INFORME NACIONAL INMOBILIARIO



4

Octubre-Diciembre 2025

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

ÍNDICE

A. Fundamentos del sector

B. Resultados del cuarto trimestre de 2025

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 evolución reciente de la economía sigue afectada por varios focos de incertidumbre que restringen el desempeño del sector inmobiliario. En el plano político, el próximo cambio de gobierno ha comenzado a reconfigurar las perspectivas de mediano y largo plazo de consumidores y empresarios. En el ámbito macroeconómico, el país sostiene un ritmo de crecimiento moderado y exhibe presiones inflacionarias persistentes. Frente a este contexto, se anticipa que los bancos centrales mantengan una postura prudente en sus próximas decisiones sobre las tasas de interés, priorizando la estabilidad de precios. A nivel internacional, la política comercial de Estados Unidos, los conflictos en Ucrania y Medio Oriente, junto con la fragilidad económica europea y las tensiones financieras en China, conforman un escenario complejo cuya transmisión a la economía local genera preocupación especialmente por sus efectos inflacionarios.

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 ha evidenciado una corrección en las tasas de largo plazo, permitiendo una recuperación gradual en las condiciones de financiamiento ofrecidas por las instituciones bancarias. Este cambio se refleja en la Encuesta de Créditos Bancarios del Banco Central, que reporta condiciones de oferta de crédito menos restrictivas y demanda más dinámica durante el cuarto 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 sostiene una trayectoria ascendente, alcanzando un 8,4% en noviembre. Esto evidencia un mercado laboral todavía débil, con síntomas de deterioro en determinados sectores productivos.

En materia de confianza y expectativas, tanto los hogares como los empresarios se mantienen con percepciones generalmente pesimistas, aunque con significativos repuntes en el margen. Según el índice IMCE-Icare, el sector empresarial registra 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 sigue afectada por la pérdida de poder adquisitivo derivada de la inflación y la consecuente erosión del ingreso real. No obstante, desde noviembre ambos segmentos han mejorado notablemente su visión de mediano y largo plazo.

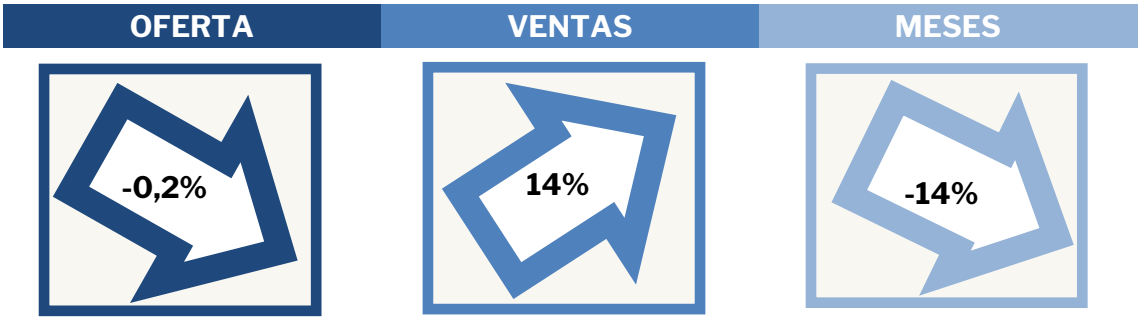
En síntesis, la coyuntura actual reafirma un ambiente todavía complejo para la actividad sectorial, en el que las decisiones de inversión se postergan a la espera de condiciones más favorables, tanto para nuevos proyectos como para la compra de vivienda. No obstante, en este escenario, la implementación del subsidio al dividendo ha logrado un impacto favorable, impulsando un mayor dinamismo en las ventas en los meses transcurridos desde su entrada en vigencia.

B. Resultados del cuarto trimestre de 2025

La venta de viviendas registró durante el cuarto trimestre un avance de 14% 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 una de las mejores cifras de ventas de los últimos cuatro años. Se trata de la quinta tasa de variación anual positiva consecutiva, aprovechando que las bases de comparación en 2024 fueron débiles. No obstante, dada la estacionalidad propia del cuatro trimestre, la demanda por vivienda exhibió un rezago de 6% respecto del trimestre anterior. Se hace evidente de esta manera 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 10% en su comercialización del trimestre, mientras que la venta de casas aumentó 38%. En comparación con el trimestre previo, la demanda se ha debilitado por factores estacionales tanto en departamentos (-7%) como en casas (-2%).

La oferta de viviendas, por su parte, exhibió un moderado ajuste anual de 0,2%, empezando así a revertir la tendencia alcista observada durante buena parte del año. Aún 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 octubre y diciembre la oferta de viviendas alcanzó las 105.000 unidades disponibles, de las cuales 89% son departamentos y 11% casas.

La velocidad de ventas, por su parte, mejoró en términos anuales (-14%), exhibiendo uno de sus mejores registros de los últimos cuatro años. De esta manera, los meses necesarios para agotar la oferta alcanzaron a 25, 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.



