

Ratios, KPIs y Modelo de Proyección de Ventas Inmobiliarias

Marco de indicadores de gestión y metodología de proyección comercial aplicable a proyectos de casas y departamentos habitacionales

Agenda

01

KPIs y ratios clave del negocio inmobiliario

Rentabilidad, absorción, estructura financiera y desempeño comercial.

02

Modelo de proyección de ventas

Lógica del modelo y flujo desde variables hasta ventas proyectadas.

03

Variables, supuestos y ponderadores

Qué se mide, qué se asume y cómo se pondera cada factor.

04

Análisis de sensibilización por escenarios

Impacto de cada variable y proyección en tres escenarios.

Rentabilidad y retorno

Indicadores que miden la creación de valor del proyecto



Cap Rate

$\text{NOI} / \text{Valor del activo}$

Rentabilidad operativa anual sobre el valor de mercado del inmueble.



ROI del proyecto

$(\text{Utilidad neta} / \text{Inversión}) \times 100$

Retorno total generado sobre el capital invertido en el proyecto.



TIR (IRR)

Tasa que iguala VAN a cero

Rentabilidad anualizada considerando el momento de cada flujo.



Margen de contribución

$(\text{Precio venta} - \text{Costo directo}) / \text{Precio venta}$

Porcentaje del precio de venta que queda tras costos directos.



Payback period

$\text{Inversión} / \text{Flujo neto anual promedio}$

Tiempo estimado para recuperar el capital invertido.

Velocidad de venta y absorción

Indicadores que miden el ritmo comercial del proyecto



Tasa de absorción

Unidades vendidas / Unidades disponibles (mes)

Ritmo de venta mensual respecto al stock ofertado.



Meses de inventario

Stock disponible / Venta promedio mensual

Tiempo estimado para agotar el stock al ritmo actual.



Sell-through rate

Unidades vendidas acumuladas / Unidades totales

Porcentaje de avance de venta sobre el total del proyecto.



Tasa de conversión

Promesas / Visitas o leads efectivos

Efectividad de la sala de ventas en cerrar negocios.

Nota: en casas, la absorción suele medirse por etapa de loteo; en departamentos, por torre o piso liberado a venta.

Estructura financiera y riesgo

Indicadores que miden el apalancamiento y la cobertura de deuda



LTV — Loan to Value

Deuda / Valor del activo

Nivel de apalancamiento respecto al valor de mercado del bien.



LTC — Loan to Cost

Deuda / Costo total del proyecto

Proporción del proyecto financiada con deuda respecto a su costo.



DSCR

NOI / Servicio de la deuda

Capacidad del flujo operativo para cubrir el pago de la deuda.



Punto de equilibrio

Costos fijos / Margen de contribución unitario

Ventas mínimas necesarias para cubrir los costos del proyecto.

Indicadores comerciales y de mercado

Métricas de posicionamiento frente a la competencia



UF/m²

Precio por metro cuadrado,
referencia estándar del mercado
chileno



Ticket prom.

Valor promedio de venta por unidad
transada



DOM

Días promedio en el mercado hasta la
promesa de compraventa



% Desistimiento

Proporción de promesas que no
llegan a escritura

Modelo de proyección de ventas

Lógica general: de variables de entrada a una venta mensual proyectada



El modelo no reemplaza el criterio comercial: ordena y pondera la información disponible para generar una proyección base, transparente y ajustable por escenario.

Variables del modelo

Agrupadas en cuatro categorías, comunes a casas y departamentos



Macroeconómicas

- Tasa de interés hipotecaria
- Confianza del consumidor / expectativas



Mercado y competencia

- Stock de competencia directa en el radio
- Velocidad de absorción histórica de la zona



Del proyecto

- Ubicación y plusvalía esperada
- Precio relativo vs. competencia (UF/m²)
- Avance de obra / etapa de entrega
- Mix de tipologías y superficies



Comerciales y gestión

- Conversión de leads a promesa
- Inversión y efectividad de marketing
- Estacionalidad de la demanda

Supuestos clave del modelo

Condiciones bajo las cuales la proyección base es válida

- 1 Horizonte de proyección de 24 a 36 meses, revisable trimestralmente contra venta real.
- 2 No se consideran shocks regulatorios mayores (cambios a subsidios, IVA a la construcción, normativa de suelo).
- 3 La tasa de interés hipotecaria se mueve dentro de un rango acotado respecto al escenario base.
- 4 El stock de competencia directa no varía de forma abrupta durante el horizonte analizado.
- 5 La tasa de desistimiento (caída de promesas a escritura) se mantiene en línea con el comportamiento histórico del proyecto o comparables.
- 6 La capacidad de la fuerza de venta y el presupuesto de marketing se mantienen sin cambios estructurales.

