólogo	Técnico en Administración de Recursos Humanos	Diseñador Gráfico	Técnico en Electricidad	Técnico en Enfermería	Ingeniero en Transporte y Tránsito	Tecnólogo Médico	Trabajador Social
1D/1B/CK/2C	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	0,00%	0,00%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	4,00%	4,00%
3D/1B/CK/5C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total general	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%

Tabla 8. Perfil del cliente comprador de primera vivienda en La Cisterna- Profesión.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En resumen, desde una perspectiva comercial, el perfil de demanda sugiere que el proyecto debiera priorizar una oferta centrada en unidades de 2 dormitorios y 2 baños, complementada con tipologías de 1 dormitorio y 1 baño, y 2 dormitorios y 1 baño. Asimismo, el diseño del producto debiera orientarse a hogares pequeños y a un segmento de adultos jóvenes, principalmente solteros, que valoran la conectividad urbana y buscan acceder a su primera vivienda.

11.1.3.2.- Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna.

A partir de la información analizada del cuarto periodo del año 2025, se observa que el comprador inversionista en La Cisterna corresponde mayoritariamente a un perfil de adulto joven y adulto medio, concentrado principalmente en el tramo de 31 a 40 años (37,50%), seguido por el grupo de 20 a 30 años (29,17%). No obstante, a diferencia del comprador de primera vivienda, en este segmento también se aprecia una presencia relevante de inversionistas de mayor edad, ya que los tramos de 41 a 50 años y 51 a 60 años representan cada uno 12,50%, mientras que el grupo de 61 años o más alcanza 8,33%.

RANGO DE EDAD					
Tipología	20-30	31-40	41-50	51-60	61+
1D/1B/CK/2C	37,50%	62,50%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%
2D/2B/CK/4C	33,33%	22,22%	22,22%	22,22%	0,00%
3D/1B/CK/5C	0,00%	40,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Total general	29,17%	37,50%	12,50%	12,50%	8,33%

Tabla 9. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna - Rango de Edad.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En términos de género, se observa un claro predominio masculino (75,00%) por sobre el femenino (25,00%).

GÉNERO		
Tipología	Femenino	Masculino
1D/1B/CK/2C	25,00%	75,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	100,00%
2D/2B/CK/4C	33,33%	66,67%
3D/1B/CK/5C	20,00%	80,00%
Total general	25,00%	75,00%

Tabla 10. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna - Género.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En cuanto al estado civil, la distribución muestra una ligera mayoría de personas solteras (54,17%), aunque con una participación también significativa de personas casadas (41,67%) y una presencia menor de personas viudas (4,17%). En conjunto, estos antecedentes sugieren que el inversionista en la comuna presenta un perfil más diverso etariamente que el comprador de primera vivienda, aunque con predominio masculino y una composición civil relativamente equilibrada entre solteros y casados.

ESTADO CIVIL			
Tipología	Soltero(a)	Casado(a)	Viudo(a)
1D/1B/CK/2C	75,00%	25,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	50,00%	50,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	55,56%	44,44%	0,00%
3D/1B/CK/5C	20,00%	60,00%	20,00%
Total general	54,17%	41,67%	4,17%

Tabla 11. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Estado Civil.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Desde el punto de vista de la composición del hogar, el perfil predominante corresponde a compradores de un integrante (54,17%), seguidos por hogares de dos integrantes (33,33%). En menor proporción, se observan hogares de cuatro

integrantes (8,33%) y de tres integrantes (4,17%). Esto permite inferir que la mayor parte de los inversionistas pertenecen a hogares pequeños, lo que resulta coherente con decisiones de inversión vinculadas a diversificación patrimonial o adquisición de unidades para renta, más que a una necesidad habitacional propia.

N° DE INTEGRANTES				
Tipología	1	2	3	4
1D/1B/CK/2C	87,50%	12,50%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	50,00%	0,00%	0,00%	50,00%
2D/2B/CK/4C	44,44%	44,44%	11,11%	0,00%
3D/1B/CK/5C	20,00%	60,00%	0,00%	20,00%
Total general	54,17%	33,33%	4,17%	8,33%

Tabla 12. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – N° de Integrantes.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En cuanto a nacionalidad, predomina la población chilena (70,83%), seguida por una participación relevante de inversionistas de nacionalidad venezolana (29,17%). Este resultado muestra que, aunque la base principal del inversionista es nacional, existe también una presencia migrante significativa dentro del segmento de compra para inversión.

NACIONALIDAD		
Tipología	Chilena	Venezolana
1D/1B/CK/2C	50,00%	50,00%
2D/1B/CK/3C	100,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	77,78%	22,22%
3D/1B/CK/5C	80,00%	20,00%
Total general	70,83%	29,17%

Tabla 13. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Nacionalidad.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Respecto del tipo de producto, las mayores preferencias se concentran en dos tipologías: los departamentos de 1 dormitorio, 1 baño, cocina y los de 2 dormitorios, 2 baños, cocina. En segundo término, se ubican las unidades de 3 dormitorios, 1 baño, cocina, con 20,00%, mientras que la tipología de 2 dormitorios, 1 baño, cocina representa solo 8,00%. Esta distribución es especialmente relevante, ya que da cuenta de una estrategia de inversión dual: por una parte, existe una preferencia por unidades compactas, probablemente asociadas a un menor ticket de entrada y a una rotación más ágil en arriendo; por otra, se observa también interés por unidades más amplias y funcionales, especialmente 2 dormitorios, 2 baños (2D-2B), lo que podría responder a una búsqueda de mayor versatilidad comercial y amplitud de la demanda arrendataria.

TIPO DE COMPRA	
Tipología	Inversión
1D/1B/CK/2C	36,00%
2D/1B/CK/3C	8,00%
2D/2B/CK/4C	36,00%
3D/1B/CK/5C	20,00%
Total general	100,00%

Tabla 14. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Tipo de compra.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En cuanto al lugar de residencia de los compradores inversionistas, destaca una procedencia altamente diversificada y marcadamente externa a la comuna de La Cisterna. La mayor participación corresponde a San Miguel (32,00%), seguida por Santiago (12,00%), mientras que Las Condes y San Bernardo alcanzan 8,00% cada una. El resto de la demanda se distribuye entre múltiples comunas, tales como Providencia, La Granja, Puente Alto, San Antonio, La Florida, Santiago Centro, Maipú, Concón y Ñuñoa, todas con participaciones menores. Este patrón sugiere que el atractivo de La Cisterna para la inversión inmobiliaria no se limita a compradores residentes en la propia comuna, sino que capta interés desde distintos territorios del área metropolitana e incluso desde ubicaciones más alejadas. En términos comerciales, ello refuerza la idea de que la comuna es percibida como una alternativa de inversión por su conectividad, accesibilidad y potencial de renta.

COMUNA							
Tipología	San Miguel	Santiago	Las Condes	San Bernardo	Providencia	La Granja	Puente Alto
1D/1B/CK/2C	22,22%	22,22%	22,22%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	55,56%	0,00%	0,00%	11,11%	0,00%	11,11%	0,00%
3D/1B/CK/5C	20,00%	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%
Total general	32,00%	12,00%	8,00%	8,00%	4,00%	4,00%	4,00%

COMUNA							
Tipología	San Antonio	La Florida	Isla de Pascua	Santiago Centro	Maipú	Concón	Ñuñoa
1D/1B/CK/2C	0,00%	11,11%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,11%	0,00%	11,11%
3D/1B/CK/5C	20,00%	0,00%	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total general	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%

Tabla 15. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Comuna.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En términos ocupacionales, el perfil laboral del inversionista es diverso, aunque con un claro predominio de profesiones de carácter técnico y universitario. Destacan especialmente los perfiles asociados a ingeniería, que en conjunto concentran la mayor participación, sobresaliendo la categoría general de ingeniero con 20,83%. A ello se suman otras profesiones y ocupaciones como abogado, ingeniero comercial y distintos perfiles profesionales y técnicos con participaciones menores. En consecuencia, el inversionista tipo en La Cisterna parece corresponder a una

persona con inserción laboral relativamente formal y capacidad de ahorro o acceso a financiamiento, lo que resulta consistente con decisiones orientadas a la adquisición de activos inmobiliarios con fines de renta o valorización.

PROFESIÓN								
Tipología	Ingeniero	Ingeniero Civil Electricista	Abogado	Ingeniero Comercial	Otro	Técnico en Electricidad	Diseñador Gráfico	Agrónomo
1D/1B/CK/2C	25,00%	0,00%	25,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	22,22%	22,22%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%	11,11%	0,00%
3D/1B/CK/5C	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	40,00%	20,00%	0,00%	0,00%
Total general	20,83%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	4,17%	4,17%	4,17%
PROFESIÓN								
Tipología	Ingeniero en Construcción	Tecnólogo Médico	Administrador de Empresas	Futbolista	Profesor	Ingeniero Civil Industrial	Psicólogo	Técnico en Comercio Exterior
1D/1B/CK/2C	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%
2D/1B/CK/3C	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2D/2B/CK/4C	11,11%	0,00%	11,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,11%
3D/1B/CK/5C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	0,00%
Total general	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%

Tabla 16. Perfil del cliente comprador inversionista en La Cisterna – Profesión.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

En resumen, desde una perspectiva inmobiliaria, este perfil sugiere que el proyecto debiera considerar una propuesta comercial atractiva para inversionistas externos a la comuna, priorizando especialmente dos líneas de producto: unidades compactas de 1D-1B, orientadas a maximizar rotación y accesibilidad del ticket, y unidades 2D-2B, que ofrecen mayor versatilidad para arriendo y potencialmente una demanda más amplia. Asimismo, la estrategia comercial debiera resaltar atributos como conectividad al Metro, acceso a servicios, facilidad de administración, potencial de arriendo y proyección de valorización, dado que estos factores son especialmente relevantes para un comprador que no necesariamente habitará la unidad, sino que la evalúa como activo de inversión.

11.1.3.3.- Análisis de la oferta competitiva.

A partir de la información analizada del cuarto periodo del año 2025 y en función de la localización del proyecto piloto, se identifican 19 proyectos inmobiliarios que constituyen una referencia competitiva relevante para el presente estudio. Estos proyectos permiten analizar el comportamiento de la oferta existente en el sector, especialmente en variables tales como precios de venta, superficies comercializadas, características del producto, estándar de terminaciones y atributos de ubicación.

El levantamiento de esta oferta comparable resulta fundamental para comprender el nivel de competencia del mercado en el área de influencia del proyecto, así como para identificar rangos de posicionamiento comercial y referencias concretas para la estructuración de la propuesta inmobiliaria. De este modo, el análisis de la oferta competitiva entrega antecedentes objetivos para evaluar la viabilidad del producto

propuesto y sustentar posteriormente los supuestos de la evaluación financiera.



Ilustración 11. Muestra de proyectos cercanos a ubicación de proyecto piloto (N°20).

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Con el objeto de caracterizar la oferta competitiva del sector, se elaboró un catastro de proyectos inmobiliarios comparables ubicados en el área de influencia del proyecto piloto (N°20). La tabla presentada considera un total de 19 proyectos residenciales y se estructura a nivel de proyecto-tipología, lo que permite reflejar de manera más precisa las diferencias de superficie, precios y atributos comerciales existentes dentro de cada edificio. Para cada caso se identifican variables relevantes para el análisis de mercado, tales como nombre del proyecto, ubicación, inmobiliaria, tipología, superficie promedio, valor por metro cuadrado, precio mínimo y máximo en UF (estos valores incluyen IVA), además del estado de obra y estado comercial del proyecto. En consecuencia, este levantamiento constituye una base objetiva para evaluar el posicionamiento del producto propuesto y sustentar los supuestos de la evaluación financiera posterior.

N°	PROYECTO	UBICACIÓN	INMOBILIARIA	TIPOLOGIA	PRECIO PROMEDIO	SUPERFICIE PROMEDIO	UF/M² PROMEDIO	PRECIO MINIMO UF	PRECIO MAXIMO UF	ESTADO OBRA	ESTADO PROYECTO
1	EDIFICIO ICONO LA CISTERNA	JOSE URETA 459	CBS	1D-1B	2.838	34,36	82,61	2.910	3.065	ENTREGADO	EN VENTA
				1D-1B	2.520	28,43	88,65	2.653	2.653	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	3.420	47,29	72,33	3.600	3.600	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.745	49,01	76,43	3.900	3.985	ENTREGADO	EN VENTA
2	EDIFICIO SAVIA	ESMERALDA 6540	INMOBILIA	ESTUDIO	2.006	24,69	81,27	1.990	2.147	ENTREGADO	PARALIZADO
				1D-1B	2.304	32,87	70,11	2.285	2.466	ENTREGADO	PARALIZADO
				2D-1B	2.911	50,47	57,68	2.890	3.112	ENTREGADO	PARALIZADO
				2D-2B	3.357	52,09	64,45	3.415	3.506	ENTREGADO	PARALIZADO
3	EDIFICIO DUO CARVAJAL	CARVAJAL 656	ACONCAGUA	ESTUDIO	1.974	29,97	65,86	1.751	2.196	ENTREGADO	EN VENTA
				1D-1B	2.451	32,57	75,26	2.151	2.751	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.960	42,76	69,23	2.690	3.230	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.201	54,93	58,27	3.164	3.237	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.490	50,20	69,52	3.490	3.490	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-2B	3.990	65,07	61,32	3.990	3.990	ENTREGADO	EN VENTA
4	ARMONIA	COLON 6461	FAI	1D-1B	2.269	35,18	64,50	2.352	2.690	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.563	43,21	59,31	2.840	3.190	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.192	53,52	59,65	3.547	3.547	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-2B	4.007	68,47	58,53	4.335	4.570	ENTREGADO	EN VENTA
5	CARVAJAL 0330	CARVAJAL 330	DELABASE	1D-1B	2.423	47,35	51,16	2.850	2.850	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.898	48,73	59,46	3.409	3.409	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.085	57,15	53,97	3.629	3.629	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.247	61,98	52,39	3.820	3.820	ENTREGADO	EN VENTA
6	EQUILIBRIO	AVENIDA MARIA 6470	FAI	1D-1B	2.399	36,88	65,05	2.450	2.600	ENTREGADO	EN VENTA
				1D-1B	2.280	36,38	62,68	2.200	2.600	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	3.220	46,52	69,22	3.328	3.450	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	4.109	56,34	72,93	4.150	4.500	ENTREGADO	EN VENTA
7	EDIFICIO CROMO	JORGE CACERES 85	INMOBILIA	ESTUDIO	2.009	24,80	81,02	2.028	2.115	ENTREGADO	PARALIZADO
				1D-1B	2.296	32,40	70,89	2.288	2.447	ENTREGADO	PARALIZADO
				2D-1B	2.835	41,04	69,09	2.856	2.990	ENTREGADO	PARALIZADO
				2D-2B	3.126	49,84	62,73	3.146	3.300	ENTREGADO	PARALIZADO
8	BRIONES LUCO 0675	BRIONES LUCO 675	ACCION	1D-1B	2.106	30,44	69,19	2.180	2.500	ENTREGADO	EN VENTA
				1D-1B	2.250	31,55	71,32	2.450	2.550	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.475	45,52	54,38	2.750	2.750	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.421	44,48	54,44	2.690	2.690	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	2.475	44,89	55,13	2.750	2.750	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-1B	2.885	56,00	51,51	3.065	3.345	ENTREGADO	EN VENTA
9	EDIFICIO VISTA PLAZA	CALLE DOS 6554	RC&AP	1D-1B	2.404	33,60	71,55	2.453	2.453	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.456	42,70	57,52	2.506	2.506	ENTREGADO	EN VENTA
10	LO OVALLE 0330 TORRE 2	LO OVALLE 330	PILARES	2D-2B	3.321	59,04	56,25	3.690	3.690	ENTREGADO	EN VENTA
11	SANTA ELISA 460	SANTA ELISA 460	MASTERPLAN	1D-1B	2.754	34,15	80,64	2.615	2.892	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	3.213	34,65	92,73	3.213	3.213	ENTREGADO	EN VENTA
12	FUENZALIDA URREJOLA 303	FUENZALIDA URREJOLA 303	URMENETA	1D-1B	2.315	34,00	68,09	2.240	2.390	OBRA GRUESA	EN VENTA
				2D-2B	2.706	42,45	63,75	2.622	2.790	OBRA GRUESA	EN VENTA
				2D-2B	3.055	46,45	65,76	2.959	3.150	OBRA GRUESA	EN VENTA
13	CONDOMINIO RESERVA URBANA	JORGE CACERES 220	BESALCO	1D-1B	2.799	34,05	82,19	2.547	3.050	TERMINACIONES	EN VENTA
				2D-1B	3.276	43,26	75,73	3.208	3.344	TERMINACIONES	EN VENTA
				2D-2B	3.658	49,57	73,80	3.566	3.750	TERMINACIONES	EN VENTA
14	EDIFICIO SERGIO CEPPI	SERGIO CEPPI 839	AUSDARER	2D-1B	2.400	38,35	62,58	2.200	2.600	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.800	41,26	67,86	2.400	3.200	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.750	47,59	57,79	2.600	2.900	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.950	52,75	55,92	2.700	3.200	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-1B	3.000	53,30	56,29	2.900	3.100	ENTREGADO	EN VENTA
15	SUEÑA SANTA ELISA	SANTA ELISA 129	URMENETA	1D-1B	2.221	33,92	65,47	2.184	2.258	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.805	42,16	66,53	3.224	3.224	ENTREGADO	EN VENTA
16	EDIFICIO BRIONES LUCO 077	BRIONES LUCO 77	RVC	1D-1B	2.510	34,63	72,49	2.582	2.702	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.915	47,09	61,89	3.016	3.120	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	3.112	53,06	58,65	3.195	3.356	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-1B	3.243	54,34	59,69	3.352	3.476	ENTREGADO	EN VENTA
17	EDIFICIO NEOVITA 3	SANTA CORINA 100	MONT BLANC	1D-1B	2.083	33,33	62,51	2.083	2.083	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-2B	2.670	56,25	47,47	2.590	2.750	ENTREGADO	EN VENTA
18	EDIFICIO BRIONES LUCO 0920	BRIONES LUCO 920	UPC	1D-1B	2.145	32,85	65,30	1.990	2.300	ENTREGADO	EN VENTA
				2D-1B	2.856	45,45	62,84	3.012	3.012	ENTREGADO	EN VENTA
19	CONDOMINIO JORGE CACERES ETAPA 2	JORGE CACERES 503	RVC	1D-1B	2.025	32,24	62,83	2.232	2.232	ENTREGADO	EN VENTA
				3D-1B	2.803	53,74	52,15	3.050	3.050	ENTREGADO	EN VENTA