CUARTO TRIMESTRE 2024			
Período	**Oferta**	**Ventas**	**Meses***
Octubre-Diciembre 2024	**105.986**	**10.857**	**29,3**
• Departamentos	95.988	9.276	31,0
• Casas	10.105	1.589	19,1
Octubre-Diciembre 2025	**105.763**	**12.406**	**25,3**
• Departamentos	94.106	10.221	27,6
• Casas	11.657	2.185	14,2

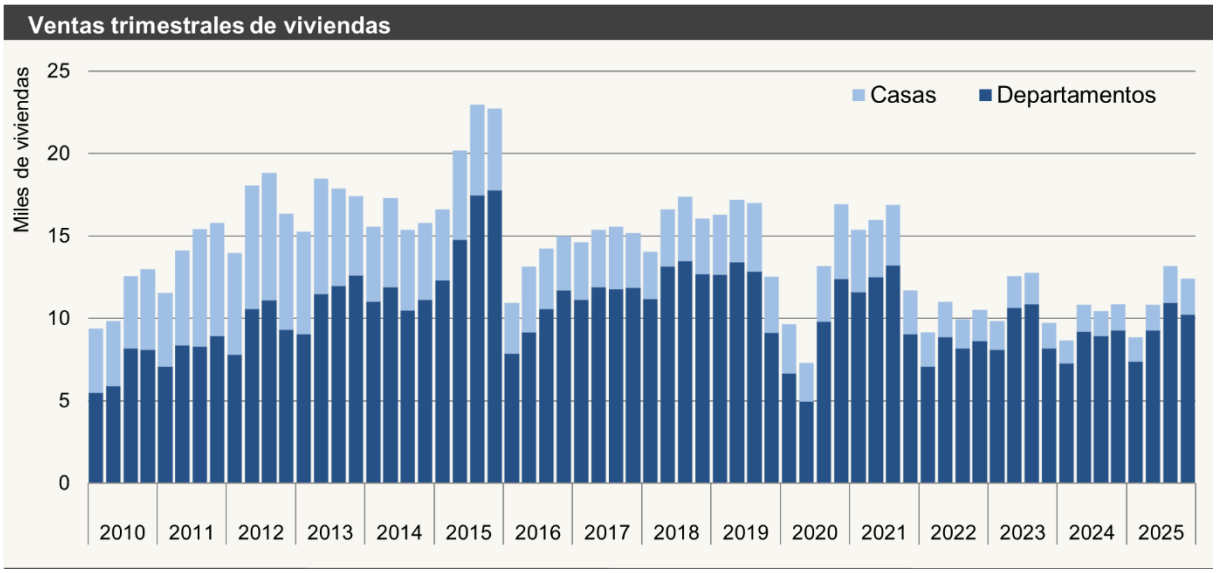
* Meses necesarios para agotar la oferta actual

1. Unidades vendidas

Los resultados del cuarto trimestre muestran una demanda que mantiene la fortaleza mostrada en el periodo inmediatamente anterior y que se encuentra alineada con sus promedios históricos. De esta manera, gracias al impulso del subsidio al dividendo, las cifras de ventas actualmente superan 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 10% respecto del mismo periodo de 2024, pero se debilitó 7% en comparación con el trimestre previo. De esta manera, el ritmo de ventas actual se encuentra alineado con los registros de años previos a la pandemia. En el mercado de casas las ventas mostraron un avance de 38% en términos anuales, pero se redujeron 2% 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 cuatro años.

Con todo ello, se esperan niveles de venta de viviendas similares a los del tercer y cuarto trimestre en el mediano plazo, considerando 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, a lo que hay que sumar perspectivas más optimistas de cara a la gestión económica del nuevo gobierno. De esta manera, se espera un notorio proceso de recuperación en la demanda por vivienda durante 2026, impulsada por el subsidio al dividendo y las ventas DS para sectores medios.



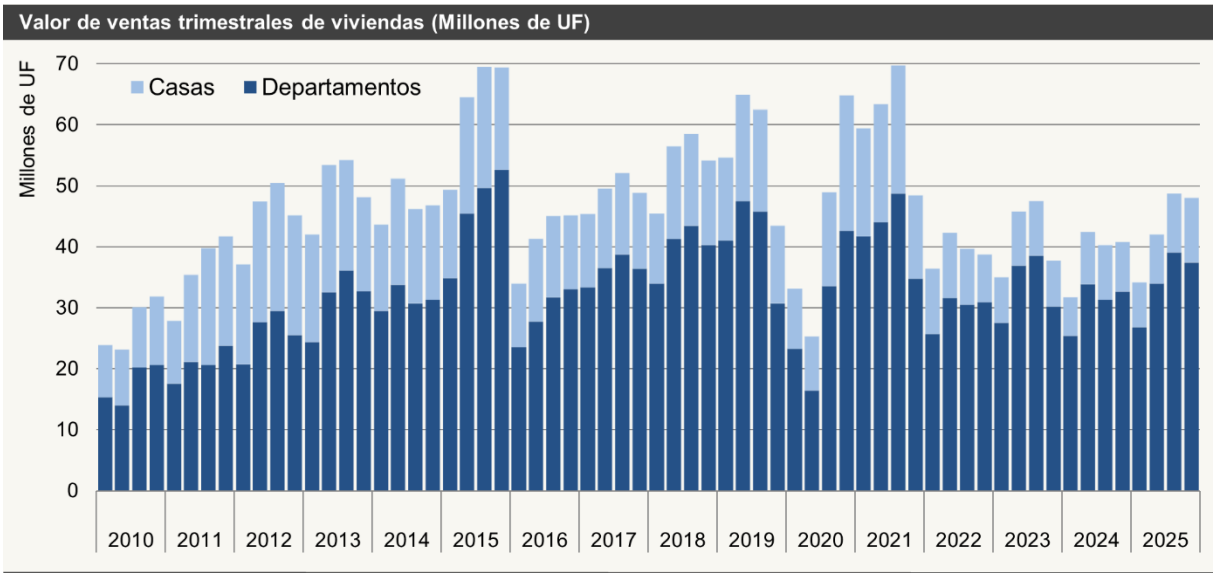
El valor de las ventas registró una variación significativa durante el cuarto trimestre, en línea con el avance de la cantidad transada en el periodo. El efecto precio fue positivo para el agregado de viviendas (3%), de tal manera que el precio promedio de las viviendas alcanzó a 3.870 UF frente a 3.756 UF del año previo. Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos exhibió un incremento de 15% en sus montos transados, mientras que en casas se observó un avance de 30%. En departamentos el efecto precio fue relevante (4%), alcanzando un

promedio de 3.658 UF; en casas el valor promedio sigue ajustándose a la baja (-5%), promediando 4.862 UF.

