

**INFORME
NACIONAL
INMOBILIARIO**



2

Abril-Junio 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 segundo 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 coyuntura económica permanece condicionada por diversos focos de incertidumbre que inciden de manera adversa en el desempeño sectorial. En el ámbito político, el debate en torno a eventuales reformas continúa elevando la aversión al riesgo entre inversionistas y consumidores. En el plano económico, se observa un escenario de crecimiento moderado, acompañado de una inflación persistente y con presiones alcistas. En este contexto, los bancos centrales mantienen una postura de cautela en sus decisiones de política monetaria, a fin de cumplir con su mandato de estabilidad de precios. A nivel internacional, la política comercial de Estados Unidos, el conflicto entre Rusia y Ucrania, la debilidad de los indicadores de actividad en Europa y las tensiones financieras en China se configuran como riesgos relevantes. La exposición del país a estos *shocks* externos incrementa la preocupación por sus efectos potenciales sobre la inflación.

En el ámbito financiero, las tasas de interés de los créditos registraron un incremento significativo desde finales de 2021, en respuesta al giro de la política monetaria implementado por el Banco Central. Como resultado, el costo del financiamiento para la adquisición de vivienda alcanzó su nivel más alto desde 2009, acompañado además por una reducción en los plazos de estos préstamos, que pasaron de 30 a 20 o 25 años. Sin embargo, desde octubre se ha observado una corrección a la baja en las tasas de largo plazo, lo que ha permitido a los bancos ofrecer condiciones relativamente más favorables en el mercado hipotecario. Esto se refleja en la Encuesta de Créditos Bancarios del Banco Central, en la que los bancos reportaron condiciones de oferta de crédito menos restrictivas durante el segundo trimestre.

El mercado laboral fue uno de los ámbitos más afectados por la parálisis económica derivada de la pandemia, registrando una destrucción de empleo cercana a los 2 millones de puestos de trabajo desde el inicio de la crisis sanitaria. Si bien la recuperación del empleo en los últimos dos años ha sido gradual, el nivel de ocupación ya se sitúa por encima del registrado en el periodo pre-pandemia. No obstante, la tasa de desocupación aún refleja cierto deterioro, ubicándose en 8,7% al cierre del segundo trimestre.

En relación con la confianza de consumidores y empresarios, ambos indicadores se mantienen en terreno pesimista, pese a las leves mejoras registradas en los primeros meses del año. En el caso del índice IMCE-Icare, el sector empresarial ha mostrado una percepción negativa de manera persistente desde 2021, en un contexto marcado por el aumento de los costos de insumos, la escasez de mano de obra y de acceso al financiamiento. Por otra parte, la confianza de los consumidores continúa afectada por la pérdida de poder adquisitivo derivada de la inflación.

En resumen, la coyuntura económica actual evidencia todavía un escenario restrictivo para la actividad sectorial, donde las decisiones de inversión que se postergan a la espera de condiciones más favorables para el desarrollo de nuevos proyectos y para la compra de vivienda. En este contexto, el subsidio al dividendo parece estar generando mayor dinamismo en las ventas en sus primeras semanas de aplicación.

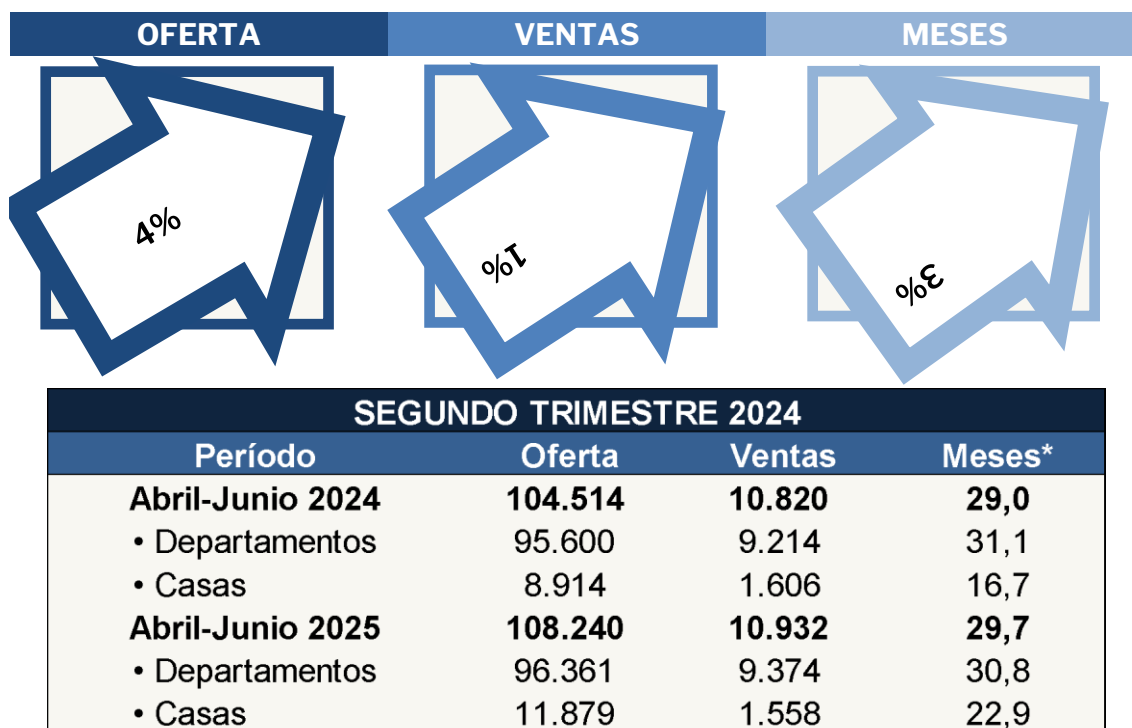
B. Resultados del segundo trimestre de 2025

La venta de viviendas registró durante el segundo trimestre un avance de 1% respecto del año previo, con un ritmo de comercialización que, a pesar de estar mejorando en el margen, todavía es inferior a los promedios históricos. Se trata de la tercera tasa de variación anual positiva consecutiva, aprovechando que las bases de comparación en 2024 fueron débiles. Adicionalmente, la demanda por vivienda exhibió un significativo avance de 23% respecto del trimestre anterior. Según tipo de vivienda, la venta de departamentos exhibió un incremento anual de 2% en su comercialización del trimestre, mientras que la venta de casas disminuyó 3%. En comparación con el trimestre previo, la demanda se ha fortalecido tanto en departamentos (26%) como en casas (5%).