Tabla 17. Catastro de proyectos inmobiliarios comparables del área de influencia del proyecto piloto.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

A partir de la información levantada del mercado objetivo, se identificaron las tipologías de departamentos disponibles en el stock actual de cada proyecto, resumidas en la siguiente tabla:

NOMBRE PROYECTO	1D-1B	ESTUDIO	2D-1B	2D-2B	3D-1B	3D-2B	Total general
ARMONIA	17		9	1		5	32
BRIONES LUCO 0675	16		4	0	0		20
CARVAJAL 0330	1		1	3			5
CONDOMINIO JORGE CACERES	0		0		1		1
CONDOMINIO RESERVA URBANA	28		20	22			70
EDIFICIO BRIONES LUCO 077	27		14	10	3		54
EDIFICIO BRIONES LUCO 0920	10		3				13
EDIFICIO CROMO	105	42	49	68			264
EDIFICIO DUO CARVAJAL	22	8	18	8		1	57
EDIFICIO ICONO LA CISTERNA	5	0	2	3			10
EDIFICIO NEOVITA 3	1		0	1			2
EDIFICIO SAVIA	168	64	61	55			348
EDIFICIO SERGIO CEPPI	0		74		16		90
EDIFICIO VISTA PLAZA	1		1				2
EQUILIBRIO	8		2	2			12
FUENZALIDA URREJOLA 303	113			45			158
LO OVALLE 0330 TORRE 2	0		0	2		0	2
SANTA ELISA 460	4		1				5
SUEÑA SANTA ELISA	2		1	0		0	3
Total general	528	114	260	220	20	6	1.148
Porcentaje sobre el Total	45,99%	9,93%	22,65%	19,16%	1,74%	0,52%	100,00%

Tabla 18. Stock actual por proyecto y tipología.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

La oferta actual inmobiliaria en el sector de influencia del proyecto piloto, está compuesta por 1.148 unidades, distribuidas principalmente en tipologías de menor superficie. La tipología predominante corresponde a 1D-1B, con 528 unidades, equivalente al 45,99% del total. Esto evidencia que casi la mitad de la oferta se concentra en departamentos de un dormitorio y un baño, lo que sugiere una orientación del mercado hacia productos compactos, de menor ticket de compra y potencialmente atractivos para inversionistas, hogares unipersonales o compradores de primera vivienda.

En segundo lugar, se ubican las unidades 2D-1B, con 260 unidades, equivalentes al 22,65%, seguidas por las unidades 2D-2B, con 220 unidades, equivalentes al 19,16%. En conjunto, las tipologías de dos dormitorios representan un 41,81% de la oferta, lo que indica que también existe una participación relevante de productos orientados a parejas, hogares pequeños o familias en etapa inicial.

Por su parte, los estudios representan 114 unidades, equivalentes al 9,93%, reforzando la presencia de productos compactos dentro del mercado analizado. Al sumar estudios y unidades 1D-1B, se obtiene un 55,92% del total, confirmando que más de la mitad de la oferta corresponde a unidades pequeñas.

Finalmente, las tipologías de 3 dormitorios presentan una participación muy baja: 3D-1B alcanza solo el 1,74% y 3D-2B apenas el 0,52%. En conjunto, representan 2,26% del total, lo que permite concluir que el mercado levantado no se orienta

prioritariamente a familias de mayor tamaño, sino más bien a segmentos que buscan unidades eficientes, accesibles y de menor superficie.

En síntesis, la composición del stock disponible refleja una estrategia inmobiliaria enfocada en departamentos compactos y de alta rotación comercial, con predominio de productos 1D-1B y una participación complementaria relevante de unidades de 2 dormitorios. Esta estructura resulta coherente con un mercado urbano consolidado como La Cisterna, donde la conectividad, el precio de acceso y la eficiencia del producto habitacional son variables relevantes para la decisión de compra. Contamos con el stock inicial de cada proyecto y tipología, las cuales se resumen en la siguiente tabla:

NOMBRE DEL PROYECTO	1D-1B	2D-1B	2D-2B	3D-1B	3D-2B	ESTUDIO	Total general
ARMONIA	100	51	68		17		236
BRIONES LUCO 0675	99	49	25	100			273
CARVAJAL 0330	123	20	103				246
CONDOMINIO JORGE CACERES	16	95		32			143
CONDOMINIO RESERVA URBANA	61	61	61				183
EDIFICIO BRIONES LUCO 077	34	17	68	33			152
EDIFICIO BRIONES LUCO 0920	165	115					280
EDIFICIO CROMO	120	60	79			60	319
EDIFICIO DUO CARVAJAL	42	41	55		13	14	165
EDIFICIO ICONO LA CISTERNA	89	12	28			28	157
EDIFICIO NEOVITA 3	120	55	55				230
EDIFICIO SAVIA	190	74	72			76	412
EDIFICIO SERGIO CEPPI	48	152		40			240
EDIFICIO VISTA PLAZA	90	60					150
EQUILIBRIO	128	64	47				239
FUENZALIDA URREJOLA 303	131		88				219
LO OVALLE 0330 TORRE 2	22	34	71		11		138
SANTA ELISA 460	164	34					198
SUEÑA SANTA ELISA	50	60	66		8		184
Total general	1.792	1.054	886	205	49	178	4.164
Porcentaje sobre el Total	43,04%	25,31%	21,28%	4,92%	1,18%	4,27%	100,00%

Tabla 19. Stock inicial por proyecto y tipología.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

Comparando el stock inicial con el stock actual, se observa una disminución relevante de la oferta disponible en el mercado analizado, según la siguiente tabla:

Tipología	Stock inicial	Stock actual	Disminución	Absorción estimada
1D-1B	1.792	528	1.264	70,54%
2D-1B	1054	260	794	75,33%
2D-2B	886	220	666	75,17%
3D-1B	205	20	185	90,24%
3D-2B	49	6	43	87,76%
Estudio	178	114	64	35,96%
Total	4.164	1.148	3.016	72,43%

Tabla 20. Comparación entre Stock inicial y actual por proyecto y tipología.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

El stock disponible disminuyó desde 4.164 unidades iniciales a 1.148 unidades actuales, lo que implica una reducción de 3.016 unidades, equivalente a una absorción estimada del 72,43% del stock inicial. Esto indica que el mercado presenta un nivel importante de colocación de unidades, especialmente en las tipologías de 2 dormitorios y 3 dormitorios.

Sin embargo, la absorción no ha sido homogénea por tipología. Las unidades de 3D-1B y 3D-2B muestran los mayores porcentajes de reducción, con absorciones superiores al 87%, aunque partían de una base inicial mucho menor. Esto sugiere que, si bien no son tipologías predominantes en la oferta, han tenido una buena salida relativa dentro del mercado analizado.

Las tipologías 2D-1B y 2D-2B también presentan una absorción relevante, cercana al 75%, lo que evidencia una demanda consistente por departamentos de dos dormitorios. Este comportamiento puede asociarse a hogares pequeños, parejas, familias iniciales o compradores que buscan una mayor funcionalidad habitacional.

En el caso de los departamentos 1D-1B, si bien concentran el mayor volumen de unidades absorbidas en términos absolutos, con 1.264 unidades menos, su absorción porcentual alcanza el 70,54%, levemente inferior a la de las tipologías de dos dormitorios.

El caso diferente corresponde a los estudios, cuya absorción estimada es solo de 35,96%. Esto significa que mantienen una alta proporción de stock remanente respecto de su stock inicial. De hecho, su participación dentro del stock total aumentó desde 4,27% inicial a 9,93% actual, lo que puede indicar una menor velocidad de colocación relativa de esta tipología.

11.1.3.4.- Velocidad de venta.

La velocidad de venta corresponde a un indicador comercial utilizado para estimar el ritmo de absorción de las unidades disponibles en el mercado, expresado como la cantidad promedio de unidades vendidas por mes. En el contexto de esta evaluación, este indicador permite proyectar de manera más realista el comportamiento esperado de las ventas del proyecto piloto, diferenciando la demanda según tipología de departamento.

Para su cálculo, se utilizó la información levantada de proyectos inmobiliarios comparables ubicados en el área de influencia de La Cisterna. A partir de dicha base, se consideraron tres variables principales: stock inicial, stock actual y meses en venta. La diferencia entre el stock inicial y el stock actual permitió estimar las unidades vendidas acumuladas por tipología, mientras que los meses en venta permitieron medir el período efectivo de exposición comercial de dichas unidades.

La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$\text{Velocidad de venta} = \frac{(\text{Stock inicial} - \text{Stock actual})}{\text{Total meses en venta}}$$

De esta manera, la velocidad de venta no se estimó como un promedio simple de los proyectos, sino como una tasa agregada por tipología. Esto permite obtener un indicador más representativo del mercado, ya que relaciona directamente el volumen total vendido con el tiempo total de comercialización observado.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Tipología	Stock inicial	Stock actual	Vendidas acumuladas	Total meses en venta	Velocidad de venta unidades/mes
Estudio	178	114	64	229,53	0,28
1D-1B	1.792	528	1.264	1.210,87	1,04
2D-1B	1.054	260	794	1.071,40	0,74
2D-2B	886	220	666	971,87	0,69
3D-1B	205	20	185	169,20	1,09
3D-2B	49	6	43	243,57	0,18

Tabla 21. Velocidad de venta unidades/mes por tipología en proyectos comparables.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

A partir de los resultados, se observa que las tipologías con mayor velocidad de venta corresponden a 3D-1B, con 1,09 unidades/mes, y 1D-1B, con 1,04 unidades/mes. Esto sugiere que ambas tipologías presentan una mejor absorción comercial dentro del mercado analizado. En el caso de las unidades 1D-1B, este comportamiento puede asociarse a su mayor profundidad de mercado, debido a que responden tanto a compradores de primera vivienda como a inversionistas que buscan unidades de menor tamaño y mayor liquidez.

Por su parte, las tipologías 2D-1B y 2D-2B presentan velocidades intermedias, con 0,74 y 0,69 unidades/mes, respectivamente. Estas unidades mantienen una demanda relevante, aunque con un ritmo de absorción menor al observado en las tipologías más dinámicas. Finalmente, las tipologías Estudio y 3D-2B presentan las menores velocidades de venta, con 0,28 y 0,18 unidades/mes, lo que evidencia una menor rotación comercial en el mercado observado.

En consecuencia, para efectos de la evaluación financiera del proyecto, la velocidad de venta por tipología se incorpora como una variable clave para proyectar los ingresos mensuales, definir el calendario de ventas y estimar el flujo de caja del negocio. Este indicador permite construir una proyección comercial más ajustada al comportamiento real del mercado, evitando asumir una venta homogénea entre tipologías y reconociendo que cada producto inmobiliario presenta distintos niveles de absorción.

11.1.3.5.- Análisis de precios de mercado.

La información levantada del mercado del cuarto periodo del año 2025, influyente al proyecto piloto permite identificar, por tipología, el precio promedio ponderado, el **stock actual** disponible y el valor promedio ponderado en UF por metro cuadrado. A partir de estos antecedentes, es posible analizar el posicionamiento comercial de cada tipo de unidad, comparar su nivel de competitividad dentro del sector y orientar la definición del producto inmobiliario más adecuado para el proyecto.

Tipología	Precio promedio ponderado C/IVA (UF)	UF/m2 Promedio Ponderado C/IVA
Estudio	2.005,21	80,09
1D-1B	2.346,39	70,57
2D-1B	2.868,17	63,57
2D-2B	3.202,09	64,36
3D-1B	3.026,62	56,59
3D-2B	4.004,38	58,99

Tabla 22. Precio promedio ponderado y valor UF/m² por tipología en proyectos comparables.

Fuente: Incoin. (s. f.). Informe de Coyuntura Inmobiliaria. <https://www.incoin.lat/>

El cuadro muestra una relación clara entre tipología (Departamento Estudio, un dormitorio más un baño (1D-1B), dos dormitorios más un baño (2D-1B), dos dormitorios más dos baños (2D-2B), tres dormitorios más un baño (3D-1B) y tres dormitorios más dos baños (3D-2B)), precio total y valor unitario UF/m² (Unidad de Fomento por metro cuadrado). A medida que aumenta el tamaño o la cantidad de recintos del departamento, el precio promedio ponderado total aumenta, pero el valor UF/m² tiende a disminuir. Esto es habitual en el mercado inmobiliario, ya que las unidades más pequeñas suelen tener mayor valor por metro cuadrado, mientras que las unidades más grandes presentan un precio total mayor, pero con un valor unitario más competitivo.

El departamento tipo Estudio presenta el menor precio promedio ponderado, con 2.005,21 UF, pero al mismo tiempo registra el mayor valor unitario, con 80,09 UF/m². Esto indica que es una tipología de bajo ticket de entrada, atractiva para inversionistas o compradores individuales, pero con un alto valor relativo por superficie. Su precio más accesible facilita la compra, aunque el comprador paga más caro cada metro cuadrado.

La tipología 1D-1B aumenta su precio promedio a 2.346,39 UF, con un valor de 70,57 UF/m². Sigue siendo una unidad compacta y probablemente orientada a inversionistas, jóvenes profesionales o primera vivienda, pero con un valor unitario menor que el estudio. Esto la posiciona como una alternativa intermedia entre

accesibilidad y funcionalidad.

Las tipologías 2D-1B y 2D-2B se ubican en un rango medio de precios, entre 2.868,17 UF y 3.202,09 UF, con valores unitarios cercanos a 63–64 UF/m². Este segmento parece representar un producto equilibrado dentro del mercado, ya que combina un ticket de compra relativamente accesible con mayor funcionalidad habitacional. En particular, el 2D-2B tiene un precio mayor que el 2D-1B, lo que refleja el valor agregado del segundo baño, aunque su UF/m² se mantiene muy similar.

Un punto interesante es la tipología 3D-1B, que presenta un precio promedio de 3.026,62 UF, inferior incluso al 2D-2B, y además registra el menor valor unitario del cuadro, con 56,59 UF/m². Esto puede interpretarse como una tipología más económica por metro cuadrado, posiblemente asociada a unidades de mayor superficie, pero con menor eficiencia comercial por contar solo con un baño. Desde el punto de vista de mercado, podría ser una alternativa atractiva para familias que buscan más dormitorios a menor valor unitario.

Finalmente, la tipología 3D-2B alcanza el mayor precio promedio ponderado, con 4.004,38 UF, aunque su valor unitario es de 58,99 UF/m², todavía inferior al de las unidades pequeñas y medias. Esto confirma que las unidades familiares tienen mayor precio total, pero menor UF/m², lo que puede hacerlas competitivas para compradores finales que priorizan superficie, distribución y habitabilidad.

En conclusión, el cuadro evidencia una estructura de precios coherente con el comportamiento típico del mercado inmobiliario: las unidades pequeñas concentran mayor valor por metro cuadrado y menor ticket total, mientras que las unidades grandes presentan mayor precio absoluto, pero menor valor unitario. Para efectos de análisis comercial, las tipologías Estudio y 1 Dormitorio y 1 Baño parecen más orientadas a inversión o primera vivienda individual, mientras que las tipologías 2 Dormitorios y 3 Dormitorios responden mejor a necesidades habitacionales de hogares pequeños o familias, con una relación UF/m² más conveniente.

11.1.3.6.- Síntesis del análisis comercial.

El análisis comercial desarrollado para el proyecto piloto, que incluye la información del cuarto periodo del año 2025, permite concluir que la comuna de La Cisterna presenta condiciones favorables para el desarrollo de un proyecto inmobiliario habitacional en altura, especialmente orientado a unidades de menor superficie, con foco en tipologías de 1D-1B y 2D-1B, las cuales concentran una parte relevante de la oferta actual y responden tanto a la demanda de primera vivienda como al perfil inversionista.

A partir del levantamiento de proyectos comparables en el área de estudio, se observa un mercado activo, con presencia de distintos proyectos inmobiliarios en etapa de comercialización, lo que evidencia atractivo urbano y validación del sector

por parte de desarrolladores privados. La oferta se concentra principalmente en departamentos compactos, asociados a una lógica de eficiencia de superficie, accesibilidad de precio y cercanía a servicios, transporte y equipamiento urbano.

La comparación entre el stock inicial y el stock actual permite identificar el comportamiento de absorción del mercado. La disminución de stock en determinadas tipologías refleja una demanda efectiva por productos bien localizados y de menor ticket, especialmente en unidades de uno y dos dormitorios. Esto confirma que el mercado objetivo valora atributos como conectividad, precio competitivo, funcionalidad y posibilidad de financiamiento. Sin embargo, la permanencia de stock en algunas tipologías también evidencia que el producto debe diseñarse cuidadosamente, evitando unidades sobredimensionadas o con precios alejados de la capacidad real de pago del segmento objetivo.

Desde el punto de vista de precios, el levantamiento evidencia que el valor de venta se encuentra condicionado por variables como ubicación específica, cercanía a ejes estructurantes, superficie útil, programa arquitectónico, nivel de terminaciones y etapa comercial del proyecto. El análisis del precio promedio y del valor UF/m² permite establecer rangos de referencia para la evaluación financiera del proyecto, entregando una base objetiva para proyectar ingresos, definir precios de lanzamiento y estimar escenarios de venta.

En cuanto al perfil de cliente, se distinguen dos segmentos relevantes. El primero corresponde al comprador de primera vivienda, que busca principalmente accesibilidad, conectividad, seguridad y una solución habitacional funcional. Este cliente es sensible al precio, al dividendo mensual y a las condiciones de financiamiento. El segundo segmento corresponde al comprador inversionista, orientado a unidades de menor superficie, con foco en rentabilidad por arriendo, liquidez futura y baja vacancia. Para este perfil, la cercanía a metro, servicios y polos de empleo resulta determinante.