VENTAS EN MILLONES DE UF			
Período	**Deptos.**	**Casas**	**Total**
Octubre-Diciembre 2024	32,6	8,2	**40,8**
Octubre-Diciembre 2025	37,4	10,6	**48,0**
Variación anual	**15%**	**30%**	**18%**

El valor de las ventas de viviendas superó los 48 millones de UF durante el cuarto 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.

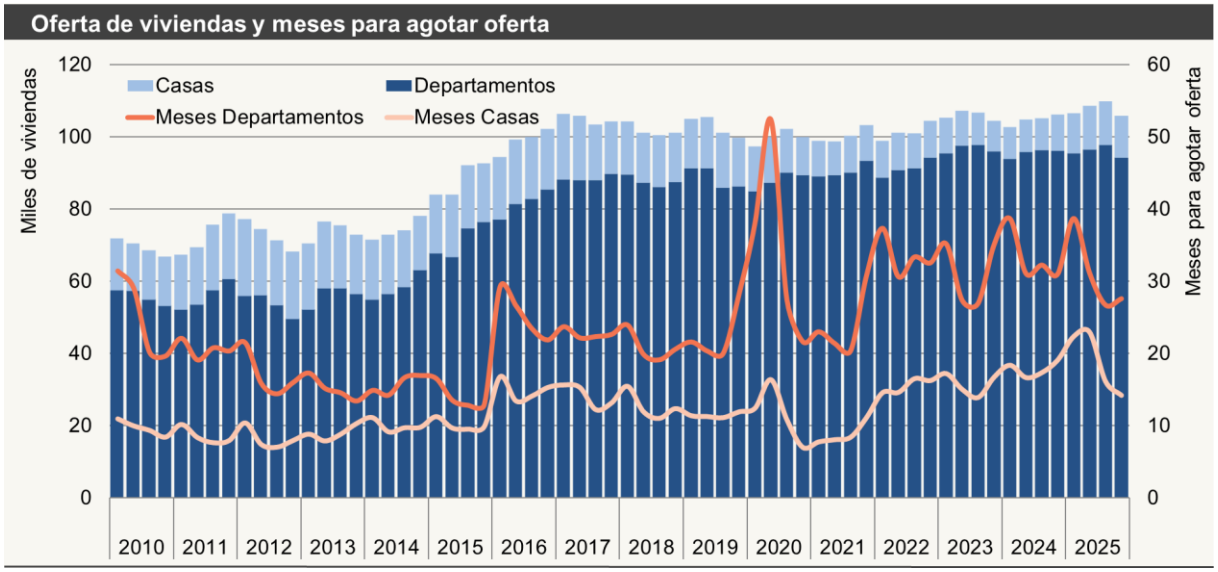
Considerando la evolución esperada para la comercialización de viviendas nuevas, donde seguirán predominando unidades de menor valor que puedan beneficiarse del subsidio al dividendo, y la consecuente estabilidad de los valores promedio de estas viviendas transadas, proyectamos que los montos transados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



2. Oferta y meses para agotar oferta

Durante el cuarto trimestre la oferta de viviendas disminuyó 0,2% respecto del año anterior. Ello estuvo motivado principalmente por el menor nivel de unidades disponibles de casas (-2%), frente al incremento de casas (15%). De esta forma, las viviendas nuevas disponibles se ubicaron en 105.000 unidades. De éstas, 89% son departamentos y 11% casas.

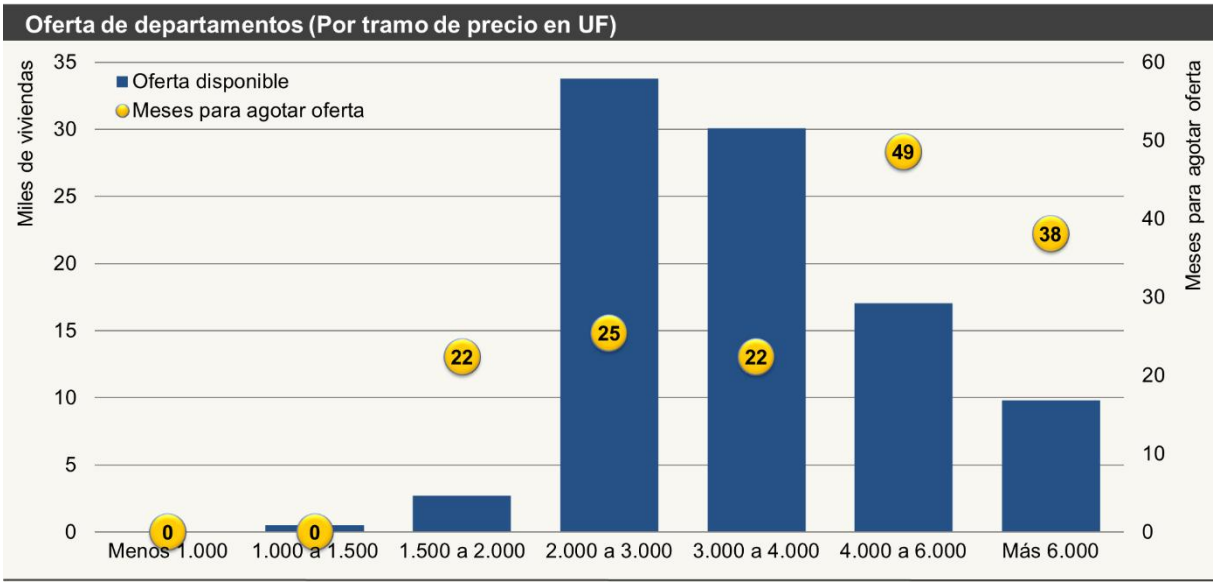
La oferta disponible de departamentos se mantiene todavía en niveles elevados, superando las 94.000 unidades en venta, aunque alejándose de los máximos históricos de 97.000 unidades disponibles desde 2023. Ello debido a la acelerada evolución por el lado de la demanda, y a la neutralización del efecto 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.



