



[CAROLINA MATAMALA, CEO DE TOCTOC]

“La reactivación del mercado existe, pero todavía no podemos hablar de un cambio estructural”

La ejecutiva analiza el nuevo momento del mercado inmobiliario tras una etapa de mayor actividad, impulsada por medidas de apoyo al financiamiento y una menor presión en los desistimientos. En el marco de los Premios Inmobiliarios TOCTOC 2026, aborda también los cambios en la demanda, el comportamiento del inversionista y los factores que hoy están marcando la reactivación del sector.

La reactivación del mercado inmobiliario comenzó a mostrar señales más claras en los últimos meses, impulsada por medidas de apoyo al financiamiento, una menor presión en los desistimientos y un mayor dinamismo en ciertos segmentos. Sin embargo,

el escenario sigue exigiendo una lectura cuidadosa: más allá de la mejora reciente, persisten desafíos vinculados al acceso a la vivienda, la evolución de la demanda y la capacidad del sector para consolidar un crecimiento más sostenido. Sobre ese contexto

—y sobre cómo interpretar esta nueva etapa sin sobrerreaccionar ni adelantarse a sus efectos de largo plazo— Carolina Matamala analiza el momento que atraviesa la industria.

Esa mirada fue parte de la conversación que dejó la más reciente

edición de los Premios Inmobiliarios TOCTOC 2026. Junto con reconocer a las empresas y proyectos mejor evaluados del sector, el encuentro permitió instalar una discusión más amplia sobre las condiciones que están marcando esta etapa del mercado: el efecto de las medidas de reactivación, los cambios en la demanda de largo plazo, el comportamiento del inversionista y el papel que pueden jugar la información, la tecnología y una lectura más fina del sector en la toma de decisiones.

¿Qué sello tuvo esta nueva edición de los Premios Inmobiliarios TOCTOC?

Uno de los sellos más relevantes de esta edición fue que no solo reconoció buenos desempeños en un entorno exigente, sino que también abrió una conversación más amplia sobre el momento que atraviesa el mercado. Los premios siguen siendo una instancia para destacar a quienes han sabido adaptarse mejor, pero también para mirar con más perspectiva los cambios que hoy está enfrentando la industria.

En esa línea, quisimos que el encuentro tuviera un componente analítico más marcado. No se trató solo de premiar, sino también de aportar una lectura de mercado que ayudará a contextualizar esta nueva etapa y a proyectar mejor las decisiones que vienen.

En los últimos meses el mercado ha mostrado señales de reactivación. ¿Cómo están leyendo ese repunte desde TOCTOC?

Estamos viendo una mejora que es real. Hay indicadores que muestran una recuperación respecto de los años más complejos de la crisis, especialmente en segmentos donde las medidas de apoyo al financiamiento han tenido mayor efecto. En 2025, las ventas brutas

del mercado general crecieron 4% respecto de 2024, y en el segmento bajo 4.000 UF el alza fue de 32% en el segundo semestre frente al primero, empujada especialmente por el subsidio a la tasa y el mercado DS.19. También hemos observado una disminución relevante en los desistimientos, lo que habla de un mercado algo más estabilizado y de compradores que hoy están entrando con expectativas más ajustadas a las condiciones actuales.

Dicho eso, creemos que la lectura tiene que seguir siendo prudente. Esta recuperación está muy apoyada por políticas públicas y por ciertos ajustes del mercado, más que por un cambio estructural en las condiciones de acceso a la vivienda. Todavía persisten restricciones importantes en financiamiento, tasas que siguen lejos de los niveles que vimos hace algunos años y una brecha relevante entre el valor de las viviendas y la capacidad de pago de los hogares. Por eso hablamos de una reactivación, pero todavía no de una normalización plena.

El estudio presentado en el evento proyecta crecimiento para 2026, pero una moderación posterior. ¿Qué les dice esa mirada a tres años sobre el estado real del mercado?

Lo que muestra esa mirada es, justamente, la diferencia entre un rebote y una recuperación estructural. Para 2026 observamos un crecimiento relevante en ventas brutas de departamentos no DS, en torno a 5% a 7% en el escenario base, pero muy impulsado por factores como FOGAES y otras medidas de apoyo a la demanda y al financiamiento. Hacia 2027 y 2028, en cambio, el crecimiento tendería a moderarse y a converger a tasas más bajas.

Eso ayuda a ordenar la conversación. El mercado puede mostrar

“Los premios siguen siendo una instancia para destacar a quienes han sabido adaptarse mejor, pero también para mirar con más perspectiva los cambios que hoy está enfrentando la industria”.

■ CAROLINA MATAMALA, CEO DE TOCTOC





mejores cifras en el corto plazo y, al mismo tiempo, seguir enfrentando desafíos de fondo. La evolución final va a depender de variables como las tasas de interés, el acceso al crédito, el contexto macroeconómico y la capacidad del sector de adaptarse a una demanda que también está cambiando. La señal positiva existe, pero todavía no permite concluir que el ajuste del mercado ya quedó atrás.

¿Qué rol pueden jugar medidas como el subsidio a la tasa, FOGAES o una eventual exención de IVA, y dónde están sus límites?