En consecuencia, el análisis comercial sugiere que el proyecto piloto debe estructurarse sobre una propuesta de valor basada en eficiencia, conectividad y precio competitivo, priorizando un mix de unidades coherente con la demanda observada. Se recomienda evitar una concentración excesiva en tipologías de mayor superficie, ya que podrían presentar menor velocidad de venta y mayor exposición al riesgo comercial.

En síntesis, La Cisterna muestra un mercado con demanda activa, oferta comparable suficiente y condiciones urbanas favorables para el desarrollo inmobiliario. No obstante, el éxito comercial del proyecto dependerá de una correcta definición del producto, una estrategia de precios alineada al mercado, una adecuada lectura del stock disponible y una proyección realista de la velocidad de absorción. Estos elementos serán fundamentales para incorporar supuestos comerciales consistentes dentro de la evaluación financiera del proyecto.

11.1.3.7.- Variables de mercado incorporadas a la evaluación financiera.

Las variables de mercado incorporadas a la evaluación financiera corresponden a aquellos antecedentes obtenidos del estudio comercial que permiten estimar de manera más realista los ingresos, plazos de venta y comportamiento económico del proyecto inmobiliario. Entre estas variables se consideran el precio promedio de venta por tipología, el valor UF/m², el stock disponible, la velocidad de absorción, el mix de productos, el perfil del comprador y las condiciones de financiamiento del mercado.

Estas variables permiten vincular el análisis comercial con la evaluación financiera, dado que inciden directamente en la proyección de ingresos, en el calendario de ventas, en la recuperación de la inversión y en la rentabilidad esperada del proyecto. De esta forma, la evaluación financiera se construye sobre supuestos coherentes con el comportamiento observado en el mercado inmobiliario de La Cisterna y no únicamente sobre estimaciones teóricas.

11.2.- Evaluación financiera Proyecto Piloto.

11.2.1.- Descripción Cabida Proyecto Piloto.

En el contexto de un proyecto inmobiliario, la cabida corresponde a una etapa técnica preliminar fundamental, ya que permite traducir las condiciones físicas del terreno y las restricciones normativas aplicables en un programa arquitectónico inicial. A través de este análisis se estima el potencial edificable del predio, considerando el Instrumento de Planificación Territorial vigente, la normativa urbanística comunal, la Ley General de Urbanismo y Construcciones y su Ordenanza General. De esta forma, la cabida permite identificar variables críticas para la evaluación financiera, tales como la superficie útil, la superficie común, la superficie vendible, la cantidad de departamentos, estacionamientos, bodegas, niveles subterráneos y superficies municipales del proyecto.

Para el caso piloto, el proyecto considera un terreno de 2.213,92 m², con un coeficiente de constructibilidad de 3,2 veces, una ocupación de suelo de 0,6 y la aplicación de un premio por fusión de roles de 1,3 veces, de acuerdo con los antecedentes normativos incorporados en la cabida. A partir de estas condiciones, se proyecta una superficie edificada municipal aproximada de 10.601,95 m² y una superficie total de losas de 11.214,89 m², lo que permite dimensionar preliminarmente la escala física del proyecto y su intensidad de uso del terreno.

El programa arquitectónico se estructura como un edificio habitacional en altura, compuesto por 152 departamentos, distribuidos entre los pisos 2° al 20°, con un total de 19 pisos tipo habitacionales. La propuesta contempla cuatro tipologías principales: 1D-1B, 2D-1B, 2D-2B y 3D-2B, lo que permite diversificar la oferta y responder a distintos segmentos de demanda dentro del mercado objetivo de La Cisterna. Las unidades de menor superficie se orientan principalmente a

compradores de primera vivienda, hogares unipersonales, parejas jóvenes e inversionistas, mientras que las unidades de mayor tamaño permiten captar hogares con mayores requerimientos habitacionales.

Desde el punto de vista de la composición del mix de productos, el proyecto presenta una distribución equilibrada, con una participación relevante de unidades de menor y mediana superficie. Las tipologías 1D-1B y 2D-1B representan en conjunto el 50% del total de departamentos, mientras que la tipología 2D-2B concentra la mayor participación individual, con un 37,5% del programa. Por su parte, las unidades 3D-2B representan un 12,5%, incorporando una alternativa de mayor tamaño dentro del conjunto. Esta distribución permite generar una oferta flexible, compatible con la demanda observada en el análisis de mercado y con una estrategia comercial orientada a mejorar la velocidad de venta y diversificar el riesgo de absorción.

Tipología	Unidades	Participación
1D-1B	38	25,00%
2D-1B	38	25,00%
2D-2B	57	37,50%
3D-2B	19	12,50%
Total	152	100%

Tabla 23. Tipologías proyecto piloto.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

En términos de superficies habitacionales, la cabida considera una superficie útil total de departamentos de 7.033,32 m², complementada por 39,90 m² de loggias y 573,04 m² de terrazas. Las superficies útiles por tipología varían entre aproximadamente 31,76 m² para las unidades 1D-1B y 66,15 m² para las unidades 3D-2B, lo que evidencia una propuesta de productos compactos y eficientes, especialmente adecuada para zonas urbanas consolidadas con buena conectividad y demanda por vivienda en altura. Asimismo, la superficie equivalente considerada para efectos comerciales alcanza 7.359,74 m², incorporando superficie útil, loggias y ponderaciones de terrazas, lo cual servirá como base para la estimación de ingresos por venta.

Respecto de los recintos complementarios, el proyecto contempla 76 estacionamientos vendibles, conformados por 33 estacionamientos a nivel y 43 estacionamientos subterráneos, además de 6 estacionamientos de visita. En cuanto a bodegas, se consideran 50 unidades, de las cuales 18 se ubican sobre nivel natural de terreno y 32 en subterráneo. Estos elementos resultan relevantes dentro del modelo económico, ya que constituyen unidades adicionales de venta y permiten mejorar los ingresos totales del proyecto, además de complementar la funcionalidad del producto habitacional ofrecido.

La cabida también incorpora las superficies comunes necesarias para la operación del edificio, considerando áreas comunes en primer piso, superficies comunes por piso tipo, cubierta y zonas asociadas al funcionamiento general del proyecto. La superficie común total alcanza 2.004,59 m², equivalente a una relación de 28,5% entre superficie común y superficie habitable. Este indicador es relevante, ya que incide directamente en la eficiencia del diseño arquitectónico y en los costos de construcción, mantención y operación futura del edificio. Una adecuada proporción entre superficie útil, superficie común y superficie total permite mejorar la eficiencia comercial del proyecto y optimizar el aprovechamiento del terreno.

En cuanto a las superficies municipales, la cabida distingue entre superficies sobre y bajo nivel natural de terreno. Sobre nivel natural se considera la superficie útil habitacional y la superficie común total, mientras que bajo nivel natural se proyecta un subterráneo con una superficie aproximada de 1.509,59 m², destinada principalmente a estacionamientos, bodegas y áreas comunes asociadas. Esta diferenciación permite ordenar técnicamente la evaluación posterior de costos, ya que las superficies bajo terreno suelen presentar costos de construcción distintos a las superficies sobre terreno, debido a excavaciones, contenciones, impermeabilización, ventilación, rampas y otras partidas específicas.

Finalmente, la hoja de cabida entrega indicadores preliminares de optimización del terreno, entre los cuales destaca una relación superficie vendible/superficie total de 66% y una relación superficie vendible/superficie terreno de 3,32 veces. Estos indicadores permiten evaluar, de manera inicial, la eficiencia del proyecto desde el punto de vista inmobiliario, al relacionar la superficie comercializable con la superficie total construida y con el tamaño del terreno. En consecuencia, la cabida no solo define el programa arquitectónico base, sino que también permite establecer los principales supuestos físicos y comerciales que serán utilizados en las siguientes etapas de la evaluación financiera, tales como ingresos por venta, costos directos, costos indirectos, gastos comerciales, financiamiento y flujos de caja del proyecto.

Urbana Locarno S.A		1. CABIDA			
ANTECEDENTES DEL PROYECTO					
Ubicación	Locarno Urban				
Comuna	La Cisterna		Región	Región Metropolitana	
ANTECEDENTES PLAN REGULADOR COMUNAL					
Superficie Terreno	2213,92	m2	% de Premio	1,3	veces
Coeficiente Constructibilidad	3,2	veces	c/ fusión roles	9.210	m2
% Ocupación Suelo	0,6		Densidad Mínimo	200	hab
Nº Máximo de Pisos o Altura Máx.	Rasante	metros	Densidad Mínimo	50	viv
ESTACIONAMIENTOS Y BODEGAS					
Estacionamientos a Nivel (venta)	33	Nº	Bodegas Sobre N.N.T.	18	Nº
Est.Locales Comerciales	0	Nº	Bodegas Subterráneo	32	Nº
Estacionamientos Subterráneos	43	Nº	Total de Bodegas	50	Nº
Estacionamientos de Visita	6	Nº	Estacionamientos Vendibles	76	Nº
DEPARTAMENTOS EN VENTA					
Ubicación	Tipo	Nº Pisos	Depto/Piso Nº	Total Nº	Superficies
					Útil
					Loggia
					Terraza
					Patio/Terraza
Subtotal Departamentos				152	7.033,32
Locales Comerciales					39,90
Zócalos					573,04
Subtotal Locales/Oficinas/Zócalos				0	0,00
Total Superficies					0,00
					7.033,32
					39,90
					573,04
					0,00
ESPACIOS COMUNES					
Superficie Común Piso 1	278,71	m2 útiles	Superficie Común Piso Cubierta	129,12	m2 útiles
Superficie Útil Piso 1	54,45	m2 útiles	Superficie estac. Bajo Edf Piso 1	41,86	m2
Superficie Común por Piso Tipo	84,04	m2 útiles	Pisos Tipo	19	Nº
Subtotal Super. Común Piso Tipo	1.596,76	m2 útiles	Superficie Común Total	2.004,59	m2 útiles
SUPERFICIE COMÚN / SUPERFICIE HABITABLE				28,5	%
SUPERFICIES MUNICIPALES					
CUADRO RESUMEN SUPERFICIES SOBRE N.N.T. +0,00					
Superficie Útil	7.033,32	m2	Superficie Común Total	2.004,59	m2
TOTAL SUPERFICIES SOBRE N.N.T. +0,00				7.033,3	3,177
SUPERFICIES BAJO N.N.T. +0,00					
Superficie Total Subterráneo Tipo	1.509,59	m2	Número de Subterráneos	1	unid.
Unidades de Zócalos	0,0	m2	Superficie Común Bajo +0,00	776,45	m2
Superficie Total Zócalos	0,0	m2	Superficies Útil Estac. + bodegas	733,14	m2
TOTAL SUPERFICIES BAJO N.N.T. +0,00				1.509,6	m2
RESUMEN DE SUPERFICIES			OPTIMIZACIÓN TERRENO		
Superficie Edificada Municipal	10.601,95	m2	Relación Sup. Vendible/Sup. Total	66%	
Útil+Loggia+50% Terra.+12,5%T.C	7.359,74	m2	Relación UF Venta/ UF Construcción	1,88	
Superficie Losas	11.214,89	m2	Relación Sup Vendible/Sup.Terreno	3,32	

Tabla 24. Cuadro Cabida Inmobiliaria.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.2-. Costo Terreno y Proyectos.

El análisis del costo del terreno y los proyectos, incorporando aquellos desembolsos iniciales y complementarios necesarios para habilitar el desarrollo

inmobiliario del proyecto piloto Locarno Urban. Esta etapa resulta fundamental dentro del modelo financiero, ya que permite cuantificar la inversión previa a la ejecución de las obras de construcción propiamente tal, considerando la adquisición del terreno, los honorarios profesionales asociados al diseño y especialidades, los derechos municipales y los costos vinculados a empresas de servicios. En consecuencia, permite estructurar una parte relevante del presupuesto base del proyecto y constituye un insumo directo para la posterior construcción del flujo de caja, la estimación de requerimientos de capital y la evaluación de rentabilidad.

En primer lugar, se identifica el costo del terreno, que representa el principal componente para el caso piloto, considerando una superficie de terreno de aproximadamente 2.214 m², valorizada a un precio unitario de 20,19 UF/m², lo que determina un valor de adquisición de 44.695,95 UF. A este monto se adicionan costos propios de la operación inmobiliaria, tales como la comisión de corredor, estimada en un 2% del valor del terreno, equivalente a 893,92 UF, más su respectivo IVA de 169,84 UF. Asimismo, se incorporan gastos legales por 184,10 UF, asociados a las gestiones contractuales, notariales y de formalización de la compraventa. De esta forma, el subtotal asociado al terreno alcanza 45.943,82 UF, considerando costo neto e IVA cuando corresponde. Como antecedente complementario, se registra un avalúo fiscal de 10.908,21 UF, lo que permite contrastar el valor fiscal del activo con el valor económico considerado para efectos de evaluación del proyecto.

El segundo bloque corresponde a los honorarios profesionales, los cuales agrupan los costos necesarios para el desarrollo técnico, normativo y de especialidades del proyecto. Estos honorarios incluyen arquitectura, cálculo estructural, instalaciones sanitarias, instalaciones eléctricas, agua caliente sanitaria y extracción, mecánica de suelos y entibación, topografía, asesoría urbana, estudios ambientales, seguridad, extracción de basura, iluminación, inspección técnica, revisión de cálculo, pavimentación SERVIU, plan de evacuación, paisajismo y riego, impermeabilización, telecomunicaciones e informe de mitigación de impacto vial. Este conjunto de partidas alcanza un subtotal de 12.061,73 UF, constituyendo el segundo componente más relevante dentro de este análisis.

Se destaca especialmente el costo de arquitectura, estimado en 5.046,53 UF, calculado sobre la base de la superficie municipal del proyecto. Le siguen el cálculo estructural, con 2.001,86 UF, y la inspección técnica, con 1.666,00 UF, esta última considerada durante un período de 20 meses. Estos tres ítems concentran una proporción significativa de los honorarios profesionales, lo que resulta consistente con la naturaleza de un proyecto habitacional en altura, donde la coordinación de arquitectura, estructura, especialidades e inspección técnica incide directamente en la calidad del diseño, la constructibilidad, el cumplimiento normativo y el control de riesgos durante la etapa de desarrollo.

Un tercer componente corresponde a los derechos municipales, asociados principalmente a los permisos requeridos para la materialización del proyecto. En

esta categoría se considera el permiso de construcción, calculado sobre la superficie municipal de 10.602 m², con un costo unitario de 0,12 UF/m², alcanzando 1.272,23 UF. Adicionalmente, se incorpora el permiso de demolición, excavaciones, instalación de faenas y de grúa. En conjunto, todos los derechos municipales ascienden a 1.344,73 UF. Esta partida es relevante porque representa un costo obligatorio para la tramitación y autorización del proyecto ante la Dirección de Obras Municipales, por lo que debe ser considerada dentro de los desembolsos iniciales del desarrollo inmobiliario.

Finalmente, se incorporan los costos asociados a empresas de servicios, los cuales corresponden a partidas necesarias para asegurar la factibilidad operativa del proyecto y su conexión con las redes urbanas existentes. Dentro de este bloque se incluyen empalmes eléctricos de sectores comunes y de departamentos, obras de redes eléctricas, gestiones SERVIU, arranque y unión domiciliaria, aportes financieros reembolsables, telefonía, datos e impacto vial. El subtotal de esta categoría alcanza 6.152,84 UF, compuesto por 5.216,68 UF de costo neto y 936,15 UF de IVA. El ítem más relevante corresponde a los empalmes eléctricos de sectores comunes y de departamentos, con un total de 3.393,06 UF, seguido por obras de redes eléctricas, impacto vial y arranque domiciliario. Estos costos resultan fundamentales para habilitar el proyecto desde el punto de vista urbano y funcional, permitiendo su conexión a servicios básicos y su adecuada inserción en la infraestructura existente.

En términos globales, el costo total estimado de aproximadamente 65.503,11 UF, compuesto por 45.943,82 UF asociados al terreno, 12.061,73 UF en honorarios profesionales, 1.344,73 UF en derechos municipales y 6.152,84 UF en empresas de servicios. A partir de esta composición, se observa que el terreno representa cerca del 70% del total de esta etapa, lo que confirma su alta incidencia dentro de la estructura de inversión inicial del proyecto. Los honorarios profesionales representan aproximadamente un 18%, mientras que las empresas de servicios alcanzan cerca de un 9% y los derechos municipales alrededor de un 2%.

Por lo tanto, estos cálculos permiten dimensionar los principales costos previos y habilitantes del proyecto, diferenciando entre adquisición del activo terreno, desarrollo técnico, tramitación municipal y conexión a servicios. Su correcta estimación es clave para la evaluación financiera, ya que estos desembolsos inciden directamente en el capital inicial requerido, en el costo total del proyecto y en los indicadores financieros que serán analizados en las siguientes etapas, tales como margen, flujo de caja, VAN, TIR y punto de equilibrio. En este sentido, el análisis del costo de terreno y proyectos permite establecer una base presupuestaria sólida y coherente con la escala física definida previamente en la cabida del proyecto piloto.