La oferta de viviendas, por su parte, exhibió un incremento anual de 4%, después del ajuste a la baja observado durante 2024. De esta manera, la disponibilidad de viviendas se mantiene por sobre las 100.000 unidades disponibles, debido a que la demanda ha estado débil desde 2021, los desistimientos siguen en niveles altos y el ingreso de proyectos nuevos ha sido suficiente para compensar las unidades promesadas. Así, entre abril y junio la oferta de viviendas alcanzó las 108.000 unidades disponibles, de las cuales 89% son departamentos y 11% casas.

La velocidad de ventas, por su parte, se deterioró en términos anuales (3%), manteniendo registros similares a los de otros periodos de mal desempeño sectorial. 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).



* Meses necesarios para agotar la oferta actual

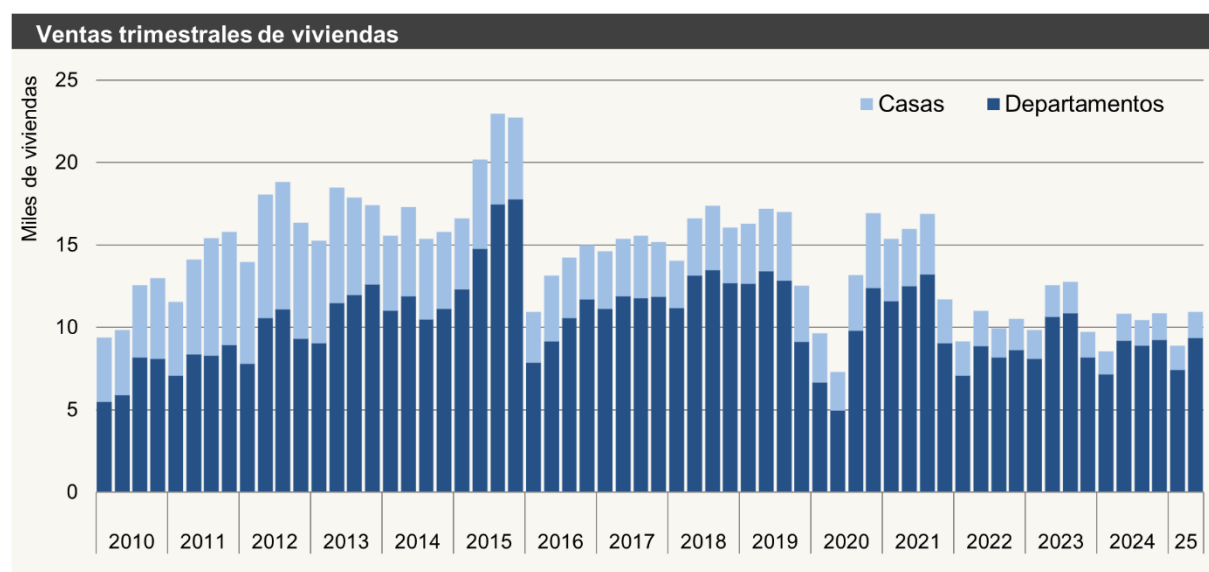
1. Unidades vendidas

Los resultados del segundo trimestre muestran una demanda que se acelera en el margen, pero que todavía se mantiene en niveles inferiores a los promedios históricos. De esta manera, las ventas continúan alineadas con 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 venta similares a las de otros años de mal desempeño sectorial.

Según tipo de vivienda, la comercialización de departamentos anotó un aumento de 2% respecto del mismo periodo de 2024, y además se incrementó 26% en comparación con el trimestre previo. De esta manera, el ritmo de ventas continúa rezagado en comparación con los registros de años previos a la pandemia. En el mercado de casas las ventas mostraron una contracción de 3% en términos anuales, pero avanzan 5% respecto del trimestre anterior. En este caso se están registrando las cifras de ventas más reducidas de la última década, con

una comercialización incluso más deteriorada que durante los peores meses de la pandemia en 2020.

Con todo ello, se esperan niveles de venta de viviendas todavía reducidos en el mediano plazo, considerando que las condiciones financieras no van a mejorar sustancialmente, a lo que se suma la elevada incertidumbre que generan determinados factores políticos y económicos. De esta manera, proyectamos una recuperación progresiva en la demanda por vivienda durante el año en curso, impulsada por el subsidio al dividendo y las ventas DS para sectores medios.

