INFORME NACIONAL INMOBILIARIO



1

Enero-Marzo 2026

Publicación Cámara Chilena de la Construcción A.G.
Gerencia de Estudios y Políticas Públicas

Gerente de Estudios y Políticas Públicas:
Nicolás León

Analistas de estudios:
Jorge Miranda (Santiago)
Francisco Javier Lozano (Santiago)
Orlando Robles (Santiago)
Franco López (La Serena)
Fernando Mardones (Valparaíso)
Diego Poblete (Concepción)
Matías Herrera (Talca)
Alex Acuña (Los Ángeles)

Consultas y sugerencias: orobles@cchc.cl
Oficinas Generales: Avenida Apoquindo 6750, Piso 4, Las Condes
Fono: 23763300; www.cchc.cl

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este informe

ÍNDICE

A. Fundamentos del sector

B. Resultados del primer trimestre de 2026

1. Unidades vendidas
2. Oferta y meses para agotar oferta
3. Precios
4. Distribución de ventas según valor
5. Distribución de ventas según tamaño
6. Distribución de ventas según estado de obra

C. Anexo: Definiciones de precio y superficie

A. Fundamentos del sector

La coyuntura económica empezó a mostrar mayor grado de incertidumbre, debido a factores nacionales e internacionales que, con toda probabilidad, afectarán el desempeño sectorial. En el plano político, la transición gubernamental, los anuncios de reformas y la situación del fisco han reconfigurado las expectativas de consumidores y empresarios. En el ámbito macroeconómico, la economía mantiene un ritmo de crecimiento moderado y exhibe presiones inflacionarias derivadas del costo energético. Frente a este contexto, la autoridad monetaria mantendrá una postura prudente en sus próximas decisiones sobre las tasas de interés, priorizando la estabilidad de precios. A nivel internacional, la intensificación y duración del conflicto en Irán configura un escenario más complejo a lo anticipado al iniciar el año. La transmisión del shock energético a la economía local genera inquietud, especialmente por sus efectos inflacionarios a través del mayor costo de combustibles.

En el ámbito financiero, las tasas de interés para créditos hipotecarios registraron un alza significativa desde 2022, derivada del ciclo contractivo de la política monetaria del Banco Central. Como resultado, el costo de financiamiento llegó a cotas máximas desde 2009, reduciendo los plazos promedio de 30 años a rangos entre 15 y 20 años. No obstante, desde el último trimestre de 2024 se evidenció una corrección en las tasas de largo plazo, permitiendo una recuperación gradual en las condiciones de financiamiento ofrecidas por las instituciones bancarias. A pesar de esta evidente mejora, la Encuesta de Créditos Bancarios del Banco Central reportó condiciones de oferta de crédito sin cambios y demanda debilitada durante el primer trimestre.

El mercado laboral, uno de los segmentos más golpeados por la contracción ocasionada durante la pandemia, con una pérdida aproximada de dos millones de puestos de trabajo en su punto más crítico, exhibe un comportamiento heterogéneo. Aunque la recuperación del empleo ha sido gradual en los últimos dos años y la ocupación sobrepasó los registros previos a la pandemia, la tasa de desocupación se mantiene en niveles históricamente altos, superando nuevamente el 8% en febrero. Esto evidencia un mercado laboral todavía débil, con síntomas de deterioro en determinados sectores productivos.

En materia de confianza y expectativas, tanto hogares como empresarios mejoraron sus percepciones en línea con el nuevo ciclo político. Según el índice IMCE-Icare, el sector empresarial evidencia una evaluación negativa desde fines de 2021, influida por el encarecimiento de insumos, la escasez de mano de obra calificada y las restricciones crediticias. Por su parte, la confianza de los consumidores ha estado afectada por la pérdida

de poder adquisitivo derivada de la inflación y la consecuente erosión del ingreso real. No obstante, durante marzo se evidenció cierto ajuste a la baja en las percepciones de ambos grupos, debido a la incertidumbre y las presiones inflacionarias procedentes del exterior.

En síntesis, la coyuntura actual sigue reafirmando un ambiente complejo para la actividad sectorial, en el que las decisiones de inversión se postergan a la espera de condiciones más favorables, tanto para nuevos proyectos como para la compra de vivienda. No obstante, en este escenario, la implementación del subsidio al dividendo ha logrado un impacto favorable, impulsando un mayor dinamismo en las ventas y cierta reducción del stock disponible.

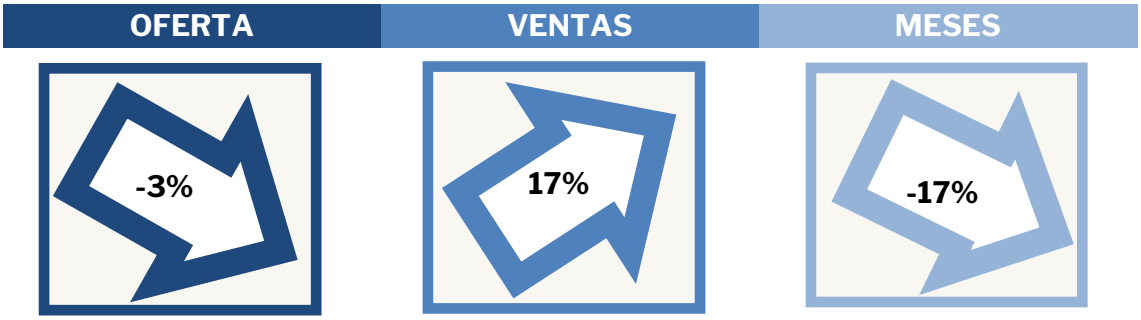
B. Resultados del primer trimestre de 2026

La venta de viviendas registró durante el primer trimestre un avance de 17% en comparación con el mismo periodo del año anterior, con un ritmo de comercialización que ha ido mejorando notablemente desde junio, de manera que se alcanzó la mejor cifra de ventas para un primer trimestre desde 2021. Se trata de la sexta tasa de variación anual positiva consecutiva, aprovechando que las bases de comparación al inicio de 2025 fueron débiles. No obstante, dada la estacionalidad propia del primer trimestre, la demanda por vivienda exhibió un rezago de 16% respecto del trimestre anterior. Por el momento sigue siendo evidente que las mejores condiciones financieras para la compra de vivienda inducidas por el subsidio al dividendo, que está vigente desde finales de junio, han servido para dinamizar la demanda. Según tipo de vivienda, la venta de departamentos exhibió un incremento anual de 16% en su comercialización del trimestre, mientras que la venta de casas aumentó 19%. En comparación con el trimestre previo, la demanda se ha debilitado por factores estacionales tanto en departamentos (-16%) como en casas (-19%).