Sistema de ponderadores

Pesos sugeridos como punto de partida; se calibran con datos del proyecto

Categoría	Variable	Peso	Peso categoría
Macroeconómicas	Tasa de interés hipotecaria	10%	20%
	Confianza del consumidor	10%	
Mercado y competencia	Stock de competencia directa	12%	25%
	Absorción histórica de la zona	13%	
Del proyecto	Ubicación y plusvalía esperada	10%	30%
	Precio relativo vs. competencia	10%	
	Avance de obra / etapa	5%	
	Mix de tipologías y superficies	5%	
Comercial y gestión	Conversión de leads a promesa	12%	25%
	Marketing (inversión / efectividad)	8%	
	Estacionalidad	5%	
Total		100%	100%

Fórmula del índice compuesto de demanda

$IC = \sum (peso_i \times score_i)$ donde $score_i \in [0, 1]$ es la calificación normalizada de cada variable frente a un benchmark

$Ventas\ proyectadas\ (unid./mes) = Absorción\ base\ histórica \times IC \times Factor\ estacional$

Ejemplo ilustrativo de aplicación

Absorción base histórica (comparables)	4,0 unid./mes
Índice compuesto de demanda (IC)	0,82
Factor estacional (temporada alta)	1,10
Ventas mensuales proyectadas	≈ 3,6 unid./mes

Escenarios de proyección

Ejemplo aplicado a un proyecto de 60 unidades (casas o departamentos)

Pesimista

Índice compuesto (IC)

0,60

Ventas proyectadas

2,4 unid./mes

Plazo estimado de venta total

≈ 25 meses

- Tasa hipotecaria +150 pb
- Stock competencia +20%
- Conversión de leads a la baja

Base

Índice compuesto (IC)

0,82

Ventas proyectadas

3,6 unid./mes

Plazo estimado de venta total

≈ 17 meses

- Condiciones de mercado actuales
- Sin cambios relevantes de competencia
- Gestión comercial estándar

Optimista

Índice compuesto (IC)

1,05

Ventas proyectadas

4,6 unid./mes

Plazo estimado de venta total

≈ 13 meses

- Tasa hipotecaria -50 pb
- Refuerzo de marketing y sala de ventas
- Menor stock de competencia directa

Referencia: velocidad de venta usada en los supuestos

Valores de mercado que orientan la calibración de cada escenario

Meses promedio para agotar stock — Región Metropolitana

Casas	≈ 19 meses (CChC, 2T 2026)	≈ 18,5 meses (TOCTOC, may. 2026)
Departamentos	≈ 32 meses (CChC, 2T 2026)	≈ 24,2 meses (TOCTOC, may. 2026)

Por tramo de precio (CChC, Gran Santiago, 2T 2026)

- Unidades ≤ 4.000 UF: ≈ 28 meses para agotar stock.
- Unidades > 4.000 UF: ≈ 35 meses para agotar stock (≈ 25% más lento que el tramo bajo).

No existe una serie pública que segmente exactamente en los tramos 2.000–4.000 / >4.000–8.000 / >8.000–15.000 UF. Los valores usados para los tramos b) y c) en este documento son estimaciones razonadas a partir de la tendencia observada (a mayor precio, menor velocidad), no cifras oficiales verificadas — deben calibrarse con comparables directos del proyecto y comuna.

Fuentes: Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Actividad del Sector Inmobiliario del Gran Santiago, 2T 2026 · TOCTOC InfoInmobiliario, corte mayo 2026 · Colliers International, Región Metropolitana, 1T 2025 · Tinsa by Accumin, Gran Concepción, 2026.

Referencia: impacto de la exención de IVA en el precio

% de rebaja sobre el precio nominal — valores referenciales, no una cifra única

IVA nominal

19%

→

Rebaja real citada en el mercado (est.)

