

INFORME DE MERCADO

Región Metropolitana

El mercado residencial comienza a salir del ciclo de sobreoferta.

ANÁLISIS DEL MERCADO DE DEPARTAMENTOS • 2017-2026 • AGOSTO 2026

www.vectorinmobiliario.cl

El mercado se ordena

La Región Metropolitana construye menos y vende mejor: anatomía de un mercado en transición

Centro de Estudios Vector · Research · Informe N°01 · Edición Q3 2026 · Cierre de datos: Q2 2026 · Cobertura: departamentos, mercado privado (no DS) · Región Metropolitana · 33 comunas.

FICHA TÉCNICA

PERÍODO ANALIZADO	enero 2017 – junio 2026
COBERTURA	33 comunas · Región Metropolitana
TRANSACCIONES	545.569 analizadas
FUENTES	CBR · data consolidada de mercado · Banco Central · MINVU · SII · CChC · INE
CIERRE DE DATOS	Q2 2026
METODOLOGÍA	Map Pro Vector

01 RESUMEN EJECUTIVO

El mercado de departamentos de la Región Metropolitana cerró el segundo trimestre de 2026 con una aparente contradicción. La foto muestra sobreoferta: unas 50.300 unidades disponibles, cerca de dos años y medio de venta al ritmo actual. La película muestra lo contrario: un mercado que se está descargando.

En doce meses, los proyectos activos cayeron 20% —de 1.071 a 856—, la velocidad de venta subió 17% —de 2,3 a 2,7 unidades por proyecto al mes— y el desistimiento bajó de 18,2% a 14,7%. Menos oferta nueva, ventas más rápidas y compras más firmes. Son tres señales que apuntan en la misma dirección: la oferta se contrae mientras la demanda se consolida.

El precio, entretanto, no se movió. Se mantuvo en 82 UF/m², en línea con una década de alzas sostenidas. Esta es la observación central del informe: en el mercado de departamentos de la Región Metropolitana, el ajuste se produce en las cantidades, no en los valores. Cuando el entorno se deteriora —el estallido social, la pandemia, el alza de tasas—, cae el número de operaciones, no el precio del metro cuadrado. Es el comportamiento de un mercado con demanda estructural, donde la compra se posterga pero no se abarata.

Un matiz ordena todo lo demás: la cifra regional promedia mercados heterogéneos. El plazo para agotar la oferta va de 20 meses en Quinta Normal a 56 en Estación Central. Leer la Región Metropolitana como una unidad conduce a conclusiones equivocadas a nivel de comuna, que es donde se toman las decisiones.

02 HALLAZGOS PRINCIPALES

- 01 El ajuste del ciclo se produce en el volumen, no en el precio.** El precio por m² acumula +37% en una década sin correcciones relevantes; son las cantidades las que absorben la variación del ciclo.
-
- 02 La oferta nueva se retira.** Uno de cada cinco proyectos salió del mercado en un año (1.071 → 856 proyectos activos), de forma sostenida trimestre a trimestre.
-
- 03 La demanda que permanece es más firme.** El desistimiento cae a 14,7%, su mínimo del período, mientras la velocidad de venta alcanza su máximo (2,7).
-
- 04 El inventario está concentrado.** Tres comunas —Santiago, La Florida y Ñuñoa— reúnen más de la mitad del stock de departamentos de la región.
-
- 05 No existe "el mercado RM".** El plazo para agotar la oferta va de 20 a 56 meses según la comuna: submercados con dinámicas opuestas bajo una misma cifra.
-
- 06 El mercado gira en torno a un solo producto.** El departamento de un dormitorio concentra la mayor parte de las ventas y, pese a ser el más pequeño, exhibe el precio por m² más alto.
-
- 07 El precio no cayó porque subió el costo de reposición.** La eliminación del CEEC, el alza de materiales y del suelo, y el desplome de los permisos de edificación (mínimo en 34 años) fijaron un piso de costos más alto para la vivienda nueva.
-