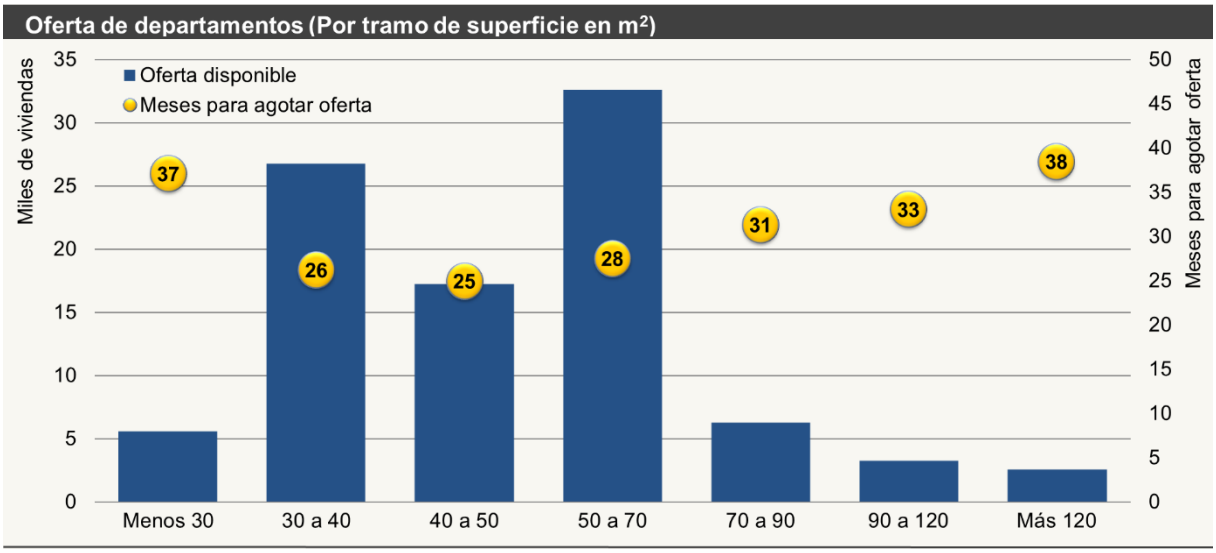
La velocidad de ventas alcanzó a 25 meses para agotar la oferta durante el cuarto trimestre. En el mercado de departamentos esta cifra se situó en 28 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 14 meses.

En ambos casos las velocidades de venta exhiben una tendencia a la baja coherente con los mejores ritmos de comercialización. No obstante, 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.

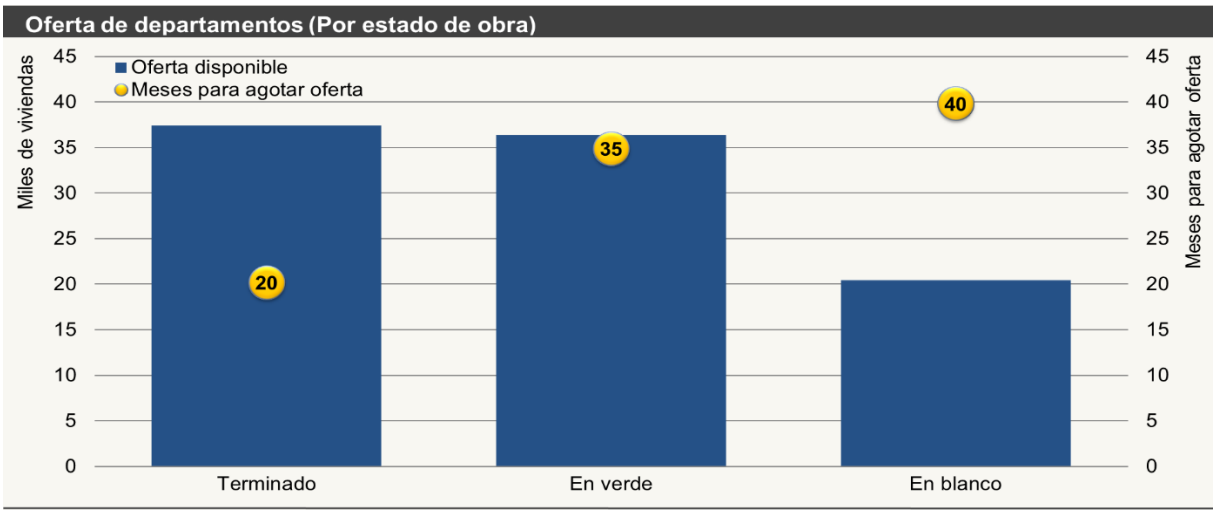
Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que más de dos tercios (68%) se concentra en tramos intermedios (2.000 a 4.000 UF), con una reducción de un punto porcentual en su participación respecto del año anterior. Destaca un mayor peso relativo de unidades en segmentos de mayor valor (más de 4.000 UF), que acaparan actualmente 29% de la oferta disponible, en lugar de departamentos más económicos (menos de 2.000 UF), que apenas concentran 4% de la oferta.



