

Reporte Inmobiliario 2025

Análisis de Fondos de Inversión y Mercado Inmobiliario Comercial

CBRE

ACAFI

Contenido



Acerca de este reporte

Acerca de ACAFI
Carta del Presidente de ACAFI
Acerca de CBRE
Carta del Presidente Ejecutivo de CBRE Chile

Introducción

¿Qué es un Fondo de Inversión?
Fondos de Inversión Públicos
Fondos de Inversión Privados
Fondos Rescatables y Fondos No Rescatables

Fondos de inversión inmobiliarios en Chile

¿Qué son los Fondos Inmobiliarios?
Ciclo de vida de un Fondo Inmobiliario
Evolución de los Fondos Inmobiliarios
Actores del Mercado de Fondos Inmobiliarios
Tipos de Fondos Inmobiliarios
Caracterización de los Activos No Rescatables

Radiografía del mercado inmobiliario comercial

Multifamily 1S 2025
Oficinas Clase A 2T 2025
Centros de bodegaje 1S 2025

Tendencias

Encuesta Sentimiento Usuarios de Oficinas
La actividad de arriendo: más allá de los metros cuadrados
El auge del hot desking y la optimización del espacio
Proporción de trabajadores por escritorio
Dinamismo en el mercado de oficinas Clase B

Encuesta percepción ejecutivos de la industria inmobiliaria

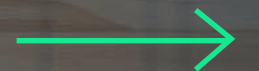
Actividad de Inversión
Estrategia de Inversión
Desempeño del Mercado
Drivers de Inversión
Financiamiento
Otros Temas de Interés
Principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria

Anexos

El Marco Legal en la Industria de Fondos
Fondos participantes del levantamiento de información
Clasificación de Fondos