03 DESARROLLO DEL ANÁLISIS

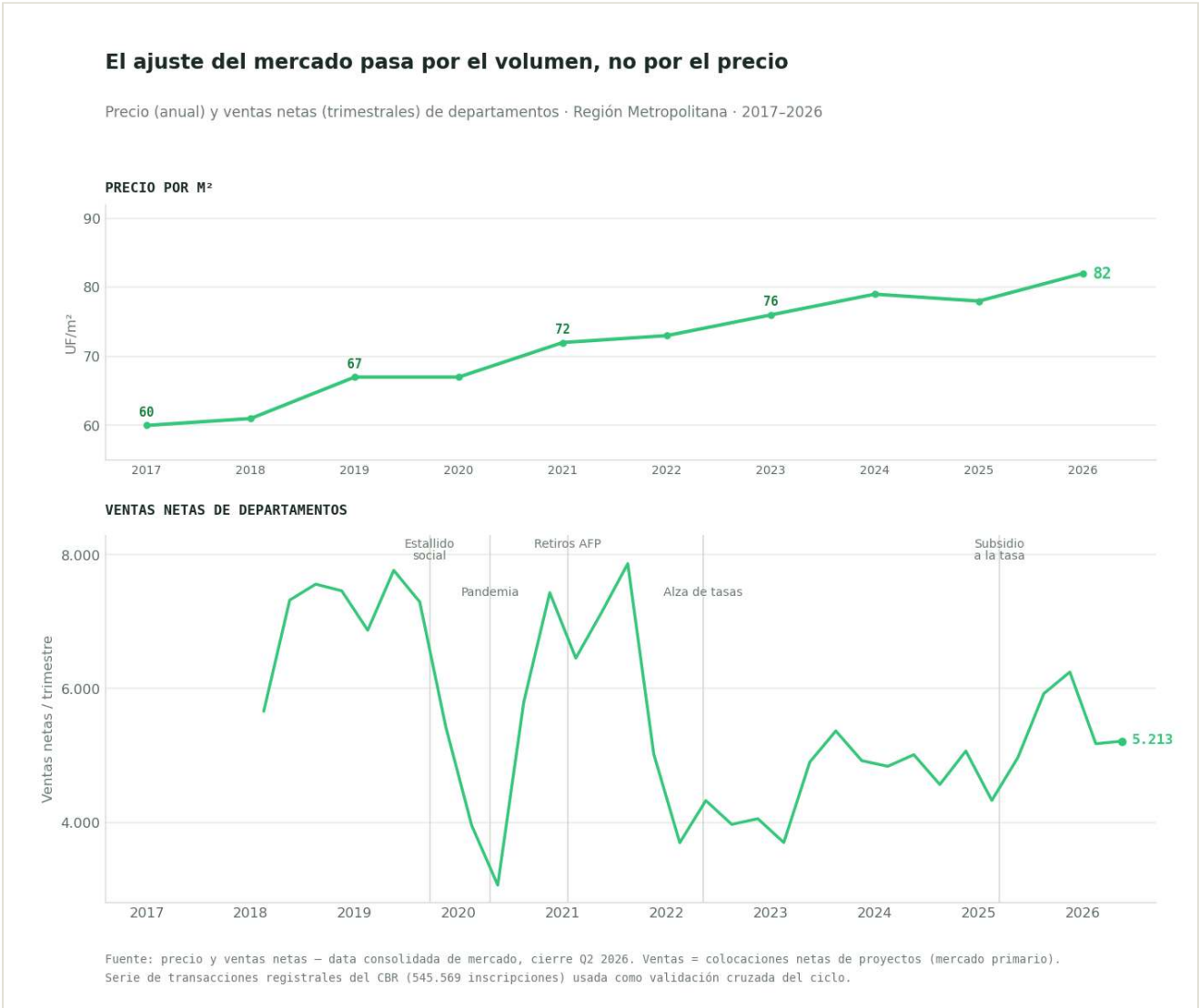
El precio sube; el volumen cuenta el ciclo

Entre 2017 y 2026, el precio por m² de departamentos en la Región Metropolitana pasó de 60 a 82 UF/m², un alza de 37% en una década, con una única pausa relevante entre 2024 y 2025. Es una pendiente notablemente estable: sin saltos bruscos, sin corrección a la baja, ni siquiera en los años más adversos.

El volumen de ventas netas —las colocaciones de proyectos nuevos, medidas trimestre a trimestre y actualizadas al cierre de este informe— describe un ciclo pronunciado. El mercado venía de niveles altos en 2018 y 2019, por sobre 7.000 unidades por trimestre en su punto máximo. El estallido social de octubre de 2019 cerró ese ciclo alto, y la pandemia hundiÓ las ventas hasta su piso en el segundo trimestre de 2020.

La recuperación fue rápida y, esta vez, inmediata: la liquidez de los retiros de fondos previsionales llevó las ventas de vuelta a máximos ya en la segunda mitad de 2020 y a lo largo de 2021, con un peak por sobre 7.800 unidades trimestrales. El alza de tasas de 2022 abrió el

tramo más débil del período: las ventas cayeron a torno a 4.000 unidades por trimestre y se mantuvieron bajas hasta 2024. Desde 2025 el mercado repunta con claridad, en coincidencia con el descenso de las tasas hipotecarias y el subsidio estatal a la tasa: el segundo semestre de 2025 marcó los mejores registros desde el ciclo de los retiros, y 2026 abre sosteniendo ese nivel.



Precio y ventas netas de departamentos · RM · 2017-2026

La lectura de fondo es la que ordena todo el informe. Las dos series se comportan de manera opuesta: el precio traza una escalera ascendente; el volumen, una montaña rusa. La variación del mercado se canaliza a través de las cantidades, no de los valores. Cuando el crédito se encarece o la incertidumbre aumenta, la gente que puede comprar posterga la decisión —y el número de operaciones cae—, pero quien compra no lo hace más barato. Esta asimetría es la firma de un mercado con demanda estructural, y explica por qué la sobreoferta de los últimos años no derrumbó los precios: el problema fue de inventario acumulado, no de demanda ausente.