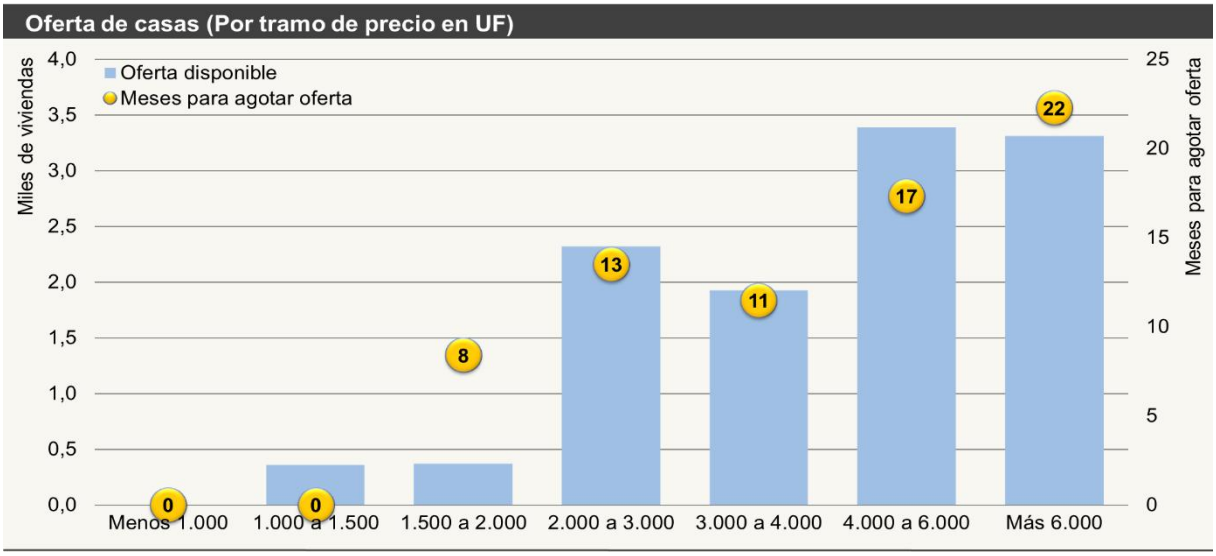
Según superficie, más de la mitad (53%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 50 m^2, similar al año anterior. Por el contrario, segmentos de mayor superficie (más de 70 m^2) han aumentado su participación en la oferta de departamentos, concentrando actualmente 13% de las unidades disponibles. Departamentos de metraje intermedio (50 a 70 m^2) siguen siendo los más numerosos en la oferta (35%), pero sin cambios en el último año.



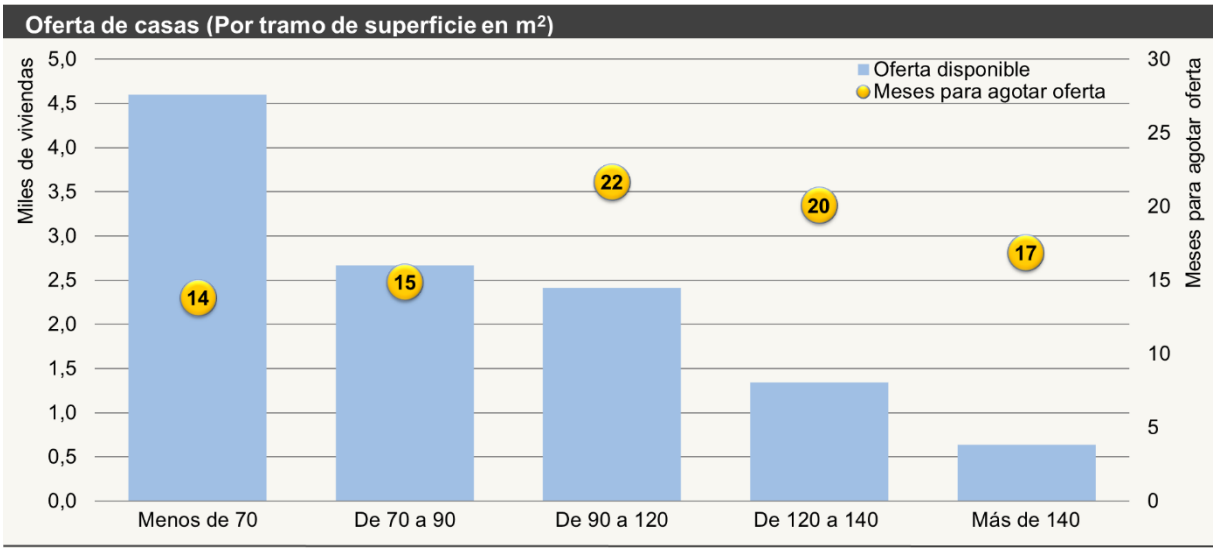
Según estado de obra, más de un tercio de los departamentos ofertados (40%) se encuentran en etapa de construcción. Destaca el incremento en la disponibilidad de productos terminados, debido a la maduración de la oferta y a pesar del interés por comprar este tipo de productos durante el año. La oferta 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 (36%) de la oferta está concentrada en segmentos intermedios (2.000 a 4.000 UF), proporción que ha aumentado en seis 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%).