COSTO DE PROYECTO						
COSTO DEL TERRENO	UNIDAD	CANTIDAD	UNITARIO	COSTO	IVA	TOTAL
Terreno	UF/M2	2.214	20,19	44.695,95 UF		44.695,95 UF
Comisión Corredor	% Valor Terreno	44.696	2,00%	893,92 UF	169,84 UF	1.063,76 UF
Gastos Legales	GI	1	184,10	184,10 UF		184,10 UF
Avalúo Fiscal	10.908,21					
Sub Total				45.773,97 UF	169,84 UF	45.943,82 UF
HONORARIOS PROFESIONALES	UNIDAD	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL C/IVA		
Arquitectura	UF/m2 totales	10.602	0,40	5.046,53		
Cálculo Estructural	UF/m2 totales	11.215	0,15	2.001,86		
Instalaciones Sanitarias	UF/m2 totales	11.215	0,0130	173,49		
Instalaciones Eléctricas	UF/m2 totales	11.215	0,0160	213,53		
Agua Caliente Sanitaria y Extracción	UF/m2 totales	11.215	0,0110	146,80		
Mecánica de Suelos + Entibación	GL	1	500,00	595,00		
Topografía	GL	1	30,00	35,70		
Asesoría Urbana	GL	1	300,00	357,00		
Ley N° 20.958 aporte espacio público	UF/m2	1	100,00	119,00		
EIA, DIA	GL	1	300,00	357,00		
Seguridad	GL	1	50,00	59,50		
Extracción de Basura	GL	1	40,00	47,60		
Proyecto de iluminación	GL	1	150,00	178,50		
Inspección Técnica	UF/mes	20	70,00	1.666,00		
Revisor de Cálculo Estructural	UF/m2 totales	11.215	0,02	266,91		
Proyecto Pavimentación SERVIU	GL	1	150,00	178,50		
Plan de Evacuación	GL	1	150,00	178,50		
Paisajismo y Riego	UF/m2	1	50,00	59,50		
Proyecto de Impermeabilización	UF/m2	1	30,00	35,70		
Proyecto Telecomunicaciones	UF/m2	1	80,00	95,20		
Informe de Mitigación de Impacto Vial	UF/m2	1	210,00	249,90		
Sub total						12.061,73
DERECHOS MUNICIPALES	UNIDAD	CANTIDAD	UNITARIO	COSTO		
Permiso de Construcción	UF/m2 municipales	10.602	0,12	1.272,23		
Permiso Instalación Grúa	% Presupuesto Instalación Grúa	300	5,00%	15,00		
Permiso Instalación de Faenas	% Presupuesto Instalación de Faenas	400	5,00%	20,00		
Permisos Excavaciones	% Presupuesto Excavaciones	300	5,00%	15,00		
Permiso de Demolición	% Presupuesto Demolición	450	5,00%	22,50		
Sub total						1.344,73
EMPRESAS DE SERVICIOS	UNIDAD	CANTIDAD	UNITARIO	COSTO	IVA	TOTAL
Empalmes eléctricos común y departamen	GL	1	2.851,31	2.851,31	541,75	3.393,06
Traslado de redes	GL	0	847,02	0,00	0,00	0,00
Obras Redes eléctricas	GL	1	614,37	614,37	116,73	731,10
SERVIU	GL	1	200,00	200,00	38,00	238,00
Arranque y Unión Domiciliaria	GL	1	461,43	461,43	87,67	549,10
Aporte financieros reembolsables (AFR)	GL	0,2	1.447,87	289,57	0,00	289,57
Telefonía, Datos	GL	1	200,00	200,00	38,00	238,00
Impacto Vial	GL	1	600,00	600,00	114,00	714,00
Sub total				5.216,68	936,15	6.152,84

Tabla 25. Costo del Terreno Y Proyectos.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.3-. Costos de Construcción.

El análisis de los costos de construcción del proyecto piloto Locarno Urban, representan uno de los componentes de mayor incidencia dentro de la inversión total del desarrollo inmobiliario. Esta sección permite estimar el costo directo asociado a la materialización física del edificio, considerando las partidas principales de edificación, urbanización y otros costos complementarios necesarios para la habilitación del proyecto. En consecuencia, constituye un insumo central para la construcción del presupuesto base, la determinación del costo por metro cuadrado y la posterior evaluación de márgenes, punto de equilibrio, flujo de caja y rentabilidad del proyecto.

El análisis se estructura en tres bloques principales: construcción, urbanización y otros costos de construcción. El primer bloque corresponde a las partidas directamente asociadas a la ejecución del edificio, incluyendo demolición, departamentos, terrazas y subterráneo. Este componente concentra la mayor proporción del presupuesto, alcanzando un subtotal neto de 233.757 UF, lo que evidencia que el costo de construcción está determinado principalmente por la superficie edificada habitacional y por las áreas bajo nivel natural de terreno.

Dentro del bloque de construcción, la partida más relevante corresponde a los departamentos, con una cantidad estimada de 9.132 m² y un costo unitario de 22,5 UF/m², lo que determina un costo neto de 205.451 UF. Esta partida representa el componente estructural del presupuesto de construcción, ya que concentra la ejecución de las unidades habitacionales, terminaciones, instalaciones interiores y el resto de elementos necesarios para la entrega del producto vendible. Su alta incidencia es consistente con la naturaleza habitacional del proyecto y con el peso que tiene la superficie útil y vendible dentro de la evaluación financiera.

Adicionalmente, se consideran las terrazas, con una superficie aproximada de 573 m² y un costo unitario de 17,0 UF/m², generando un costo neto de 9.742 UF. Si bien esta partida tiene una participación menor respecto de los departamentos, resulta relevante desde el punto de vista comercial, ya que las terrazas forman parte de los atributos diferenciadores del producto inmobiliario y contribuyen al valor percibido por el comprador. Asimismo, se incorpora el costo asociado al subterráneo, con una superficie de 1.510 m² y un costo unitario de 12,0 UF/m², alcanzando un costo neto de 18.115 UF. Esta partida es especialmente importante, ya que considera superficies destinadas principalmente a estacionamientos, bodegas, circulaciones, instalaciones y recintos técnicos bajo nivel de terreno. También se incluye una partida de demolición, equivalente a 450 UF. Si bien su incidencia relativa es baja dentro del total de construcción, corresponde a un desembolso necesario para preparar el terreno antes del inicio de las obras principales.

El segundo bloque corresponde a los costos de urbanización, los cuales consideran aquellas obras necesarias para vincular el proyecto con su entorno inmediato y dar cumplimiento a requerimientos asociados al espacio público y servicios urbanos. En

esta categoría se incluyen calles, veredas y tratamiento de espacio público, electricidad y mitigaciones. El subtotal neto de urbanización asciende a 2.700 UF, destacando la partida de calles, veredas y tratamiento de espacio público, con un costo de 2.100 UF, y las mitigaciones, valorizadas en 500 UF. Si bien este bloque representa una proporción menor del costo total, es relevante porque permite incorporar obras exteriores y exigencias asociadas a la correcta inserción urbana del proyecto.

El tercer bloque corresponde a otros costos de construcción, donde se consideran partidas complementarias no incluidas directamente en la edificación principal ni en la urbanización. En este caso, se registra un costo asociado a piscina por 600 UF,

En términos consolidados, se determina un subtotal neto de construcción de 237.057,42 UF. Sobre este monto se aplica un IVA de 19%, equivalente a 45.040,91 UF, y se incorpora un ajuste por Crédito Especial de Empresas Constructoras (CEEC) de 13,34%, correspondiente a -6.007,58 UF según el modelo utilizado, que, para efectos del presente flujo de caja, se considerará el Crédito Especial de Empresas Constructoras (CEEC), el cual es un beneficio tributario establecido en el artículo 21 del Decreto Ley N° 910 de 1975 y modificado por la Ley N° 21.558. Dado que el proyecto cuenta con permiso municipal de edificación e inicio de obras antes del 1 de enero de 2027, corresponde aplicar el régimen transitorio vigente para el período 2025–2026, el cual permite deducir un 16,25% del débito fiscal IVA determinado en cada período sobre las ventas de unidades habitacionales afectas. Dicho crédito se imputa directamente a los Pagos Provisionales Mensuales (PPM) del Impuesto a la Renta de la empresa, reduciendo el egreso tributario mensual y mejorando la posición de caja del proyecto durante su etapa de comercialización. Se hace presente que este beneficio se eliminará en forma definitiva a contar del 1 de enero de 2027, por lo que su aplicación queda restringida a las ventas perfeccionadas hasta el 31 de diciembre de 2026. Con ello, el valor de construcción con IVA efectivo alcanza 276.090,75 UF. Como referencia, también presenta un escenario de total construcción con IVA completo, equivalente a 282.098,33 UF, lo que permite visualizar la diferencia entre el costo con y sin el efecto del beneficio tributario considerado.

Desde el punto de vista de indicadores unitarios, el costo de construcción presenta un ponderado neto de 21,14 UF/m², calculado sobre la superficie total de losas a construir en el proyecto. Al incorporar el efecto del IVA efectivo, el costo ponderado alcanza aproximadamente 24,62 UF/m², mientras que el costo con IVA completo asciende a 25,15 UF/m². Estos indicadores son relevantes porque permiten comparar el costo de construcción del proyecto con referencias de mercado, evaluar la razonabilidad del presupuesto y analizar su impacto sobre el margen inmobiliario esperado.

En síntesis, los costos de construcción permiten establecer la base económica de ejecución física del proyecto, identificando que el principal componente de costo se concentra en la construcción de los departamentos, seguido por el subterráneo y

las terrazas. La urbanización y los costos complementarios tienen una participación menor, aunque necesaria para la habilitación integral del desarrollo. Esta estimación será fundamental para las siguientes etapas de la evaluación financiera, ya que el costo de construcción incide directamente en la inversión total, en el precio mínimo de venta requerido, en el punto de equilibrio y en los indicadores financieros finales del proyecto piloto.

Urbana Locarno S.A		3. COSTOS CONSTRUCCIÓN		
COSTO DE CONSTRUCCIÓN				
CONSTRUCCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO NETO
Demolición	UF/m2	1	450,0	450
Departamentos	UF/m2	9.132	22,5	205.451
Terrazas	UF/m2	573	17,0	9.742
Subterráneo	UF/m2	1.510	12,0	18.115
M2 Sup. Total losa	CUADRA	11.215	Sub total	233.757
URBANIZACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO NETO
Calles, Veredas, tratamiento espacio público	UF/m2	1	2100,0	2.100
Electricidad	UF/GI	1	100,0	100
Mitigaciones	UF/GI	1	500,0	500
			Sub total	2.700
OTROS COSTOS CONSTRUCCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO NETO
Piscina	GI	1	600,0	600
			Sub total	600
			Subtotal Neto	237.057,42
			IVA 19%	45.040,91
			CEEC 13,34%	-6.007,58
			Valor con IVA efectivo	276.090,75
			Total Const. IVA 100%	282.098,33
			UF/m2 IVA incluido	25,15 UF/m2
TOTAL CONSTRUCCIÓN				
PONDERADO NETO			UF/m2	21,14
IVA EFECTIVO			%	16,47%
PONDERADO			UF/m2	24,62

Tabla 26. Costos de Construcción.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.4-. Venta y Comercialización.

El análisis de venta y comercialización del proyecto piloto Locarno Urban, se definen los precios de venta de las unidades habitacionales y de los productos complementarios, junto con estimar los costos comerciales asociados al proceso de colocación del proyecto en el mercado. Esta sección es relevante porque permite vincular directamente la cabida técnica del proyecto con su estrategia comercial,

transformando las superficies vendibles y el mix de tipologías en valores de venta proyectados. Asimismo, incorpora los gastos necesarios para ejecutar la promoción, administración comercial, gestión de ventas, postventa y otros costos asociados al ciclo comercial del desarrollo inmobiliario.

En primer lugar, se presenta la estructura de precios de venta de los departamentos, organizada según las cuatro tipologías definidas previamente en la cabida: 1D-1B, 2D-1B, 2D-2B y 3D-2B. Para cada tipología se considera la cantidad de unidades, la superficie equivalente vendible —calculada como superficie útil más el 50% de la superficie de las terrazas—, el precio base en UF/m² y el valor final de venta según el estado de avance comercial del proyecto. Esta lógica permite reconocer que el precio de venta puede variar de acuerdo con el momento de adquisición por parte del comprador, diferenciando entre unidades vendidas en etapa blanco, verde, piloto y terminado.

El proyecto considera un total de 152 departamentos, con una superficie equivalente vendible de 7.359,74 m² y un precio base promedio de 64,37 UF/m². Las unidades 1D-1B presentan una superficie equivalente de 33,55 m² y un precio base de 70,57 UF/m², alcanzando valores de venta que van desde 2.344 UF en etapa de venta en blanco hasta 2.487 UF en etapa de proyecto terminado. Las unidades 2D-1B, con una superficie equivalente de 45,37 m², presentan valores entre 2.855 UF y 3.030 UF. Por su parte, las unidades 2D-2B, que constituyen la tipología con mayor participación dentro del proyecto, consideran una superficie equivalente de 53,11 m² y valores de venta entre 3.384 UF y 3.591 UF. Finalmente, las unidades 3D-2B, correspondientes a la tipología de mayor superficie, alcanzan 70,18 m² y valores entre 4.099 UF y 4.349 UF. Todos los valores indicados incluyen IVA.

La diferenciación de precios por etapa comercial permite incorporar una estrategia gradual de valorización del producto. En etapa de venta en blanco, el precio corresponde al valor inicial de venta, asociado a un mayor riesgo percibido por el comprador y a una menor materialización física del proyecto. En etapa de venta en verde, se considera un incremento de 1%; en etapa piloto, un aumento de 2%; y en etapa terminado, un incremento de 3%. Esta estructura refleja una práctica habitual en proyectos inmobiliarios, donde los precios tienden a ajustarse al alza a medida que el proyecto avanza, disminuye el riesgo de ejecución, existe mayor certeza sobre el producto final y se reduce el stock disponible. De esta manera, la planilla permite modelar distintos escenarios de ingresos en función del momento de venta de las unidades.

En términos generales, los precios promedio por unidad evolucionan desde 3.081 UF en etapa de venta en blanco, a 3.112 UF en venta en verde, 3.175 UF en venta cuando se inaugura el piloto y 3.270 UF en etapa terminada. Esta progresión evidencia el efecto de la estrategia comercial sobre los ingresos esperados, siendo especialmente relevante para la evaluación del flujo de caja, ya que el momento de venta no solo afecta el precio, sino también la velocidad de recuperación de la

inversión y los costos financieros asociados al proyecto. Todos los valores indicados incluyen IVA.

Además de los departamentos, se incorporan los valores de venta de estacionamientos y bodegas, los cuales constituyen productos complementarios relevantes dentro del modelo de ingresos. Los estacionamientos subterráneos se valorizan en 350 UF, los estacionamientos a nivel en 320 UF y las bodegas en 55 UF. Estos valores se mantienen constantes para las distintas etapas comerciales, lo que simplifica su modelación y permite tratarlos como ingresos adicionales al producto habitacional principal. La inclusión de estos activos resulta relevante, ya que incrementan el ingreso total del proyecto y permiten mejorar el margen global, especialmente en unidades de mayor valor o con mayor exigencia de equipamiento asociado. Todos los valores indicados incluyen IVA

Respecto de los costos comerciales, se distingue entre comercialización dependiente de la velocidad de venta y comercialización independiente de la velocidad de venta. La primera categoría agrupa aquellos gastos que varían en función del comportamiento comercial del proyecto y del plazo necesario para vender las unidades. En este grupo se incluyen publicidad y promoción, administración y gestión, comisión de ventas, abogado, seguro de venta, gastos comunes de unidades no vendidas y contribuciones asociadas a departamentos no vendidos. Estos costos se expresan principalmente como porcentajes sobre las ventas o preventas, lo que permite que el modelo se ajuste de manera proporcional al desempeño comercial del proyecto.

Dentro de esta categoría, la publicidad y promoción se considera con un parámetro base de 1,95% sobre las ventas, aumentando en función del plazo de venta. La planilla incorpora una escala progresiva que reconoce que, mientras mayor sea el período de absorción comercial, mayor será el gasto requerido para sostener campañas, difusión, presencia en portales, salas de venta, material gráfico y acciones de marketing. Por ejemplo, para un plazo de venta de 12 meses se considera una variación de 10%, mientras que, para plazos más extensos, como 54, 60, 66 o 74 meses, la variación puede alcanzar entre 100% y 150%. Esta lógica permite sensibilizar el impacto que tiene la velocidad de venta sobre los costos comerciales y sobre el flujo financiero del proyecto.

La administración y gestión comercial se estima en 1,39% sobre las ventas, mientras que la comisión de ventas corresponde a 1,10%. Asimismo, se consideran gastos de abogado por 0,57%, seguro de venta por 0,50% sobre las preventas, gastos comunes de unidades no vendidas por 0,05 UF/m² mensual y contribuciones asociadas a unidades no vendidas equivalentes al 1,00% anual. Estos supuestos permiten incorporar costos que, aunque no forman parte de la construcción física del proyecto, son necesarios para gestionar su colocación en el mercado y deben ser considerados dentro de la evaluación integral del negocio inmobiliario.

Por otra parte, se incorporan los costos de comercialización independiente de la

velocidad de venta, es decir, gastos que no dependen directamente del ritmo de venta del proyecto. En esta categoría se consideran materiales para el departamento piloto, postventa, imprevistos, contribuciones del terreno y estudios. El subtotal de esta categoría alcanza 13.357,98 UF, compuesto por 11.335,75 UF netas y 2.022,23 UF de IVA. Dentro de este bloque, el ítem más relevante corresponde a postventa, calculado como un 3,00% del costo de construcción, equivalente a 8.462,95 UF con IVA. Le sigue la partida de imprevistos, equivalente a 1,50% del costo de construcción, con un total de 4.141,36 UF. Estos montos son relevantes, ya que permiten incorporar provisiones necesarias para la etapa posterior a la entrega de las unidades y para eventuales desviaciones menores durante el proceso comercial y operativo.

En síntesis, este análisis permite estructurar la estrategia de ingresos y gastos comerciales del proyecto piloto. Por una parte, define los precios de venta por tipología y etapa comercial, estableciendo una valorización progresiva de las unidades habitacionales a medida que el proyecto avanza desde blanco hasta terminado. Por otra parte, incorpora ingresos complementarios por estacionamientos y bodegas, junto con costos comerciales variables y fijos que afectan directamente el margen esperado del negocio. En consecuencia, el análisis de venta y comercialización constituye un componente clave de la evaluación financiera, ya que determina la capacidad del proyecto para generar ingresos, absorber sus costos de venta y sostener una estrategia comercial coherente con la velocidad de venta proyectada y con las condiciones del mercado objetivo de La Cisterna.