La oferta de viviendas, por su parte, continúa su proceso de ajuste, con un descenso de 3% en el primer trimestre. Aun así, la disponibilidad de viviendas se mantiene por sobre las 100.000 unidades disponibles, debido a que la demanda se ha mantenido débil desde 2021, los desistimientos han marcado niveles históricamente altos y el ingreso de proyectos nuevos ha seguido mostrando poco dinamismo. Así, entre enero y marzo la oferta de viviendas alcanzó las 104.000 unidades disponibles, de las cuales 89% son departamentos y 11% casas.

La velocidad de ventas, por su parte, mejoró en términos anuales (-17%), exhibiendo un resultado en línea con el promedio de los últimos cinco años. De esta manera, los meses

necesarios para agotar la oferta alcanzaron a 30, ubicándose nuevamente por sobre su rango de equilibrio (entre 14 y 19 meses), pero mejorando respecto del mal desempeño de este indicador en periodos anteriores.



PRIMER TRIMESTRE 2026			
Período	**Oferta**	**Ventas**	**Meses***
Enero-Marzo 2025	**107.656**	**8.965**	**36,0**
• Departamentos	96.460	7.463	38,8
• Casas	11.196	1.502	22,4
Enero-Marzo 2026	**104.047**	**10.465**	**29,8**
• Departamentos	92.176	8.680	31,9
• Casas	11.871	1.785	20,0

* Meses necesarios para agotar la oferta actual

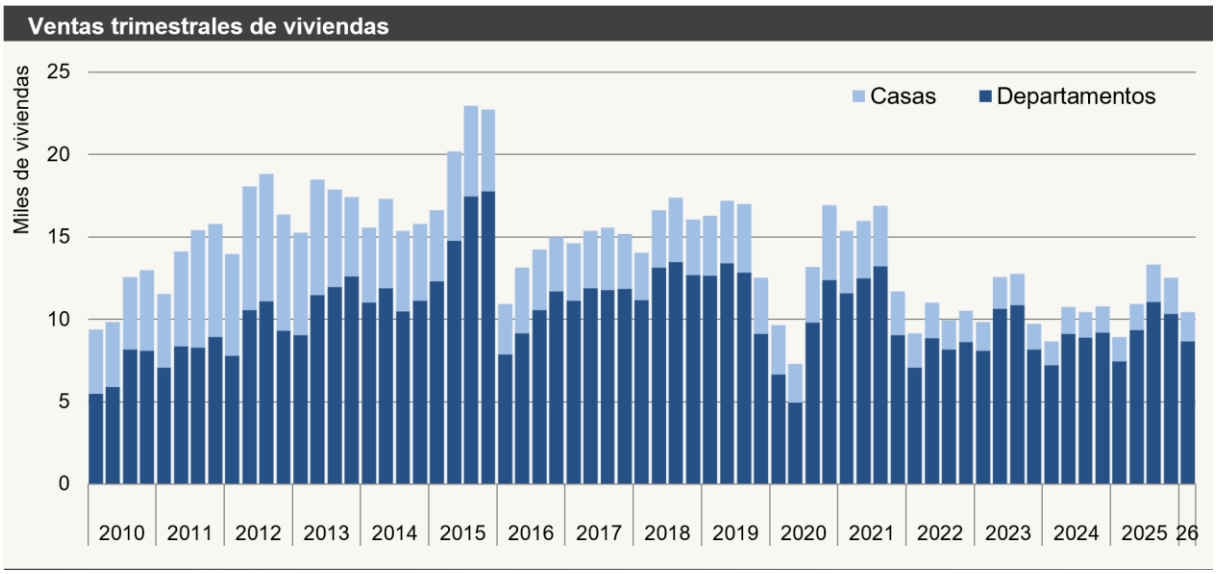
1. Unidades vendidas

Los resultados del primer trimestre muestran una demanda que mantiene el impulso de los trimestres anteriores y que supera las cifras de los últimos cuatro años para el período enero-marzo. De esta manera, gracias al impulso del subsidio al dividendo, las cifras de ventas acumulan tres trimestres consecutivos superando los promedios de los últimos tres años, tras el boom de ventas de 2021 que estuvo motivado por la demanda contenida durante la pandemia y por la liquidez de los retiros. Desde entonces las condiciones favorables para acceder a la compra de vivienda comenzaron a revertirse, debido a un severo ajuste de las condiciones financieras que provocó cifras de ventas similares a las de otros años de bajo desempeño sectorial.

Según tipo de vivienda, la comercialización de departamentos anotó un aumento de 16% respecto del mismo periodo de 2025, pero se debilitó 16% en comparación con el trimestre

previo debido a factores estacionales. De esta manera, el ritmo de ventas actual muestra los mejores resultados para un primer trimestre desde 2021. En el mercado de casas las ventas mostraron un avance de 19% en términos anuales, pero se redujeron 19% respecto del trimestre anterior. En este caso las cifras de ventas siguen debilitadas en la comparación histórica, a pesar de que el nivel actual de ventas alcanzó su mejor registro de los últimos tres años.

Con todo ello, se esperan niveles de venta de viviendas algo más contenidos en el mediano plazo, considerando que existe un alto grado de incertidumbre tanto externa, por el shock inflacionario originado por el conflicto en Irán, como interna, como resultado de la demora en la aprobación de medidas que fomenten la inversión y el crecimiento. Esto a pesar de que el subsidio al dividendo va a seguir vigente durante buena parte de 2026, junto con unas condiciones financieras que han ido mejorando en lo más reciente. De esta manera, se espera una recuperación progresiva en la demanda por vivienda durante 2026, impulsada por el subsidio al dividendo y las ventas DS para sectores medios.