REPORTE INMOBILIARIO 2025

Acercas de este reporte



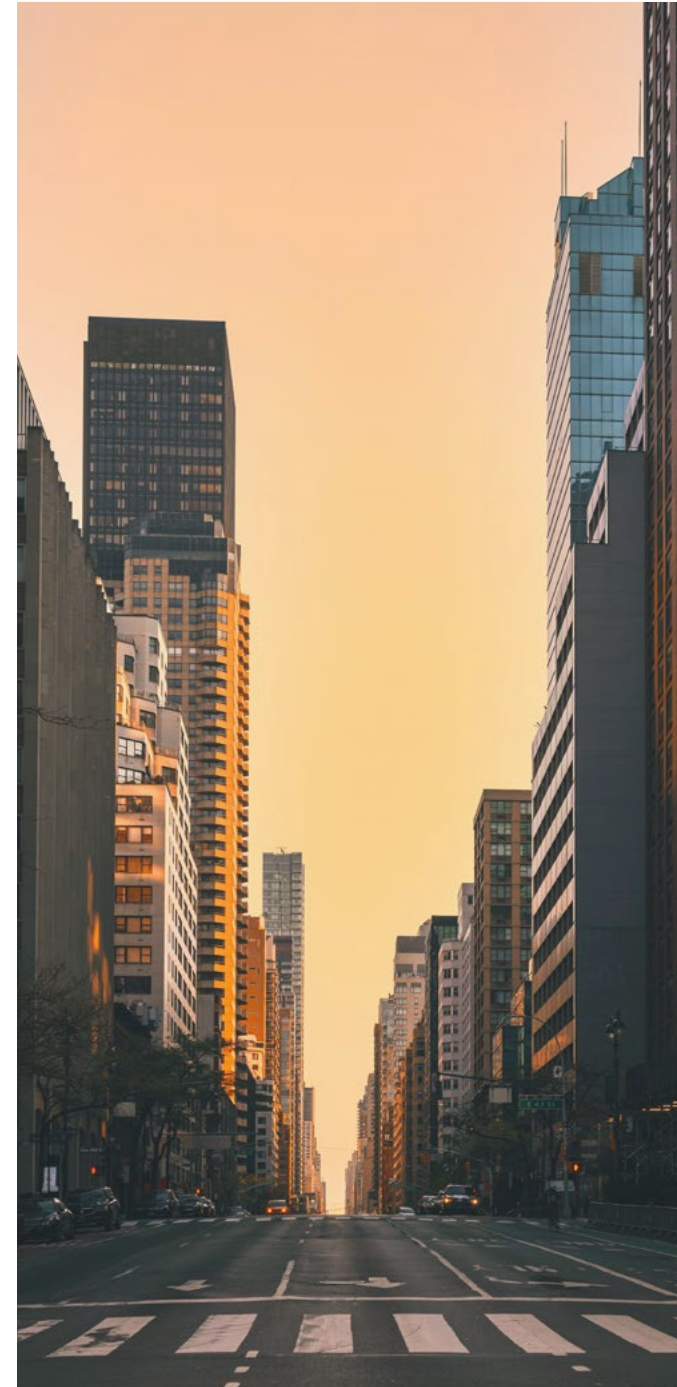


Acerca de ACAFI

La Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, ACAFI, es una asociación gremial que tiene por miembros tanto a Administradoras Generales de Fondos (AGF) como a Administradoras de Fondos Privados. Al cierre del primer trimestre de 2025, la Asociación cuenta con 40 asociados, que administran más del 83% de los activos de la industria de fondos públicos. Además, cuenta con una Red de Colaboradores con quienes trabaja por desarrollar el Mercado de Capitales. CBRE, con quién realizamos este valioso Reporte Inmobiliario, es uno de nuestros primeros colaboradores.

ASOCIADOS





Representamos los intereses de nuestros asociados y promovemos estándares comunes de buenas prácticas, contribuyendo a un entorno de negocios transparente y basado en la autorregulación.

La Asociación tiene como propósito contribuir al desarrollo sostenible de la industria de fondos, con el fin de aportar al bienestar social y económico del país:

- Promoviendo un marco regulatorio adecuado y las mejores prácticas a nivel de industria y criterios de inversión responsable.
- Impulsando iniciativas para que existan más y mejores alternativas de financiamiento para empresas, emprendedores y proyectos.
- Fomentando un entorno favorable para que las personas hagan crecer sus ahorros invirtiendo en vehículos atractivos en Chile y el mundo.
- Construyendo una industria que cumpla con criterios ASG para su desarrollo.

Aportes de la Industria de Fondos



Democratización

Facilita que más personas puedan acceder a una amplia gama de activos, gestionados por profesionales, promoviendo una mayor diversificación de sus ahorros.



Atracción de Inversionistas Extranjeros

Contribuyen a atraer inversión extranjera para el financiamiento de empresas y proyectos en Chile, así las vehículos administrados por dichos inversionistas.



Políticas ESG

Promueve activamente la implementación de prácticas medioambientales, sociales y de gobierno corporativo en las inversiones.



Alternativa de Financiamiento

Financian activos poco líquidos en sectores como infraestructura, energía, pymes, etc.



Aporte al empleo en Chile

Generan nuevos puestos de trabajo, por mayor contratación del servicio y mano obra.



Gobierno Corporativo y Equipos Profesionales

Potencian la participación profesional independiente dentro de las empresas en las que se invierte.



Descubre cómo contribuimos al desarrollo del país a través de la industria de fondos de inversión

Desde la democratización del acceso a inversiones hasta el impulso de políticas ESG, el impacto de esta industria es clave para el crecimiento económico y social de Chile.

Equipo ACAFI

DIRECTORIO

Luis Alberto Letelier
(Presidente Acafi y Socio de Barros&Errázuriz)

María José Montero
(Ameris Capital)

José Antonio Jiménez
(Activa SpA)

Eduardo Aldunce
(Compass Group)

Francisco Herrera
(Independencia S.A)

Alfonso Duval
(Moneda)

Hernán Martín
(BTG Pactual Chile AGF)

Juan Pablo Orellana
(Falcom)

Andrés Echeverría
(Frontal Trust)

Claudia Torres
(BCI Asset Management)

ADMINISTRACIÓN

Pilar Concha
Gerente general

Virginia Fernández
Área de estudios

Área Legal
Asesoría por Barros y Errázuriz

Comunicaciones
Proyecta Comunicaciones



40
Administradoras

37 Administradoras Generales de Fondo (AGF)
3 Administradoras de Fondos Privados



52
Colaboradores



83%
De representación del total de la industria de fondos públicos



50
Administradoras Generales de Fondos (AGF) administrando fondos públicos.

US\$ 37.932 M

De activos administrados
Repartidos en 866 fondos de inversión públicos, al primer trimestre de 2025.

US\$ 6.704 M

De activos administrados
repartidos en 680 fondos de inversión privados al cierre del año 2024.

Carta del Presidente de ACAFI

Les presentamos la octava edición de nuestro Reporte Inmobiliario, un documento que preparamos anualmente y que busca ser una buena herramienta para entender mejor la evolución y las tendencias del mercado inmobiliario. Elaborado en conjunto por ACAFI y CBRE, este reporte incluye información valiosa para la toma de decisiones estratégicas, además de un análisis riguroso de los resultados que han marcado a la industria inmobiliaria en Chile en el último año.

En la elaboración de este informe colaboraron 12 Administradoras Generales de Fondos de Inversión (AGF) asociadas a ACAFI, las que -a marzo de 2025- administraban un patrimonio correspondiente a UF 64,45 millones. Esto representa, aproximadamente, el 65% de los activos administrados por los Fondos de Inversión Públicos Inmobiliarios de Renta y Mixtos.