Urbana Locarno S.A		4. VENTA Y COMERCIALIZACIÓN					
PRECIOS DE VENTA							
TIPO DE DEPARTAMENTO	Unidades	Util+50% Terr.	Precio Base (UF/m2) c/IVA	BLANCO (UF) c/IVA	VERDE (UF) c/IVA	PILOTO (UF) c/IVA	TERMINADO (UF) c/IVA
Tipologías				0%	1%	2%	3%
1D-1B	38	33,55	70,57	2.344	2.368	2.415	2.487
2D-1B	38	45,37	63,57	2.855	2.884	2.942	3.030
2D-2B	57	53,11	64,36	3.384	3.418	3.487	3.591
3D-2B	19	70,18	58,99	4.099	4.140	4.223	4.349
TOTAL	152	7.359,74	64,37	3.081	3.112	3.175	3.270
ESTACIONAMIENTOS Y BODEGAS			BLANCO (UF) c/IVA	VERDE (UF) c/IVA	PILOTO (UF) c/IVA	TERMINADO (UF) c/IVA	
Estacionamientos Subterráneos			350	350	350	350	
Estacionamientos a Nivel			320	320	320	320	
Bodegas			55	55	55	55	
COMERCIALIZACION DEPENDIENTE DE LA VELOCIDAD DE VENTA							
COMERCIALIZACION		Parámetro	SOBRE				
Publicidad y Promoción		IVA	1,95%	% Sobre las Ventas (Aumenta con el plazo)			
Administración y Gestión		IVA	1,39%	% Sobre las Ventas			
Comisión Ventas		IVA	1,10%	% Sobre las Ventas			
Abogado			0,57%	% Sobre las Ventas			
Seguro Venta			0,50%	% Sobre las Pre Ventas 1,00 UF mín			
Gastos Comunes			0,05	UF/m2 mes para unidades no vendidas			
Contribuciones Deptos/Oficinas			1,00%	1%/Depto no vendido -año			
VARIACIÓN EN EL COSTO DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE ACUERDO AL PLAZO DE VENTA							
12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES	42 MESES	48 MESES	54 MESES
10%	20%	30%	40%	50%	60%	80%	100%
VARIACIÓN EN EL COSTO DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE ACUERDO AL PLAZO DE VENTA							
60 MESES	66 MESES	74 MESES					
120%	140%	150%					
COMERCIALIZACION INDEPENDIENTE DE LA VELOCIDAD DE VENTA							
COMERCIALIZACION	UNIDAD	CANTIDAD	UNITARIO	NETO	IVA	TOTAL	
Departamento Piloto Materiales	GL	1	450,00	450,00	85,5	535,50	
Postventa	% Construcción	237.057	3,00%	7.111,72	1.351,23	8.462,95	
Imprevistos	% Construcción	237.057	1,50%	3.555,86	585,50	4.141,36	
Contribuciones Terreno	1%/Avalúo-año	10.908	2,00%	218,16	0	218,16	
Sub total				11.335,75	2.022,23	13.357,98	

Tabla 27. Venta y Comercialización.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.5-. Financiamiento.

El cálculo del financiamiento consolida las tres fuentes con las que se cubre el costo total del proyecto Locarno Urban —crédito bancario, inversión de los socios y financiamiento por ventas— evaluadas en diez plazos alternativos de comercialización: 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 54, 60 y 66 meses. Cada escenario asume que las 152 unidades del proyecto se venden íntegramente dentro del plazo definido, lo que implica velocidades de venta promedio que decrecen progresivamente desde 12,67 unidades/mes en el escenario más agresivo hasta

2,30 unidades/mes en el escenario más conservador. La duración del proceso constructivo se mantiene constante en 18 meses (entre el mes 7 y el mes 24) en todos los escenarios, dado que el costo físico de la obra no depende del ritmo comercial. El propósito de presentar la información en formato matricial es observar cómo varía la composición del financiamiento a medida que se extiende el período de comercialización, dado que algunos rubros se mantienen fijos mientras que otros crecen proporcionalmente al tiempo de venta. Todos los valores se expresan en Unidades de Fomento (UF).

Plazo de Venta	Velocidad (un/mes)	Inversión Socios (UF)	Financ. Ventas (UF)	Total Proyecto (UF)	% Banco	% Socios	% Ventas
12 meses	12,67	90.967	46.128	413.186	66,80%	22,00%	11,20%
18 meses	8,44	91.975	46.472	414.538	66,60%	22,20%	11,20%
24 meses	6,33	94.030	46.529	416.651	66,30%	22,60%	11,20%
30 meses	5,07	95.408	46.712	418.211	66,00%	22,80%	11,20%
36 meses	4,22	96.686	47.749	420.525	65,70%	23,00%	11,40%
42 meses	3,62	97.869	49.147	423.107	65,30%	23,10%	11,60%
48 meses	3,17	100.240	50.766	427.097	64,60%	23,50%	11,90%
54 meses	2,81	103.098	52.777	431.966	63,90%	23,90%	12,20%
60 meses	2,53	106.270	54.515	436.875	63,20%	24,30%	12,50%
66 meses	2,3	109.584	56.885	442.560	62,40%	24,80%	12,80%

Tabla 28. Descripción de los diez escenarios de comercialización.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

Para la evaluación financiera del proyecto se consideró una tasa anual de 5,0% en UF para el crédito constructor, más un cargo de 0,07% por concepto de Impuesto de Timbres y Estampillas (DL N° 3.475). Este valor se fundamenta en las condiciones del mercado financiero chileno durante el periodo de evaluación: el Banco Central de Chile mantiene la Tasa de Política Monetaria en 5,25% desde septiembre de 2025, y la tasa promedio del sistema bancario para colocaciones en UF a más de tres años se situó en 4,14% a diciembre de 2025. El crédito constructor es un producto diferenciado del crédito hipotecario al consumidor y se estructura habitualmente sobre la TAB UF a 360 días más un spread que depende del perfil crediticio del desarrollador, las garantías y el grado de preventa del proyecto, ubicándose en el rango de 5,0% a 5,5% anual para clientes con historial consolidado. La adopción del 5,0% resulta así consistente con el extremo inferior del rango de mercado, lo que configura un escenario favorable, aunque plausible. Cabe precisar que se trata de una tasa real, dado que la denominación en UF incorpora la indexación inflacionaria; el uso de tasas en UF resulta metodológicamente apropiado al estar también denominados en esta unidad los ingresos y costos del proyecto, eliminando el riesgo de descalce monetario. La sensibilidad de los resultados ante variaciones de esta tasa se analiza en la sección correspondiente del modelo. Su valor se mantiene constante en 276.090,75 UF para todos los plazos analizados, ya que el costo físico de la obra no depende del ritmo de venta sino del programa arquitectónico. La división entre este monto y la

suma de Banco más Socios entrega el peso porcentual del apalancamiento bancario sobre los costos duros del proyecto.

La inversión de los socios agrupa los desembolsos que deben efectuarse con capital propio antes y durante el desarrollo del proyecto, antes de que el flujo de ventas alcance a financiarlos. Incluye la compra del terreno, los honorarios profesionales, los permisos municipales y servicios, las contribuciones de terreno, el departamento piloto, la publicidad y promoción, las comisiones de venta, los costos financieros del crédito y los timbres y estampillas asociados. A diferencia del crédito, este componente sí es sensible al plazo: la publicidad, las comisiones y los costos financieros acumulan a mayor velocidad mientras más extenso es el período de venta, por lo que la inversión requerida crece desde 90.966 UF en el escenario de 12 meses hasta 109.583 UF en el escenario de 66 meses.

El financiamiento por ventas corresponde a aquella porción del proyecto que se cubre con los recursos generados por la comercialización anticipada (ventas en blanco y en verde) y por la liberación de pies y cuotas pactadas con los compradores. Bajo esta fuente se contabilizan los imprevistos de construcción, los honorarios de abogado, los gastos de administración y gestión, el seguro de venta, los gastos comunes y contribuciones devengados de las unidades no vendidas durante el período de comercialización, la postventa y el IVA a pago por venta. Su magnitud también es función creciente del plazo, ya que los rubros recurrentes (gastos comunes, contribuciones, administración) se acumulan mes a mes, variando de 46.128 UF en el plazo más corto a 56.885 UF en el más largo.

En la sección inferior de los cálculos se obtiene el costo total del proyecto como la suma de los tres componentes, junto con su descomposición porcentual final. Para el plazo objetivo de 54 meses, considerado como escenario base de la evaluación, la estructura final se compone de un 63,9% de financiamiento bancario, 23,9% de inversión de los socios y 12,2% de financiamiento por ventas, lo que es consistente con la estructura habitual de un proyecto inmobiliario en altura con preventa activa en el mercado chileno.

Urbana Locarno S.A		5. FINANCIAMIENTO									
ESTRUCTURA FINANCIERA											
CREDITO						Tasa					
Costo Financiero		%	Préstamo			5,00%					
Timbres y estampillas		%				0,07%					
FINANCIAMIENTO POR BANCO											
	12 Meses	18 Meses	24 Meses	30 Meses	36 Meses	42 Meses	48 Meses	54 Meses	60 Meses	66 Meses	
Construcción	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091
TOTAL	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091
INVERSION SOCIOS											
	12 Meses	18 Meses	24 Meses	30 Meses	36 Meses	42 Meses	48 Meses	54 Meses	60 Meses	66 Meses	
Terreno	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944	45.944
Honorarios Profesionales	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062	12.062
Permisos Municipales y Servicios	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498	7.498
Contribuciones de Terreno	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218
Dpto piloto materiales y honorarios	0	0	668	668	668	668	668	668	668	668	668
Publicidad y Promoción	975	1.963	2.957	3.961	4.984	6.007	8.032	10.068	12.102	14.131	
Comisión Ventas	5.502	5.537	5.560	5.586	5.623	5.647	5.664	5.679	5.689	5.694	
Costo financiero	16.962	16.950	17.251	17.528	17.698	17.803	18.105	18.892	20.005	21.272	
Timbre y estampillas	1.807	1.804	1.874	1.945	1.991	2.023	2.049	2.071	2.084	2.098	
TOTAL	90.967	91.975	94.030	95.408	96.686	97.869	100.240	103.098	106.270	109.584	
INVERSIÓN SOCIOS	25%	25%	25%	26%	26%	26%	27%	27%	28%	28%	
FINANCIAMIENTO POR VENTAS		9%	9%	9%	9%	9%	10%	10%	10%	11%	11%
	12 Meses	18 Meses	24 Meses	30 Meses	36 Meses	42 Meses	48 Meses	54 Meses	60 Meses	66 Meses	
CONSTRUCCIÓN Y ESPECIALIDADES	6.992	7.010	7.022	7.036	7.055	7.068	7.076	7.084	7.089	7.092	
Imprevistos	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	4.141	
Abogado	2.851	2.869	2.881	2.894	2.914	2.926	2.935	2.943	2.948	2.951	
COMERCIALIZACIÓN Y ADM.	15.848	15.819	15.773	15.895	16.876	18.413	20.224	22.333	24.246	26.869	
Administración y Gestión	6.952	6.997	7.026	7.058	7.106	7.136	7.157	7.176	7.189	7.195	
Seguro Venta	433	359	284	214	175	141	121	103	90	83	
Gastos Comunes	0	0	0	102	586	1.322	2.172	3.155	4.041	5.253	
Contribuciones Deptos/Oficinas	0	0	0	58	547	1.351	2.312	3.436	4.463	5.874	
Postventa	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	8.463	
Estudios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA A PAGO	23.288	23.643	23.735	23.781	23.818	23.666	23.466	23.360	23.180	22.924	
TOTAL	46.128	46.472	46.529	46.712	47.749	49.147	50.766	52.777	54.515	56.885	
Total Proyecto	413.186	414.538	416.651	418.211	420.525	423.107	427.097	431.966	436.875	442.560	
	12 Meses	18 Meses	24 Meses	30 Meses	36 Meses	42 Meses	48 Meses	54 Meses	60 Meses	66 Meses	
Financiamiento Banco	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	276.091	
Inversión Socios	90.967	91.975	94.030	95.408	96.686	97.869	100.240	103.098	106.270	109.584	
Financiamiento por ventas	46.128	46.472	46.529	46.712	47.749	49.147	50.766	52.777	54.515	56.885	
Financiamiento Banco	66,8%	66,6%	66,3%	66,0%	65,7%	65,3%	64,6%	63,9%	63,2%	62,4%	
Inversión Socios	22,0%	22,2%	22,6%	22,8%	23,0%	23,1%	23,5%	23,9%	24,3%	24,8%	
Financiamiento por ventas	11,2%	11,2%	11,2%	11,2%	11,4%	11,6%	11,9%	12,2%	12,5%	12,9%	

Tabla 29. Financiamiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.6-. Velocidad de Ventas.

El estudio de proyectos comparables presentado en la sección anterior (Tabla 21, Velocidad de venta unidades/mes por tipología en proyectos comparables, La

Cisterna) estableció que las velocidades de venta efectivas en el sector inmobiliario de la comuna se ubican entre 0,18 y 1,09 unidades/mes por tipología. Aplicando estas velocidades a la composición tipológica específica del Locarno Urban (38 unidades 1D-1B, 38 unidades 2D-1B, 57 unidades 2D-2B y 19 unidades 3D-2B), se obtiene una velocidad de venta proyectada de aproximadamente 2,65 unidades/mes, equivalente a un plazo total de comercialización cercano a 57-58 meses bajo condiciones de mercado actuales.

Esta evidencia empírica revela que los escenarios de plazos cortos del modelo (de 12 a 48 meses), que requieren velocidades comprendidas entre 12,67 y 3,17 unidades/mes, suponen ritmos de comercialización que exceden ampliamente las condiciones observables en el mercado de La Cisterna y, por tanto, no constituyen escenarios económicamente realistas para el proyecto. En consecuencia, el análisis financiero se concentrará en los tres escenarios más extensos — 54 meses, 60 meses y 66 meses— por ser los únicos cuyas velocidades de venta implícitas (2,81, 2,53 y 2,30 unidades/mes respectivamente) resultan compatibles con el comportamiento empírico del mercado inmobiliario del sector. Estos tres escenarios se interpretan en el análisis subsiguiente de la siguiente manera:

- 54 meses — Escenario optimista realista: velocidad de 2,81 unidades/mes, ligeramente superior al promedio del mercado. Asume condiciones competitivas favorables, posicionamiento comercial diferenciado del proyecto y captura de una cuota de mercado superior al promedio. Inversión de socios: 103.098 UF.
- 60 meses — Escenario base: velocidad de 2,53 unidades/mes, prácticamente coincidente con el promedio observado en proyectos comparables. Representa el escenario esperado en condiciones normales de mercado y constituye el caso central para la toma de decisión. Inversión de socios: 106.270 UF.
- 66 meses — Escenario conservador: velocidad de 2,30 unidades/mes, ligeramente inferior al promedio del mercado. Considera escenarios de mayor competencia en La Cisterna, eventual saturación de oferta o desaceleración de la demanda asociada a ciclos económicos adversos. Inversión de socios: 109.584 UF.

La concentración del análisis en estos tres escenarios permite construir una evaluación robusta del proyecto bajo condiciones de mercado verificables, evitando la sobreestimación de la rentabilidad que resultaría de adoptar escenarios de plazos cortos inviables comercialmente.

VELOCIDAD DE VENTAS

PLAZO 54 MESES	BLANCO	VERDE	PILOTO	TERMINADO	TOTAL
Porcentaje	0%	15%	29%	56%	100%
Nº Vta. Periodo	0	22,8	44,08	85,12	152
Plazo	6	8	14	26	54
Velocidad Unid/mes	0,0	2,9	3,1	3,3	2,8
Mes Inicio Ventas	1	7	15	29	n/a
Mes Término	6	14	28	54	n/a
Nº Vta. Ajustado	0	23	44	85	152
Construcción	Inicio	7	Término	24	
Venta Ajustada a enteros	0	23	44	85	152

PLAZO 60 MESES	BLANCO	VERDE	PILOTO	TERMINADO	TOTAL
Porcentaje	0%	13%	26%	61%	100%
Nº Vta. Periodo	0	19,76	39,52	92,72	152
Plazo	6	8	14	32	60
Velocidad Unid/mes	0,0	2,5	2,9	2,9	2,5
Mes Inicio Ventas	1	7	15	29	n/a
Mes Término	6	14	28	60	n/a
Nº Vta. Ajustado	0	20	40	92	152
Construcción	Inicio	7	Término	24	
Venta Ajustada a enteros	0	20	40	92	152

PLAZO 66 MESES	BLANCO	VERDE	PILOTO	TERMINADO	TOTAL
Porcentaje	0%	13%	23%	64%	100%
Nº Vta. Periodo	0	19,76	34,96	97,28	152
Plazo	6	8	14	38	66
Velocidad Unid/mes	0,0	2,5	2,5	2,6	2,3
Mes Inicio Ventas	1	7	15	29	n/a
Mes Término	6	14	28	66	n/a
Nº Vta. Ajustado	0	20	35	97	152
Construcción	Inicio	7	Término	24	
Venta Ajustada a enteros	0	20	35	97	152

Tabla 30. Velocidad de ventas.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.2.7-. Resumen de la evaluación financiera del proyecto Locarno Urban.

El cuadro resumen consolida los principales resultados financieros del proyecto Locarno Urban, evaluado bajo distintos escenarios de velocidad de venta, desde 12 hasta 66 meses, manteniendo una duración de construcción constante de 18 meses. El análisis permite observar que el proyecto presenta utilidades positivas en todos los escenarios; sin embargo, su rentabilidad financiera disminuye progresivamente a medida que se extiende el plazo de comercialización. Esta situación confirma que la velocidad de venta constituye una variable crítica para la creación de valor del proyecto.

En términos de ingresos, las ventas totales aumentan desde 500.138 UF en el escenario de 12 meses hasta 517.634 UF en el escenario de 66 meses. Este incremento se explica principalmente por la venta de departamentos, que representa la fuente principal de ingresos del proyecto, complementada por estacionamientos y bodegas. No obstante, el mayor ingreso asociado a escenarios de venta más largos no se traduce necesariamente en una mayor rentabilidad, debido al aumento de los costos vinculados al tiempo de permanencia del proyecto.

Por el lado de los egresos, el costo del terreno se mantiene constante en 45.774 UF, mientras que los costos de construcción y especialidades se mantienen relativamente estables, en torno a 262.000 UF. En cambio, los costos de comercialización y administración presentan una mayor sensibilidad al plazo de venta, aumentando desde 18.979 UF en el escenario de 12 meses hasta 41.816 UF en el escenario de 66 meses. Lo anterior refleja el impacto de mantener por más tiempo gastos de publicidad, administración, contribuciones, gastos comunes, postventa, gestión comercial y otros costos asociados a la operación del proyecto.