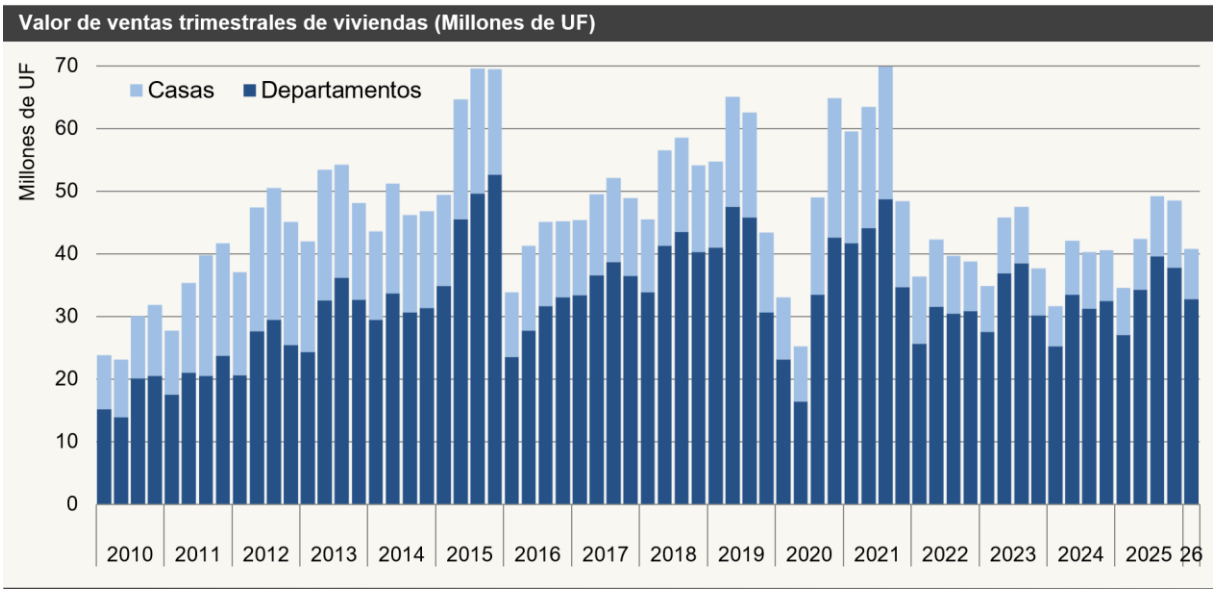
El valor de las ventas registró una variación anual de 18% durante el primer trimestre, en línea con el avance de la cantidad transada en el periodo. El efecto precio fue positivo, pero poco relevante, para el agregado de viviendas (1%), de tal manera que el precio promedio de las viviendas alcanzó a 3.900 UF frente a 3.854 UF del año previo. Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos exhibió un incremento de 21% en sus montos transados,

mientras que en casas se observó un avance de 8%. En departamentos el efecto precio fue relevante (4%), alcanzando un promedio de 3.775 UF; en casas el valor promedio sigue ajustándose a la baja (-9%), promediando 4.509 UF.

VENTAS EN MILLONES DE UF			
Período	**Deptos.**	**Casas**	**Total**
Enero-Marzo 2025	27,1	7,5	**34,6**
Enero-Marzo 2026	32,8	8,0	**40,8**
Variación anual	**21%**	**8%**	**18%**

El valor de las ventas de viviendas superó los 40 millones de UF durante el primer trimestre del año, con una progresiva mejora respecto de los registros de los últimos tres años, pero con rezago todavía respecto de los promedios históricos. Esto se debió principalmente al alza en el valor promedio de los departamentos y a pesar del ajuste en casas, junto con el mayor dinamismo en la cantidad de viviendas comercializadas.

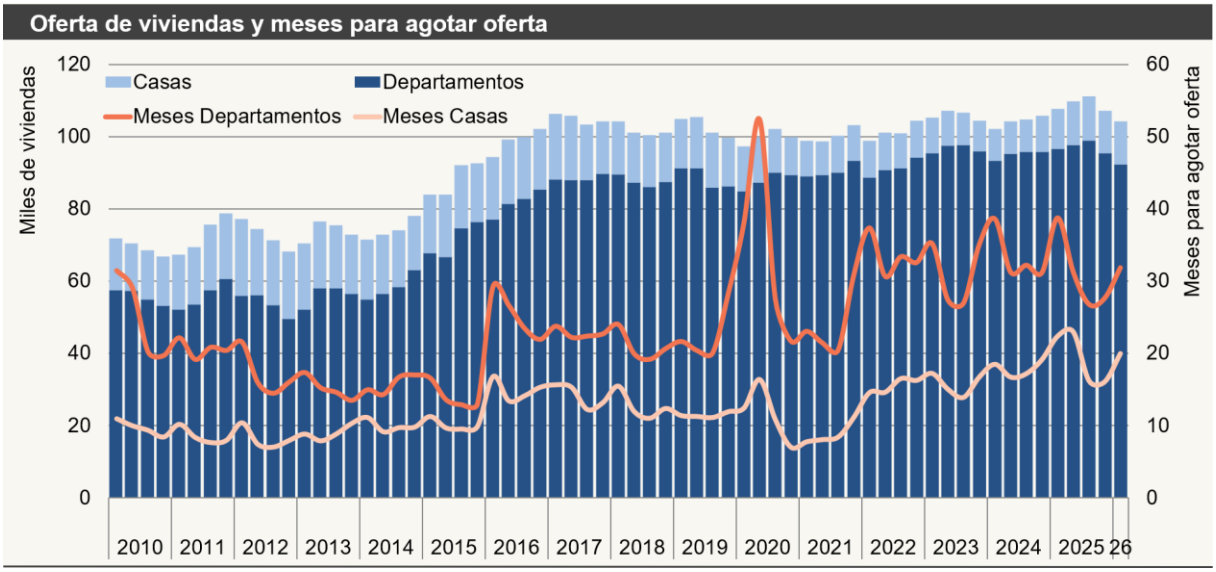
Considerando la evolución esperada para la comercialización de viviendas nuevas, donde seguirán predominando unidades de menor valor que puedan beneficiarse del subsidio al dividendo, y la consecuente estabilidad de los valores promedio de estas viviendas transadas, proyectamos que los montos transados irán evolucionando al alza de manera más contenida en los próximos trimestres.



2. Oferta y meses para agotar oferta

Durante el primer trimestre la oferta de viviendas disminuyó 3% respecto del año anterior. Ello estuvo motivado principalmente por el menor nivel de unidades disponibles de departamentos (-4%), frente al incremento de casas (6%). De esta forma, las viviendas nuevas disponibles se ubicaron en 104.000 unidades. De éstas, 89% son departamentos y 11% casas.