Los resultados de este reporte evidencian importantes desafíos para la industria inmobiliaria, impulsados por un entorno regulatorio restrictivo y la creciente complejidad en los procesos de permisología, que alargan los tiempos de entrega de proyectos y reducen su rentabilidad. A esto se suma la fuerte alza en las contribuciones de los últimos años, lo que ha elevado considerablemente los costos de los proyectos inmobiliarios y reducido de manera importante las rentabilidades inmobiliarias en renta.

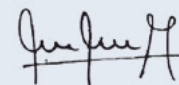
Hemos observado, además, mayores costos de construcción y bajas velocidades en la venta de propiedades, lo cual ha incidido directamente en la demanda y en la viabilidad financiera de nuevas iniciativas, contribuyendo a un contexto cada vez más

desafiante para el sector. El resultado ha sido una notoria dificultad para levantar capital, no solo a nivel general en la industria, sino de manera más acentuada en el sector inmobiliario y especialmente considerando inversiones de largo plazo. La disminución en la creación y el monto promedio de inversión de nuevos fondos refleja esta realidad.

A pesar de estas dificultades, el informe muestra cómo las administradoras de fondos han logrado enfrentar este contexto con una adecuada gestión. A marzo de 2025, los fondos inmobiliarios alcanzaron un patrimonio de UF 168,5 millones, distribuidos en 204 fondos, manejados por 39 AGF, lo que confirma la solidez de la industria.

Se ven también signos positivos como el regreso del trabajo presencial, que está revitalizando el segmento de renta de oficinas. Además, la industria ha demostrado una eficiente gestión en las desinversiones y liquidaciones de fondos, priorizando la transparencia y el máximo beneficio para los inversionistas.

Confiamos en que esta nueva edición de nuestro Reporte Inmobiliario siga entregando herramientas valiosas para comprender el panorama actual y futuro, facilitando así la toma de decisiones informadas en un sector particularmente dinámico y en constante transformación, que debe estar en todo portafolio equilibrado de inversiones y que tiene una relevancia muy importante para el crecimiento económico de Chile.



Luis Alberto Letelier Herrera
Presidente ACAFI





Acerca de CBRE

CBRE es la empresa líder mundial en servicios e inversiones inmobiliarias comerciales, destacándose en arrendamiento, ventas de propiedades, gestión de propiedades, externalización de ocupantes y valoración.

Gracias a nuestros servicios, datos y perspectivas que abarcan todas las dimensiones del Real Estate, creamos soluciones inmobiliarias para que nuestros clientes prosperen, sea cual sea su sector, tamaño y geografía.

¿Qué hacemos?

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Con nuestros servicios te ayudamos a invertir, planificar, gestionar, diseñar y adaptarte para cubrir todos los aspectos que abarca el sector inmobiliario.

INSIGHTS & RESEARCH

Nuestros equipos de Research de todo el mundo ofrecen información práctica y una perspectiva multidimensional sin igual en el sector.

Vemos más para que tu
puedas hacer más

\$35,9B

Ingresos durante el 2024

+140.000

Empleados a nivel global

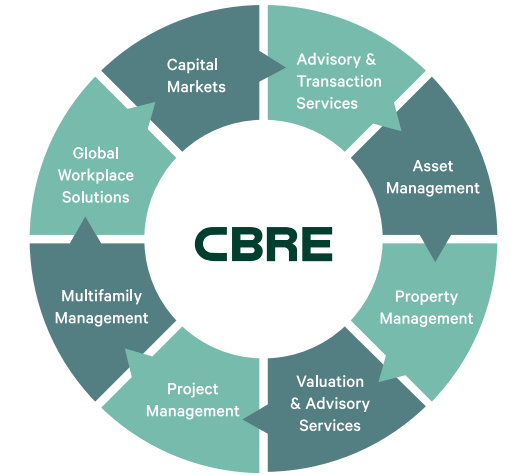
+500

Oficinas en todo el mundo



Entregamos servicios para inversionistas y usuarios

Te acompañamos en todo tu ciclo inmobiliario



Con decisiones basadas en datos

El equipo de Research mantiene un seguimiento constante del mercado



Oficinas Clase A y B
Informe Trimestral



Strip centers
Informe Semestral



Multifamily
Informe semestral



Centros de bodegaje
Informe semestral



Placas comerciales
Informe semestral

Responsabilidad Corporativa

Personas

Promovemos un ambiente laboral donde la diversidad de talentos florece en igualdad, seguridad e inclusión, todo ello alineado con nuestros valores RISE.

Planeta

Como mayor gestor de edificios comerciales del mundo, tomamos medidas proactivas para que nuestras propiedades sean respetuosas con el medio ambiente.

