

ADOPCIÓN DE AUTOS ELÉCTRICOS:

La transformación de las congestionadas calles de China **B8**



FIRMA DICE ESTAR SATISFECHA:

Ministerio de Energía descarta proceder con caducidad de Enel **B6**



MARÍA IGNACIA HURTADO:

La heredera de Juan Hurtado que ingresa al gobierno de Entel **B7**

EL MERCURIO

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

S Á B A D O

SANTIAGO DE CHILE, SÁBADO 2 DE MAYO DE 2026

economiaynegocios@mercurio.cl

MARCO GUTIERREZ V.

Con un stock superior a 100 mil viviendas nuevas aún sin dueños y empleos bajo el potencial, el sector inmobiliario residencial extraña el dinamismo que exhibió hace algunos años.

En 2025 se cumplieron seis años seguidos de ventas de casas y departamentos bajo las 60 mil unidades a nivel nacional. Ese era el promedio que se registraba anualmente en el país antes de la pandemia (que partió en marzo de 2020).

La ocupación en la construcción totalizó 725.940 en el trimestre móvil enero-marzo de 2026, una caída anual de casi 0,5%, según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). La Cámara Chilena de la Construcción (CCHC) ha señalado que existe un potencial de 180 mil empleos por recuperar en el sector, donde la reactivación de la inversión en vivienda sería clave.

Para activar la demanda y crear más puestos de trabajo en esta industria, expertos sostienen que es necesario que el país eleve su tasa de crecimiento, se generen incentivos al pie para la adquisición de unidades nuevas y se apruebe rápido el proyecto misceláneo que impulsa el Gobierno. Este incorpora el fin por 12 meses del IVA a la venta de viviendas y la ampliación de los beneficios del DFL2, a los que hoy acceden las personas dueñas de un máximo de dos propiedades de hasta 140 metros cuadrados. Esto se extenderá a la tercera y siguientes propiedades de hasta 90 m², afectas a un impuesto único con tasa de 5%.

Crecimiento e incentivos

"Si el país no vuelve a crecer será difícil que el sector de la construcción avance. Hoy están estancados en un 2% de crecimiento", sostuvo la directora ejecutiva de LyD, Bettina Horst,

Jeannette Bruna, abogada y socia de Inteligencia Urbana Consultores.

En declaraciones a "El Mercurio", Horst estimó que "hoy día están el espacio, el ambiente, el ánimo y el respaldo ciudadano" para que el país avance.

Fernando Sánchez, presidente de

Independencia Fondos de Inversión,

altró que "el crecimiento y la confianza" son factores clave para la recuperación del rubro inmobiliario. Sostuvo que los fondos de inversión tienen ánimo de participar en el área residencial, pero indicó que

hay "regulaciones que los condicionan y que hacen que tengan otra alternativa preferible".

Para Isabel Palma, presidenta de Mujeres Inmobiliarias y gerente comercial de Inmobiliaria FG, es fundamental que se sumen otros incentivos para el sector vivienda.

En ese aspecto, mencionó políticas que impulsen a las personas a reunir el pie para la compra de una propiedad. "Una buena iniciativa es recuperar la política pública que había en Chile de ahorro para la vivienda, con un premio o incentivo tributario a ese ahorro".

De todos modos, Bruna advirtió que "si no ataca la causa de la hipervendición, que tiene que ver con que sale gratis demandar, todos los proyectos de hipervendición van a sufrir lo mismo que los gases verticales". Pese a ello, espera que ese cambio normativo "salga potenciado" tras la consulta ciudadana y la Contraloría lo apruebe en un plazo breve.

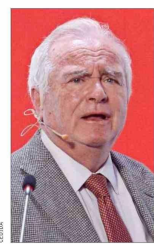
EL SECTOR ESPERA QUE LA DEMANDA POR VIVIENDAS SE RECUPERE CON MÁS FUERZA PARA QUE SE REACTIVEN LA INVERSIÓN Y LOS EMPLEOS

Incentivo al pie y rápida aprobación de fin de IVA: Las medidas de expertos para impulsar al rubro inmobiliario

El pronto visto bueno a la ampliación del DFL2 contenida en el proyecto "misceláneo", que el país crezca por sobre el 2% y evitar la "hipervendición" también son claves para que la industria avance, estiman especialistas.



Jeannette Bruna, abogada y socia de Inteligencia Urbana Consultores.



Fernando Sánchez, presidente de Independencia Fondos de Inversión.



Bettina Horst, directora ejecutiva de LyD.



Isabel Palma, presidenta de Mujeres Inmobiliarias.

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

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

MARCO GUTIERREZ 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 las cotizaciones de propiedades y las mujeres, aunque estas últimas reducen su presencia al avanzar en los procesos de compra.

Así se desprende de cifras de las plataformas Tococt y Enlace Inmobiliario, solicitadas por "El Mercurio".

Profesionales o empresarios

Según cifras de Tococt, 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 Tococt, la venta bruta de viviendas nuevas en el primer trimestre de 2026 en la RM llegó a 7.350 unidades, un alza de 9,4% anual.

Subsidios, edades y mujeres

El mercado DS 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 Tococt, 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



Fuente: Tococt. 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 nuevas instituciones financieras para preaprobar créditos.

En términos de género, en 2026, "las mujeres representan el 62,35% de quienes cotizan propiedades, respecto del masculino", 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". Agregó 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".