Como consecuencia, el total de costos aumenta desde 394.417 UF hasta 419.190 UF, reduciendo progresivamente la utilidad del proyecto. La utilidad neta disminuye desde 63.475 UF en el escenario de venta más rápida hasta 54.804 UF en el escenario de 66 meses. De igual forma, el margen neto baja desde 12,7% hasta 10,6%, evidenciando que una menor velocidad de absorción afecta directamente la eficiencia económica del negocio inmobiliario.

Los indicadores de rentabilidad refuerzan esta tendencia. La TIR pura disminuye desde 21,9% en el escenario de 12 meses hasta 10,3% en el escenario de 66 meses, mientras que la TIR financiada cae desde 52,6% hasta 14,4% en el mismo período. Esto demuestra que el financiamiento mejora significativamente la rentabilidad sobre el capital propio en escenarios de venta rápida, pero su efecto positivo se reduce cuando el período de comercialización se prolonga y aumentan los costos financieros, administrativos y comerciales.

El análisis del VAN puro y del VAN financiado con una tasa de descuento considerada del 12%, permite complementar la lectura de la TIR. En el escenario de 12 meses, el proyecto presenta un VAN puro de 37.395 UF y un VAN financiado de 53.654 UF. Estos valores se mantienen positivos en los escenarios intermedios, alcanzando en el plazo de 54 meses un VAN puro de 8.117 UF y un VAN financiado de 26.029 UF. Sin embargo, a partir de los escenarios más extensos se observa un deterioro relevante: en 60 meses, el VAN puro se vuelve negativo, alcanzando -527 UF, y en 66 meses disminuye a -11.729 UF. En contraste, el VAN financiado se mantiene positivo durante todo el período evaluado, aunque baja significativamente hasta 18.400 UF en 60 meses y 8.324 UF en 66 meses.

Estos resultados muestran que, desde una perspectiva pura o sin financiamiento, el proyecto comienza a perder capacidad de generación de valor cuando el plazo de venta supera aproximadamente los 54 meses. En cambio, desde una perspectiva financiada, el proyecto mantiene VAN positivo incluso en escenarios de venta más

lenta, aunque con una rentabilidad decreciente y con menor holgura económica. Por ello, el financiamiento actúa como un mecanismo que mejora el retorno sobre el capital propio, pero no elimina el riesgo asociado a una baja velocidad de venta.

Asimismo, la inversión requerida por los socios aumenta desde 90.967 UF en el escenario de 12 meses hasta 109.584 UF en el escenario de 66 meses, mientras que la relación utilidad/inversión disminuye desde 95,6% hasta 68,5%. Esto evidencia que, a mayor plazo de comercialización, se requiere una mayor permanencia de capital y se reduce la eficiencia del retorno para los inversionistas.

En síntesis, el proyecto Locarno Urban presenta una evaluación favorable en escenarios de venta rápida e intermedia, especialmente entre los 24 y 54 meses, donde se combinan utilidades positivas, VAN positivo y rentabilidades atractivas. Sin embargo, los escenarios de mayor duración muestran un deterioro progresivo de los indicadores, particularmente en la evaluación pura, donde el VAN se vuelve negativo desde los 60 meses. Por lo tanto, si bien el proyecto mantiene utilidad contable positiva en todos los escenarios, su capacidad de crear valor económico depende directamente de controlar el plazo de venta y evitar extensiones excesivas del ciclo comercial.

En consecuencia, el éxito del proyecto no depende únicamente del precio de venta o del costo de construcción, sino de una correcta gestión integral del ciclo inmobiliario. Esto incluye la velocidad de absorción, la estructura de financiamiento, el control de costos, la administración del stock disponible, la estrategia comercial y la capacidad de sostener el proyecto sin deteriorar significativamente su rentabilidad. Desde esta perspectiva, el escenario de 54 meses aparece como una referencia prudente y compatible con una velocidad de venta más realista, aunque exige una gestión activa para evitar que el proyecto derive hacia escenarios de 60 o 66 meses, donde la rentabilidad pura se debilita y la creación de valor se vuelve más ajustada.

Urbana Locarno S.A			8. Resumen Ejecutivo									
RESUMEN Locarno Urban												
INGRESOS		12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES	42 MESES	48 MESES	54 MESES	60 MESES	66 MESES	
Departamentos		473.068	476.284	478.366	480.710	484.122	486.332	487.824	489.216	490.129	490.564	
Locales Comerciales		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Oficinas/Zócalos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Estacionamientos		24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	24.320	
Bodegas		2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	2.750	
TOTAL VENTAS		500.138	503.354	505.436	507.780	511.192	513.402	514.894	516.286	517.199	517.634	
UF/m2 Departamentos		64,3	64,7	65,0	65,3	65,8	66,1	66,3	66,5	66,6	66,7	
EGRESOS		12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES	42 MESES	48 MESES	54 MESES	60 MESES	66 MESES	
Compra de Terreno												
Terreno		45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	45.774	
Incidencia Terreno Sobre Ventas		9,2%	9,1%	9,1%	9,0%	9,0%	8,9%	8,9%	8,9%	8,9%	8,8%	
Construcción y Especialidades												
SUBTOTAL		262.087	262.106	262.117	262.131	262.150	262.163	262.171	262.179	262.184	262.187	
Comercialización y Administración												
SUBTOTAL		18.979	19.814	21.211	22.205	24.076	26.494	30.021	33.852	37.483	41.816	
IVA												
IVA A PAGO CONSTRUCCIÓN		44.289	44.448	44.688	44.847	45.018	45.184	45.510	45.838	46.164	46.489	
Crédito		50.387	50.546	50.786	50.944	51.115	51.282	51.608	51.936	52.262	52.587	
Debito		72.718	73.231	73.564	73.938	74.483	74.835	75.074	75.296	75.442	75.511	
IVA A PAGO POR VENTA		23.288	23.643	23.735	23.781	23.818	23.666	23.466	23.360	23.180	22.924	
TOTAL COSTOS												
		394.417	395.784	397.526	398.738	400.836	403.281	406.942	411.004	414.786	419.190	
VELOCIDAD DE VENTA DPTO/MES		25,33	12,67	8,44	6,33	5,07	4,22	3,62	3,17	2,81	2,53	
PRECIO DE VENTA PROMEDIO UF/M2		64,3	64,7	65,0	65,3	65,8	66,1	66,3	66,5	66,6	66,7	
INDICADORES		12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES	42 MESES	48 MESES	54 MESES	60 MESES	66 MESES	
UTILIDAD A/INTERESES E IMPUESTOS		105.721	107.571	107.910	109.042	110.357	110.122	107.952	105.283	102.413	98.443	
Margen a/Intereses e impuestos		21,1%	21,4%	21,3%	21,5%	21,6%	21,4%	21,0%	20,4%	19,8%	19,0%	
UTILIDAD NETA A/ IMPUESTOS												
		86.952	88.816	88.785	89.569	90.667	90.296	87.798	84.320	80.324	75.074	
Margen Antes de Impuestos		17,4%	17,6%	17,6%	17,6%	17,7%	17,6%	17,1%	16,3%	15,5%	14,5%	
IMPUESTOS 27%												
		23.477	23.980	23.972	24.184	24.480	24.380	23.705	22.766	21.687	20.270	
INVERSIÓN SOCIOS												
UTILIDAD NETA		90.967	91.975	94.030	95.408	96.686	97.869	100.240	103.098	106.270	109.584	
		63.475	64.836	64.813	65.385	66.187	65.916	64.092	61.554	58.636	54.804	
UTILIDAD/INVERSION		95,6%	96,6%	94,4%	93,9%	93,8%	92,3%	87,6%	81,8%	75,6%	68,5%	
MARGEN NETO		12,7%	12,9%	12,8%	12,9%	12,9%	12,8%	12,4%	11,9%	11,3%	10,6%	
TIR FINANCIADO		52,6%	49,5%	47,4%	44,9%	39,1%	32,0%	25,9%	21,1%	17,9%	14,4%	
TIR PURO		21,9%	21,7%	21,2%	20,6%	19,3%	17,3%	15,3%	13,4%	11,9%	10,3%	
VAN FINANCIADO		53.653,94	53.843,59	53.105,60	52.302,10	49.046,87	42.783,51	34.704,25	26.029,42	18.399,63	8.324,23	
VAN PURO		37.395,19	37.594,81	36.613,90	35.591,77	32.205,29	25.863,04	17.515,67	8.116,54	-527,14	-11.728,61	
UTILIDAD NETA/TERRENO		1,39	1,42	1,42	1,43	1,45	1,44	1,40	1,34	1,28	1,20	
INCIDENCIAS UF/m2 venta		12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES	42 MESES	48 MESES	54 MESES	60 MESES	66 MESES	
Precio de Venta		67,96	68,39	68,68	68,99	69,46	69,76	69,96	70,15	70,27	70,33	
Incidencia Terreno		6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	
Incidencia de la Construcción		35,61	35,61	35,62	35,62	35,62	35,62	35,62	35,62	35,62	35,62	
Incidencia de la Comercialización		2,58	2,69	2,88	3,02	3,27	3,60	4,08	4,60	5,09	5,68	
Incidencia del IVA		3,16	3,21	3,22	3,23	3,24	3,22	3,19	3,17	3,15	3,11	
Incidencia de los intereses		2,55	2,55	2,60	2,65	2,68	2,69	2,74	2,85	3,00	3,18	
Incidencia del impuesto		3,19	3,26	3,26	3,29	3,33	3,31	3,22	3,09	2,95	2,75	
UTILIDAD		14,64	14,85	14,88	14,98	15,11	15,10	14,89	14,59	14,24	13,76	
		7220,18	7244,35	7252,78	7280,26	7303,62	7294,93	7248,92	7215,21	7192,08	7152,69	
Promedio												
Precio de Venta		64,37	UF/m2									
Costo Construcción NETO		21,14	UF/m2									
Valor terreno		20,19	UF/m2									
Tasa		5,0%										
Compra Terreno			Mes 0									
Inicio de Construcción			Mes 7									
Piloto			Mes 15									
Termino de Construcción			Mes 24									
Recepción Municipal			Mes 27									
Termino esperado de ventas			Mes 54									
Velocidad de venta		desde:	Construcción	3,17								
Velocidad de venta		desde:	Piloto	3,80								
Velocidad de venta		desde:	Recepción	5,43								
PLAZO 54 MESES												
Incidencias sobre el precio de venta												
Terreno											8,9%	
Construcción											50,8%	
Comercialización											6,6%	
Impuesto Valor Agregado											4,5%	
Intereses bancarios											4,1%	
Impuesto 1ª Categoría											4,4%	
Utilidad Neta s/ Precio Venta											20,8%	
OPTIMIZACIÓN TERRENO												
Relación Sup. Vendible/Sup. Total											66%	
Relación UF Venta/ UF Construcción											1,88	
Relación Sup Vendible/Sup.Terreno											3,32	
RESUMEN DE SUPERFICIES												
Superficie Edificada Municipal											10.602 m2	m2
Útil+Loggia+50%Terra.+12,5%T.C											7.360 m2	m2
Superficie Losas											11.215 m2	m2

Tabla 31. Resumen Evaluación Financiera.

Fuente: Elaboración propia a partir de la cabida del proyecto piloto.

11.3-. Resultados y Recomendaciones.

11.3.1-. Resultados generales de la evaluación.

A partir del estudio de negocio desarrollado para el proyecto Locarno Urban, ubicado en calle Locarno N°085, comuna de La Cisterna, se concluye que el proyecto presenta una viabilidad económica positiva, siempre que se controle adecuadamente la velocidad de venta, los costos de permanencia y la estructura de financiamiento. La evaluación integra la cabida arquitectónica, los costos de terreno, proyectos, derechos, construcción, comercialización, administración, financiamiento, IVA e impuestos, permitiendo obtener una visión consolidada del desempeño esperado del negocio inmobiliario.

El proyecto considera un terreno de 2.213,92 m², con una superficie edificada municipal estimada de 10.601,95 m² y una superficie de losas de 11.214,89 m². La cabida contempla 152 departamentos, distribuidos en tipologías de 1D-1B, 2D-1B, 2D-2B y 3D-2B, además de estacionamientos y bodegas. La superficie útil vendible alcanza aproximadamente 7.359,74 m², con una relación de superficie vendible sobre superficie total de 65,6%, lo que refleja una eficiencia razonable del diseño desde el punto de vista inmobiliario.

Desde la perspectiva comercial, el proyecto se sustenta principalmente en la venta de departamentos, sin considerar ingresos por locales comerciales ni oficinas. Los ingresos totales proyectados fluctúan entre 500.138 UF y 517.634 UF, dependiendo del escenario de plazo de venta analizado. Esta variación se explica por el reajuste del precio de venta en escenarios de mayor duración, donde parte de las unidades se comercializa en etapas posteriores. Sin embargo, el análisis demuestra que un mayor plazo de venta no necesariamente mejora la rentabilidad, ya que los mayores ingresos son absorbidos progresivamente por gastos financieros, administración, gastos comunes, contribuciones, publicidad y costos de permanencia.

En materia de costos, el proyecto presenta una estructura relativamente estable en sus componentes principales. El costo neto del terreno asciende a 45.774 UF, al que se suman comisión de corredor, IVA y gastos legales por 170 UF adicionales, resultando un subtotal de 45.944 UF con incidencia sobre ventas cercana al 8,9%, lo que se considera razonable para un proyecto habitacional en altura. El costo de construcción y especialidades se mantiene en torno a 262.000 UF, siendo la construcción el principal componente del costo directo. El costo de construcción neto promedio se estima en 21,14 UF/m², mientras que el precio promedio de venta utilizado en la evaluación se ubica en torno a 64,37 UF/m², lo que genera una relación favorable entre precio de venta y costo de construcción.

El componente más sensible al plazo corresponde a los costos de comercialización y administración, los cuales aumentan desde 18.979 UF en el escenario de 12 meses hasta 41.816 UF en el escenario de 66 meses. Este incremento confirma

que la velocidad de venta es una variable crítica del modelo, ya que una venta más lenta obliga a financiar por más tiempo la operación comercial, los gastos comunes, las contribuciones de unidades no vendidas, la publicidad y la administración del proyecto.

11.3.2-. Análisis de la velocidad de venta.

El modelo evalúa distintos escenarios de venta, desde 12 hasta 66 meses, lo que permite medir la sensibilidad del negocio frente a distintos ritmos de absorción del mercado. En el escenario de referencia utilizado para el resumen ejecutivo, el término esperado de ventas se ubica en torno a los 54 meses, lo que equivale a una velocidad promedio de 2,81 unidades mensuales si se considera el horizonte total de 54 meses, o de 3,17 unidades mensuales si se mide desde el inicio de obras, en el mes 7, hasta el cierre de ventas, excluyendo el período previo de estructuración y permisos.

Este escenario resulta relevante porque se aproxima a una condición comercial más conservadora y realista que los escenarios de venta acelerada. Bajo este plazo, el proyecto alcanza ventas totales por 516.286 UF, costos totales por 411.004 UF, utilidad neta de 61.554 UF y margen neto de 11,9%. Los indicadores determinantes de decisión son la TIR financiada de 21,1% y el VAN financiado de 26.029,42 UF: ambos superan los umbrales mínimos exigidos (20% y mayor que cero con tasa de descuento del 12%, respectivamente), lo que confirma categóricamente que el proyecto genera valor económico real para los inversionistas y que el apalancamiento bancario produce un retorno sobre capital propio superior al costo de oportunidad. La TIR pura de 13,4% y el VAN puro de 8.116,54 UF son indicadores complementarios que verifican la solidez del proyecto sin financiamiento, pero no constituyen los criterios primarios de decisión para el inversionista en un desarrollo inmobiliario con estructura de deuda.

Estos resultados cumplen los criterios mínimos definidos en la evaluación —TIR pura superior al 12%, TIR financiada superior al 20% y VAN positivo con tasa de descuento del 12%—, por lo que el escenario de 54 meses constituye el límite razonable de viabilidad financiera del proyecto. El análisis detallado del comportamiento de estos indicadores en los tres escenarios realizables se desarrolla en la sección 11.3.3.

Fuera del umbral de 54 meses, la rentabilidad se deteriora con rapidez: tanto la TIR como el VAN puro caen bajo sus parámetros mínimos de aceptación, evidenciando una pérdida progresiva de creación de valor que se analiza en detalle en la sección 11.3.3. Por lo tanto, la velocidad de venta constituye la principal variable de control del proyecto, y cualquier rezago significativo respecto del plan comercial debe activar medidas correctivas de inmediato.

11.3.3-. Evaluación de la TIR, VAN y atractivo del proyecto.

Los resultados de rentabilidad muestran que el proyecto presenta un comportamiento favorable en los escenarios de mayor velocidad comercial, aunque con una disminución progresiva de su atractivo a medida que se extiende el período de venta. Los indicadores primarios de decisión son la TIR financiada y el VAN financiado, dado que expresan el retorno efectivo sobre el capital propio comprometido por los socios, incorporando el efecto real del apalancamiento bancario que estructura este proyecto. Se consideraron como parámetros mínimos de aceptación una TIR financiada superior al 20% y un VAN financiado positivo (tasa de descuento del 12%). La TIR pura (umbral mínimo 12%) y el VAN puro actúan como indicadores de control secundario que verifican la solidez intrínseca del proyecto. Bajo estos criterios, la TIR financiada varía entre 52,6% (escenario 12 meses) y 14,4% (66 meses), mientras que la TIR pura fluctúa entre 21,9% y 10,3% en el mismo rango.

Esta diferencia evidencia el efecto del apalancamiento financiero: cuando el proyecto vende rápido, el financiamiento bancario mejora de manera importante el retorno sobre el capital propio; sin embargo, cuando el plazo se extiende, el beneficio del apalancamiento disminuye debido al aumento de los gastos financieros y al mayor capital inmovilizado. Por esta razón, la TIR financiada presenta resultados especialmente atractivos en los escenarios de venta más acelerada, pero pierde holgura en los escenarios de mayor duración.

