



SANTIAGO DE CHILE, MIÉRCOLES 16 DE JULIO DE 2025

MARCO GUTIÉRREZ V.

¿Comprar o arrendar? Ese dilema enfrentan muchas personas que buscan una propiedad para vivir. Las cifras de la industria inmobiliaria indican que en esa disyuntiva ha sacado ventaja el mercado del alquiler, que muestra una alta demanda, mientras que las ventas de casas y departamentos siguen débiles.

En ese contexto, las dificultades de las personas para acceder a una vivienda propia por tasas más altas que en años previos, trabas crediticias y la debilidad de la economía, junto a cambios de tendencias que apuntan hacia la preferencia por alquilar, han impulsado al negocio de la renta residencial.

Los datos de consultoras como GPS Property y Colliers, al primer semestre de 2025, coinciden en que en los últimos cinco años —desde 2020—, en la Región Metropolitana (RM) se ha triplicado la cantidad de edificios de renta residencial o *multifamily*, es decir, torres destinadas íntegramente al arriendo en manos de un controlador.

“Desde que se desarrolló el primer edificio *multifamily* en Santiago en 2012, hemos visto una evolución acelerada”, indicó Joaquín Brahm, gerente general de GPS Property. Según esta firma, hoy existen 203 edificios de este tipo en la RM, mientras que para el 2020 registraba 68.

En tanto, Colliers tiene catatras 172 torres *multifamily* al primer semestre de 2025, el triple que los 55 recintos de mediados de 2020, año que culminó con 60 edificios, según sus datos.

Aproximadamente, la mitad de la oferta de estas viviendas está en Santiago, Estación Central y La Florida.

**Motivos del avance**

Rodrigo Makuc, director de finanzas corporativas de Colliers, admitió que las dificultades para comprar una vivienda en Chile, por los altos precios y problemas de acceso al crédito, son “un factor importante para explicar el crecimiento” de este mercado. Pero también destacó que este



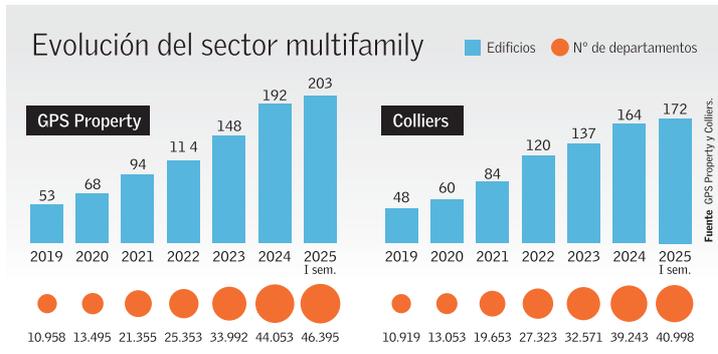
# Fuerte alza en los últimos cinco años en la Región Metropolitana: Edificios de renta residencial se triplican ante dificultades para comprar viviendas

El mayor costo de adquirir una propiedad, ligado al pie y el dividendo, es uno de los factores que han impulsado a las personas a optar por alquilar. En la capital, los departamentos de este mercado ya superan las 40.000 unidades.

Aproximadamente, la mitad de la oferta de estas viviendas está en Santiago, Estación Central y La Florida. Independencia, San Miguel y Ñuñoa son otras comunas relevantes en este rubro.

modelo de arriendo —edificios en manos de un solo dueño— genera una operación más atractiva para los usuarios en comparación al arriendo tradicional.

Joaquín Brahm coincidió en que los problemas para adquirir una vivienda son “un factor relevante” que explica el incremento de las construcciones *multifamily*, pero precisó que no es el único. “Más que simplemente ‘no poder comprar’, lo que estamos viendo es que muchas personas no pueden acceder a la propiedad en los lugares donde realmente quieren vivir: zonas bien ubicadas, con conectividad, servicios, y calidad de vida. En esos casos, el arriendo se vuelve una opción más viable, y en algunos sectores incluso más económica que pagar un dividendo por una propiedad similar”. Añadió que “hoy vemos tan-



to proyectos que se conciben desde cero (para *multifamily*) como edificios que originalmente estaban destinados a la venta, pero que debido al contexto de altas tasas y restricciones de financiamiento han migrado ha-

cia la renta residencial”. Los últimos reportes de las consultoras señalan que las ocupaciones de los edificios que ya llevan un tiempo operando siguen altas, entre 92% y 93%. En tanto, los precios se mantienen

estables —o con un leve avance— en un promedio que ronda los 0,26 UF por metro cuadrado. Según Colliers, la superficie promedio de las tipologías analizadas se encuentra en 41,8 metros cuadrados útiles.

**Alquiler versus dividendo**

Las consultoras fueron preguntadas por las diferencias entre el costo de arrendar y el pago de un dividendo. Makuc señaló que “son cosas difíciles de comparar, por cuanto en un financiamiento existe el pago de un pie, que puede ser entre un 10% y un 20% del valor de la propiedad, y el compromiso de pagar mensualmente el dividendo pactado en el contrato. Si consideramos como ejemplo una propiedad de 3.000 UF, el pago del pie sería de aproximadamente \$12 millones y el dividendo, de \$700 mil en un crédito a 20 años. El arriendo permite el pago de un monto más reducido por el uso de la vivienda, que además entrega la flexibilidad de que el usuario puede ir cambiando de ubicación de acuerdo a sus gustos y necesidades de forma más expedita”.

Brahm, en tanto, analizó un caso en la comuna de Ñuñoa, en la zona de plaza Zañartu, donde han ingresado varios proyectos de renta residencial. En esa ubicación, dijo, el arriendo promedio de un departamento de dos dormitorios y dos baños en un edificio *multifamily* ronda los \$716.900 mensuales. Por otra parte, considerando una unidad nueva en venta, con la misma tipología en esa zona, cuyo valor asciende a 5.000 UF, el dividendo bordea los \$790.000. Eso, simulando un crédito hipotecario con un 20% de pie, a una tasa del UF+4,40% y a 30 años plazo.

“En ese caso específico, el arriendo es 10% menor al dividendo, pero lo más importante es que el comprador no debe tener el capital de \$40 millones de ahorro para el pie”, indicó.

**Proyecciones**

En el sector afirman que las proyecciones para el desarrollo de este mercado son positivas, pero con crecimientos más moderados. En GPS estiman que al 2027 habrá 236 edificios *multifamily* en la RM, mientras que Colliers vaticina que se alcanzarán las 200 torres de renta residencial, según sus registros.