

Venta de viviendas nuevas en la RM cerró 2025 con un alza de 28% impulsada por subsidio a la tasa hipotecaria

Durante el año pasado, los desistimientos de venta se redujeron lo que permitió un avance mayor en el mercado. Asimismo, el ejercicio terminó con un stock de viviendas que ronda las 68 mil unidades, alejándose del máximo histórico alcanzado en el tercer trimestre de 70 mil.

PAULINA ORTEGA

El último informe de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) respecto a la venta de viviendas, evidenció que el 2025 fue mejor que el 2024 para el mercado inmobiliario. Entre enero y diciembre se consolidó un total de 26.386 unidades vendidas brutas en la Región Metropolitana, equivalente a un alza de 10% versus el consolidado del año anterior.

“El alza de las ventas se ha visto impulsada principalmente por el efecto de la ley de subsidio a la tasa que, desde junio de 2025, impactó de manera positiva en la venta de viviendas de menos de 4.000 UF. Con esta ley los dividendos mensuales caen en torno al 10%, lo que beneficia a muchas personas que están tomando la decisión de comprar una vivienda”, explicó el presidente del gremio, Alfredo Echavarría.

“Además, la garantía Fogaes por sí misma permitió que las exigencias del pie cayeran de un 20% a un 10%, lo que naturalmente permite a familias que no tienen tanto ahorro acceder a la compra”, añadió.

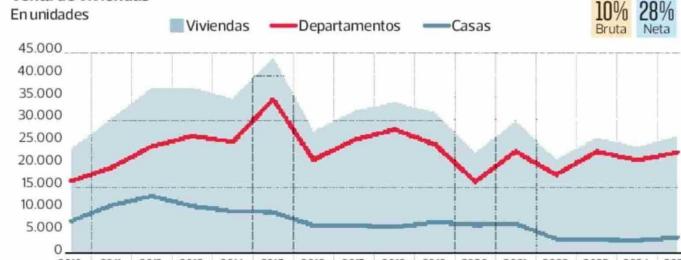
Cuando se observan las ventas netas, es decir, incluyendo los desistimientos de compra del periodo, el avance acumulado fue de 28% versus el 2024.

Al respecto, Echavarría explica que “los desistimientos han caído considerablemente este año debido a una normalización de las condiciones financieras. En este sentido, muchas de las promesas firmadas entre 2021 y 2022 sobre viviendas que estaban en etapas iniciales de construcción fueron renunciadas en 2024, dado que enfrentaban condiciones crediticias muy distintas con respecto al momento en que firmaron las promesas. Esta situación se ha ido regulando durante 2025, debido a las mejores condiciones financieras de los últimos meses”.

Pese a ello, la venta de viviendas acumula 4 años consecutivos en niveles inferiores al promedio histórico, de 30 mil viviendas. En concreto, este nivel corresponde a un 18% menos que los niveles observados entre 2010 y 2020.

MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL EN LA RM EN 2025

Venta de viviendas



Var. versus 2024

10% Bruta

28% Neta

Stock de viviendas



FUENTE: Cámara Chilena de la Construcción

LA TERCERA



pectivamente.

AVANCES EN EL STOCK

Con la crisis del mercado, los distintos actores del mercado han enfatizado en los altos stock de entrega inmediata por la dificultad de vender. Por esto mismo, los desarrolladores han optado por detener los nuevos proyectos. Cada vez hay menos proyectos en desarrollo, y cada vez entran menos unidades al stock.

De acuerdo al informe de la CChC, en el último cuarto del año ingresaron 3.655 unidades, lo que implicó un descenso de 14% versus el mismo periodo del 2024. Esto es un 30% menos que en el trimestre previo. “En comparación al promedio histórico previo a la pandemia, acumula un rezago de 59% (8.990 unidades por trimestre)”, asegura el informe.

Con esto, el stock de viviendas siguió aumentando al compararlo con el cuarto trimestre del 2024, pero en menor proporción. Con un 1% más, la oferta llegó a 68 mil. Esto significó alejarse del récord histórico de 70 mil unidades disponibles del trimestre anterior.

Desde la CChC estiman que la velocidad de ventas se posicionó en 27,5 meses para agotar la oferta disponible. Específicamente 29 meses para departamentos y 16 meses para casas.

Las viviendas siguen subiendo de precio. Respecto al valor de las viviendas, el informe muestra que en el trimestre móvil octubre-diciembre, el precio de todo tipo de inmuebles residenciales aumentó, de forma en que el promedio registró un alza anual de 6,8%. Esta alza fue más impulsada por departamentos que por casas, puesto que el primer segmento subió un 8% mientras que las casas apenas un 2,5%.

Echavarría explica que “desde hace cerca de 10 años y a pesar de la crisis, los costos han subido por diversos motivos, como el alza de precios materiales a raíz de la pandemia, la mayor cantidad de exigencias técnicas- normativas y el encarecimiento de la contratación, por nuevas regulaciones como la ley de 40 horas”. **P**

Al observar el detalle del último trimestre del año la venta bruta viviendas en Santiago mejoró un 17%, llegando a 7.440 unidades. Esta alza se explica tanto por el mejor desempeño del segmento de departamentos como se casas, que se incrementaron en un 15% y 32% respectivamente. Así la venta de departamentos llegó a 6.356 unidades, y la de casas a 1.084. Al descontar los desistimientos, las ventas aumentaron un 45% en el cuarto trimestre, versus el mismo periodo del 2024.

El informe detalla que el segmento de pre-

cios que tuvo mejor desempeño fue el de las viviendas de menos de 4.000 UF, acorde con el subsidio a la tasa que sólo aplicaba para viviendas hasta dicho valor. En total, en el cuarto trimestre se vendieron 5.620 unidades de este tipo, lo que significó un incremento de 22%.

En el trimestre las ventas se concentraron en viviendas terminadas o en terminaciones, concentrando el 67% de las transacciones de departamentos y un 69% de casas. Lo que coincide también con el foco del subsidio a la tasa impulsado durante el año. Las compras en blanco apenas concentraron un 15% y un 10% res-