Que ese repunte de 2025-2026 sea nítido en las ventas netas —y no un artefacto— lo confirma el resto de los indicadores del mercado primario: la velocidad de venta subió a su máximo del período y el desistimiento cayó a su mínimo. La reactivación es real, y su motor es identificable: el crédito.

El crédito, detrás del ciclo

Buena parte de ese ciclo de volumen tiene una causa identificable: el costo del crédito hipotecario. Entre 2019 y 2020, la tasa hipotecaria promedio en Chile tocó mínimos históricos, cercanos al 2% —1,99% en su punto más bajo, según el Banco Central—. El dinero barato de esos años amplificó tanto la demanda como el flujo de proyectos nuevos, y sentó las bases del inventario que hoy pesa sobre el mercado.

A partir de 2022, el ajuste de la política monetaria y una inflación más alta empujaron la tasa a más del doble: promedió 4,4% en 2022, 4,5% en 2023 y tocó un peak cercano a 5% a mediados de 2024. El encarecimiento del crédito coincide con precisión con el enfriamiento de las transacciones que muestran los datos —el mismo tramo que marca el gráfico como alza de tasas—. El mecanismo es directo: cuando sube la tasa, sube el dividendo de un mismo departamento, y una parte de los compradores queda fuera o posterga. Cae el número de operaciones; el precio del m², en cambio, no se ajusta a la baja. La tasa hipotecaria es, en este mercado, el principal interruptor de la demanda, y el que explica por qué el ciclo se expresa en volumen y no en valor.

Por qué el precio no cayó: el nuevo piso de costos

Queda una pregunta que la demanda, por sí sola, no responde: si las operaciones cayeron con fuerza, ¿por qué el precio del m² no corrigió en la misma magnitud? La respuesta no está en la demanda, sino en la oferta —y en cuánto cuesta hoy producir una unidad nueva—. El precio no resistió por inercia: encontró un piso de costos más alto. Cuatro factores estructurales lo explican.

El costo de construir subió. La eliminación total del Crédito Especial para Empresas Constructoras (CEEC), vigente desde el 1 de enero de 2025 por la Ley N° 21.420, encareció de forma directa la construcción de vivienda nueva y trasladó ese mayor costo al precio final; a ello se suma el alza de los materiales. El efecto es un nuevo piso de equilibrio: el stock ya construido pasó a valer más que el costo de reponerlo.

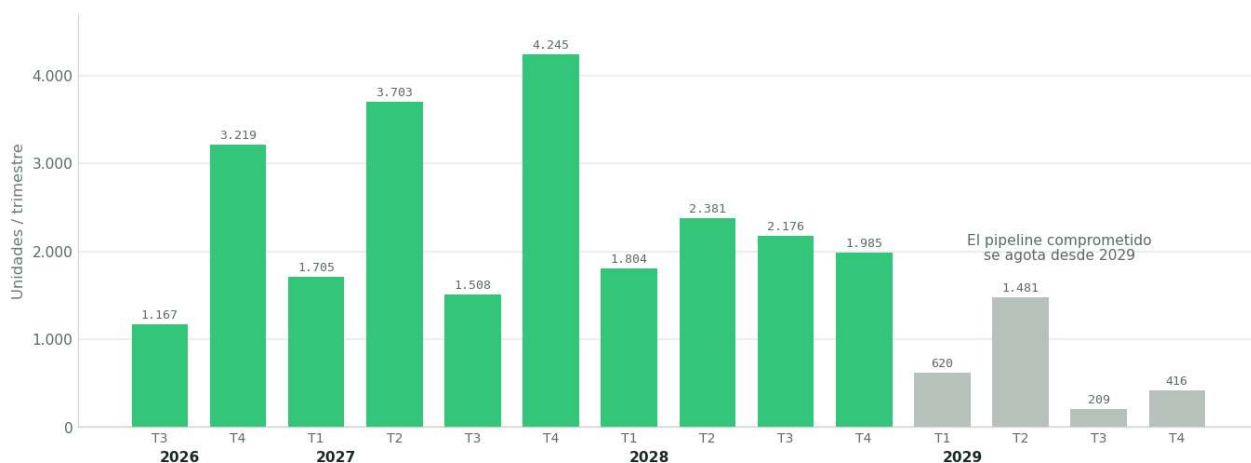
El suelo se encareció. El valor del suelo urbano crece a más de 10% anual desde 2021, según el Observatorio de Suelo Urbano del MINVU. En las comunas centrales del Gran Santiago —Ñuñoa, Providencia, Santiago— el suelo supera las 40 UF/m² y llega a representar más de la mitad del costo total de desarrollo. Donde más se transa, reponer es más caro.

