



La entrega de créditos hipotecarios cayó un 14% en el último año: ¿Los compradores están modificando su estrategia de compra?

En 2025, se entregaron 9940 créditos hipotecarios menos que el año anterior.

Nicole Villanueva

Según datos de Tinsa, en 2025 se entregaron 61.575 créditos hipotecarios, frente a los 71.515 registrados el año anterior, lo que representa una caída del 14%, y confirma una tendencia a la baja que viene consolidada desde el inicio de la pandemia. Esto es una señal clara de que las barreras de entrada

al mercado inmobiliario se han vuelto más altas.

“El acceso a la vivienda siempre ha estado marcado por dos barreras: juntar el pie y poder sostener el dividendo mes a mes. En los últimos cinco años, ambas se han vuelto más exigentes, obligando a las familias a contar con mayor ahorro y a enfrentar pagos mensuales más altos que hace algunos años, debido a las tasas y la UF”, explicó Francisco Recabarren, gerente general y fundador de Hogarizate.

Según los especialistas, quienes buscan su primera propiedad han comenzado

a cambiar sus estrategias de forma significativa. Postergar la compra uno o dos años para seguir ahorrando, optar por propiedades más pequeñas que se ajusten mejor al presupuesto disponible, o migrar hacia comunas emergentes con menor valor de mercado pero con proyección de plusvalía son algunas de las alternativas que han tomado fuerza entre los compradores primerizos.

Esta adaptación refleja una madurez creciente del comprador chileno, que hoy toma decisiones con mayor información y pragmatismo,



La entrega de créditos hipotecarios cayó un 14% en el último año. / CEDIDA

sin renunciar a su objetivo de largo plazo.

“Lo que estamos viendo es que muchas familias están ajustando su forma de entrar al mercado, postergan la compra, buscan propiedades más acotadas o evalúan

nuevas ubicaciones para poder cuadrar números. A esto se suma el desafío de tener que arrendar y ahorrar para el pie al mismo tiempo”, señaló Recabarren.

Sumado a lo anterior, las comunas emergentes han

ganado especial protagonismo en este nuevo mapa del comprador primerizo. Sectores que hace una década no estaban en el radar de quienes buscaban su primera vivienda hoy ofrecen una combinación atractiva de precio accesible, conectividad creciente y proyectos de desarrollo urbano que auguran una valorización sostenida en el tiempo.

Para muchos compradores, esta reorientación geográfica no es una resignación, sino una decisión estratégica que les permite entrar al mercado hoy y beneficiarse del crecimiento futuro de estas zonas.

“En ese contexto, muchas familias están priorizando ingresar al mercado por sobre la ubicación inicial, evaluando comunas que antes no estaban dentro de sus primeras opciones”, finalizó el gerente general.