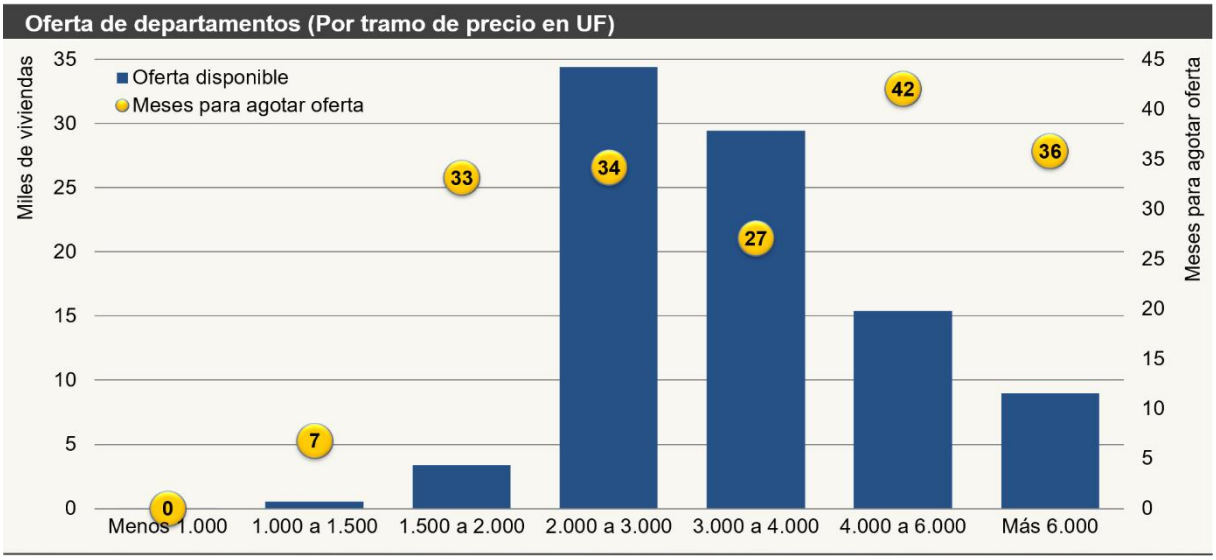
La oferta disponible de departamentos se mantiene todavía en niveles elevados, superando las 92.000 unidades en venta, aunque alejándose de los máximos históricos de 97.000 unidades disponibles desde 2023. Ello debido a la acelerada evolución por el lado de la demanda, y a la neutralización del efecto del ingreso de oferta nueva y de los desistimientos. La disponibilidad de casas, por otra parte, aumentó de manera rápida desde la última parte de 2024, tras un ajuste tendencial a la baja desde 2019 que la llevó a exhibir sus niveles de oferta más reducidos de la última década.



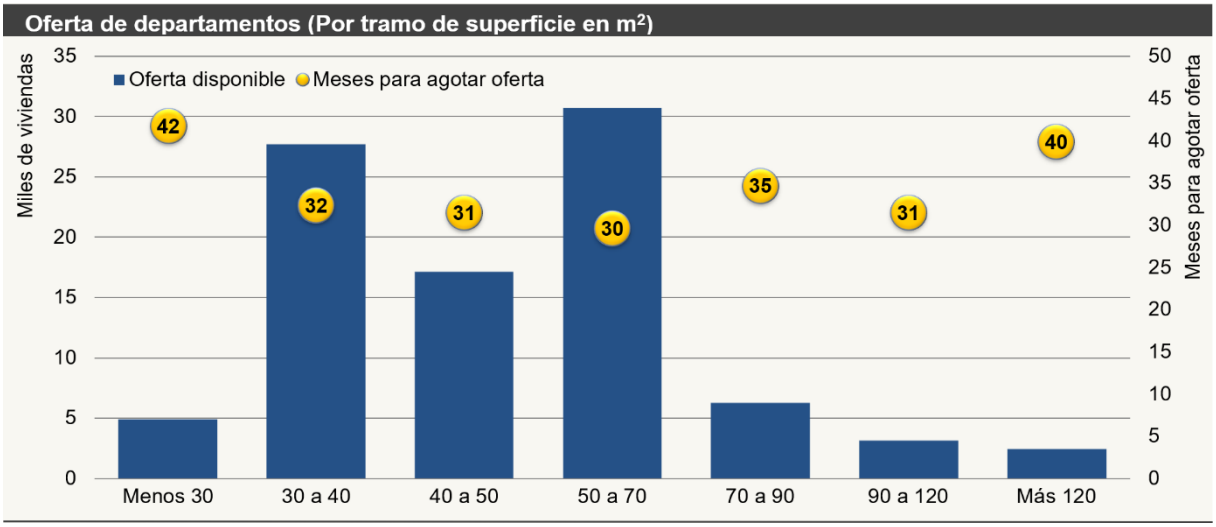
La velocidad de ventas alcanzó a 30 meses para agotar la oferta durante el primer trimestre. En el mercado de departamentos esta cifra se situó en 32 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 20 meses.

En ambos casos las velocidades de venta exhiben cierto deterioro al iniciar el año, tras la tendencia a la baja en la última parte de 2025 debido a mejores ritmos de comercialización. Además, los meses para agotar oferta siguen siendo todavía superiores a los promedios de la última década, así como se mantienen alejados de sus valores de equilibrio.

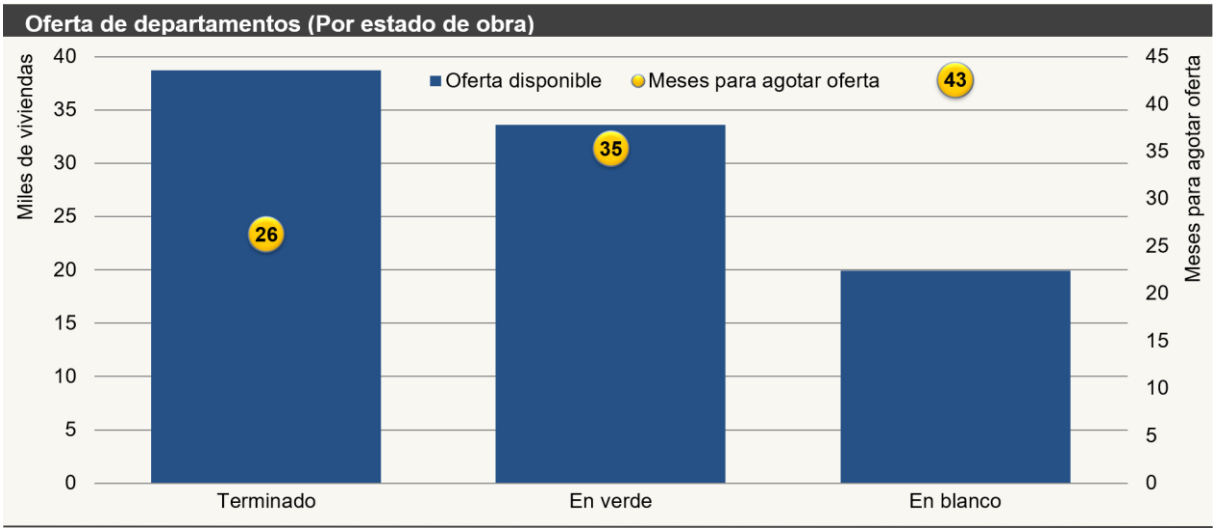
Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que más de dos tercios (68%) se concentra en tramos intermedios (2.000 a 4.000 UF), con una reducción de un punto porcentual en su participación respecto del año anterior. Destaca un mayor peso relativo de unidades en segmentos de mayor valor (más de 4.000 UF), que acaparan actualmente 26% de la oferta disponible, en lugar de departamentos más económicos (menos de 2.000 UF), que apenas concentran 4% de la oferta.