La oferta futura se desplomó. Los permisos de edificación —las unidades autorizadas que llegan al mercado en dos o tres años— cayeron a cerca de 28.300 unidades, el nivel más bajo en 34 años según MINVU e INE, una cifra que la Cámara Chilena de la Construcción calificó de alarmante. El exceso de stock actual convive así con una escasez de oferta nueva ya prácticamente asegurada desde 2027.

La oferta es rígida por norma. Más del 88% de las modificaciones a los planes reguladores en áreas metropolitanas durante la última década redujo densidades y alturas permitidas, y un plan regulador comunal tarda en promedio unos 11 años en tramitarse (estudios universitarios y CChC). Aunque la demanda vuelva a crecer, la industria no puede responder rápido.

El flujo de entregas futuras se concentra hasta 2028 y cae en 2029

Departamentos que entran a entrega, por trimestre · Región Metropolitana · proyectos con fecha de entrega comprometida



Fuente: data consolidada de mercado, cierre Q2 2026. Refleja proyectos con fecha de entrega comprometida; los permisos de edificación -28.300, mínimo en 34 años— anticipan que la oferta nueva de 2029 en adelante será mínima.

El flujo de entregas futuras se concentra hasta 2028 y cae en 2029

La proyección de entregas lo hace visible. El flujo de departamentos que entran a entrega se concentra entre 2026 y 2028 —con trimestres de 2.000 a 4.000 unidades— y cae con fuerza desde 2029, con varios trimestres por debajo de 600. Como un proyecto entrega dos a tres años después de su permiso, ese agotamiento del pipeline es la consecuencia directa del desplome de permisos: la escasez futura no es una hipótesis, es una oferta que ya dejó de construirse.

La lectura del ciclo cambia con esto. La caída de la demanda no bastó para provocar una corrección estructural de precios porque la oferta cambió de forma al mismo tiempo: se produce menos vivienda y producir una unidad nueva cuesta más. No estamos frente a un mercado que resistió la caída de la demanda por casualidad, sino frente a uno cuyo costo estructural aumentó —y eso explica por qué el ajuste de precios fue mucho menor al que la sola debilidad de la demanda haría esperar.

Hacia adelante, la implicancia conviene enunciarla con cuidado. Si la demanda se normaliza a medida que ceden las tasas —que ya retroceden desde su peak de 2024, apoyadas por un subsidio estatal que baja la tasa efectiva en viviendas de hasta 4.000 UF—, esa recuperación no encontraría la oferta abundante y barata de ciclos anteriores, sino un mercado con menos proyectos, mayores costos de reposición y una oferta rígida por norma. Esto no es una previsión de valorización: es una lectura de qué condiciones enfrentaría el precio si la demanda vuelve. La dirección dependerá tanto de la evolución de la oferta como de la del crédito.

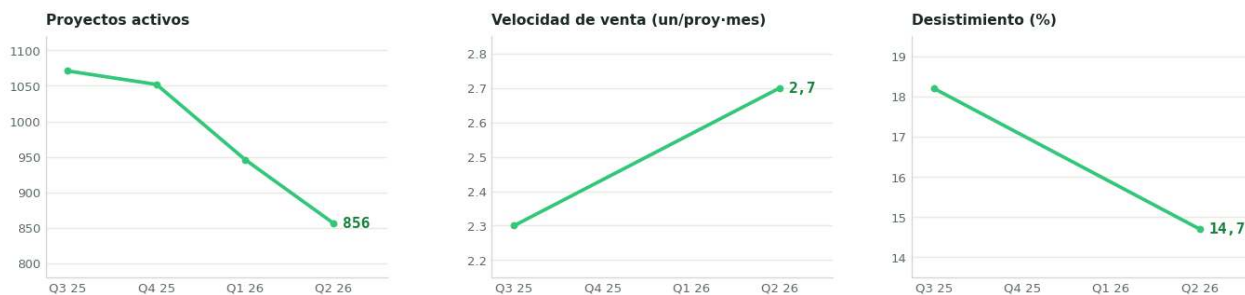
La oferta se está retirando

Si el precio no es la variable de ajuste, la pregunta pasa a ser qué se está ajustando hoy. La respuesta está en la oferta.

En el último año, los proyectos activos de departamentos cayeron de 1.071 a 856. Es una contracción de 20% en doce meses, y no fue un salto puntual: la caída se dio trimestre a trimestre —1.071, 1.052, 946, 856—, sin reversas. Uno de cada cinco proyectos que competían por el comprador hace un año ya no está en el mercado.

La oferta se contrae mientras la demanda se firma

Indicadores del mercado de departamentos · Región Metropolitana · últimos cuatro trimestres



Fuente: data consolidada de mercado · departamentos, mercado privado · Región Metropolitana · cierre Q2 2026. Elaboración: Centro de Estudios Vector.

