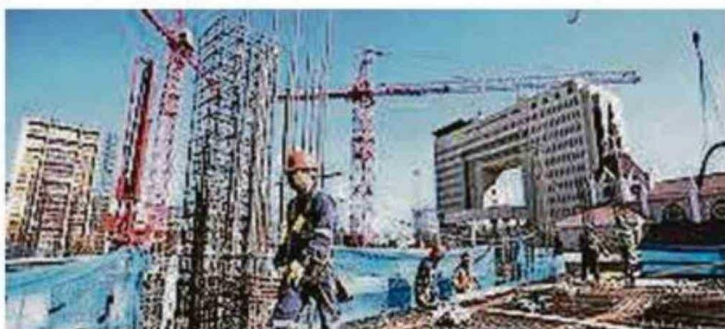


## Columna

# Señales de normalización tras años de ajuste



**Por Mariana Samarotto.**  
 Master Business Partner  
 Capital Inteligente



**L**uego de un prolongado período de contracción, el mercado inmobiliario chileno comienza a mostrar señales claras de cambio de ciclo. En un contexto de mayor estabilidad macroeconómica y una gradual normalización de las condiciones financieras, 2026 se perfila como un año de transición hacia un nuevo equilibrio, más que como una recuperación acelerada.

Uno de los cambios estructurales más relevantes ha sido la transformación de los canales de venta. Las salas tradicionales han perdido protagonismo, dando paso a un modelo donde los brokers inmobiliarios cumplen un rol clave, orientado a la asesoría financiera y patrimonial, en un mercado con una demanda más selectiva y mayores restricciones de acceso al crédito.

En paralelo, el financiamiento continúa diversificándose. Las plataformas proptech, a través de esquemas de crowdfunding y crowdlending, comien-

zan a complementar al sistema bancario tradicional, especialmente en proyectos de menor escala. La banca, por su parte, avanza en la optimización de procesos mediante inteligencia artificial, buscando mayor eficiencia en la evaluación de riesgo y en los tiempos de respuesta. Si bien los criterios siguen siendo exigentes, se observan señales de mayor flexibilidad.

Desde la perspectiva del producto, la demanda se mantiene concentrada en unidades de menor metraje, muchos de ellos comprados por inversionistas motivados por la baja vacancia esperada en los arriendos. El rango entre 3.000 y 3.500 UF lidera la absorción, reflejando tanto restricciones presupuestarias como cambios sociodemográficos. La localización, la seguridad y la conectividad continúan siendo variables determinantes en la decisión de compra.

De acuerdo con proyecciones de la Cámara Chilena de la

Construcción, las ventas de viviendas podrían retomar niveles cercanos a los de 2019, superando las 60 mil unidades en 2026. No obstante, la recuperación seguirá siendo heterogénea, con mayor dinamismo bajo 4.000 UF, mientras que en los segmentos sobre las 5.000 UF la absorción continúa más lenta, obligando a una lectura más selectiva de producto y timing de inicio.

El financiamiento del pie se consolida como una de las principales variables de ajuste del mercado. El alto porcentaje exigido por la banca sigue siendo una barrera relevante, por lo que el bono pie, actualmente en escrutinio, sigue siendo una herramienta clave para sostener las velocidades de venta en un contexto de bajo ahorro de los hogares.

En términos agregados, 2026 se perfila como un año más activo que 2025, con mayores inicios de obra, reducción progresiva del stock duro, y una trayectoria descendente de las tasas hipotecarias. Más que un retorno al crecimiento por volumen, el nuevo ciclo exigirá mayor disciplina financiera, foco en ejecución y una lectura precisa de la demanda para consolidar una recuperación sostenible.