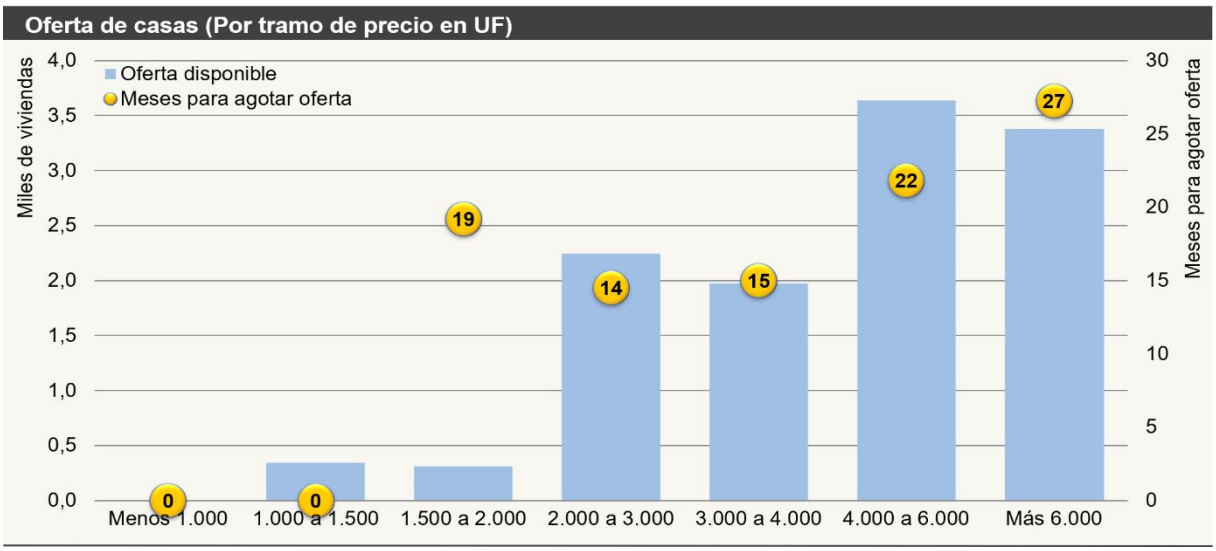
Según superficie, más de la mitad (54%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 50 m^2, dos puntos más que el año anterior. Segmentos de mayor superficie (más de 70 m^2) han aumentado su participación en la oferta de departamentos, concentrando actualmente 13% de las unidades disponibles. Departamentos de metraje intermedio (50 a 70 m^2) siguen siendo los más numerosos en la oferta (33%), pero reducen su participación en el último año.



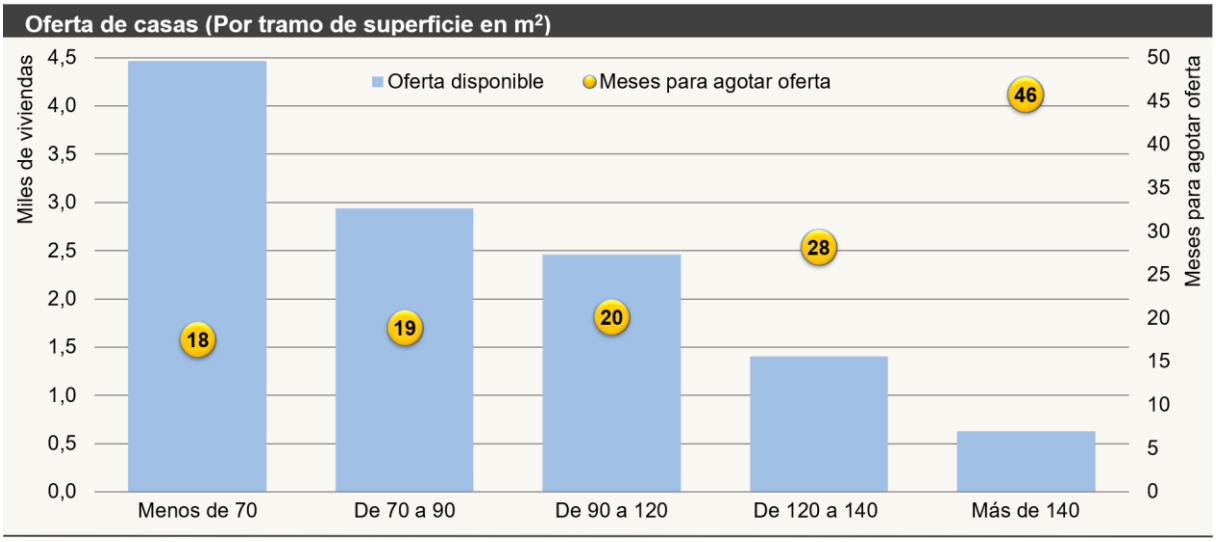
Según estado de obra, más de un tercio de los departamentos ofertados (36%) se encuentran en etapa de construcción. Destaca el incremento en la disponibilidad de productos terminados, debido a la maduración de la oferta y a pesar del interés por comprar este tipo de productos durante el año. La oferta de producto en blanco, por otra parte, ha mantenido una participación alta en la medida en que los proyectos de nuevo ingreso a la oferta encuentran más dificultades para iniciar obras.