Indicadores del mercado de deptos RM · últimos cuatro trimestres

Los indicadores de flujo acompañan, aunque el de stock todavía no. El plazo para agotar la oferta —el stock disponible dividido por la venta mensual, que mide cuántos meses tomaría vender todo el inventario al ritmo actual— se ubica cerca de 29 meses a nivel regional: todavía alto, porque el inventario heredado recién empieza a absorberse. En cambio, la velocidad de venta subió de 2,3 a 2,7 unidades por proyecto al mes. Y el desistimiento, la proporción de negocios que se caen antes de cerrarse, retrocedió de 18,2% a 14,7%.

Cuando la oferta nueva se contrae mientras las ventas se sostienen o aceleran, el mercado se está reequilibrando por el lado del volumen. Es el mecanismo característico de la salida de una sobreoferta, y ocurre en etapas: primero se corta el flujo de proyectos nuevos, después se absorbe el stock heredado y solo al final, cuando el inventario aprieta, reacciona el precio. La Región Metropolitana transita hoy la primera etapa, entrando a la segunda. La consecuencia es diferida y suele pasar inadvertida: menos lanzamientos hoy significan menos entregas en 2028 y 2029, justo cuando la demanda muestra señales de firmeza.

La demanda que queda es más firme

El desistimiento es uno de los indicadores menos observados y, sin embargo, uno de los que más dice sobre la salud de un mercado. Mide qué tan real es una compra: cuántas promesas resisten hasta la escritura y cuántas se caen en el camino —por rechazo del crédito, por arrepentimiento, por un comprador que reserva y se retira—.

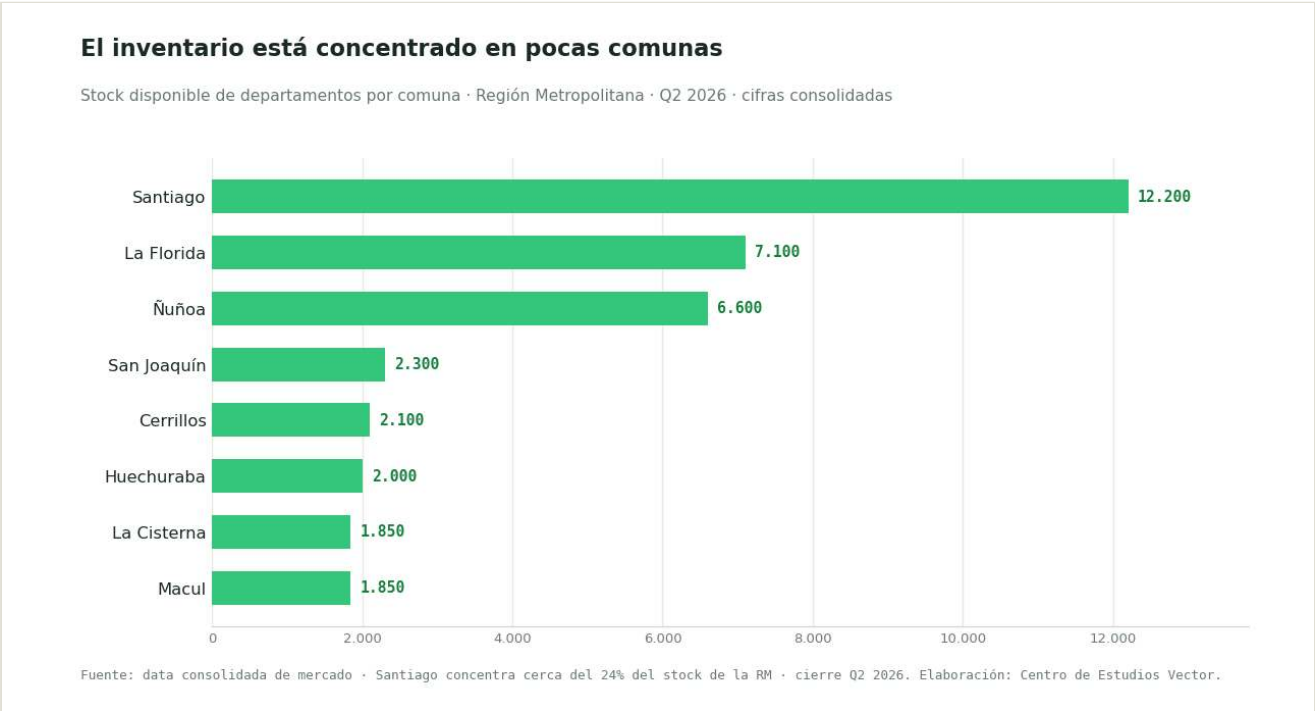
Que el desistimiento de departamentos en la Región Metropolitana haya bajado de 18,2% a 14,7% en un año, con la caída más pronunciada entre el cuarto trimestre de 2025 y el primero de 2026, significa que la demanda que permanece es más sólida. En paralelo, la absorción bruta subió de 3,8% a 4,5% y la velocidad de venta, de 2,3 a 2,7. El mercado no solo vende más rápido: cierra mejor.