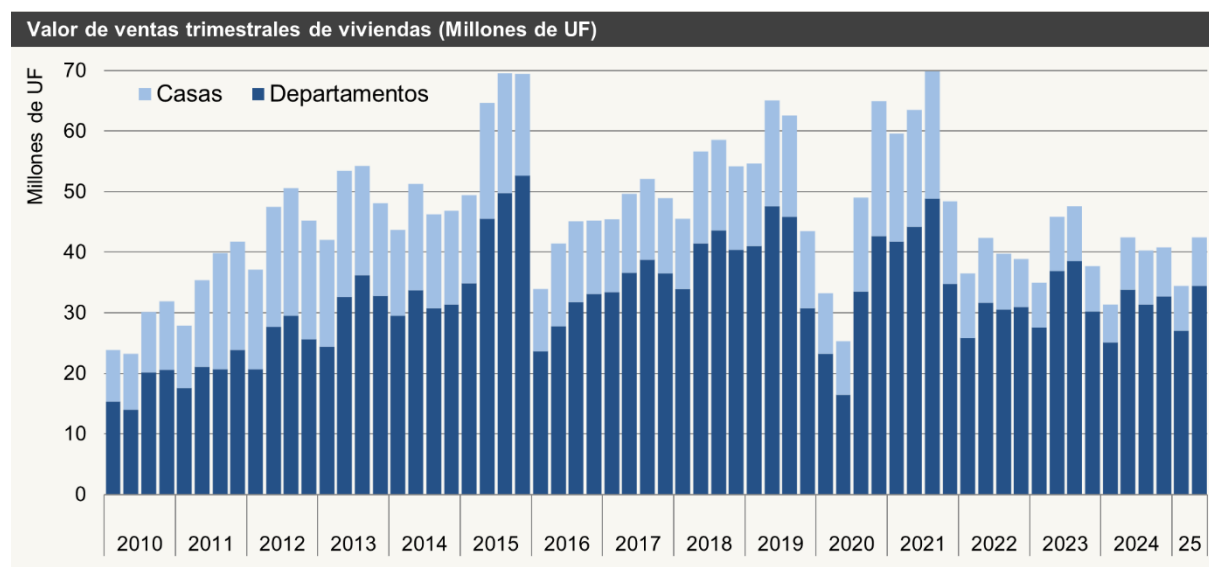


El valor de ventas no registró variación significativa durante el segundo trimestre. Esto implica que el efecto precio no fue relevante (-1%), de tal manera que el precio promedio de las viviendas alcanzó a 3.865 UF frente a 3.961 UF el año previo. Por tipo de vivienda, el mercado de departamentos exhibió un incremento de 2% en su monto transado, mientras que en casas se observó un descenso de 6%. En departamentos el efecto precio fue nulo (-0,2%), alcanzando un promedio de 3.653 UF; en casas el valor promedio se ajustó a la baja (-4%), promediando 5.144 UF.

VENTAS EN MILLONES DE UF			
Período	Deptos.	Casas	Total
Abril-Junio 2024	33,8	8,6	42,4
Abril-Junio 2025	34,4	8,0	42,4
Variación anual	2%	-6%	0%

El valor de las ventas de viviendas superó los 42 millones de UF durante el segundo trimestre del año, con una leve mejora respecto de los registros de los últimos tres años, pero con rezago todavía respecto de los promedios históricos. Esto se debió principalmente a la estabilidad del valor promedio de los departamentos y al ajuste en casas, a pesar de que se está observando mayor dinamismo en la cantidad de viviendas comercializadas.

Considerando la evolución esperada para la comercialización de viviendas nuevas y la estabilidad de los valores promedio, proyectamos que los montos transados irán evolucionando al alza de manera moderada en los próximos trimestres.

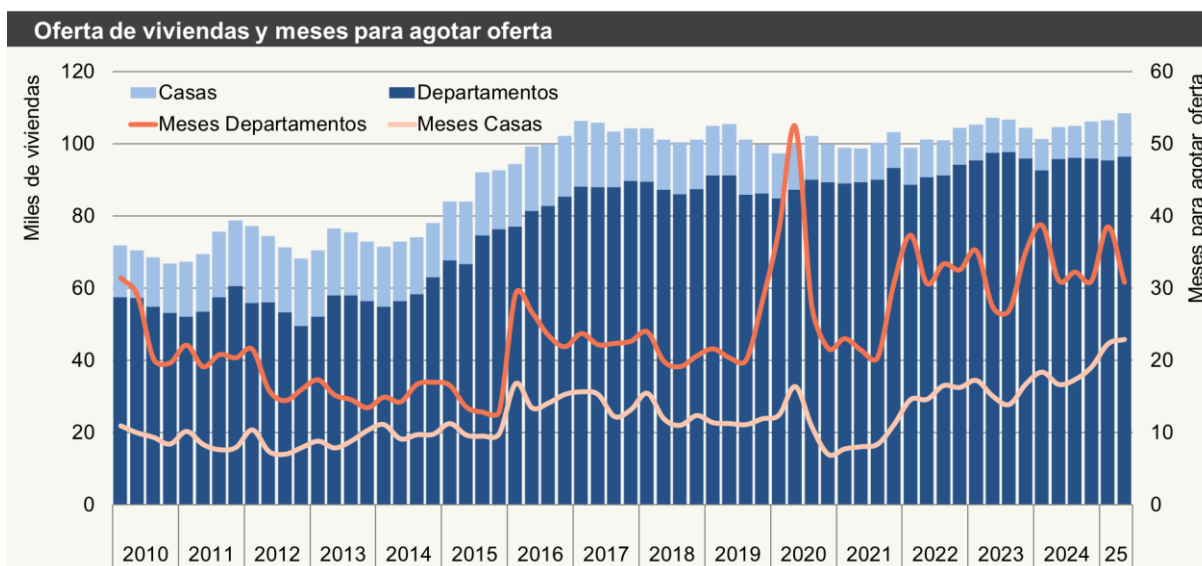


2. Oferta y meses para agotar oferta

Durante el segundo trimestre la oferta de viviendas aumentó 4% respecto del año anterior. Ello estuvo motivado principalmente por el mayor nivel de unidades disponibles de

casas (33%), así como de departamentos (1%). De esta forma, las viviendas nuevas disponibles se ubicaron en 108.000 unidades. De éstas, 89% son departamentos y 11% casas.

