

Fecha: 12-02-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Construcción sorteó lo peor de su crisis: desistimientos de compras de viviendas caen en 2025 por primera vez en tres años

Pág.: 2
Cm2: 729,7
VPE: \$ 7.259.326

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

Construcción sorteó lo peor de su crisis: desistimientos de compras de viviendas caen en 2025 por primera vez en tres años

Desde Tootoc informaron que las renunciaciones a los procesos de compra se redujeron 18% el año pasado.

PAULINA ORTEGA

En 2024, con el mal momento de la industria inmobiliaria y de la construcción, la venta de viviendas se mantenía en mínimos históricos, y a su vez, los desistimientos de compras alcanzaban los niveles más altos desde que se tiene registro. Sin embargo, en 2025, se lograron ver mejoras en ambas variables.

Los datos del departamento de estudios de la plataforma de venta y arriendo de propiedades Tootoc, apuntan a que los desistimientos de compra de casas y departamentos se redujo cerca de un 18% en el año. Así, pasaron de 7.783 en 2024 a 6.420 en 2025.

Con esto, se rompe una racha de tres años consecutivos de alzas en los desistimientos, luego de los aumentos de 22,8% en 2022; 26,1% en 2023 y 20,8% en 2024.

En diciembre los desistimientos en la suma de departamentos y casas disminuyeron un 30%, al pasar de 702 en el 2024 a 499 en el último mes del 2025, de acuerdo a Tootoc.

“El 2025 se consolidó como el año en que se normalizaron los compromisos de compra. Tras un periodo de alta volatilidad en las tasas y restricciones crediticias que dispararon las caídas de promesas en periodos anteriores, observamos una contracción significativa en los desistimientos tanto en departamentos como en casas, tendencia que se acentuó hacia diciembre”, dijo Cristóbal Bravo, head of research de Tootoc.

El presidente de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Alfredo Echavarría, explica que el alto nivel de desistimientos del 2024 se debió a que “muchas de las promesas de compraventa que se firmaron entre 2021 y 2022 que correspondían a proyectos en etapas iniciales de construcción fueron desistidas en 2024. Estas decisiones se explican porque dichas compras se realizaron en un escenario muy distinto al que se configuró posteriormente. Ya a fines de 2022 se consolidó un menor crecimiento económico, remuneraciones que no crecieron al ritmo de los costos de la economía y

DESISTIMIENTOS DE COMPRA DE VIVIENDAS

Número en cada mes



FUENTE: Tootoc

LA TERCERA



un contexto de mayor incertidumbre política y económica, marcado por los dos procesos constitucionales consecutivos”.

En ese contexto, muchas personas vieron deteriorada su situación financiera, dejando de calificar para el crédito hipotecario o enfrentando dividendos considerablemente más altos que los originalmente proyectados, lo que terminó por hacer inviable mantener la promesa de compra.

Bravo sostiene que la disminución se explica por un “ajuste en las expectativas de financiamiento ya que los compradores han internalizado las nuevas condiciones de tasas y la banca, aunque más selectiva, ha mantenido una oferta de crédito relativamente estable, lo que permitió concretar cierres que estaban pendientes”.

Este mejor escenario está en línea con la información entregada por la misma CChC a inicios de mes, respecto de que las ventas netas de viviendas en la Región Metropolitana en 2025, es decir, ya ajustadas por los

desistimientos de compra del periodo, anotó un avance acumulado de 28%, impulsadas por el subsidio a la tasa hipotecaria de viviendas de menos de 4.000 UF.

CASAS Y DEPARTAMENTOS

Al observar el desempeño por tipo de vivienda, se observa que durante el año fue la venta de departamentos la que tuvo la mayor reducción, al caer casi un 19%. En el 2024 los desistimientos llegaron a 6.676, mientras que en 2025 alcanzaron 5.422.

En tanto, la disminución anual para casas fue inferior, con una merma de 11% al cierre de diciembre. Durante 2024 el nivel llegó a 1.107, y en el 2025 la renuncia a los procesos de compra contabilizó 989.

En el último mes del año, la tendencia se revierte. En casas, se contabilizaron 56 desistimientos, un 55,2% menos que en el 2024. En departamentos en tanto, la contracción fue de 25%, hasta los 434.

Al observar el segmento de precios con

mayor desistimientos, para departamentos de enfoca en el tramo entre 2.000 UF y 3.000 UF, representando más de un 40% de las renunciaciones en el 2025. Le sigue el segmento 3.000 UF y 4.000 UF con un 30%.

Para casas, se concentran en las unidades en el tramo 2.000 y 3.000 UF, con el 50%, seguido del 3.000 UF-4.000 UF, con un 33%. El tercer segmento que sumó la mayor proporción de desistimientos fue el de entre 5.000 UF y 6.000 UF, con un 28%.

EXPECTATIVAS

El gerente inmobiliario de CFL Inmobiliaria, Tomás Inarrázaval, dice que lo ocurrido en el 2025 “sólo es un cambio de tendencia que esperamos se mantenga a la baja el 2026, considerando que la inflación ya está prácticamente controlada, y las tasas hipotecarias ya se han normalizado. La gente ya asume que no volverán las tasas previas a octubre de 2019”.

Echavarría, de la CChC, apuntó a que “desde el último trimestre de 2025 se ha observado un mayor interés de las personas por la compra de viviendas, fenómeno que se explica principalmente por la entrada en vigencia de la ley de subsidio a la tasa en junio de ese año. Estimamos que este impulso seguirá teniendo un efecto positivo durante 2026, contribuyendo a contener los niveles de desistimiento”.

Bravo dice que “de cara a 2026, esperamos que los desistimientos se mantengan en niveles estables, con un sesgo a la baja. Los factores que van a mover la aguja están bastante claros. Por un lado, la tasa de interés, donde cualquier recorte por parte del Banco Central que acerque la TPM a niveles más neutrales debiera impulsar la escrituración. A esto se suma el subsidio a la tasa, que ha funcionado como un catalizador de corto plazo, pero que podría desaparecer en la segunda mitad de este año si no se extienden los cupos del beneficio”.

“El stock disponible también juega a favor ya que tras varios trimestres con una menor entrada de nuevos proyectos, la oferta actual está más decantada y consolidada, lo que reduce la incertidumbre del comprador final y acota el riesgo de nuevos desistimientos”, añade el ejecutivo de Tootoc.

Tanto Echavarría como Bravo apuntan a los desafíos paralelos que pueden afectar en el nivel de desistimientos durante el 2026, como un mercado laboral debilitado, tasas de interés aún por sobre la marca pre pandemia, y el bajo crecimiento económico. ●