

ENTRE LOS PRINCIPALES CONSUMIDORES EN LA RM ESTAN QUIENES ADQUIEREN DEPARTAMENTOS PARA EL NEGOCIO DE RENTA:

¿Quién está comprando viviendas? Inversionistas y subsidios explican más de la mitad de la demanda

MARCO GUTIÉRREZ V.

La demanda en el mercado inmobiliario habitacional ha sido impulsada desde mediados de 2025 por el subsidio a la tasa hipotecaria. Ese incentivo “salvo” en el primer trimestre las ventas de viviendas nuevas del freno que se produjo tras el anuncio del Gobierno del 14 de marzo sobre eliminar por 12 meses el IVA a la comercialización de casas y departamentos para estimular las compras y reducir el sobrestock. Esa propuesta pausó —y aún sigue, dicen en el rubro— decisiones de las personas, pues esperan que se oficialice el beneficio en una ley.

En este escenario, ¿quiénes están comprando viviendas nuevas? Existen varios segmentos, pero en la Región Metropolitana destaca —además de quien busca su primera casa— que más de la mitad de los compradores se componen de dos tipos de perfiles. Los principales son los inversionistas, como los denominados “hormiga”, que destinan los departamentos que adquieren a la renta. A estos se suman los individuos que buscan una primera vivienda en proyectos con subsidio, como las iniciativas DS19 de integración social.

Luego se pueden observar otros perfiles al analizar las cotizaciones de propiedades. Aquí destacan los *millennials* y las mujeres, aunque estas últimas reducen su presencia al avanzar en los procesos de compra.

Así se desprende de cifras de las plataformas Toctoc y Enlace Inmobiliario, solicitadas por “El Mercurio”.

Profesionales o empresarios

Según cifras de Toctoc, el perfil inversionista representó en 2025 el 36% (11.623 unidades) del total vendido en la RM, considerando viviendas con y sin subsidio. Si se analiza el mercado sin esa ayuda estatal, el porcentaje sube a 43%.

En el primer trimestre de 2026, en

En las cotizaciones de propiedades, el grupo etario más relevante son los *millennials*, mientras que por género lideran las mujeres, aunque luego tienen más dificultades para acceder a financiamiento.



Según las cifras de Toctoc, la venta bruta de viviendas nuevas en el primer trimestre de 2026 en la RM llegó a 7.358 unidades, un alza de 9,4% anual.

tanto, las compras de los inversionistas (2.990 unidades) concentraron el 40% del total general y 48,6% sin DS19.

El inversionista inmobiliario en Chile corresponde mayoritariamente a un profesional o empresario. Según explican en Toctoc, en general requiere ingresos mensuales superiores a \$2 millones y capacidad de ahorro para financiar el pago del pie.

“En los últimos años, el inversionista ha expandido su participación a viviendas no solo en los rangos de precio más bajo, sino que a las unidades de mayor valor en el sector oriente, con un aumento en propiedades de un dormitorio y un baño cercanas a las 5.000 UF”, comenta **Diego De La Prida**, *business owner* inmobiliario de Toctoc.

Subsidios, edades y mujeres

El mercado D5 o con subsidio “experimentó un notable crecimiento entre 2022 y 2024, con un aumento de 68,7% en las ventas. Desde entonces, se ha mantenido estable con fluctuaciones menores”, indica De La Prida.

Según los datos de Toctoc, en 2025, las viviendas con subsidio explicaron 17,7% de las ventas en la RM y a marzo de 2026, el 16,5%.

En las cotizaciones de viviendas a nivel nacional, el perfil predominante es el de los *millennials* —30 a 45 años—, que representa más de la mitad de las búsquedas. Le siguen los *centennials* o generación Z —hasta 29 años—, que han emergido con fuerza como segunda

El mercado de viviendas sin subsidio en la RM

Ventas brutas, unidades nuevas.



Fuente: Toctoc

EL MERCURIO

generación compradora, señala **Rodrigo Krebs**, gerente de marketing de Enlace Inmobiliario, red de portales para la búsqueda y financiamiento de viviendas, con más de 1.200 proyectos, 50.000 propiedades usadas y alianzas con nueve instituciones financieras para preaprobar créditos.

En términos de género, en 2026, “las mujeres representan el 62,35% de quienes cotizan propiedades, consolidando una tendencia que hemos documentado por varios años y que se explica por cambios demográficos, de núcleo familiar, mercado laboral, entre otros factores”, sostiene Krebs.

Pero explica que esa presencia mayoritaria en el interés de parte del público femenino “no se traduce necesariamente en mayor facilidad de acceso al crédito”. Agrega que “solo un 30,6% de las mujeres encuestadas ve como alcanzable solicitar un crédito hipotecario, frente a un 37,3% en los hombres. Hay una brecha de acceso que el mercado aún no ha resuelto”.

Esto último está relacionado con menores ingresos y desarrollo laboral en el segmento femenino, respecto del masculino, indicaron en el sector. Las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) señalan que al trimestre móvil

enero-marzo pasado, la desocupación femenina llegó a 10%, mientras que en hombres alcanzó el 8,1%.

Clase media

Los expertos estiman que podrían surgir nuevos perfiles de compradores si se aprueban los proyectos del Gobierno de eliminar el IVA a la venta de viviendas nuevas por 12 meses y ampliar los beneficios tributarios para propiedades DFL2.

Krebs ve la incorporación de dos perfiles: “El primero es el comprador de clase media que hoy está en el umbral de la decisión: nuestros datos muestran que un 47% identifica el pie como su principal barrera y cualquier reducción real en el precio de venta mejora esa ecuación. El segundo es el inversionista ‘hormiga’, para quien la ampliación del DFL2 recupera un incentivo tributario que había quedado rezagado”.

Sobre el impacto del DFL2, De La Prida advierte que “se debe ser cauteloso con las expectativas, ya que el segmento de la población con la capacidad de ahorro y pago necesaria para acceder a múltiples créditos hipotecarios representa una proporción minoritaria”.