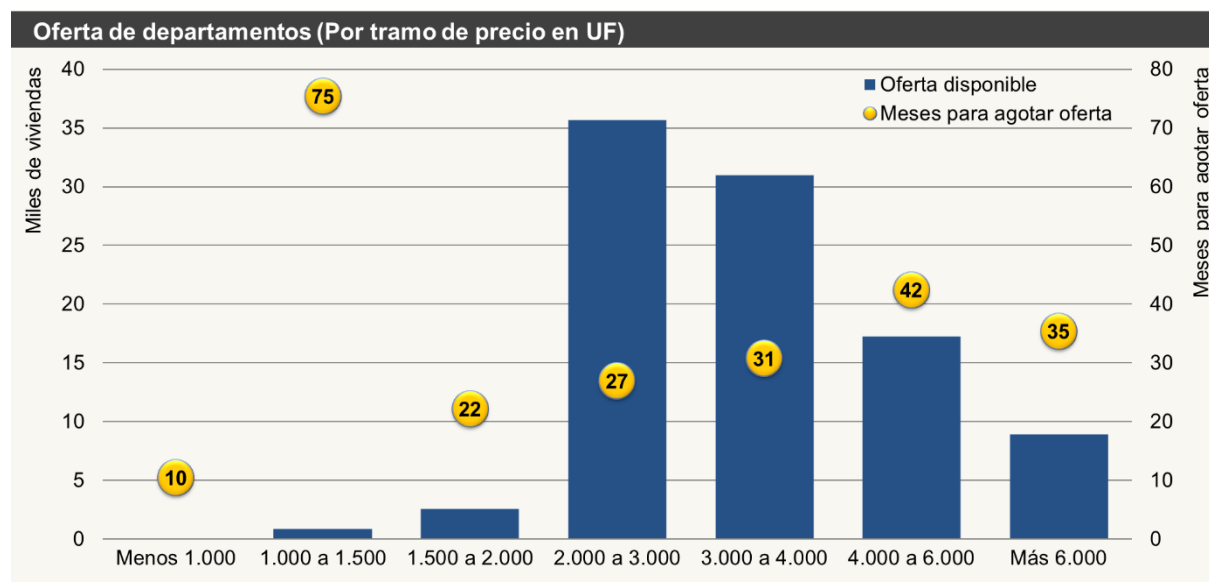
La oferta disponible de departamentos se mantiene todavía en sus mayores niveles de la última década, superando las 95.000 unidades en venta por quinto trimestre consecutivo. Ello debido a una evolución más lenta por el lado de la demanda y a un ingreso de oferta nueva que ha sido suficiente para compensar las unidades prometidas. 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.



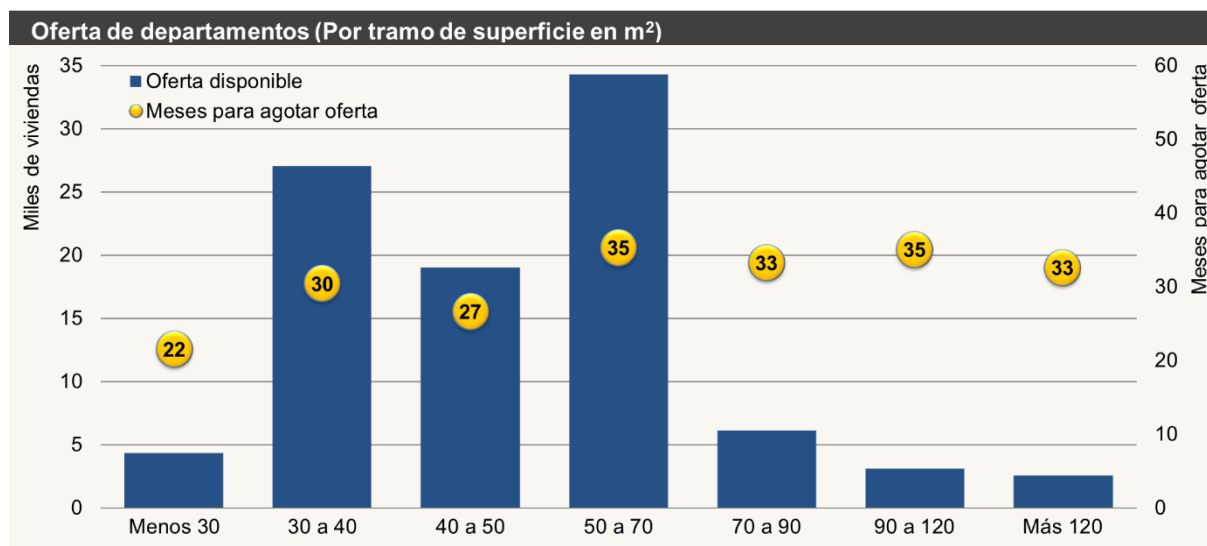
La velocidad de ventas alcanzó a 30 meses para agotar la oferta durante el segundo trimestre. En el mercado de departamentos esta cifra se situó en 31 meses, mientras que en el mercado de casas la velocidad de venta fue de 23 meses.

En ambos casos se siguen registrando malos resultados en las velocidades de venta, las que actualmente superan de manera significativa los promedios de la última década, así como se mantienen alejadas de sus valores de equilibrio.

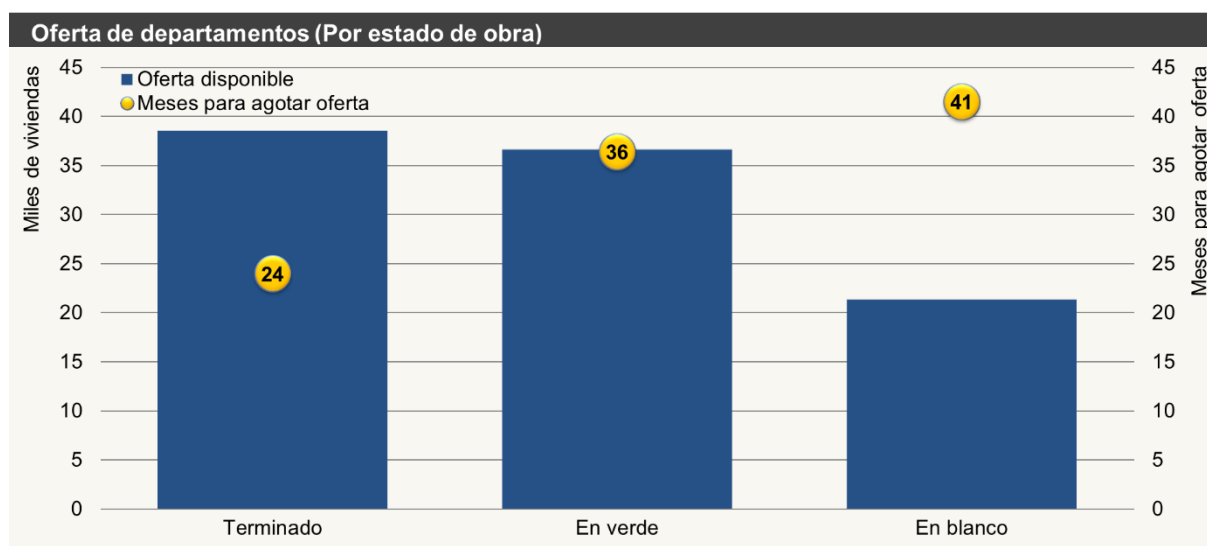
Desagregando la oferta de departamentos por precio, se observa que más de dos tercios (69%) se concentra en tramos intermedios (2.000 a 4.000 UF), sin cambios respecto del año anterior. Destaca un mayor peso relativo de unidades en segmentos de mayor valor (4.000 a 6.000 UF), en lugar de departamentos más económicos, que apenas concentran 4% de la oferta.