Es una demanda menor en volumen que la del ciclo expansivo, pero de mayor calidad de conversión, y esa diferencia es material donde más importa. Para el flujo de caja de un proyecto, pasar de 18% a 14% de negocios caídos significa menos unidades que vuelven al inventario, menos reprocesos y un ingreso más predecible —exactamente lo que un banco evalúa al financiar—. La firmeza de la demanda no aparece en el titular de ventas, pero se siente en la línea de caja.

Un mercado, veinte mercados

Todo lo anterior es cierto "en promedio". Y el promedio, en la Región Metropolitana, esconde tanto como revela.

El inventario está fuertemente concentrado. Santiago reúne cerca de 12.200 unidades disponibles —cerca del 24% del stock regional—; sumadas La Florida y Ñuñoa, tres comunas concentran más de la mitad de la oferta de departamentos de la región. Esa concentración da profundidad y liquidez, pero también advierte dónde se juega el equilibrio del mercado.



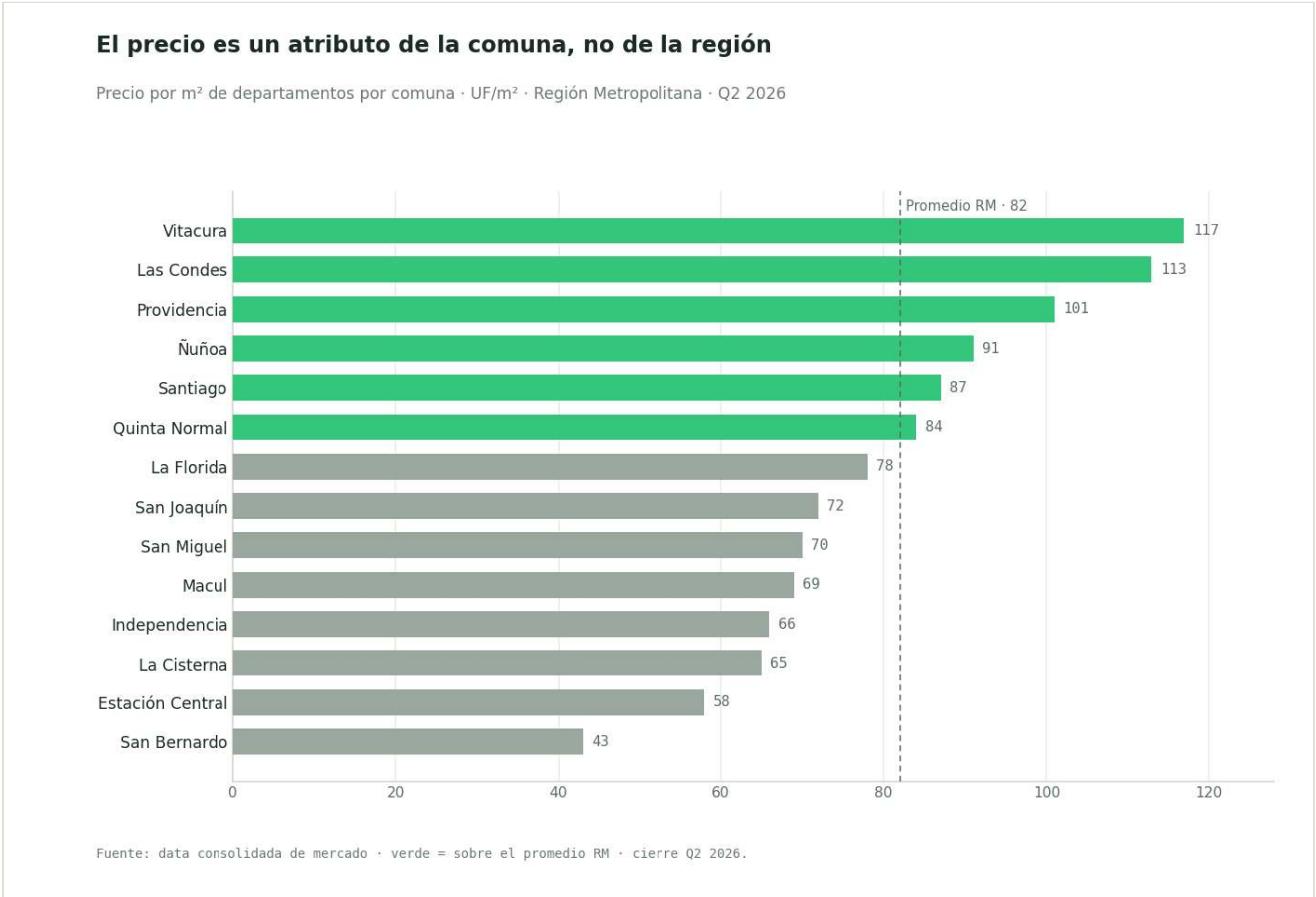
Stock disponible de departamentos por comuna · RM · Q2 2026

La velocidad a la que cada comuna descarga su stock es lo que separa un mercado sano de uno saturado, y ahí la dispersión es extrema.