Gobernanza

Nuestra rigurosa estructura de gobierno garantiza que servimos a nuestros clientes, accionistas y empleados con la mayor ética e integridad en todo lo que hacemos.

Me complace presentarles una nueva edición de nuestro reporte inmobiliario, elaborado en conjunto con la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI), que ya se ha consolidado como un referente indispensable para comprender la evolución y perspectivas del mercado.

En esta ocasión, el análisis se centra en el sector de oficinas, cuyo desempeño en los últimos años ha estado marcado por fundamentos sólidos y un dinamismo notable. La actividad de arriendo ha mostrado una gran diversidad de industrias que no solo han tomado nuevos espacios, sino que también han expandido los existentes. Sin embargo, el principal desafío hacia adelante será la escasez de oficinas disponibles, especialmente en edificios y ubicaciones premium, que han concentrado la mayor parte de la demanda corporativa.

Este fenómeno, se ve acentuado por la contracción histórica de la inversión en este tipo de activos, que registra sus mínimos en aprobaciones de nuevos proyectos. El resultado es un escenario complejo a largo plazo, tanto para usuarios como para inversionistas, quienes en nuestra encuesta de intenciones revelaron un marcado interés por aumentar su exposición en oficinas. En este contexto, se vuelve fundamental conducir procesos de compra

y venta con orden y visión estratégica para capturar las oportunidades que se generarán en un mercado de oferta restringida.

El capítulo de tendencias de este año aborda uno de los temas más debatidos en el periodo post pandemia: el retorno a las oficinas y su rol dentro de las organizaciones. Encuestamos a un grupo representativo de empresas sobre sus políticas de asistencia y requerimientos de espacio y los resultados son reveladores: un 85% de las compañías asiste presencialmente al menos tres días por semana y un alto porcentaje lo hace cinco días. Entre las razones que limitan mayor presencialidad aparece la falta de espacio en oficinas actuales, lo que confirma el positivo desempeño que ha mostrado este mercado.

Hoy, más que nunca, la oficina se posiciona como un activo central en la vida corporativa, el lugar donde se expresa de mejor forma la cultura organizacional, la formación de equipos, la atracción de talento y, sin duda, la productividad.

Confiamos en que este informe les aporte información valiosa para la toma de decisiones y quedamos, como siempre, a su disposición para profundizar en los temas que resulten de mayor interés.

Nicolás Cox

Nicolás Cox
Presidente CBRE
Argentina & Chile

Carta del Presidente de CBRE



REPORTE INMOBILIARIO 2025

Introducción



1

¿Qué es un Fondo de Inversión?

- Se trata de un vehículo de inversión que agrupa los aportes de personas naturales y jurídicas — denominadas partícipes o aportantes— con el objetivo de invertir en una variedad de instrumentos y activos permitidos por la legislación vigente.
- Es administrado por una sociedad anónima, actuando por cuenta y riesgo de los aportantes, cuyas cuotas no son rescatables.
- Entre los partícipes pueden encontrarse instituciones financieras, fondos de pensiones y personas naturales.
- Estos fondos pueden ser públicos o privados, dependiendo de si realizan o no una oferta pública de sus valores. En caso de ser públicos, están sujetos a la supervisión de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Su funcionamiento se rige por la Ley N° 20.712, conocida como Ley Única de Fondos (LUF).

Los fondos invierten en pymes y grandes empresas, infraestructura, viviendas, energías limpias, financian créditos y otros, lo que genera más empleo y un impacto positivo en la sociedad.

Vehículo de Inversión

Es un patrimonio conformado por los aportes de inversionistas, administrado por un gestor profesional, con el objetivo de invertir en una variedad de activos, tanto líquidos como ilíquidos, y con horizontes de corto, mediano o largo plazo.

Puede estructurarse como un fondo de inversión público o privado.

Público Objetivo

Los fondos pueden estar dirigidos a personas naturales o a inversionistas calificados, según lo establecido en su Reglamento Interno.

Quienes participan en el fondo se convierten en propietarios de una parte proporcional del mismo, representada por cuotas de participación.

Administración y regulación

La entidad administradora se encarga de gestionar los aportes de los inversionistas, mientras que la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) supervisa y regula tanto a las administradoras como a los fondos.

Estos vehículos se rigen por la Ley N° 20.712, conocida como Ley Única de Fondos (LUF).

Horizonte de Inversión

El Reglamento Interno define si el fondo permite rescates o disminuciones de capital.

En caso de permitir rescates, el plazo de pago puede variar entre 11 y 180 días.

Además, el fondo está obligado a distribuir al menos un 30% de las utilidades percibidas.

¿Cómo es la estructura?