Según superficie, más de la mitad (52%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 50 m², dos puntos porcentuales menos que el año anterior. Por el contrario, segmentos de mayor superficie (más de 70 m²) han aumentado su participación en la oferta de departamentos, concentrando actualmente 12% de la oferta disponible. Departamentos de metraje intermedio (50 a 70 m²) siguen siendo los más numerosos en la oferta (36%), pero sin cambios en el último año.

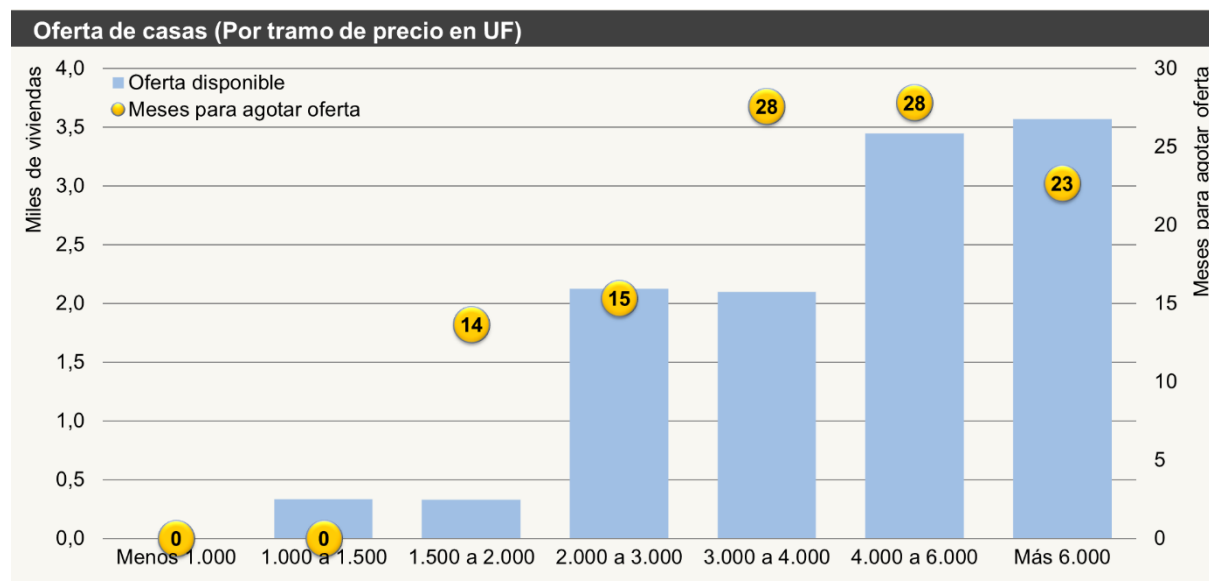


Según estado de obra, algo más de un tercio de los departamentos ofertados (38%) se encuentran en etapa de construcción. Destaca el incremento en la disponibilidad de productos terminados, debido a la maduración de la oferta y a pesar del interés por comprar este tipo de productos durante el año. La oferta de producto en blanco, por otra parte, ha ido aumentando su participación en la medida en que los proyectos de nuevo ingreso a la oferta encuentran más dificultades para iniciar obras.

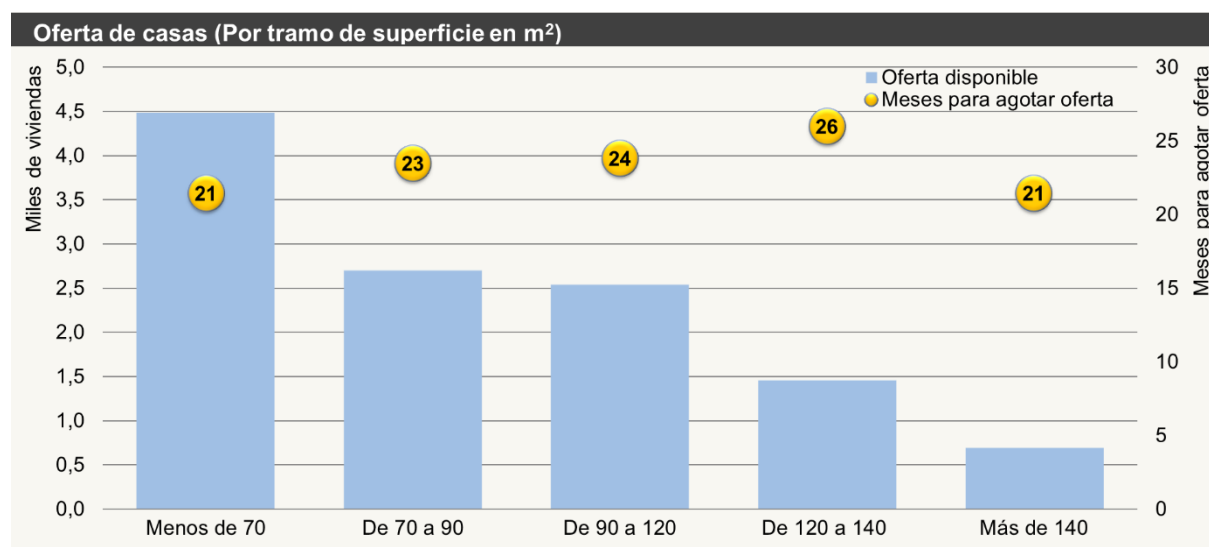


En el mercado de casas se observa que un tercio (35%) de la oferta está concentrada en segmentos intermedios (2.000 a 4.000 UF), proporción que ha aumentado en cuatro puntos porcentuales en el último año. Destaca una menor participación de unidades de mayor valor

(más de 6.000 UF), a pesar de ser el producto más numeroso en la oferta de casas, acaparando actualmente menos de un tercio de las casas en oferta (30%).