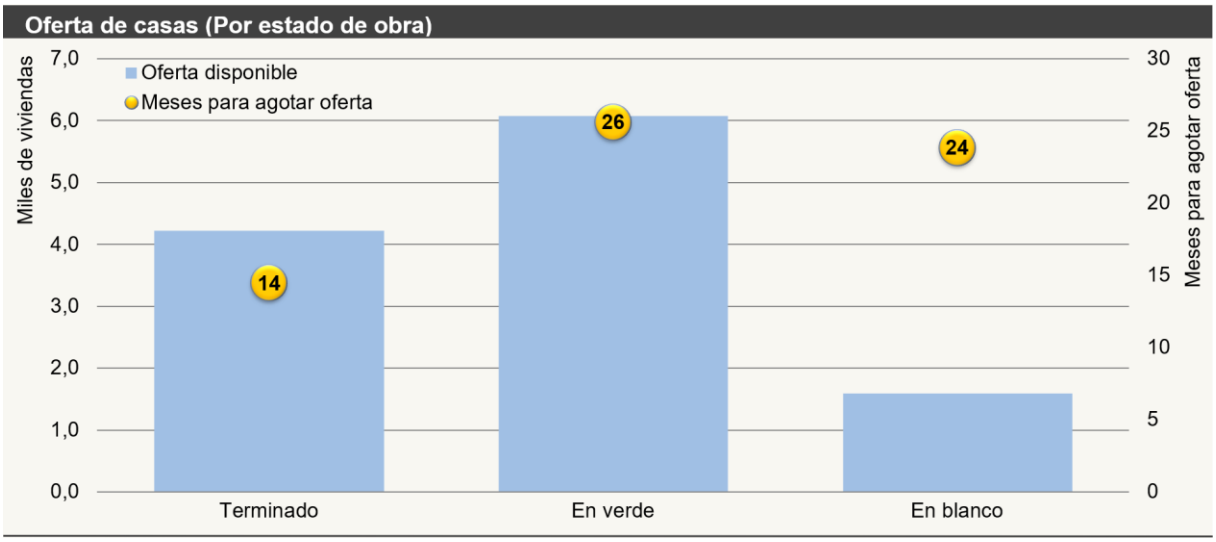
En el mercado de casas se observa que un tercio (35%) de la oferta está concentrada en segmentos intermedios (2.000 a 4.000 UF), proporción que ha disminuido en dos puntos porcentuales en el último año. Destaca una menor participación de unidades de mayor valor (más de 6.000 UF), a pesar de ser uno de los productos más numerosos en la oferta de casas, acaparando actualmente menos de un tercio de las casas en oferta (28%).



Por tramos de superficie, se observa que casi dos tercios (62%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m^2, participación similar al promedio del último año. Tramos superiores (más de 120 m^2) ven reducida su participación respecto del año anterior, acaparando 17% de la oferta disponible de casas.



Según estado de obra, se observa que más de la mitad de la oferta (51%) corresponde a productos en verde, superior al promedio del último año. La disponibilidad de casas con entrega inmediata, similar a lo observado en departamentos, sigue aumentando de manera progresiva. Por otra parte, disminuye la participación de unidades en blanco debido a un ingreso de proyectos nuevos que ha sido muy reducido.

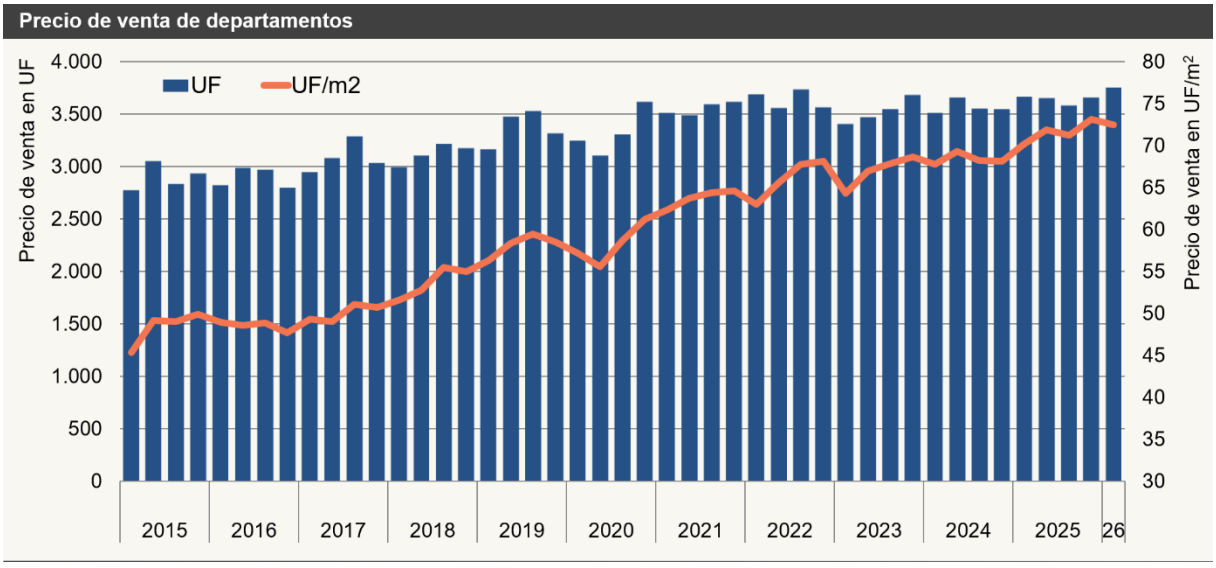


3. Precios

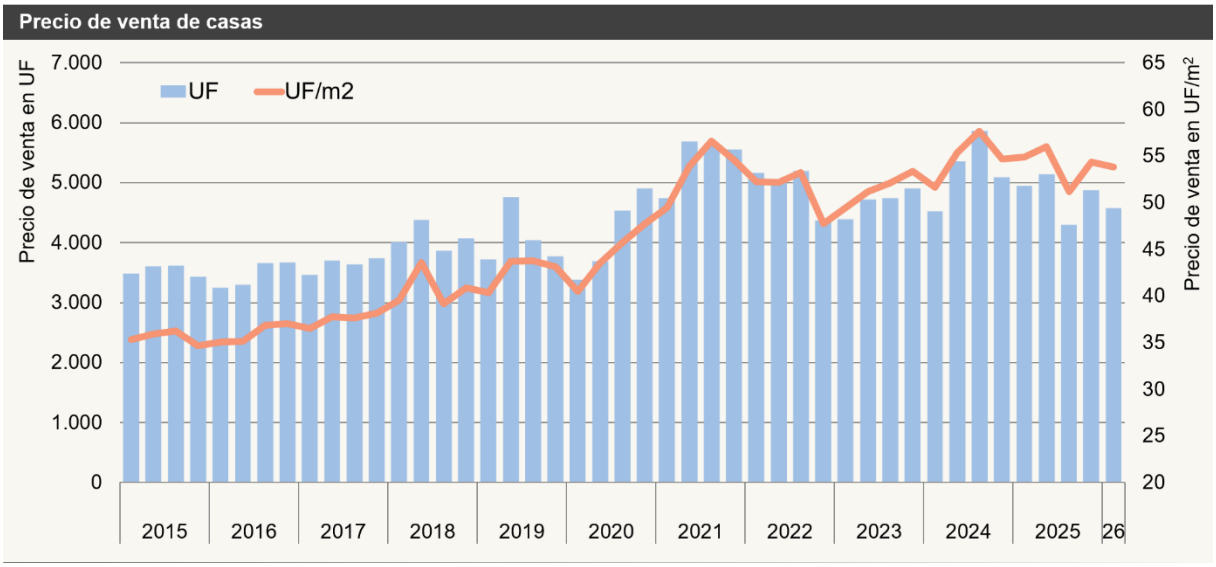
En el trimestre enero-marzo el precio de venta de los departamentos alcanzó a 72,5 UF por metro cuadrado, lo cual implica un incremento de 3% en la comparación anual. Para las casas, por el contrario, el precio de venta sigue exhibiendo un ajuste a la baja, alcanzando a 53,8 UF/m^2 en el primer trimestre. La creciente participación de unidades de menor valor, tanto beneficiarias del subsidio al dividendo como de los DS, se está haciendo más evidente en el mercado de casas, donde tanto los valores promedio en UF como los precios ajustados en UF/m^2 exhiben una clara tendencia bajista.