Partícipes

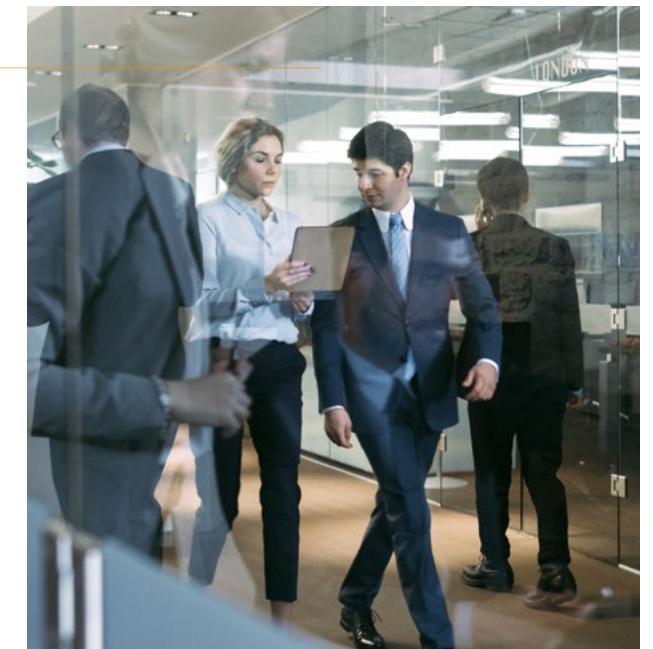
Son las personas naturales o jurídicas que realizan aportes al fondo de inversión. A cambio, reciben cuotas que representan su participación en el patrimonio del fondo, convirtiéndose así en copropietarios del mismo.

Fondo de Inversión

Es un patrimonio autónomo conformado por los aportes de los partícipes, destinado exclusivamente a la inversión en valores y bienes definidos en su reglamento interno. La gestión de estos recursos está a cargo de una administradora profesional.

Administradora de Fondos

Es una sociedad anónima especializada, responsable de administrar los recursos del fondo por cuenta y riesgo de los partícipes. Su labor está regulada por la CMF y sujeta a la Ley N° 20.712 (LUF).