Son medidas relevantes porque ayudan a mover la aguja en un momento en que el mercado necesita recuperar ritmo. El subsidio a la tasa, por ejemplo, ha sido una señal importante para ciertos segmentos, y eso ya se ha reflejado en una mayor actividad. FOGAES también ha contribuido a mejorar el acceso al financiamiento. Antes de 2020, cerca del 30% de los hogares tenía acceso al crédito hipotecario; en 2025, gracias a FOGAES, esa cifra llegó a 22,5%, y en 2026 se ubica en torno a 24%. Sin esa política, el acceso caería a 21%, lo que muestra con bastante claridad cuánto de la mejora actual sigue dependiendo de incentivos públicos. En conjunto, son herramientas que han permitido reactivar demanda y reducir parte de la fricción que se había instalado en la decisión de compra.

Ahora, también hay que entender bien su alcance. En el caso de una eventual exención de IVA por 12 meses, nuestro análisis muestra que podría generar un impulso

acotado pero relevante en ventas, dependiendo del grado en que ese beneficio se traspase efectivamente a precios. En departamentos, por ejemplo, una baja promedio de precios de 4% por efecto de una exención de IVA podría elevar las ventas en 4,52% en doce meses y aportar tres puntos porcentuales adicionales al crecimiento de 2026, llevando el alza total a 8,9% en un escenario neutral. En casas, en cambio, el efecto sería bastante más acotado. Pero incluso en ese escenario seguiríamos hablando de una medida de corto plazo, más vinculada a una aceleración transitoria de la demanda que a una transformación estructural del mercado

¿Qué está pasando hoy con el inversionista inmobiliario en un contexto de menor plusvalía?

Es un tema interesante porque hay una aparente paradoja. Por una parte, las expectativas de plusvalía se han moderado respecto de ciclos anteriores. Pero, por otra, la participación del inversionista no necesariamente ha desaparecido; en algunos casos incluso ha ganado relevancia. Eso abre una pregunta válida sobre qué está motivando hoy esa inversión.

Nuestra impresión es que el mercado está mostrando un cambio en la lógica del inversionista. La vivienda empieza a verse menos solo como un vehículo de apreciación rápida y más como un activo tangible, relativamente estable y útil para resguardar valor en contextos de mayor incertidumbre o volatilidad en otros instrumentos. Ahora,

“Estamos viendo una mejora que es real. Hay indicadores que muestran una recuperación respecto de los años más complejos de la crisis, especialmente en segmentos donde las medidas de apoyo al financiamiento han tenido mayor efecto”.

“Queremos seguir consolidándonos como una plataforma que no solo conecta oferta y demanda, sino que también aporta lectura de mercado, transparencia y herramientas para una mejor toma de decisiones”.

CAROLINA MATAMALA,
CEO DE TOCTOC

cuánto de eso se consolide va a depender también de las rentabilidades relativas, del financiamiento y de cómo evolucione la demanda por arriendo en el tiempo.

¿Cómo ha evolucionado TOCTOC para responder a un mercado más exigente y a usuarios que hoy necesitan más que una vitrina de propiedades?

Ese ha sido uno de los ejes más importantes de nuestra evolución.

Hoy ya no somos solo un sitio donde se publican propiedades. Hemos ido construyendo un ecosistema digital que busca acompañar distintas etapas del proceso inmobiliario, integrando información, herramientas tecnológicas y soluciones que facilitan la toma de decisiones, tanto para las personas como para las empresas del sector.

Eso incluye desde servicios de inteligencia de mercado y analítica para la industria, hasta soluciones orientadas al negocio transaccional e hipotecario. También hemos ido ampliando nuestra cobertura territorial y fortaleciendo nuestra capacidad de traducir datos complejos en información útil y accionable. En un mercado más lento y más exigente, el valor ya no está solo en mostrar oferta, sino en reducir fricciones, acelerar procesos y mejorar la calidad de las decisiones.

¿Qué rol juega hoy la tecnología en ese proceso?

La tecnología hoy es parte central de cómo se hace más eficiente la experiencia inmobiliaria. En un escenario donde las decisiones son más sensibles al precio, al financiamiento y al tiempo, la capacidad de automatizar procesos, ordenar información y anticipar necesidades se vuelve fundamental. Eso vale para el usuario final, pero también para inmobiliarias, bancos y otros actores del ecosistema.

En nuestro caso, hemos avanzado en herramientas que permiten una mejor interacción con la

información, procesos más ágiles y una experiencia más fluida en etapas que antes eran mucho más manuales o fragmentadas. Pero también vemos espacio para seguir avanzando. La industria todavía puede ganar mucho en integración, agilidad y soluciones que conecten mejor la oferta, la demanda y el financiamiento.

¿Qué rol quiere jugar TOCTOC en 2026 dentro de la industria inmobiliaria?

Queremos seguir consolidándonos como una plataforma que no solo conecta oferta y demanda, sino que también aporta lectura de mercado, transparencia y herramientas para una mejor toma de decisiones. Creemos que el valor de TOCTOC está precisamente en combinar datos, tecnología y conocimiento del sector para ayudar a personas, empresas y actores públicos a entender mejor lo que está pasando y actuar con más información.

En 2026 nuestro desafío es seguir profundizando esa propuesta. Queremos ser parte de una industria que tome decisiones más eficientes, más conectadas con la realidad de la demanda y más preparadas para un entorno que todavía seguirá cambiando. La tecnología ayuda, por supuesto, pero tan importante como eso es contar con una buena lectura del mercado y con la capacidad de transformar esa información en decisiones concretas. Ese es el espacio que queremos seguir fortaleciendo.