El análisis del VAN refuerza y precisa esta conclusión. El VAN financiado — indicador categórico de creación de valor para el inversionista— se mantiene positivo en todos los escenarios evaluados: alcanza 53.654 UF en el escenario de 12 meses, 26.029 UF en el escenario base de 54 meses, 18.400 UF en 60 meses y 8.324 UF en 66 meses. Sin embargo, la caída desde los 54 meses es relevante: en el escenario de 60 meses, la TIR financiada baja a 17,9%, quedando bajo el umbral mínimo del 20%, lo que hace inviable ese escenario desde la perspectiva del inversionista aun cuando el VAN financiado siga siendo positivo. El VAN puro — indicador de control secundario que evalúa el proyecto sin deuda— presenta un comportamiento más restrictivo: positivo hasta los 54 meses (8.117 UF), se vuelve negativo desde los 60 meses (-527 UF) y se deteriora hasta -11.729 UF en el escenario de 66 meses. Esta lectura complementaria confirma que el umbral crítico de 54 meses es igualmente relevante desde ambas perspectivas.

En el escenario base de 54 meses, la TIR financiada de 21,1% y la TIR pura de 13,4% superan los mínimos exigidos, aunque con una holgura acotada que exige gestión activa para evitar desviaciones en plazo, costo o velocidad de venta. La utilidad neta de 61.554 UF y la relación utilidad/inversión de socios de 81,8% refuerzan el atractivo del proyecto desde la perspectiva del inversionista. En suma, el proyecto es financieramente sólido dentro del rango de 54 meses, pero su rentabilidad no está garantizada: depende directamente de la ejecución comercial y del control de costos a lo largo de todo el ciclo del proyecto.

11.3.4-. Recomendación sobre la creación de la empresa inmobiliaria.

Sobre la base de los resultados obtenidos, sí se recomienda avanzar con la creación de la empresa inmobiliaria, pero bajo una estrategia gradual, controlada y financieramente disciplinada. La recomendación no corresponde a crear una estructura sobredimensionada desde el inicio, sino a constituir una empresa o sociedad orientada inicialmente al desarrollo del proyecto piloto Locarno Urban, con una estructura liviana, flexible y apoyada en servicios externos especializados.

La creación de la empresa se justifica por cuatro razones principales. Primero, el proyecto presenta resultados económicos favorables en los escenarios realizables de venta, con TIR y VAN que superan los parámetros mínimos de aceptación en el escenario de 54 meses, según se analiza en detalle en la sección 11.3.3. Segundo, la investigación de mercado para La Cisterna evidencia una demanda potencial coherente con el mix de tipologías del proyecto, especialmente en unidades de uno y dos dormitorios. Tercero, la escala de 152 unidades permite absorber costos fijos, estructurar financiamiento bancario y generar un retorno atractivo para los socios. Cuarto, el proyecto permite validar una metodología de gestión replicable para futuros desarrollos, basada en control de velocidad de venta, costos, financiamiento e indicadores de resultado.

Sin embargo, la recomendación debe entenderse como condicionada. Si bien el VAN financiado se mantiene positivo incluso en escenarios más extensos de venta, el VAN puro evidencia una pérdida progresiva de valor a medida que se alarga el plazo de comercialización, volviéndose negativo desde el escenario de 60 meses. Esto demuestra que la creación de la empresa inmobiliaria es recomendable, pero no bajo cualquier condición de mercado. Su viabilidad depende de mantener la velocidad de venta dentro de rangos controlados, idealmente no superiores a 54 meses, y de evitar desviaciones relevantes en costos, plazos de construcción, permisos y gastos financieros.

La empresa debería crearse siempre que se aseguren previamente ciertas condiciones mínimas: aprobación bancaria preliminar, compromiso de capital de los socios, validación comercial del producto, estrategia de preventa, control presupuestario de construcción y cronograma realista de permisos y ejecución. Asimismo, se recomienda que la empresa no inicie nuevos proyectos hasta verificar el cumplimiento de hitos críticos del piloto, tales como obtención de permisos, cierre financiero, inicio de construcción, avance de ventas, control de costos y mantención de indicadores económicos positivos, especialmente TIR y VAN.

En términos prácticos, se recomienda constituir una empresa con foco en gestión inmobiliaria y desarrollo de proyectos habitacionales en altura, manteniendo una estructura interna reducida y externalizando funciones como arquitectura, especialidades, construcción, ITO, corretaje, marketing, asesoría legal y contabilidad tributaria. Esto permite disminuir costos fijos, mantener flexibilidad y concentrar la gestión interna en la toma de decisiones estratégicas, control de

riesgos, financiamiento, permisos, relación con bancos, seguimiento de ventas y control financiero.

En consecuencia, la recomendación es avanzar con la creación de la empresa, gestionando Locarno Urban como etapa de validación técnica, comercial y financiera. La empresa no debe asumir nuevos desarrollos antes de demostrar que el piloto opera dentro de los parámetros definidos, conservando velocidad de venta, costos e indicadores financieros dentro de los rangos establecidos en la evaluación.

11.3.5-. Principales riesgos del proyecto y medidas de mitigación.

El principal riesgo del proyecto es el riesgo comercial, asociado a una velocidad de venta inferior a la proyectada. Como se demostró en la sección 11.3.3, una extensión del plazo más allá de 54 meses hace caer la TIR y el VAN bajo sus umbrales mínimos de aceptación, erosionando progresivamente la creación de valor del proyecto. Este riesgo es el más relevante del modelo porque impacta simultáneamente los ingresos, los costos de permanencia, el capital inmovilizado y la rentabilidad para los socios.

Para mitigar este riesgo, se recomienda implementar una estrategia comercial temprana, iniciar preventas antes o durante la construcción, monitorear semanalmente la absorción por tipología, ajustar precios de manera dinámica y reforzar campañas en aquellas unidades con menor rotación. También se recomienda mantener una matriz de stock por tipología, precio, orientación, piso y etapa de venta, de manera de anticipar rezagos comerciales y evitar acumulación de unidades difíciles de vender. El control de la velocidad de venta resulta crítico no solo para sostener la TIR, sino también para preservar un VAN positivo y asegurar que el proyecto efectivamente genere valor económico.

Un segundo riesgo relevante corresponde al riesgo de precio de venta. Si el mercado no valida los valores proyectados en UF/m², la utilidad puede verse afectada directamente, reduciendo tanto la TIR como el VAN del proyecto. Este riesgo es especialmente importante porque menores precios de cierre, descuentos excesivos o promociones comerciales mal estructuradas pueden disminuir los flujos netos esperados y, por lo tanto, afectar la creación de valor medida a través del VAN. Para mitigarlo, se recomienda actualizar periódicamente la investigación de mercado, comparar precios con proyectos competidores activos en La Cisterna, mantener flexibilidad en promociones comerciales y evitar que el precio de lista se aleje significativamente del precio efectivo de cierre. La política comercial debe equilibrar margen y velocidad, ya que maximizar precio a costa de ralentizar las ventas puede deteriorar la rentabilidad total del proyecto y reducir el VAN esperado.

El tercer riesgo corresponde al riesgo de sobrecostos de construcción. Dado que la construcción representa la partida más importante del presupuesto, cualquier desviación relevante puede afectar la utilidad, la TIR y el VAN del proyecto. Un aumento en los costos de construcción reduce directamente los flujos netos

disponibles y puede disminuir la holgura económica observada en el escenario base. Para mitigarlo, se recomienda cerrar un presupuesto de construcción con alto nivel de definición, contar con proyectos coordinados antes de iniciar obra, incorporar contingencias, contratar bajo una modalidad que limite la exposición a sobrecostos, controlar estados de pago con avance físico real y realizar seguimiento mensual de desviaciones presupuestarias. Asimismo, resulta clave contar con una inspección técnica de obra (ITO) o control técnico independiente que supervise calidad, plazo y cumplimiento contractual.

Otro riesgo relevante para el desarrollo del proyecto se relaciona con la obtención de permisos y los plazos asociados a la tramitación municipal. Los atrasos en permisos, modificaciones, recepciones o autorizaciones sectoriales pueden extender el ciclo del proyecto y aumentar costos financieros, gastos generales y costos de administración. Este efecto no solo reduce la TIR, sino que también puede deteriorar el VAN, debido a que los flujos de ingresos se desplazan hacia períodos posteriores y los egresos se mantienen o aumentan durante el desarrollo del proyecto. Para mitigarlo, se recomienda desarrollar una carta Gantt regulatoria desde el inicio, identificar permisos críticos, realizar reuniones tempranas con la Dirección de Obras Municipales y servicios correspondientes, mantener trazabilidad documental y asignar responsables específicos para cada trámite. La permisología debe ser tratada como una línea crítica del proyecto, no como una actividad administrativa secundaria.

En síntesis, los principales riesgos del proyecto son el comercial, el de precio de venta, el de sobrecostos de construcción y el de plazos de permisos. Todos impactan directamente los flujos de caja, la utilidad y los indicadores de rentabilidad analizados en la sección 11.3.3. Por ello, la gestión del proyecto debe priorizar el control de estas cuatro variables desde el inicio del ciclo inmobiliario.

Por ejemplo, en la siguiente tabla se presentan los plazos reales asociados a distintos permisos, observados a partir de la experiencia en el mercado inmobiliario, comparándolos con los plazos establecidos en la normativa vigente y analizando sus principales impactos en el desarrollo de los proyectos:

Trámite	Plazo real observado	Plazo normativo o de referencia	Brecha estimada	Impacto
Permiso de edificación	11 meses	30 días para pronunciamiento DOM; 60 días si la carga de ocupación es igual o superior a 1.000 personas. El plazo se reduce a la mitad con revisor independiente. (Biblioteca del Congreso Chile)	Aproximadamente 10 meses adicionales	Es una de las brechas más relevantes, porque posterga el inicio de obra, retrasa la activación del financiamiento y desplaza la generación de ingresos por ventas.
Modificación de permiso	8 meses	Se tramita conforme a las reglas de modificaciones de proyecto de la OGUC; como permiso DOM, el plazo general de pronunciamiento es 30 días. (Biblioteca del Congreso Chile)	Aproximadamente 7 meses adicionales	Genera incertidumbre durante la ejecución, ya que puede afectar arquitectura, cálculo, especialidades, presupuesto y programación de obra.
Recepción final	2 meses	La DOM cuenta con 30 días para efectuar la recepción, si procede, o informar observaciones. (Ministerio de Vivienda y Urbanismo)	Aproximadamente 1 mes adicional	Aunque la brecha es menor que en otros permisos, impacta directamente el cierre del proyecto, escrituración, entrega de unidades y recuperación final del capital.
Permiso de demolición	9 meses	La OGUC exige permiso para demolición y establece antecedentes específicos para solicitarlo. Como permiso DOM, se compara con el plazo general de 30 días. (Biblioteca del Congreso Chile)	Aproximadamente 8 meses adicionales	Puede paralizar etapas tempranas del negocio, especialmente cuando la demolición es condición previa para excavaciones, instalación de faenas o inicio de obra.
Fusión de predios	3 meses	La OGUC regula la fusión de terrenos y señala que las solicitudes del capítulo deben resolverse dentro de 30 días, plazo que puede bajar a 15 días con informe favorable de revisor independiente. (Biblioteca del Congreso Chile)	Aproximadamente 2 meses adicionales	Es una demora crítica en etapa de prefactibilidad, porque condiciona la cabida, el permiso de edificación y la estructuración legal del paño.
Informe Vial Básico / IMV	11 meses	IMIV Básico: 45 días corridos para aprobar, observar o rechazar. IMIV Intermedio o Mayor: 60 días corridos. Los órganos consultados tienen 20 o 30 días corridos, según corresponda. (Biblioteca del Congreso Chile)	Entre 9 y 10 meses adicionales, según categoría	Es una de las mayores fuentes de fricción sectorial, porque condiciona el permiso de edificación o la recepción definitiva y depende de múltiples organismos.
MOP / Vialidad	7 meses	Depende del tipo de autorización. Para ocupación de faja vial, MOP/Vialidad indica un pronunciamiento de factibilidad en 20 días hábiles; para accesos a camino público, el trámite se estructura en cuatro fases: factibilidad, ingeniería de detalles, construcción y autorización del acceso. (Dirección de Vialidad)	No comparable como único plazo sin identificar el permiso exacto; como referencia general, la Ley 19.880 establece que un procedimiento administrativo no debiera exceder 6 meses, salvo caso fortuito o fuerza mayor. (Biblioteca del Congreso Chile)	Refleja el riesgo de permisos sectoriales, especialmente cuando el proyecto requiere interacción con infraestructura vial, accesos, faja fiscal o mitigaciones.

Tabla 32. Plazos obtención permisos y sus impactos.

Fuente: Elaboración Propia.

También existe un riesgo financiero, asociado a variaciones en tasas, condiciones bancarias, exigencias de capital propio y disponibilidad de crédito. El modelo considera un financiamiento bancario relevante, con una participación cercana al 63,9% del total del proyecto en el escenario de 54 meses, mientras que la inversión de socios representa aproximadamente 23,9% y el financiamiento por ventas un 12,2%. Esta estructura permite apalancar el retorno, pero también aumenta la sensibilidad frente a atrasos y mayores costos financieros. Para mitigarlo, se recomienda obtener aprobación bancaria temprana, negociar condiciones de

crédito antes del inicio de construcción, mantener una reserva de liquidez, controlar los giros contra avance real y evitar depender exclusivamente de las ventas futuras para cubrir obligaciones inmediatas.

El proyecto también enfrenta un riesgo de liquidez, especialmente si las ventas se retrasan o si los desembolsos ocurren antes de lo previsto. La inversión de socios aumenta desde 90.967 UF en el escenario de 12 meses hasta 109.584 UF en el escenario de 66 meses, lo que demuestra que los escenarios más lentos exigen mayor capital propio. Para mitigar este riesgo, se recomienda definir desde el inicio el calendario de aportes de socios, establecer una caja mínima de seguridad, proyectar flujos mensuales de ingresos y egresos, y utilizar indicadores de alerta temprana cuando las ventas reales se desvíen del plan.

Otro riesgo a considerar es el riesgo tributario y normativo, especialmente por el efecto del IVA, el crédito especial de empresas constructoras y eventuales cambios regulatorios. Para mitigarlo, se recomienda contar con asesoría tributaria especializada, revisar la correcta aplicación de créditos fiscales, controlar la facturación de ventas y construcción, y actualizar el modelo financiero frente a cualquier cambio normativo que pueda afectar la carga tributaria o los beneficios aplicables.

Finalmente, existe un riesgo organizacional, propio de la creación de una nueva empresa inmobiliaria. La falta de procesos, controles o experiencia operativa como empresa independiente puede generar errores en la gestión del proyecto. Para mitigarlo, se recomienda implementar desde el inicio un sistema básico de gestión basado en indicadores, utilizando un Cuadro de Mando Integral que controle variables financieras, comerciales, operacionales y organizacionales. Los indicadores mínimos sugeridos son: avance de ventas mensual, stock disponible por tipología, desviación de costos, avance de obra, cumplimiento de permisos, flujo de caja, deuda bancaria, margen proyectado, TIR actualizada y utilidad esperada.

11.3.6-. Recomendaciones finales.

A partir de los resultados obtenidos en las secciones precedentes, se recomienda avanzar con la creación de la empresa inmobiliaria y con el desarrollo del proyecto piloto, siempre bajo una estrategia de implementación controlada. Locarno Urban demuestra capacidad de generar utilidad positiva, márgenes razonables y rentabilidad sobre los parámetros mínimos de aceptación en el escenario de 54 meses, conforme se estableció en el análisis de la sección 11.3.3.

La sensibilidad del negocio al plazo de comercialización —documentada en la sección 11.3.3— hace que la gestión del ciclo sea tan crítica como la decisión inicial de inversión. Evitar atrasos relevantes en ventas, construcción y permisos no es una recomendación genérica: es la condición que determina si el proyecto captura o destruye valor.

La recomendación central es utilizar el proyecto piloto como una primera experiencia estructurada de desarrollo inmobiliario, con foco en aprendizaje, control y validación del modelo de negocio. No se recomienda una expansión acelerada antes de cerrar hitos críticos del piloto. La empresa debe crecer por etapas, priorizando la disciplina financiera, la selección rigurosa de terrenos, la validación de mercado y la estandarización de procesos. Para ello, será clave mantener actualizado el modelo financiero, monitoreando periódicamente la TIR, el VAN, el flujo de caja, la deuda bancaria, la velocidad de venta, los costos de construcción y la utilidad esperada.

En síntesis, Locarno Urban es económicamente viable y estratégicamente recomendable como proyecto piloto, sujeto a las condiciones analizadas a lo largo de esta sección. Su rentabilidad dependerá menos de la cabida inicial y más de la capacidad de la futura empresa para ejecutar con disciplina, vender dentro del plazo definido y controlar activamente los riesgos identificados.

12-. Conclusiones.

La presente tesina tuvo como pregunta central determinar si es factible crear una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana, capaz de desarrollar proyectos habitacionales rentables y financieramente sostenibles bajo las condiciones actuales del mercado. A partir del análisis realizado, la respuesta es afirmativa, pero condicionada. La creación de la empresa inmobiliaria es viable y recomendable siempre que se implemente de manera gradual, con una estructura organizacional liviana, una gestión financiera disciplinada, control permanente de la velocidad de venta, adecuada administración de permisos y una estrategia activa de mitigación de riesgos. No se recomienda, por tanto, una expansión acelerada ni la ejecución simultánea de múltiples proyectos antes de validar el desempeño del proyecto piloto.

El principal hallazgo de la investigación es que el proyecto Locarno Urban es económicamente viable, pero su atractivo financiero es altamente sensible al plazo de comercialización. En el escenario base de 54 meses —umbral crítico compatible con la velocidad de venta real del mercado de La Cisterna (2,81 unidades/mes)—, los indicadores primarios de decisión son la TIR financiada de 21,1% y el VAN financiado de 26.029 UF: ambos superan los umbrales mínimos de aceptación (20% y mayor que cero con tasa de descuento del 12%, respectivamente), confirmando de manera categórica que el proyecto crea valor económico real para los socios y que el apalancamiento bancario produce un retorno sobre capital propio superior al costo de oportunidad. El proyecto también obtiene una TIR pura de 13,4% y un VAN puro de 8.117 UF —indicadores de control secundario que verifican la viabilidad intrínseca del proyecto—, pero estos no son los criterios determinantes para el inversionista en un desarrollo con estructura de deuda. La conclusión financiera es inequívoca: a 54 meses, el proyecto es viable y recomendable; a 60 meses, la TIR financiada cae a 17,9% (bajo el umbral mínimo) y el VAN puro se vuelve negativo, haciendo el proyecto inaceptable; a 66 meses, ambas perspectivas se deterioran significativamente. La viabilidad del negocio depende, por tanto, de la capacidad de la empresa para ejecutar, vender y controlar el proyecto dentro del plazo definido.