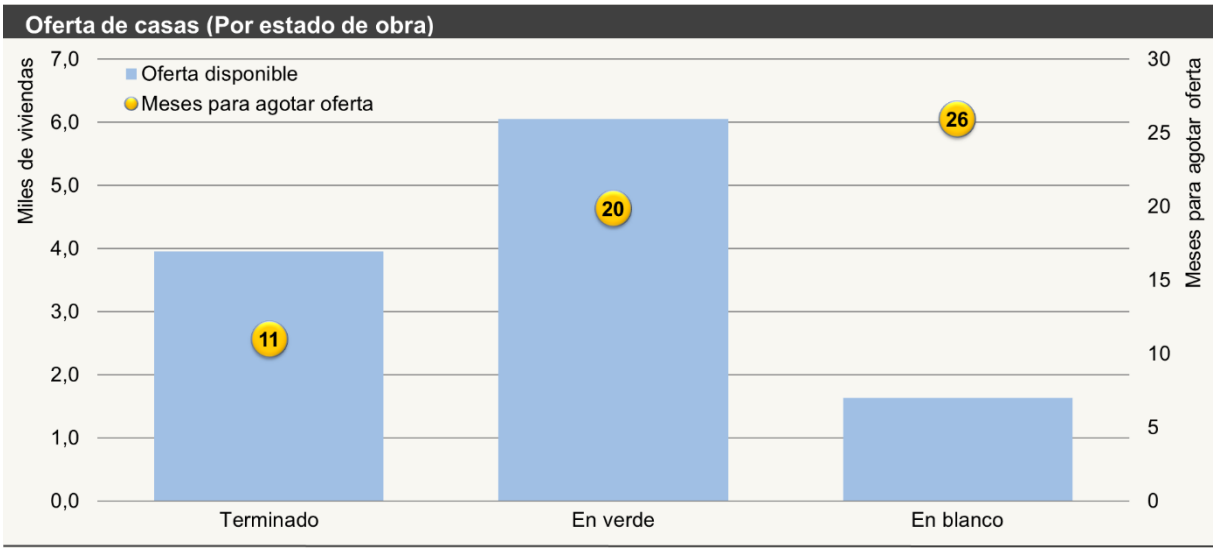


Por tramos de superficie, se observa que casi dos tercios (62%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m^2, participación que es superior en nueve puntos al promedio del último año debido a la mayor disponibilidad de unidades de metraje inferior a 70 m^2. Tramos superiores (más de 120 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 (52%) corresponde a productos en verde, superior al promedio del último año. La disponibilidad de casas con entrega inmediata, similar a lo observado en departamentos, aumentó en la última parte del

año. Por otra parte, disminuye la participación de unidades en blanco debido a un ingreso de proyectos nuevos que ha sido muy reducido.



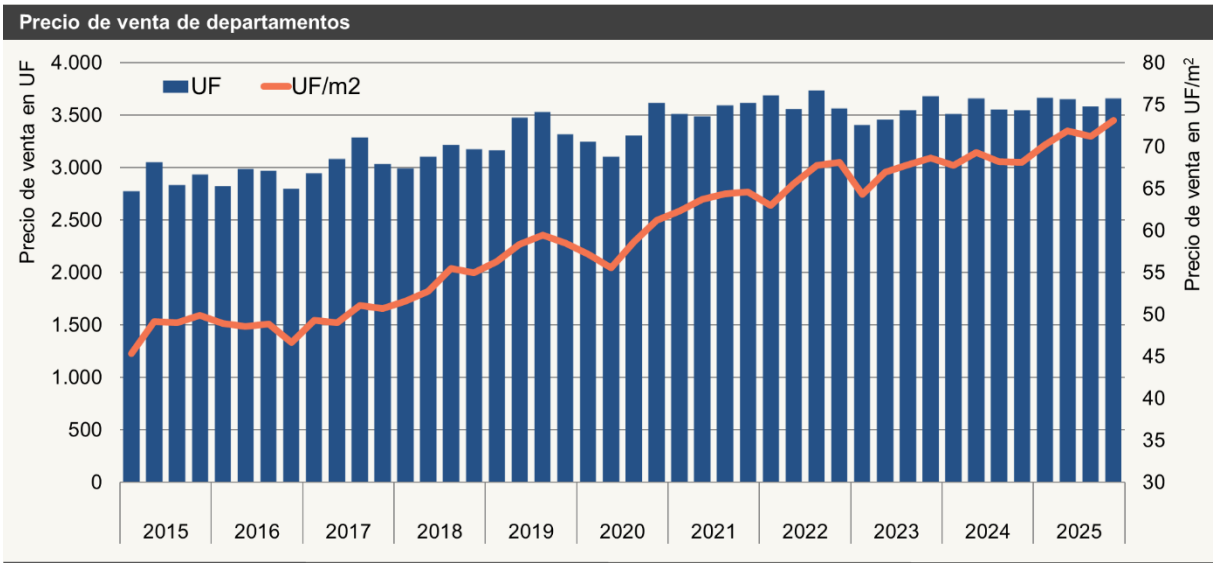
3. Precios

En el trimestre octubre-diciembre el precio de venta de los departamentos alcanzó a 73,2 UF por metro cuadrado, lo cual implica un incremento de 7,4% en la comparación anual. Para las casas, por el contrario, el precio de venta sigue exhibiendo un ajuste a la baja, alcanzando a 54,4 UF/m^2 en el cuarto trimestre. La mayor 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.