2

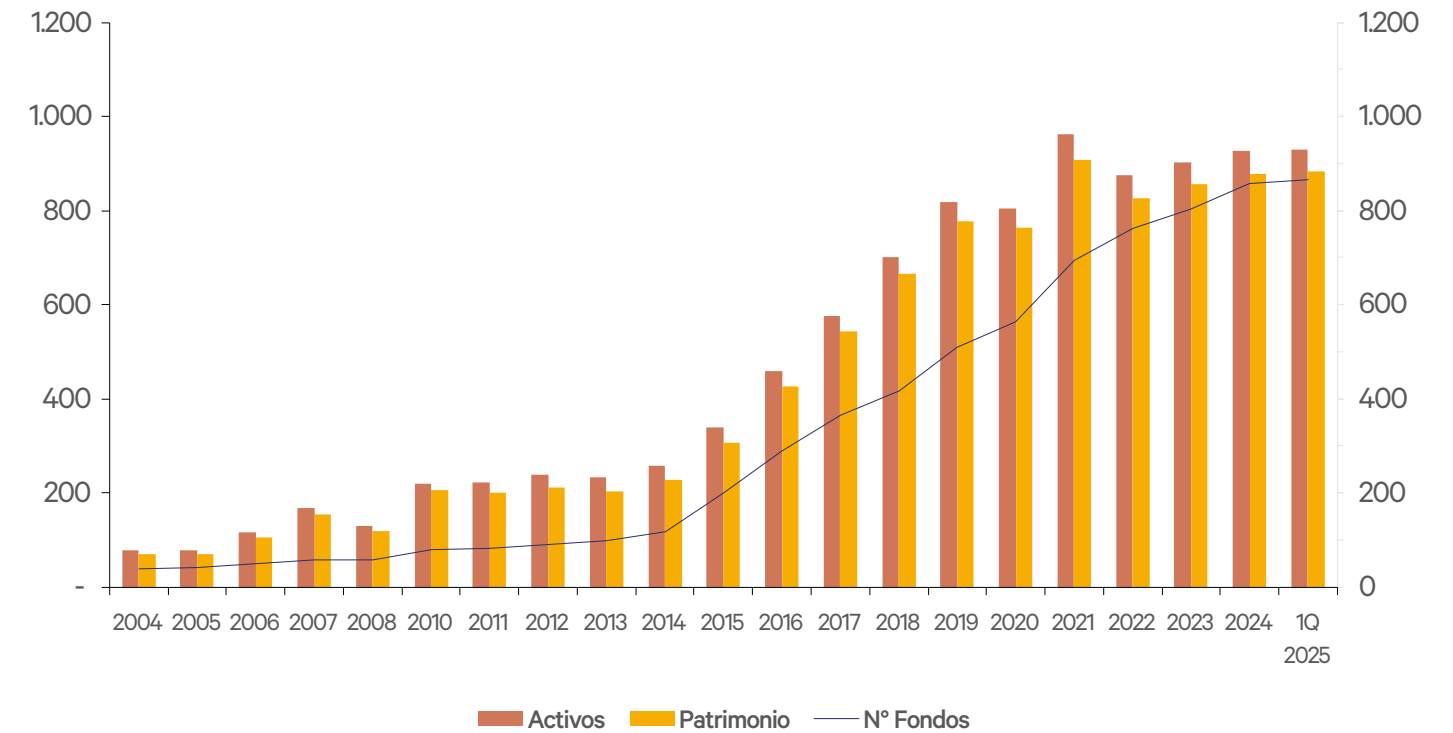
Fondos de Inversión Públicos



- Corresponden a fondos administrados por una sociedad anónima de giro exclusivo, llamada Administradora General de Fondos (AGF), que es fiscalizada por la CMF.
- Las cuotas de estos fondos constituyen valores de oferta pública que se registran en el Registro de Valores de la CMF y en una o más Bolsas de Valores.
- Debe contar con al menos 50 partícipes o al menos contar con un aportante institucional (Fondo de Pensiones, Compañías de Seguro u otro).
- Debe mantener un patrimonio permanente mayor a UF 10.000.
- Ningún aportante, salvo sea institucional, podrá tener más del 35% del patrimonio del fondo.
- Los fondos No Rescatables cuentan con Asamblea de Aportantes y Comités de Vigilancia.

A marzo de 2025, la industria de fondos públicos administra US\$37.932 millones en activos, distribuidos en 866 fondos. Esto se traduce, en activos administrados por UF 929,50 millones y un patrimonio de UF 882,34 millones.

EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PÚBLICOS
(Millones de UF)