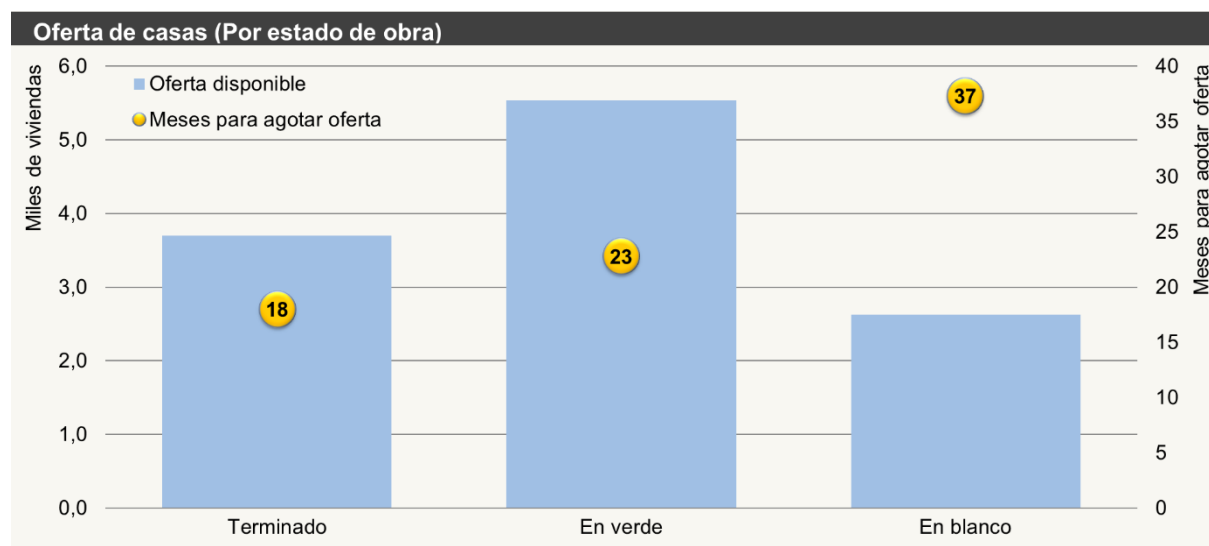


Por tramos de superficie, se observa que casi dos tercios (61%) de la oferta corresponde a superficies inferiores a 90 m², superior al promedio del último año. Tramos superiores (más de 120 m²) ven reducida su participación respecto del año anterior, acaparando 18% de la oferta disponible de casas.



Según estado de obra, se observa que algo menos de la mitad de la oferta (47%) corresponde a productos en verde, similar al promedio del último año. La disponibilidad de casas con entrega inmediata, al contrario que en departamentos, se ha ido reduciendo. Por

otra parte, aumenta la participación de unidades en blanco debido al ingreso de proyectos nuevos.



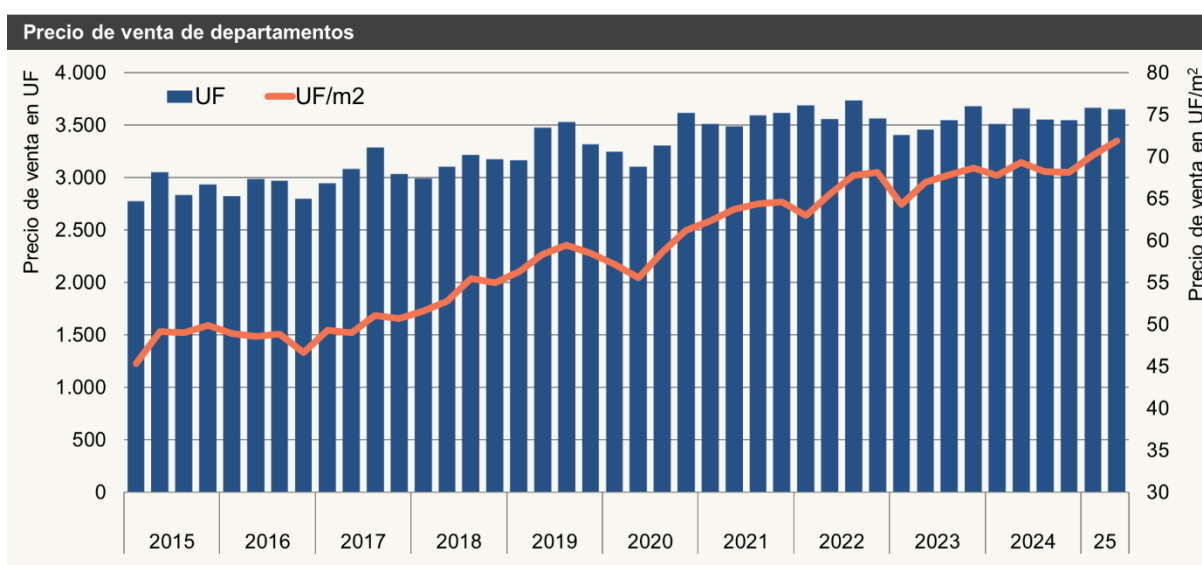
3. Precios

En el trimestre abril-junio el precio de venta de los departamentos alcanzó a 71,9 UF por metro cuadrado, lo cual implica un leve incremento de 3,6% en la comparación anual. Para las casas, el precio de venta también aumentó en el último año, alcanzando a 56 UF/m² en el segundo trimestre. En ambos casos los precios de venta siguen estabilizados en niveles altos.