COMUNA	STOCK	MESES PARA AGOTAR OFERTA
Estación Central	1.400	56
Conchalí	1.000	54
San Joaquín	2.300	48
Santiago	12.200	34
Región Metropolitana	~50.300	~29
Ñuñoa	6.600	28
La Florida	7.100	26
Las Condes	1.300	23
Quinta Normal	550	20

Estación Central, con casi 56 meses de stock, está en sobreoferta severa: al ritmo actual tomaría cerca de cuatro años y medio vender su inventario. Quinta Normal, con 20 meses, es la comuna de menor holgura de la muestra —aunque todavía en niveles amplios—. La cifra regional —cerca de 29 meses— no describe a ninguna de las dos: describe su coexistencia. Un análisis que se detiene en la cifra regional le entrega al cliente una respuesta que no aplica a su comuna.

La misma dispersión aparece en el precio. Vitacura, a 117 UF/m², vale casi tres veces el metro cuadrado de San Bernardo, a 43. Seis comunas superan el promedio regional de 82; el resto queda por debajo. El precio no es un atributo de "la región": es un atributo de la ubicación exacta.



Precio por m² por comuna · RM · Q2 2026

Un mercado de un solo producto

Hay una última capa que termina de definir el carácter de este mercado, y aparece cuando se abre el mix por tipología. Las ventas de departamentos de la Región Metropolitana no están repartidas: están dominadas por un producto.

El departamento de un dormitorio y un baño —el 1D1B— es, por lejos, la tipología más vendida. En Santiago, la comuna más grande, registra 346 unidades vendidas en el corte, contra 73 del dos dormitorios-dos baños y 44 del dos dormitorios-un baño. No es una opción más del catálogo: es el producto que mueve el mercado.

Y exhibe una regularidad que a primera vista parece contraintuitiva: mientras más chico el departamento, más caro el metro cuadrado. El 1D1B de Santiago, de 32 m², se transa a 95 UF/m² —el metro más caro de la comuna—; el 2D2B, de 52 m², baja a 77; el 2D1B, a 71. La lógica no está en el costo de construcción, sino en la demanda: el metro cuadrado de un departamento

compacto y bien ubicado tiene un mercado de arriendo más profundo por unidad de superficie, y ese uso sostiene su valor. El comprador de este producto no evalúa metros: evalúa el flujo que esos metros pueden generar.

La consecuencia estructural es doble. Un mercado concentrado en un solo producto es eficiente —el desarrollador sabe con precisión qué construir— pero también más expuesto: queda atado a un único tipo de demanda. Si cambian las condiciones que hacen conveniente ese producto —las tasas, la regulación del arriendo, la conveniencia de la renta—, el ajuste no afecta a un segmento: mueve al mercado completo a la vez.

04 ESCENARIOS

Los escenarios describen trayectorias posibles a partir de la evidencia disponible. No son pronósticos ni asignan probabilidades: ordenan las variables que conviene vigilar.

Escenario base · absorción gradual. Si la contracción de la oferta y la firmeza de la demanda se sostienen, el inventario acumulado se absorbe de forma progresiva. El plazo para agotar la oferta empieza a ceder y la ventaja de negociación del comprador se estrecha comuna por comuna, sin una corrección abrupta de precios. Es la continuación natural de lo que muestran los datos del cierre. La variable a vigilar es el número de proyectos activos: si toca piso y se estabiliza, el ajuste de oferta habrá encontrado su nivel.

Escenario alterno · persistencia de la sobreoferta. Si los lanzamientos se reactivan antes de que el stock actual se absorba, la oferta vuelve a crecer y el plazo para agotarla se estabiliza en niveles altos. El mercado de comprador se prolonga, en particular en las comunas hoy en sobreoferta severa —Estación Central, Conchalí—, donde el inventario ya supone más de cuatro años de venta. La señal temprana sería un repunte de los proyectos activos sin un alza correspondiente de la velocidad de venta.

Escenario de riesgo · nuevo freno del crédito. Un nuevo ciclo de alza de tasas hipotecarias reduciría la velocidad de venta y elevaría el desistimiento, revirtiendo la descarga del inventario. El ajuste volvería a expresarse en volumen —menos transacciones—, no en precio, tal como ocurrió en 2019 y 2022. El precio, consistente con una década de comportamiento, sería el último en moverse.

05 CONCLUSIONES

El mercado de departamentos de la Región Metropolitana atraviesa una transición desde la sobreoferta hacia la absorción. La evidencia es consistente en todos sus indicadores: la oferta nueva se contrae, la demanda que permanece es más firme y el precio se mantiene estable. No es una recuperación en el sentido habitual del término —el volumen no ha vuelto a sus máximos—, sino un reordenamiento del equilibrio entre oferta y demanda.