En relación con el primer objetivo específico, referido al análisis del contexto del mercado inmobiliario de la Región Metropolitana, se concluye que el sector atraviesa un escenario complejo, caracterizado por mayores restricciones de financiamiento, aumento de costos, lentitud en permisos, menor velocidad de venta y mayor incertidumbre regulatoria. No obstante, la investigación también evidencia que existen oportunidades para proyectos bien localizados, con productos ajustados a la demanda y con precios coherentes respecto del mercado. La Región Metropolitana mantiene una presión habitacional relevante y La Cisterna presenta condiciones urbanas favorables por su conectividad, equipamiento, cercanía a Metro y relación precio-ubicación, lo que permite justificar la elección de la comuna como caso piloto.

Respecto del segundo objetivo específico, orientado a caracterizar el mercado del área de influencia, el estudio permitió identificar una demanda activa, pero exigente. El levantamiento de proyectos comparables mostró una absorción estimada de 72,43% del stock inicial, con mayor dinamismo en tipologías de uno y dos dormitorios. Al mismo tiempo, el análisis de velocidad de venta permitió estimar una absorción promedio ajustada al mix del proyecto de aproximadamente 2,65 unidades mensuales, equivalente a un plazo cercano a 57–58 meses bajo condiciones reales de mercado. Este hallazgo fue determinante para descartar como poco realistas los escenarios de venta acelerada entre 12 y 48 meses, aun cuando estos presentaban mejores resultados de TIR y VAN.

En relación con el tercer objetivo específico, asociado a estimar variables de inversión, ingresos, costos, gastos y financiamiento, se concluye que el proyecto presenta una estructura económica consistente con su escala. La cabida considera 152 departamentos, 7.359,74 m² de superficie vendible equivalente, 76 estacionamientos vendibles y 50 bodegas. La relación superficie vendible sobre superficie total alcanza aproximadamente 65,6%, mientras que la relación superficie vendible sobre terreno llega a 3,32 veces. Estos indicadores muestran una cabida eficiente, aunque no suficiente por sí sola para asegurar el éxito del negocio. Desde el punto de vista de costos, el terreno se valorizó en 20,19 UF/m², el costo de construcción neto se estimó en 21,14 UF/m² y el precio promedio de venta en 64,37 UF/m², generando una relación favorable entre costo directo y precio de venta.

En cuanto al cuarto objetivo específico, referido a elaborar la evaluación financiera del proyecto piloto, los resultados permiten concluir que el proyecto genera valor bajo condiciones controladas. El criterio categórico de decisión es la TIR financiada de 21,1% en el escenario de 54 meses, que supera el umbral mínimo del 20% y confirma que el apalancamiento bancario produce un retorno sobre capital propio superior al costo de oportunidad del inversionista. El VAN financiado de 26.029 UF, positivo con tasa de descuento del 12%, es la medida definitiva de creación de valor económico para los socios. Ambos indicadores financiados son los criterios primarios de decisión para un proyecto con estructura de deuda bancaria. La inversión de socios en el escenario de 54 meses alcanza 103.098 UF, con una relación utilidad/inversión de 81,8%, indicador sólido para un inversionista inmobiliario. No obstante, este retorno depende de mantener bajo control las variables de plazo, costo, financiamiento y comercialización.

Respecto del quinto objetivo específico, asociado al análisis de sensibilidad y escenarios, se concluye que el proyecto es altamente sensible a tres variables principales: velocidad de venta, sobrecostos de construcción y plazos de permisología. De ellas, la velocidad de venta aparece como la más determinante, ya que afecta simultáneamente los ingresos, los gastos comerciales, los gastos comunes de unidades no vendidas, las contribuciones, los costos financieros, el capital inmovilizado, la TIR y el VAN. La permisología también constituye un riesgo crítico, ya que cualquier retraso en permisos, modificaciones o recepciones puede desplazar el flujo de caja hacia períodos posteriores y deteriorar la rentabilidad

efectiva. Por ello, la futura empresa inmobiliaria deberá tratar la gestión de permisos como una línea estratégica del negocio y no como una gestión administrativa secundaria.

Desde la perspectiva de demanda por cabida, las 152 unidades del proyecto representan aproximadamente un 4,5% del déficit habitacional cuantitativo de La Cisterna y cerca de un 13,2% del stock levantado en proyectos comparables del área de influencia, lo que sugiere una escala razonable respecto del mercado observado. Sin embargo, la existencia de déficit habitacional no equivale directamente a demanda solvente, por lo que la validación comercial debe complementarse con análisis de capacidad de pago, acceso a crédito, competencia activa y comportamiento real de absorción.

Un aporte relevante de esta tesina es haber vinculado la cabida inmobiliaria con la evaluación financiera y la evidencia de mercado, demostrando que la rentabilidad del negocio no depende únicamente de construir más metros cuadrados, sino de diseñar un producto vendible, financiable y coherente con el comportamiento real de la demanda. La incorporación del VAN refuerza este enfoque al evaluar si la cabida propuesta genera valor económico descontado en el tiempo y no solo utilidad contable o rentabilidad porcentual.

Desde la perspectiva académica y del Magíster en Gestión Empresarial, el estudio propone una metodología de decisión que integra análisis estratégico del entorno, caracterización comercial empírica, estructura de costos, esquemas de financiamiento, escenarios de venta, VAN, TIR y gestión de riesgos en un marco metodológico coherente y replicable. El valor diferencial radica en demostrar que el éxito del negocio inmobiliario descansa en la disciplina de gestión: planificar con datos reales, controlar variables críticas y tomar decisiones informadas en cada etapa del ciclo del proyecto.

Como investigadora, es necesario reconocer las principales limitaciones del estudio. La evaluación se basa en un único proyecto piloto en La Cisterna, por lo que sus resultados no son generalizables automáticamente a otras comunas de la Región Metropolitana. El estudio utiliza principalmente información secundaria de mercado sin una base histórica amplia de transacciones efectivamente escrituradas, y los escenarios financieros son determinísticos, contruidos sobre supuestos fijos de costos, precios, tasas y plazos, sin capturar la incertidumbre propia del ciclo inmobiliario ni la variabilidad futura del VAN y la TIR. Adicionalmente, la tesina no desarrolla un modelo econométrico de demanda ni incorpora simulaciones probabilísticas tipo Monte Carlo, lo que limita la capacidad de estimar rangos de rentabilidad y no solo resultados puntuales por escenario. Estas materias exceden el alcance definido, pero constituyen líneas relevantes para investigaciones posteriores.

Como recomendación para investigaciones futuras, se propone construir una base de datos histórica de proyectos inmobiliarios en distintas comunas de la Región Metropolitana que permita desarrollar modelos econométricos —regresiones

lineales, datos panel o modelos de elección discreta— para estimar la demanda con mayor precisión y calcular elasticidades precio-demanda por tipología y comuna. Complementariamente, la incorporación de inteligencia artificial y dashboards automatizados permitiría transformar la evaluación financiera inicial en un sistema permanente de gestión, con indicadores mensuales de ventas, margen, avance de obra, flujo de caja, TIR actualizada y VAN actualizado.

En conclusión, Locarno Urban es un proyecto piloto viable y estratégicamente recomendable para fundamentar la creación de una nueva empresa inmobiliaria en la Región Metropolitana, siempre que su comercialización se mantenga dentro del umbral crítico de 54 meses y que la empresa opere con disciplina financiera, gestión activa de costos y control permanente de permisos y ventas. El indicador categórico de viabilidad es la TIR financiada de 21,1%, que supera el umbral mínimo del 20% exigido para proyectos de esta naturaleza; el criterio de creación de valor es el VAN financiado de 26.029 UF, que confirma que el proyecto genera riqueza económica real sobre el costo de oportunidad del capital propio. Ambos indicadores financiados son los criterios de decisión primarios para el inversionista en un proyecto con estructura de deuda: la TIR pura (13,4%) y el VAN puro (8.117 UF) verifican la solidez del proyecto sin financiamiento y actúan como indicadores de respaldo, pero no son los determinantes de la recomendación. La oportunidad existe, pero no está garantizada: la próxima fase debe ser ejecutar el piloto con rigor, validar el modelo de negocio y solo entonces evaluar una expansión hacia nuevos proyectos o comunas. Crear la empresa no es el fin del proceso, sino el comienzo de una gestión que deberá demostrar, proyecto a proyecto, que la rentabilidad es resultado de la estrategia y la ejecución.

13.- Referencias.

- Abbas, N., & Macchiarelli, C. (2024, 11 de enero). Housing affordability remains stretched amid higher interest rate environment. IMF Blog. <https://www.imf.org/en/blogs/articles/2024/01/11/housing-affordability-remains-stretched-amid-higher-interest-rate-environment>
- Banco Central de Chile. (2025a). Encuesta de crédito bancario [Base de datos]. <https://www.bcentral.cl/areas/encuestas-economicas/encuesta-de-credito-bancario>
- Banco Central de Chile. (2025b). Índice de precios de viviendas (IPV) [Base de datos]. <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/estadisticas-experimentales/ipv>
- Banco Central de Chile. (2025c). Informe mensual de estadísticas monetarias y financieras. <https://www.bcentral.cl>
- Banco Central de Chile. (2025d). Tasas de interés del sistema financiero: Estadísticas de colocaciones en moneda nacional y UF [Base de datos]. <https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/tasas-de-interes>
- Banco Central de Chile. (2026a, 14 de enero). Resultados de la encuesta sobre créditos bancarios: Cuarto trimestre de 2025. <https://www.bcentral.cl/contenido/-/details/prensa/nota-de-prensa/ecb-cuarto-trimestre-2025>
- Banco Central de Chile. (2026b). Tasas de interés de colocaciones en moneda nacional: Créditos hipotecarios para la vivienda, serie mensual 2020–2026 [Base de datos]. https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_DYB/MN_TASA_INTERES_09/TSF_27A/T5224
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2023). Corporate finance (6th ed.). Pearson Higher Education.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (s. f.). Decreto Ley N.º 3.475: Modifica la Ley de Timbres y Estampillas contenida en el Decreto Ley N.º 619, de 1974. Ley Chile. Recuperado el 24 de mayo de 2026, de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=7137>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (1976). Decreto con fuerza de ley N.º 458, de 1975: Aprueba nueva Ley General de Urbanismo y Construcciones. Ley Chile. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=13560>

- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (1992). Decreto N.º 47, de 1992: Fija nuevo texto de la Ordenanza General de la Ley General de Urbanismo y Construcciones. Ley Chile.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=8201>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2003). Ley N.º 19.880: Establece bases de los procedimientos administrativos que rigen los actos de los órganos de la Administración del Estado. Ley Chile.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=210676>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2016). Ley N.º 20.958: Establece un sistema de aportes al espacio público. Ley Chile.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1095541>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2019). Decreto N.º 30, de 2017: Aprueba reglamento sobre mitigación de impactos al sistema de movilidad local derivados de proyectos de crecimiento urbano. Ley Chile.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1131679>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2024). Ley N.º 21.718: Sobre agilización de permisos de construcción. Ley Chile.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1208743>
- Bollet Ramírez, F., Hilario Rivas, J. L., Vargas Espinoza, J. L., Pinchi Fasanando, L., Rocha Gonzales, M., & Valera Dávila, O. (2024). Gestión estratégica y balanced scorecard para mejorar el desempeño empresarial. Appris Editora.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., & Edmans, A. (2023). Principles of corporate finance (14th ed.). McGraw-Hill.
- Cámara Chilena de la Construcción. (2025). Mercado inmobiliario Santiago R. M.: Informe de actividad, tercer trimestre 2025.
- Cámara Chilena de la Construcción. (2026). Balance de vivienda 2025: Evolución y análisis del déficit habitacional en Chile.
<https://cchc.cl/documents/431409/539255/VF+Balance+vivienda+2025+%28version+prensa%29+-+28+enero+2026+%28ok+-+3%29+%281%29+%281%29.pdf/51129e94-53b5-6741-56e8-abcd085f8c62?t=1769612911145>
- Cárdenas, L. (2025, 25 de marzo). Estación Central y los "edificios fantasmas": Tres proyectos paralizados por "presiones políticas" y pérdidas millonarias. La Tercera. <https://www.latercera.com/pulso-pm/noticia/estacion-central-y-los-edificios-fantasma-tres-proyectos-paralizados-por-presiones-politicas-y->

perdidas-millonarias/

Colliers International. (2024). Reporte mercado inmobiliario residencial Santiago. Colliers Chile.

Comisión para el Mercado Financiero. (2025). Información financiera de bancos e instituciones financieras: Tasas de interés efectivas y promedio [Base de datos]. <https://www.cmfchile.cl>

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). SAGE Publications.

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2017). Designing and conducting mixed methods research (3rd ed.). SAGE Publications.

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162–167.

El Diario Inmobiliario. (2026, 30 de enero). Chile enfrenta su mayor urgencia habitacional en décadas: Se acerca al millón de viviendas. <https://eldiarioinmobiliario.cl/destacadas/chile-enfrenta-su-mayor-urgencia-habitacional-en-decadas-se-acerca-al-millon-de-viviendas>

Ex-Ante. (2026, 5 de mayo). CChC advierte que rebaja del IVA a viviendas nuevas no se traducirá en una baja de precios como la esperada. <https://www.ex-ante.cl/cchc-advierte-que-rebaja-del-iva-a-viviendas-nuevas-no-se-traducira-en-una-baja-de-precios-como-la-esperada/>

Guzmán, L. (2024, 16 de diciembre). ¿El año de la recuperación? Inmobiliarios prevén tibias mejoras en 2025 y construcción ve lejano el repunte. *Diario Financiero*. <https://www.df.cl/empresas/construccion/el-ano-de-la-recuperacion-inmobiliarios-preven-tibias-mejoras-y>

Guzmán, L. (2025, 13 de enero). Inmobiliarias reciben el impacto de la crisis en la construcción: Quiebras y reorganizaciones se intensificaron en 2024. *Diario Financiero*. <https://www.df.cl/empresas/construccion/inmobiliarias-reciben-el-impacto-de-la-crisis-en-la-construccion>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.

Incoin. (s. f.). Informe de coyuntura inmobiliaria. Recuperado el 24 de mayo de 2026, de <https://www.incoin.lat/>

- Isla, J. (2026, 2 de enero). Fernando Echeverría y el próximo Gobierno: "El ambiente y las medidas económicas anunciadas van a producir un fuerte impacto en la inversión". Diario Financiero. <https://www.df.cl/senal-df/el-deal/fernando-echeverria-y-el-proximo-gobierno-el-ambiente-y-las-medidas>
- Isla, J. (2026, 16 de enero). Las claves de la liberalización del suelo urbano que planea Kast y la activación de casi 10 mil hectáreas sin uso en Santiago. Diario Financiero. <https://www.df.cl/senal-df/el-deal/las-claves-de-la-liberalizacion-del-suelo-urbano-que-planea-kast-y-la>
- Malhotra, N. K. (2008). Investigación de mercados (5.^a ed.). Pearson Educación.
- Malhotra, N. K. (2019). Marketing research: An applied orientation (7th ed.). Pearson.
- Ministerio de Obras Públicas, Dirección de Vialidad. (s. f.-a). Autorización de acceso a un camino público. Recuperado el 24 de mayo de 2026, de <https://vialidad.mop.gob.cl/autorizacion-de-acceso-a-un-camino-publico/>
- Ministerio de Obras Públicas, Dirección de Vialidad. (s. f.-b). Permiso de ocupación de faja vial en caminos públicos: Paralelismo y/o atraviesos. Recuperado el 24 de mayo de 2026, de <https://vialidad.mop.gob.cl/gestion-vial/permiso-de-ocupacion-de-faja-vial-paralelismo-y-o-atraviesos/>
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Centro de Estudios de Ciudad y Territorio. (2024). Déficit habitacional cuantitativo Censo 2024 por comuna y región [Panel interactivo]. Recuperado el 24 de mayo de 2026, de <https://minvu.maps.arcgis.com/apps/dashboards/96b7c6322d154600b4ee485bcf24550e>
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo, División de Desarrollo Urbano. (2015). Circular Ord. N.º 0214, DDU 284: Plazos para el pronunciamiento de las Direcciones de Obras Municipales respecto de solicitudes ingresadas e imposibilidad de retrasar indebidamente su aprobación. <https://www.minvu.gob.cl/wp-content/uploads/2019/06/DDU-284.pdf>
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo, División de Desarrollo Urbano. (2025). Circular Ord. N.º 0212, DDU 525: Informa normas a las que se refiere el artículo segundo transitorio de la Ley N.º 21.718 sobre agilización de permisos de construcción e imparte instrucciones sobre las mismas. <https://www.minvu.gob.cl/wp-content/uploads/2019/06/DDU-525.pdf>
- Portal Inmobiliario. (2024). Reporte del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana.

- Pumpin Silva, S. (2025, 12 de diciembre). El peso del subsidio a la tasa y el papel de los jóvenes: Las tendencias que marcaron el negocio hipotecario en 2025. Diario Financiero. <https://www.df.cl/mercados/banca-fintech/el-peso-del-subsidio-a-la-tasa-el-papel-de-los-jovenes-y-las-comunas-mas>
- Sapag Chain, N. (2021). Proyectos de inversión: Formulación y evaluación. Pearson.
- Tinsa Chile. (2025). Mercado inmobiliario Santiago R. M.: Informe de actividad, tercer trimestre 2025. Incoin LA.
- TOCTOC. (2024). Informe del mercado inmobiliario en Chile.
- Zikmund, W. G. (1998). Investigación de mercados (6.^a ed.). Prentice-Hall Hispanoamericana.