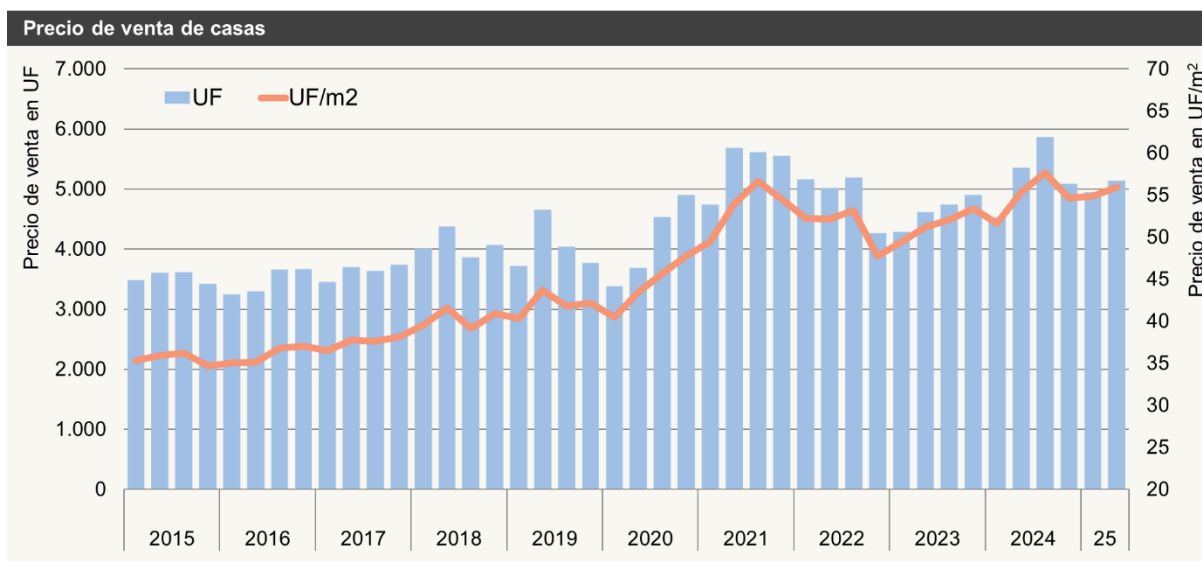
PRECIOS UF/M ² DE VENTA		
Período	Deptos.	Casas
Abril-Junio 2024	69,4	55,3
Abril-Junio 2025	71,9	56,0
Variación anual	3,6%	1,2%

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 más altos entre 2021 y 2022. Por su parte, el precio en UF/m² mostró una tendencia al alza durante 2023, alcanzando en el cuarto trimestre de aquel año un valor máximo histórico de 69 UF/m². En lo más reciente, la UF/m² está superando ese máximo, promediando 72 durante el segundo trimestre del año en curso.

El precio de los departamentos exhibió una tendencia alcista entre 2017 y 2019, en un escenario de fuerte demanda y oferta creciente. Esta evolución se vio truncada desde la última parte de 2019 y hasta la segunda mitad de 2020, debido a la sucesión de crisis que afectaron la actividad normal del sector inmobiliario. Entre 2020 y 2022, la liquidez de los retiros y el atractivo de la compra para arriendo fueron factores impulsores de los precios, en un contexto de problemas logísticos que encarecieron de manera significativa los principales insumos de la edificación. 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.



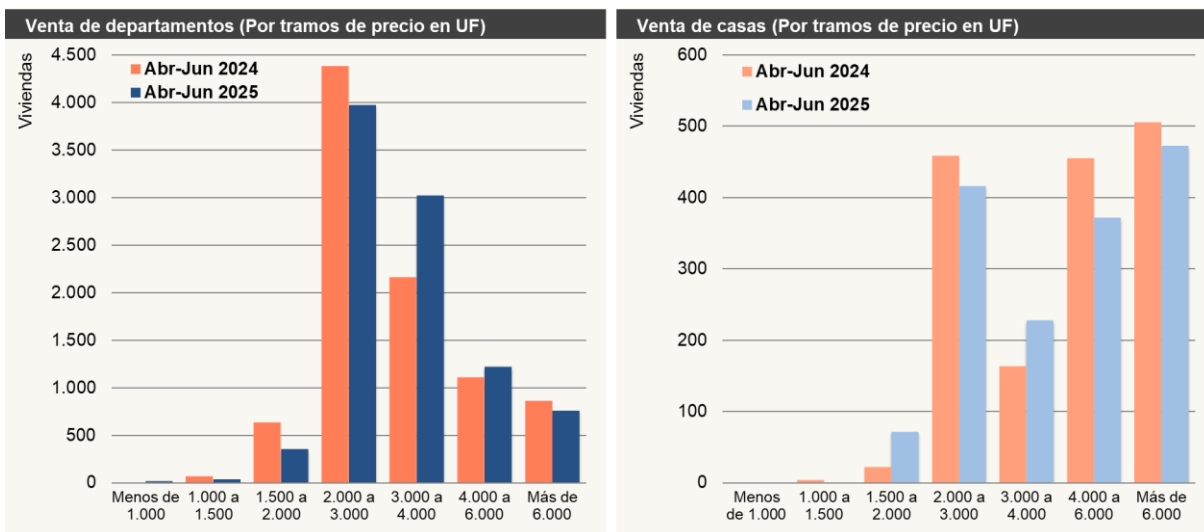
El precio de las casas ha seguido una evolución similar, con un significativo encarecimiento desde 2020. En lo más reciente, desde 2022 el precio de las casas exhibió un ajuste a la baja por débil demanda, aunque esta tendencia se revirtió en 2024. Actualmente, el precio promedio de las casas se ubica en 56 UF/m², 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.



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 segundo trimestre fueron “3.000 a 4.000 UF” (40%) y “4.000 a 6.000” (10%). Por el contrario, tramos de valor asociados a venta con subsidio (1.000 a 2.000 UF) se han mostrado menos dinámicos durante el año en curso.