El rasgo que define el ciclo es que el ajuste se produce en las cantidades, no en los valores. Es un patrón sostenido durante una década y a través de tres shocks sucesivos —el estallido social, la pandemia y el alza de tasas—: en todos, cayó el número de operaciones y el precio del metro cuadrado se mantuvo. Esa asimetría es la característica más importante del mercado para quien toma decisiones en él, porque significa que el precio no es una señal de alerta temprana. Cuando el precio se mueve, el ciclo ya avanzó.

Detrás de esa estabilidad hay una causa estructural, no una casualidad: el costo de reponer una unidad nueva subió al mismo tiempo que se debilitaba la demanda. La eliminación del CEEC, el encarecimiento del suelo y de los materiales, y el desplome de los permisos de edificación fijaron un piso de costos más alto y adelgazaron la oferta futura. Por eso el precio corrigió mucho menos de lo que la sola caída de la demanda haría esperar. La lectura de la valorización futura, en consecuencia, depende tanto de la evolución de la oferta como de la recuperación del crédito —y no debe leerse como una promesa, sino como una dirección condicionada a esos dos factores.

La lectura relevante, además, no es regional sino comunal. Bajo la cifra metropolitana coexisten mercados con plazos de agotamiento que van de 20 a 56 meses, con precios que difieren en un factor de casi tres y con un producto —el departamento compacto— que domina y expone al conjunto. La ventaja analítica, en este ciclo, está en distinguir esos submercados y ese producto antes de que la diferencia se vuelva evidente en el agregado. El tamaño de la Región Metropolitana ofrece opciones; saber elegir entre ellas es la decisión que importa.

06 METODOLOGÍA

Análisis del mercado de departamentos del segmento privado (no DS) de la Región Metropolitana, con cierre de datos en Q2 2026. Los indicadores agregados —precio, proyectos activos, velocidad de venta, desistimiento, absorción y plazo para agotar la oferta— corresponden a los paneles regionales del cierre; la serie de cuatro trimestres (Q2 2025 a Q2 2026) permite leer tendencia. El stock, la venta promedio y el plazo por comuna son promedios de los últimos tres meses. El precio por comuna (UF/m²) es el promedio suavizado de los últimos tres meses. El plazo para agotar la oferta se calcula como stock disponible dividido por la venta promedio mensual. El mix por tipología corresponde a las ventas del corte por comuna.

La serie de ventas del gráfico principal corresponde a las ventas netas de departamentos del mercado primario (colocaciones netas de proyectos), agregadas por trimestre para la Región Metropolitana, sobre data consolidada de mercado y con cierre en Q2 2026. Es la misma fuente que alimenta el resto de los indicadores del informe —velocidad de venta, desistimiento, absorción—, por lo que es consistente y está al día. Como validación cruzada del ciclo se analizaron además 545.569 inscripciones de compraventa de departamentos del Conservador de Bienes Raíces (CBR), que confirman su forma; no se usan en el gráfico principal porque la inscripción registral tiene rezago y subvalora los trimestres más recientes. Los gráficos son de elaboración propia del Centro de Estudios Vector.

07 FUENTES

- Data consolidada de mercado (segmento departamentos privado, Región Metropolitana), cierre Q2 2026 — precio, ventas netas, velocidad de venta, desistimiento, absorción, stock, proyectos activos.
- Conservador de Bienes Raíces (CBR): 545.569 inscripciones de compraventa de departamentos, Región Metropolitana — validación cruzada del ciclo.
- Banco Central de Chile: tasa de interés de créditos hipotecarios para la vivienda, promedio.
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) e Instituto Nacional de Estadísticas (INE): permisos de edificación; Observatorio de Suelo Urbano (valor del suelo); marco territorial de comunas.
- Servicio de Impuestos Internos (SII), Ley N° 21.420: eliminación del Crédito Especial para Empresas Constructoras (CEEC).
- Cámara Chilena de la Construcción (CChC): stock y permisos de edificación.
- Elaboración, exhibits e interpretación: Centro de Estudios Vector.

Análisis de mercado con fines informativos. No constituye asesoría de inversión ni promete plusvalía, rentabilidad ni retorno. Las cifras corresponden al cierre indicado y pueden variar. Cierre de datos: Q2 2026.

NOTA DE CIERRE

El Centro de Estudios Vector publica investigación abierta sobre la industria inmobiliaria y la inteligencia artificial que la está reordenando. Compartimos estos análisis con un solo propósito: elevar la profundidad con que se lee, se analiza y se decide en el rubro. Entender antes — cuando la ventaja todavía está disponible— es la parte del trabajo que ninguna herramienta hace por uno.



José Ignacio Guzmán

FUNDADOR · VECTOR

Centro de Estudios Vector · Research



 @vectorinmobiliario

 Vector Inmobiliario

www.vectorinmobiliario.cl