PRECIOS UF/M^2 DE VENTA		
Período	**Deptos.**	**Casas**
Enero-Marzo 2025	70,2	54,9
Enero-Marzo 2026	72,5	53,8
Variación anual	**3,3%**	**-2,0%**

Para los departamentos, el valor promedio en UF se ha situado por sobre 3.500 UF desde el tercer trimestre de 2023, tras haber registrado promedios algo superiores en 2021 y 2022. El precio en UF/m^2 mostró una tendencia al alza durante 2023, alcanzando en el cuarto trimestre de aquel año un valor máximo histórico de 69 UF/m^2. En lo más reciente, la UF/m^2 ha seguido superando ese máximo, promediando 73 durante el primer trimestre del año en curso. Desde 2022 los precios acusan presiones a la baja por la debilidad de la demanda; sin embargo, el mayor costo asociado a insumos y financiamiento supone una presión alcista sobre el precio de la oferta nueva.



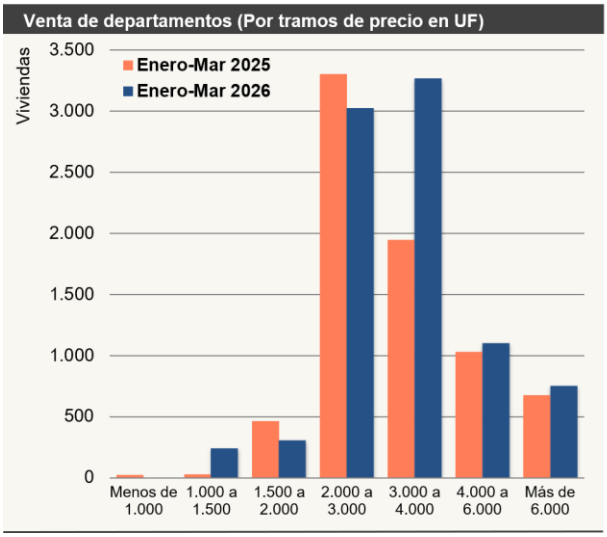
El precio de las casas ha seguido una evolución similar, con un significativo encarecimiento desde 2020. En lo más reciente, desde 2022 el precio de las casas exhibió un ajuste a la baja por débil demanda, aunque esta tendencia se revirtió en 2024. Actualmente, el precio promedio de las casas se ubica en 54 UF/m^2, tras haber marcado un máximo histórico en la última parte de 2024. El escenario de los últimos dos años se ha caracterizado por una demanda más débil tras el *boom* de ventas de 2021, lo que ha ido en paralelo con un ajuste de la oferta disponible. Esta coyuntura, unida a los diversos eventos que están afectando al costo de construcción, ha provocado tensiones alcistas sobre el precio de las casas. No obstante, dado que los subsidios al dividendo y DS están enfocados en unidades más económicas, la mayor participación de estos en las ventas de los últimos trimestres generó un descenso de los valores promedios tanto en UF como en UF/m^2.

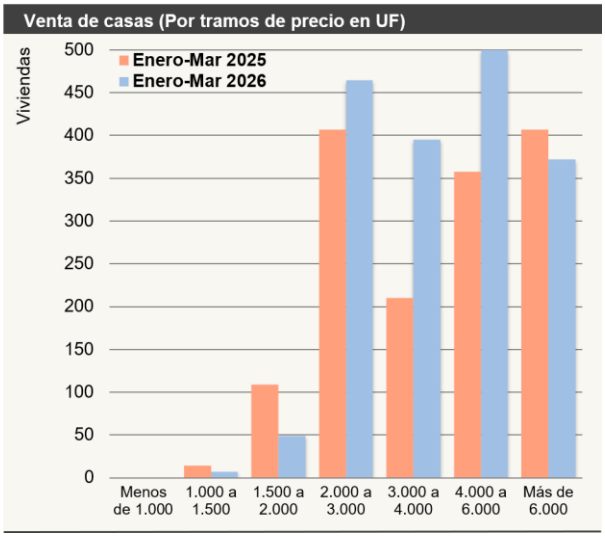


4. Distribución de ventas según valor

La venta de departamentos registró avances anuales en los segmentos de valor intermedio y superior. Los tramos más beneficiados por el aumento de ventas del primer trimestre fueron “3.000 a 4.000 UF” (68%) y “Más de 6.000 UF” (11%). Por el contrario, tramos de valor asociados a venta con subsidio DS (1.500 a 3.000 UF) se han mostrado menos dinámicos durante la primera parte del año en curso.

En el mercado de casas los avances estuvieron también concentrados en segmentos de valor intermedio y superior: los rangos “2.000 a 3.000 UF” y “3.000 a 4.000 UF” exhibieron significativos avances de 14% y 88% respectivamente, mientras que el tramo “4.000 a 6.000 UF” se mostró igualmente dinámico con un avance de 40%. Por el contrario, unidades asociadas al DS (1.000 a 2.000 UF) mostraron un peor desempeño en sus cifras de venta en la primera parte del año.