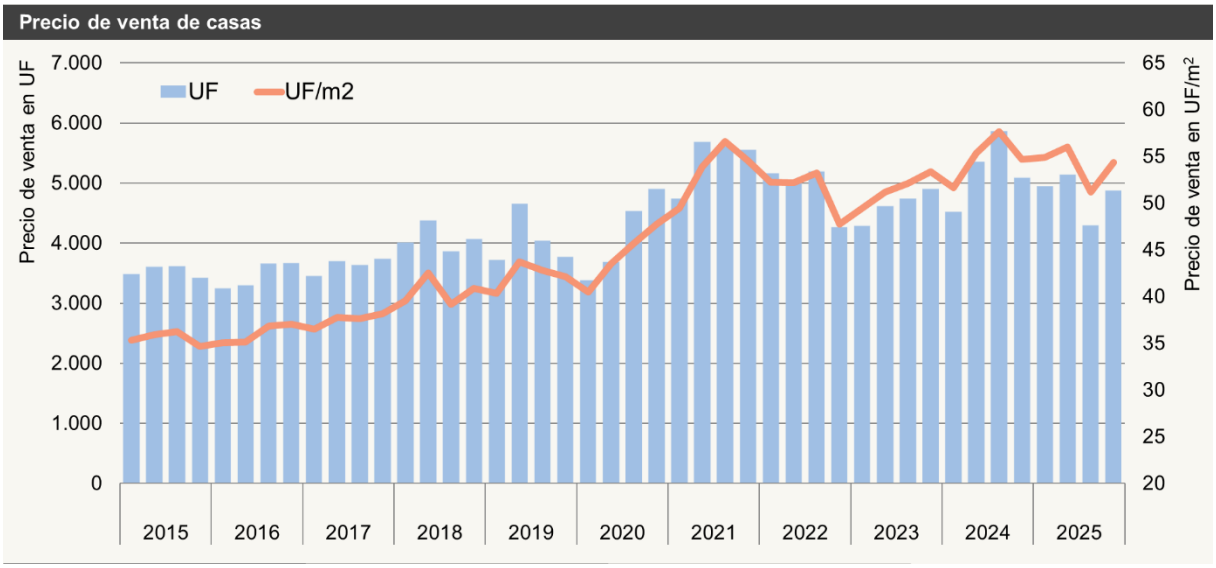
PRECIOS UF/M^2 DE VENTA		
Período	**Deptos.**	**Casas**
Octubre-Diciembre 2024	68,1	54,7
Octubre-Diciembre 2025	73,2	54,4
Variación anual	**7,4%**	**-0,6%**

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 cuarto 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.



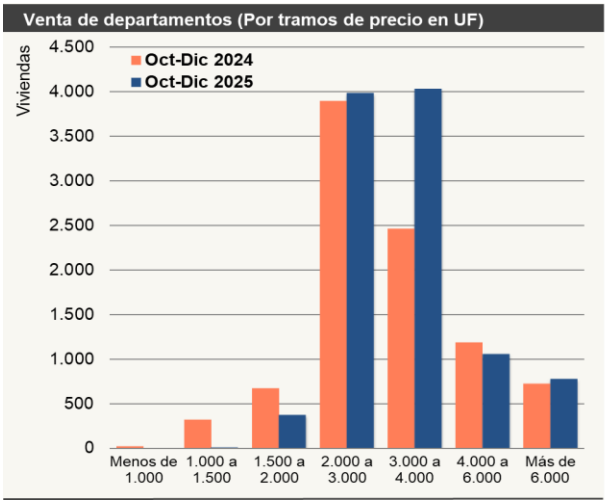
El precio de las casas ha seguido una evolución similar, con un significativo encarecimiento desde 2020. En lo más reciente, desde 2022 el precio de las casas exhibió un ajuste a la baja por débil demanda, aunque esta tendencia se revirtió en 2024. Actualmente, el precio promedio de las casas se ubica en 54 UF/m^2, tras haber marcado un máximo histórico el año anterior. 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.

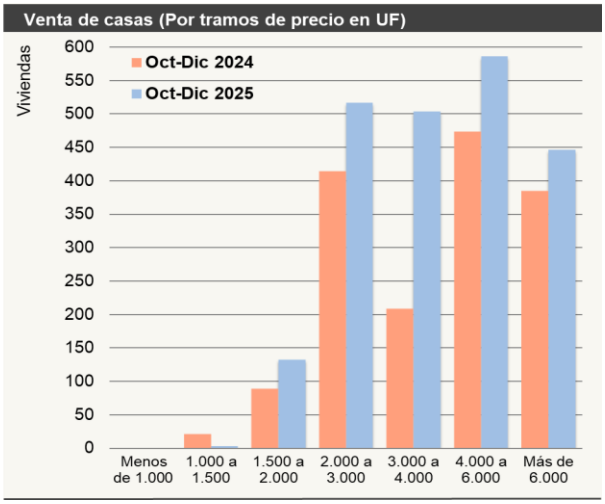


4. Distribución de ventas según valor

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 cuarto trimestre fueron "3.000 a 4.000 UF" (64%) y "Más de 6.000 UF" (7%). Por el contrario, tramos de valor asociados a venta con subsidio DS (1.000 a 2.000 UF) se han mostrado menos dinámicos durante el año en curso.