11% – 14%

No es el 19% completo: el precio del suelo y el crédito fiscal ya reducían la base efectiva antes de esta ley.

La rebaja real depende de si el remanente de crédito fiscal se puede imputar o no

Holding con otras ventas afectas

Imputa el remanente 1:1 contra débitos fiscales de otras operaciones del mismo RUT.

Rebaja real sostenible:

≈ 11% – 14%

Sociedad de proyecto mono-inmueble

Sin otras ventas afectas en el RUT: lleva el remanente a costo o gasto, recuperando solo el escudo tributario (27% IDPC, o 12,5% Pro-Pyme).

Rebaja real sostenible (estimada):

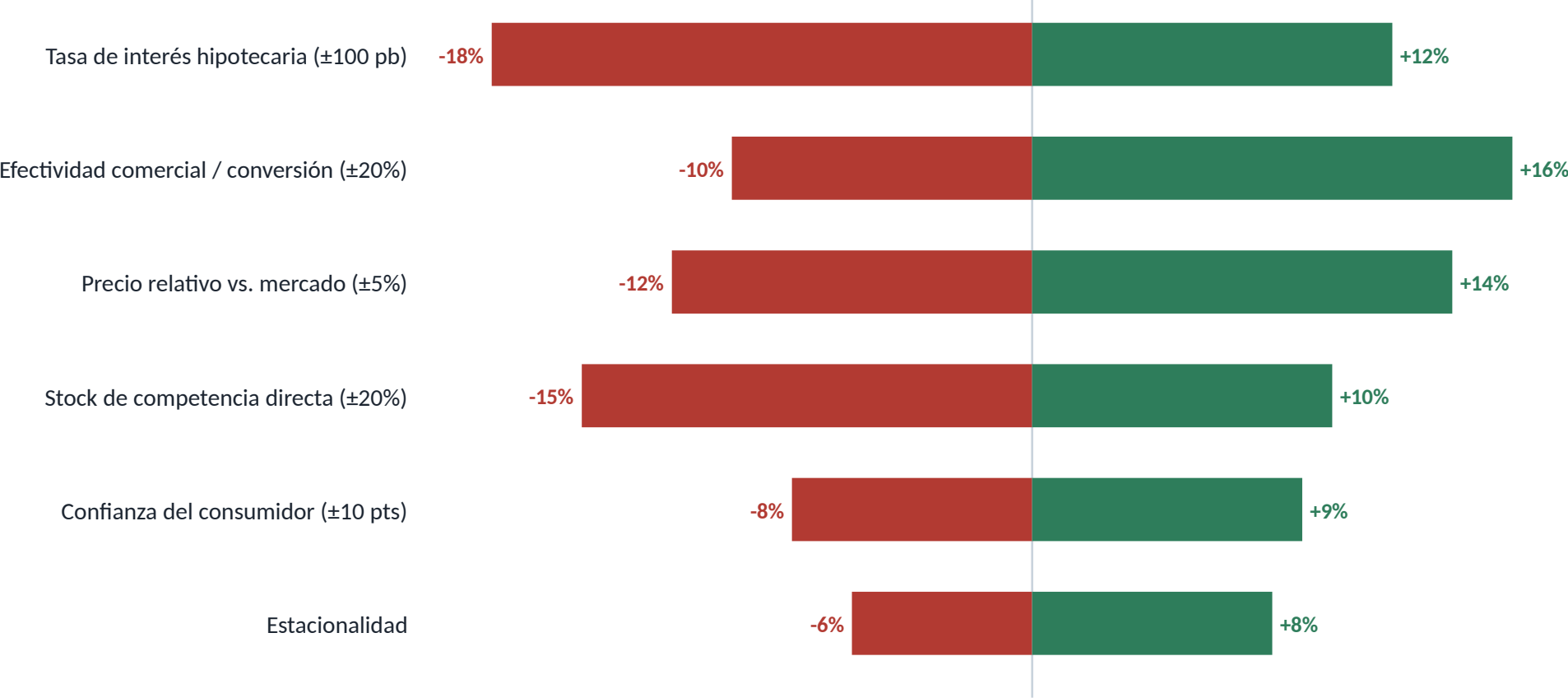
≈ 8% – 11%

Consideración adicional: unidades cercanas a 2.000 UF pueden además perder el Crédito Especial de Empresas Constructoras (32,5% del débito, tope 225 UF/unidad) al no generarse débito fiscal, lo que reduce aún más el beneficio neto en ese extremo del tramo bajo. Valores referenciales e ilustrativos — no constituyen asesoría tributaria; requieren revisión caso a caso.