Fuente: ACAFI en base a datos CMF

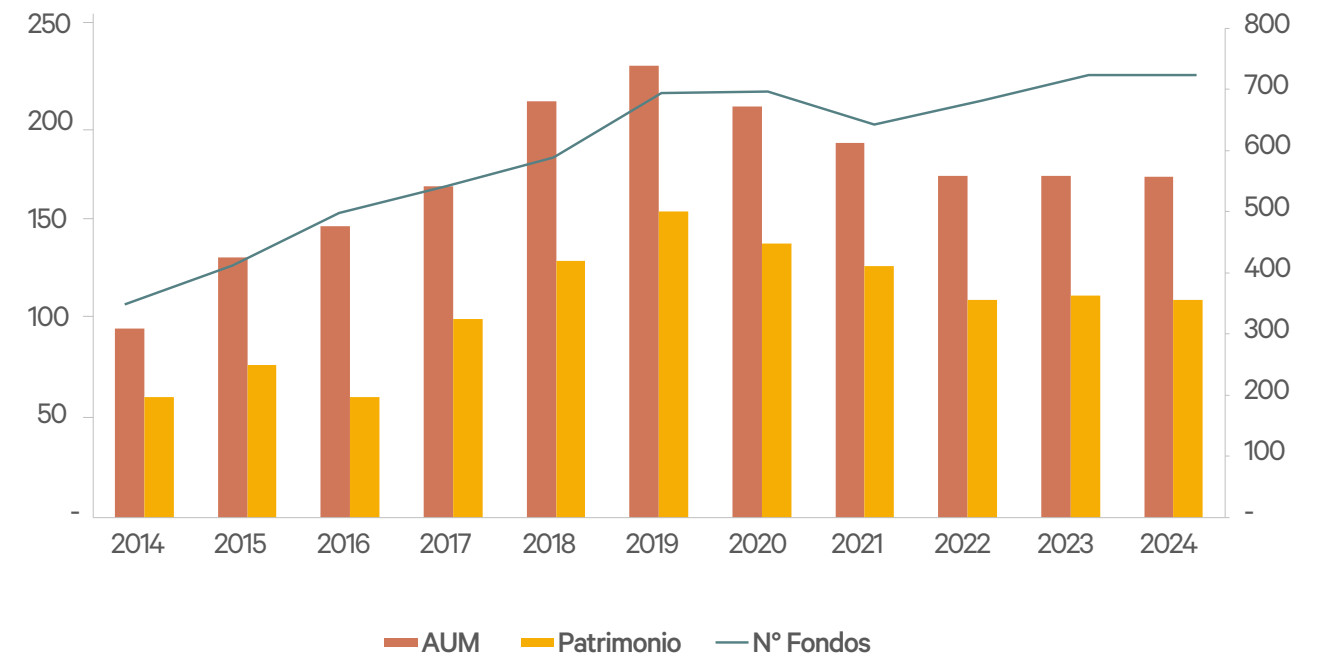
3

Fondos de Inversión Privados

- Corresponde a aportes privados de personas o entidades, administrados por AGF o por Sociedades Anónimas Cerradas registradas como Administradoras de FIP, sin hacer oferta pública de valores ni estar sujetos a fiscalización por parte de la CMF.
- El número de aportantes no puede superar los 49 partícipes que no sean integrantes de una misma familia. En caso de superar dicha cifra, éstos quedarán sujetos a las normas aplicables a los fondos fiscalizados por la CMF.
- Debe contar con un mínimo de 8 aportantes no relacionados y cada uno de ellos no puede tener más del 20% del patrimonio del fondo. Lo anterior, salvo que el fondo tenga al menos un inversionista institucional que tenga un 50% o más de las cuotas del fondo.
- Está prohibido hacer publicidad o promocionar públicamente información relativa a rentabilidades o inversiones de este tipo de fondos.
- Se rigen por sus reglamentos internos, por las normas del Capítulo V de la Ley N° 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales, y el Capítulo IV de su Reglamento, el DS N° 129, del Ministerio de Hacienda.



EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PRIVADOS
(Millones de UF)



Fuente: ACAFI en base a datos CMF

A diciembre 2024, los activos administrados por fondos privados llegan a US\$ 6.704 millones distribuidos en 680 fondos. Esto se traduce, en activos administrados por UF 173,89 millones y un patrimonio de UF 111,32 millones.

4

Fondos Rescatables y Fondos No Rescatables

La clasificación de un fondo como rescatable o no rescatable debe estar claramente indicada en su Reglamento Interno, ya que determina las condiciones bajo las cuales los aportantes pueden recuperar sus inversiones.

Fondos no rescatables

- No permiten el rescate total y permanente de las cuotas. En caso de permitirlo, el pago se realiza en un plazo igual o superior a **180 días** desde la solicitud. Los aportes se expresan en cuotas que deben registrarse obligatoriamente en una bolsa de valores, nacional o extranjera, autorizada por la **Comisión para el Mercado Financiero (CMF)**, con el fin de facilitar su negociación en el mercado secundario.
- Estos fondos deben contar con un **Comité de Vigilancia**, compuesto por un número impar de aportantes, y realizar **Asambleas Ordinarias anuales** dentro de los primeros cinco meses desde el cierre del ejercicio, además de **Asambleas Extraordinarias** cuando lo requiera la ley.

Fondos rescatables

- 726 fondos no rescatables, con activos administrados por US\$ 31.090 millones, equivalentes al 82% del total.
- 140 fondos rescatables, con activos por US\$ 6.842 millones, representando el 18% del total.



A marzo de 2025, se contabilizaron **726 fondos de inversión no rescatables**, los que administran activos por **US\$ 31.090 millones (82% del total)**, y **140 fondos de inversión rescatables**, los que administran activos por **US\$ 6.842 millones (18% del total)**.

5

¿En qué se diferencian un Fondo de Inversión de Inversión Directa y un Fondo de Inversión Feeder?

La clasificación de un fondo como de inversión directa o feeder debe estar claramente especificada en su Reglamento Interno, ya que determina la forma en que se gestionan los recursos y el tipo de exposición que tendrán los aportantes.

Feeder

Un fondo feeder —también conocido como fondo alimentador— **canaliza sus recursos hacia otro fondo, generalmente extranjero, que es el que realiza las inversiones reales.** Esta estructura permite a los inversionistas acceder a mercados o estrategias especializadas, como activos alternativos, que podrían estar fuera de su alcance de forma directa. En Chile, los fondos feeder suelen invertir en cuotas de fondos extranjeros, facilitando la diversificación internacional sin necesidad de gestionar directamente los activos subyacentes.

Fondo de Inversión Directa

En cambio, un fondo de inversión directa administra e invierte directamente en instrumentos financieros, valores o contratos, ya sean públicos o privados. Estos fondos pueden operar tanto en Chile como en el extranjero, aunque la mayoría de las inversiones directas se realizan en el mercado nacional. La sociedad administradora toma decisiones de inversión sobre los activos específicos, lo que implica una gestión más activa y transparente para los aportantes.



Consideraciones adicionales

Ambos tipos de fondos están regulados por la Ley N° 20.712, conocida como Ley Única de Fondos (LUF), que establece los requisitos operativos, de fiscalización y transparencia que deben cumplir. **La elección entre un fondo feeder y uno de inversión directa dependerá del perfil del inversionista, sus objetivos financieros y el tipo de exposición que busca.**

A marzo de 2025, se contabilizaron 499 fondos de inversión de inversión directa, los que administran activos por US\$ 25.377 millones (67% del total), y 367 fondos de inversión feeder, los que administran activos por US\$ 12.555 millones (33% del total).