En el mercado de casas los avances estuvieron más repartidos entre segmentos de valor. Por un lado, se observó algo más de dinamismo entre unidades con subsidio DS (1.500 a 2.000 UF). Para segmentos de valor intermedio, los rangos "2.000 a 3.000 UF" y "3.000 a 4.000 UF" exhibieron significativos avances de 25% y 141% respectivamente. Por último, la dinámica de ventas también ha estado más acelerada para valores superiores, donde la comercialización de los segmentos "4.000 a 6.000 UF" y "Más de 6.000 UF" anotó, respectivamente, avances de 24% y de 16%.

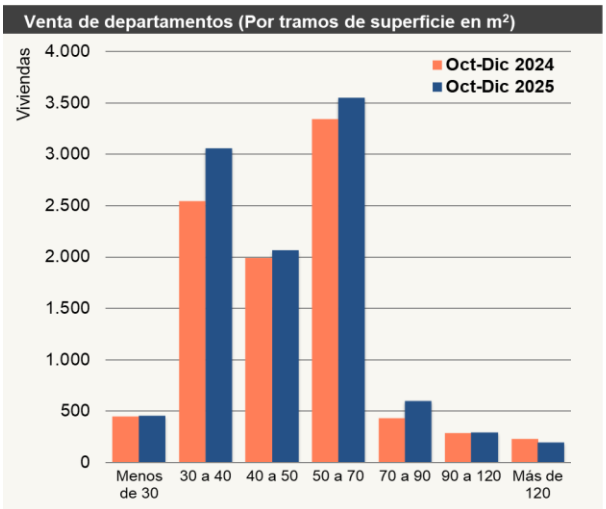


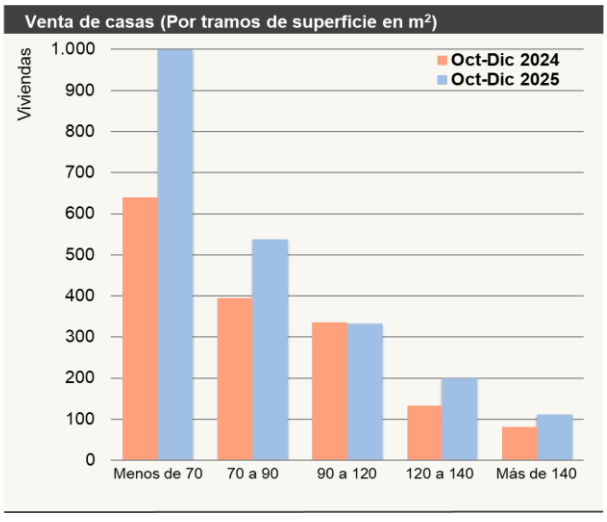


5. Distribución de ventas según tamaño

Según superficie, en departamentos los avances en las ventas se concentraron en tramos inferiores e intermedios, destacando los segmentos "30 a 40 m²" (20%) y "70 a 90 m²" (40%). En la composición de la demanda por departamentos, el producto de metraje intermedio (50 a 70 m²) sigue siendo el más demandado (35%), 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" (56%) y "70 a 90 m²" (36%). También aumentó la comercialización en rangos de mayor superficie: "120 a 140 m²" (50%) y "Más de 140 m²" (37%). 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.

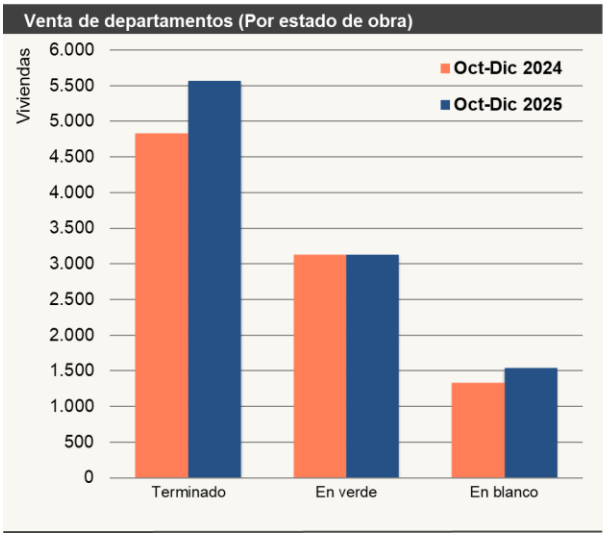


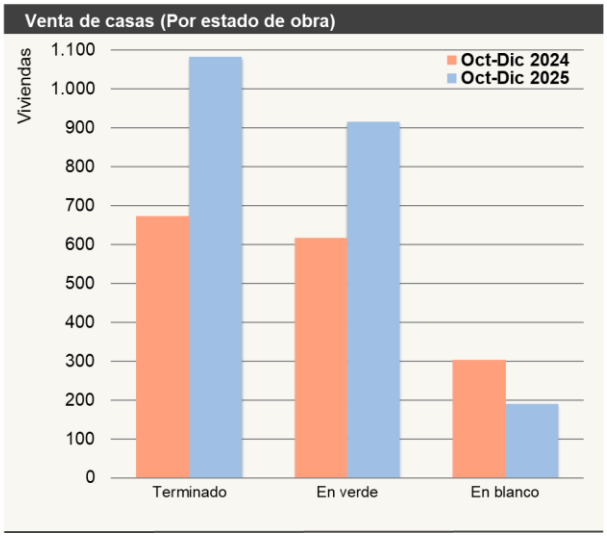


6. Distribución de ventas según estado de obra

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 54% de las unidades vendidas estaban terminadas y 31% en construcción. Por otra parte, la venta en blanco se reactivó desde el segundo trimestre, concentrando actualmente 15% 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 (50% de la demanda en el cuarto trimestre) y en verde (42% 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