Fuentes: Proyecto de Ley de Reconstrucción Nacional, Art. 4° transitorio • WEW Contabilidad Auditores • Fischer y Cía. • SL Abogados.

Sensibilidad por variable

Impacto estimado sobre las ventas proyectadas ante variaciones típicas



Variación en ventas mensuales proyectadas

Medidas de fomento vigentes y en trámite

Estado real de cada medida, base para el comparativo de escenarios

VIGENTE  FOGAES ampliado Garantía estatal que financia hasta 90% del valor de la vivienda (pie de solo 10%). Topes: 6.000 UF • 80.000 cupos • vigente hasta may. 2028	VIGENTE  Subsidio a la tasa de interés Rebaja de hasta 60 puntos base en la tasa del crédito hipotecario, vivienda nueva primera venta. Mismo tope de 6.000 UF • alta adhesión (>50 mil solicitudes aprobadas)	EN CONTROL CONSTITUCIONAL  Exención de IVA (Ley Reconstrucción) Exime del IVA la primera venta de vivienda nueva con recepción definitiva de obras. Sin tope de precio • vigencia transitoria de 12 meses
--	--	--

Comparativo de escenarios por tramo de precio

Efecto estimado sobre la absorción — valores ilustrativos

Tramo	Base sin medidas	Escenario 1 FOGAES + Subsidio tasa	Escenario 2 Escenario 1 + Exención IVA
a) 2.000 – 4.000 UF	1,5 – 2,5 unid./mes	1,7 – 3,1 unid./mes (100% elegible)	1,9 – 3,6 unid./mes (stock entrega inmediata)
b) >4.000 – 8.000 UF	1,0 – 1,8 unid./mes	1,1 – 2,0 unid./mes (solo porción ≤6.000 UF)	1,2 – 2,3 unid./mes (stock entrega inmediata)
c) >8.000 – 15.000 UF	0,5 – 1,2 unid./mes	0,5 – 1,2 unid./mes (sin efecto directo)	0,6 – 1,4 unid./mes (única medida que llega aquí)

- Escenario 1 (FOGAES + Subsidio tasa) solo beneficia unidades ≤ 6.000 UF; el tramo c) queda fuera por definición.
- Escenario 2 (+ Exención IVA) aplica únicamente al stock con recepción definitiva y por una ventana transitoria de 12 meses — es la única medida que alcanza al tramo c).
- Riesgo de anticipación: la ventana de 12 meses puede adelantar compras y generar una caída de absorción una vez vencido el beneficio.

Valores ilustrativos para fines metodológicos; requieren calibración con datos comerciales reales del proyecto.

¿Y la reforma al mercado de capitales?

Por qué no se incorpora todavía como escenario cuantificado



Recién ingresó al Congreso

Presentado el 9 de septiembre de 2026 — primer trámite constitucional, sin informe de comisión aún.



Es un mecanismo de liquidez, no de demanda

El FONAVI compra créditos hipotecarios ya cursados; su efecto sobre tasas y disponibilidad de crédito es indirecto.



El propio gobierno proyecta el impacto desde 2027

El informe financiero estima efectos fiscales recién entre 2027 y 2031, fuera del horizonte de 24-36 meses del modelo.

Recomendación: tratarla como variable cualitativa a monitorear (podría reforzar el eje macro del modelo desde 2027), no como un tercer escenario cuantificado. Reevaluar cuando tenga primer trámite legislativo aprobado.

Conclusiones y aplicación

- Los KPIs de rentabilidad, absorción, estructura financiera y mercado deben leerse en conjunto, no de forma aislada.
- El modelo de proyección ordena variables dispersas en un índice único, trazable y ajustable por proyecto.
- Los ponderadores propuestos son un punto de partida: se calibran con datos históricos de cada inmobiliaria o comparables de mercado.
- El análisis de escenarios y sensibilidad permite anticipar rangos de venta razonables, no una cifra única, y sostener decisiones comerciales y financieras con mayor respaldo.