



La crisis que ha afectado al sector de la construcción e inmobiliario en los años recientes, también en parte se ha dejado sentir en el mercado de las viviendas de lujo, cuyos precios se ubican desde las 20 mil UF (del orden de \$ 796 millones) hacia arriba.

De acuerdo a un reporte de Colliers para Pulso, la venta de casas de lujo subió un 11% el segundo semestre de 2025, considerando todas las comunas con disponibilidad, con un ticket promedio de más de 29 mil UF (sobre \$ 1.000 millones). Por su parte, la venta de departamentos de la misma categoría disminuyó un 4% en igual período, con un ticket promedio de más de 27 mil UF.

En la actualidad, según el informe, en el mercado de la Región Metropolitana hay 415 viviendas de lujo activas, concentradas principalmente en Vitacura (183), Lo Barnechea (149) y Las Condes (60), con el 44,5%, 36% y 14,5% de participación cada una, en forma respectiva. Más atrás les siguen La Reina, Colina y Providencia.

Destaca Lo Barnechea, con un mayor número de venta de casas, seguida por Las Condes y Colina. En tanto, La Reina bajó sus ventas en un 29% y Vitacura no registró cambios.

En el caso de la menor venta de departamentos, esta estuvo incidiendo principalmente por la baja del 22% en la comuna de Lo Barnechea, la que concentra un 12% de la oferta actual, con 20 viviendas activas de este tipo. Su ticket promedio no exhibió "cambios significativos, lo que demuestra ser un mercado menos dinámico en el tiempo en comparación a la venta de casas de lujo", plantea el informe.

En todo caso, indica que "Lo Barnechea y Las Condes son consideradas como las comunas más atractivas para vivir en este tipo de activo, por la calidad de vida que logran otorgar", las que además lideran "las velocidades de venta totales, en donde destaca un aumento en Lo Barnechea en comparación al término del primer semestre".

El ticket promedio de Vitacura, considerando tanto casas como departamentos, fue de 28.420 UF, debido principalmente al precio de las casas. En el caso de Las Condes, tiene el ticket promedio más alto, con 32.482, UF, influido por ambas categorías, mientras que Colina presenta uno menor, de 24.879 UF.

Si las condiciones del mercado lo permiten, "en el largo plazo se podría encontrar mayor cantidad de proyectos, sin embargo, no dejan de considerarse un producto más difícil de vender por el alto ticket promedio que ofrecen al ser viviendas de lujo", aseguran desde Colliers.

En el caso de la agencia de bienes raíces Sotheby's International Realty, esta reporta un crecimiento del 30% en las ventas de viviendas de lujo respecto de 2024, con un total de 207 unidades vendidas entre febrero y diciembre de 2025, de las cuales 77 fueron en Vitacura y 130 en Lo Barnechea. El valor de las propiedades estuvo sobre las 23 mil UF, con el ticket promedio más alto, de 24.813



Venta de viviendas de lujo crece en 2025, pero las de segmentos más caros no tuvieron salida

El año pasado se vendieron más casas sobre las 20 mil UF que en 2024 en la Región Metropolitana, pero las de superlujo, de 50 mil UF hacia arriba, no lograron despegar.

SOFÍA LÓPEZ

UF, en el primer trimestre.

"En cuanto a las proyecciones para 2026, el comportamiento observado durante 2024 y 2025 muestra estabilidad en los valores promedio de cierre", dicen desde la agencia.

Por su parte, desde Property Partners Group señalan que "durante 2025, el mercado de viviendas sobre 20 mil UF se mantuvo prácticamente estable en relación con 2024, registrando un crecimiento cercano a cero". Añaden que "si se analiza el ciclo completo, 2025 se sitúa más de un 10% por debajo de los niveles observados en 2021".

Durante el año pasado, para Property Partners el stock de ventas de viviendas de lujo también se concentró mayoritariamente en las comunas de Las Condes, Lo Barnechea y Vitacura. De cara a este año, aclaran que "este segmento de compradores no siempre se mueve en sincronía con el ciclo económico general del país". No obstante, apuestan a que "el segmento de viviendas de alto valor muestre una tendencia al alza durante 2026, idealmente con crecimientos que podrían acercarse a los dos dígitos".

Propiedades de superlujo

En lo que respecta a las viviendas que so-

brepasan las 50 mil UF (casi \$ 2.000 millones), consideradas de alto patrimonio o superlujo, en Colliers indican que no hay casas en oferta por ahora. Lo que sí hay son departamentos en tres proyectos, aunque con pocas unidades de oferta inicial y disponibles, precisan.

Se trata de un segmento "con un número muy acotado de operaciones al año", declaran desde Property Partners. "En términos de tendencia, después del peak de 2021, el segmento mostró alta volatilidad, con años de ajuste y recuperación parcial, y en 2025 vimos una leve contracción respecto de 2024", detallan.

Sotheby's reporta algo similar: el año pasado no concretaron ninguna venta en este segmento, donde destacan Lo Barnechea y Vitacura.

"Nosotros tenemos alrededor del 70% del mercado del high-ending, de todo el alto patrimonio. Hay mucho alto patrimonio que nosotros no publicamos abiertamente, sino que lo hacemos directo para contactos. Pero la verdad es que en el mercado no se ha vendido nada", dice el gerente comercial de Sotheby's, Cristóbal Tirado.

De acuerdo con su último informe, entre

enero de 2025 y el mismo mes de 2026, el volumen más alto de publicaciones de venta se concentró en el trimestre abril-junio de 2025, con un total de 763 ventas publicadas. De ese total, actualmente 67 están activas en Vitacura y 97 en Lo Barnechea. Sin embargo, el número de publicaciones no necesariamente refleja el número real de propiedades en venta: "En el mercado de alto patrimonio es frecuente que una misma propiedad esté publicada más de una vez", se aclara en el reporte.

Respecto a sus valores, el valor promedio más alto se registró en abril-junio, con 78 mil UF. Actualmente este se encuentra en 71 mil UF.

Sobre las proyecciones para este año, desde la agencia internacional el gerente comercial asegura que "la gente que tiene más alto patrimonio está mucho más expuesta al tema político. Así que probablemente lo que se venga en los primeros dos trimestres de 2026 es que vamos a tener una tendencia considerablemente más alta que en 2023-2024, cuando también se vendieron pocas casas. Todo el stock que no se vendió en el último tiempo se debe vender ahora". ●