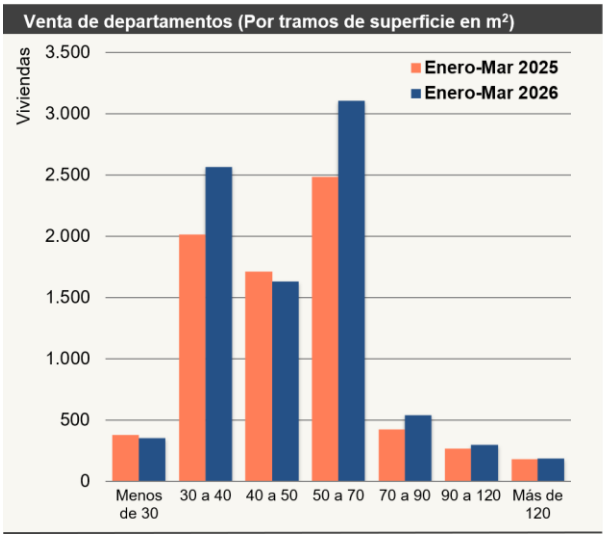


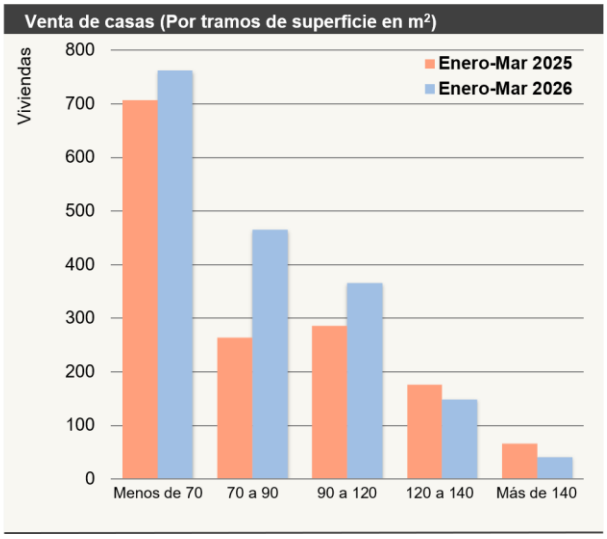


5. Distribución de ventas según tamaño

Según superficie, en departamentos los avances en las ventas se concentraron en tramos inferiores e intermedios, destacando los segmentos “30 a 40 m²” (27%), “50 a 70 m²” (25%) y “70 a 90 m²” (28%). En la composición de la demanda por departamentos, el producto de metraje intermedio (50 a 70 m²) sigue siendo el más demandado (36%), pero seguido de cerca por el tramo “30 a 40 m²” (30%).

En el mercado de casas los avances han sido más significativos en tramos de metraje inferior: “Menos de 70 m²” (8%) y “70 a 90 m²” (76%). También aumentó la comercialización en rangos de mayor superficie: “90 a 120 m²” (28%). En el último año la composición de la demanda se sesgó hacia unidades de menor superficie (hasta 90 m²), donde las de menor metraje (menos de 70 m²) capturan casi mitad de la demanda.

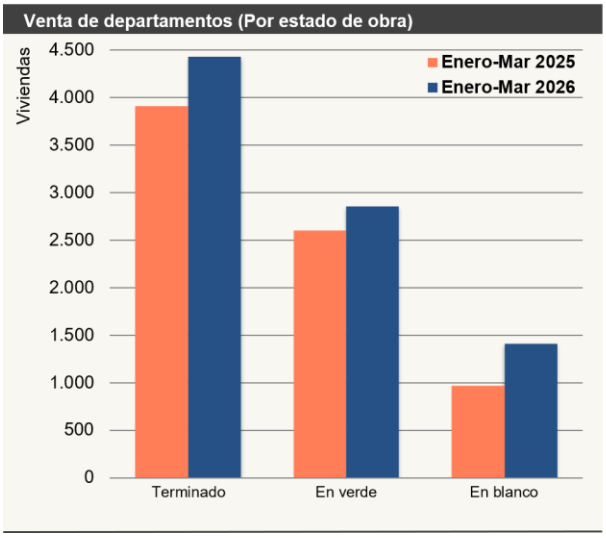


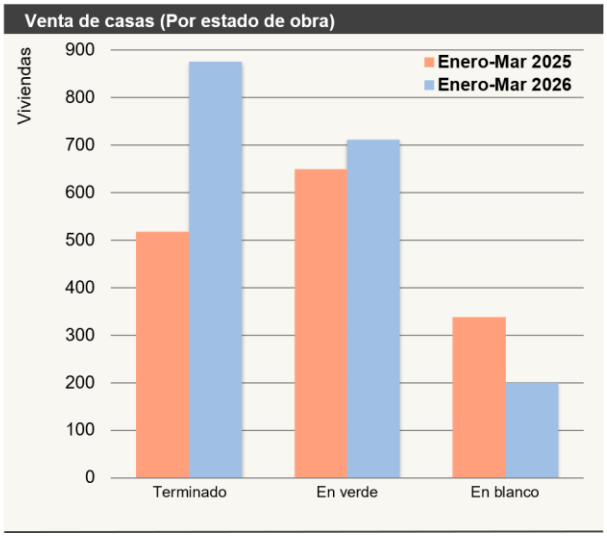


6. Distribución de ventas según estado de obra

La demanda por departamentos exhibe una distribución de estados de obra sesgada hacia entregas de corto plazo, en comparación con el año previo. Es así como 51% de las unidades vendidas estaban terminadas y 33% en construcción. Por otra parte, la venta en blanco se reactivó desde el segundo trimestre de 2025, concentrando actualmente 16% de la demanda.

En el mercado de casas la venta en blanco ha perdido peso relativo en la composición de la demanda, tras el *peak* alcanzado en 2021. En comparación con un año atrás, se está evidenciando un mayor interés por comprar productos terminados (49% de la demanda en el primer trimestre) y en verde (40% de la demanda).





C. Anexo: Definiciones de precio y superficie

Todos los resultados mostrados en este Informe se ajustan a las siguientes definiciones:

- Precio en UF: Corresponde al precio de venta firmado en la promesa de compraventa (en el caso de ventas) o al precio lista (en el caso de oferta), sin incluir el valor de estacionamientos ni bodegas.
- Superficie en m^2: La medida de superficie utilizada en este Informe corresponde a la superficie útil tal como la define la OGUC (Ordenanza General de Urbanismo y Construcción), es decir, la totalidad de la superficie interior techada más la mitad de la superficie abierta. A efectos prácticos, se considera que todas las logias son espacios techados (por tanto, su superficie cuenta al 100%) y que todas las terrazas son espacios abiertos (aportando con 50% de su superficie). Para casas, dado que no se consideran logias ni terrazas, la superficie útil corresponde con la superficie interior construida.
- Precio UF/m^2: Corresponde a la división entre el precio de venta en UF (sin contar estacionamientos ni bodegas) y la superficie en m^2 (tal como se definió anteriormente, total de superficie cerrada más mitad de superficie abierta).

Publicación Cámara Chilena de la Construcción A.G.
Gerencia de Estudios y Políticas Públicas

Gerente de Estudios y Políticas Públicas:
Nicolás León

Analistas de estudios:
Jorge Miranda (Santiago)
Francisco Javier Lozano (Santiago)
Orlando Robles (Santiago)
Franco López (La Serena)
Fernando Mardones (Valparaíso)
Diego Poblete (Concepción)
Matías Herrera (Talca)

Consultas y sugerencias: orobles@cchc.cl
Oficinas Generales: Avenida Apoquindo 6750, Piso 4, Las Condes
Fono: 23763300; www.cchc.cl

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este informe