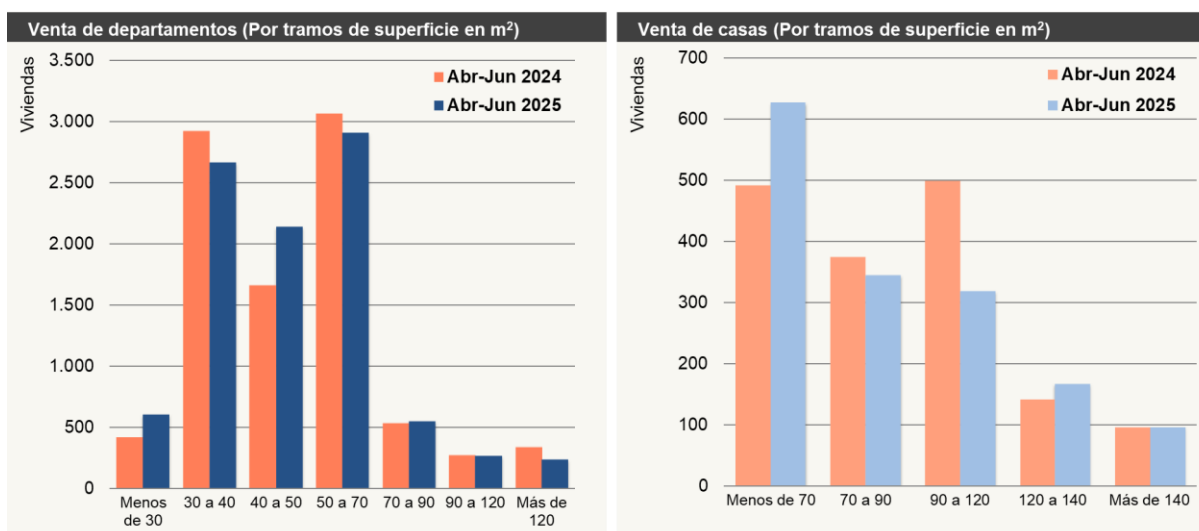
En el mercado de casas los avances estuvieron más repartidos entre segmentos de valor. Por un lado, se observó algo más de dinamismo entre unidades con subsidio (1.500 a 2.000 UF). Para segmentos de valor intermedio, el rango “3.000 a 4.000 UF” exhibió un avance de 40% en sus ventas. Por último, la dinámica de ventas ha estado más lenta para valores superiores, con caídas de 18% y 7% en la comercialización de los segmentos “4.000 a 6.000 UF” y “Más de 6.000 UF”, respectivamente.



5. Distribución de ventas según tamaño

Según superficie, en departamentos los avances en las ventas se concentraron en tramos inferiores: “Menos de 30 m²” (45%) y “40 a 50 m²” (29%). En la composición de la demanda por departamentos, el producto de metraje intermedio (50 a 70 m²) sigue siendo el más demandado (31%), pero seguido de cerca por el tramo “30 a 40 m²” (28%).

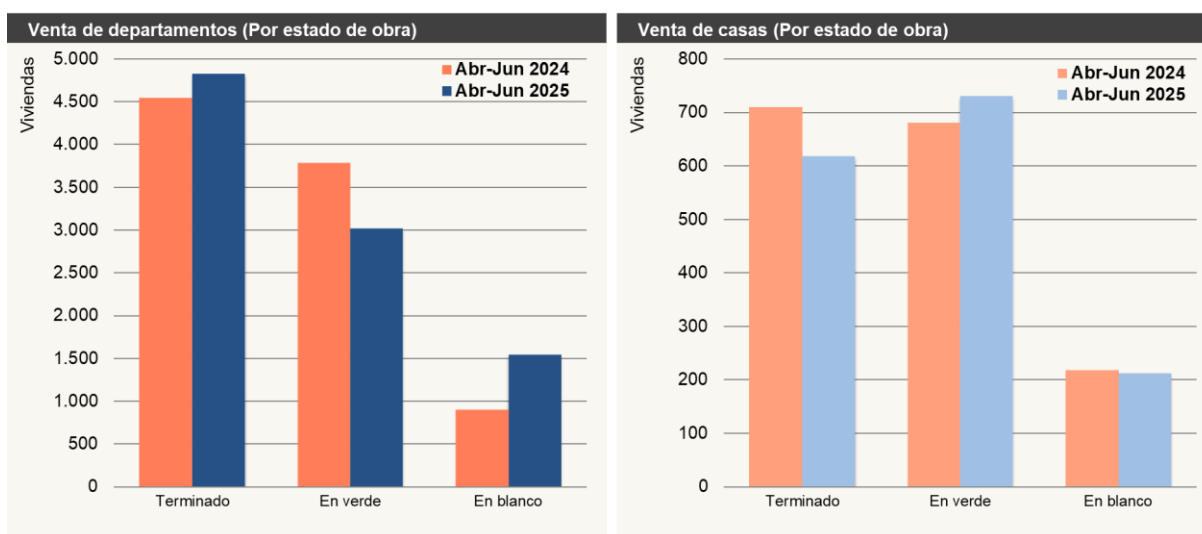
En el mercado de casas los avances han sido más significativos en tramos de metraje inferior y superior: “Menos de 70 m²” (28%) y “120 a 140 m²” (18%) y “Más de 140 m²” (55%). En el último año la composición de la demanda se ha ido sesgando hacia unidades de menores superficies (hasta 90 m²).



6. Distribución de ventas según estado de obra

La demanda por departamentos exhibe una distribución de estados de obra sesgada hacia entregas de corto y mediano plazo, en comparación con el año previo. Es así como 32% de las unidades vendidas estaban en verde y 51% terminadas. No obstante, la venta en blanco se reactivó durante el segundo trimestre, concentrando 16% de la demanda. Las entregas de largo plazo han sido las más afectadas por la caída de la demanda desde 2022, en parte debido a un diferencial de precios muy relevante respecto de las entregas de corto plazo.

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 (40% de la demanda en el segundo trimestre) y en verde (47% 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 m²: 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/m²: Corresponde a la división entre el precio de venta en UF (sin contar estacionamientos ni bodegas) y la superficie en m² (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)