6

Sostenibilidad en la Industria de Fondos de Inversión

La Inversión Sostenible se define como aquella estrategia y práctica que incorpora los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG o ESG en inglés) en las decisiones de inversión y la administración de activos. Por lo tanto, se trata de una estrategia de inversión con distintos niveles o etapas, que se diferencian según la intencionalidad y gradualidad con que integran los factores ASG en la decisión de inversión, lo que se puede entender a través de distintos enfoques de inversión sostenible.



Desde ACAFI, creemos en la importancia de considerar aspectos sociales, medioambientales y de gobernanza (ASG) además de los aspectos financieros a la hora de tomar decisiones de inversión y administración de activos.

¿Qué son los factores ASG?

Existen numerosos ejemplos de factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG), y estos están en constante evolución. Los siguientes son algunos de ellos:

Ambientales

- Cambio climático.
- Emisiones de gases de efecto invernadero (GEI).
- Agotamiento de recursos (incluyendo el agua).
- Residuos y contaminación.

Sociales

- Condiciones laborales (incluyendo la esclavitud y el trabajo infantil).
- Comunidades locales (incluyendo las comunidades indígenas).
- Salud y seguridad.
- Relaciones con los empleados y diversidad.

De gobierno corporativo

- Compensación de ejecutivos.
- Soborno y corrupción.
- Diversidad y estructura de las juntas directivas.
- Protección a minoritarios.

Fuente: Principios de Inversión Responsable (PRI).

Así mismo, se han definido 4 características que debe cumplir una inversión para ser considerada como sostenible:

Características Inversión Sostenible

Intencionalidad

La administradora de fondos cuenta con una política de inversión sostenible que le permite considerar formalmente los factores ASG en la decisión de inversión de sus fondos.

Enfoque

El fondo de inversión aplica un determinado enfoque de inversión sostenible.

Medición y reporte

El fondo de inversión solicita, mide y reporta información ASG directamente o a través de un tercero.

Compromiso

La administradora de fondos adhiere o pertenece a alguna iniciativa, principio o criterio que la compromete con metas ASG.

6

Los efectos del cambio climático han empujado la necesidad de que los países asuman compromisos con el desarrollo sostenible, para no comprometer los recursos y capacidades de las futuras generaciones.

La urgencia de avanzar ha motivado, por ejemplo, la declaración de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) por parte de la ONU, que en 2015 definió una agenda global con metas específicas a cumplir al 2030 en diferentes áreas como pobreza, educación, crecimiento económico, igualdad de género, entre otras.



A nivel global, la inversión sostenible ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años. Según el *Global Sustainable Investment Review 2022*, publicado en noviembre de 2023, el volumen total de inversiones sostenibles alcanzó los US\$ 30,3 billones, reflejando el creciente interés por integrar criterios ASG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo) en las decisiones financieras.

En Chile, las cifras también son alentadoras. De acuerdo con datos recopilados por ACAFI durante 2023, el total de activos bajo administración (AUM) considerados como inversión sostenible llegó a US\$ 9.439 millones, lo que representa el 25,5% del AUM total de la industria.

Dentro de los distintos enfoques de inversión sostenible, destaca la inversión de impacto, que incorpora los factores ASG con un nivel de exigencia superior. Este tipo de inversión busca generar resultados medibles en desafíos sociales o ambientales, invirtiendo exclusivamente en empresas cuyos productos o servicios contribuyen a soluciones concretas en estas áreas.

Según la última medición de ACAFI, la inversión de impacto en Chile continúa en expansión. En 2024, se registraron US\$ 442,5 millones invertidos, distribuidos en 21 fondos y 269 proyectos. Además, considerando el capital comprometido, existe un potencial de alcanzar los US\$ 553 millones. Esto representa un crecimiento del 13,4% respecto a la medición anterior de 2021, equivalente a US\$ 52 millones adicionales.



Sostenibilidad en la Industria

La inversión sostenible es una estrategia que integra criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en las decisiones de inversión y en la gestión de activos. Se caracteriza por cuatro pilares fundamentales:

- Intencionalidad (política)
- Enfoque
- Medición y Reporte
- Compromiso

Por otro lado, la inversión de impacto va un paso más allá: no solo considera los factores ASG, sino que busca activamente generar un impacto positivo y medible en desafíos sociales o ambientales, junto con un retorno financiero.

Datos destacados



US\$ 30,3 B

Inversión Sostenible a nivel global



US\$ 9.439 M

Inversión Sostenible en Chile en fondos públicos, equivalente al 25,6% del total de activos administrados (AUM)



US\$ 442,5 M

Inversión de Impacto en Chile, distribuida en 21 fondos y 269 proyectos

REPORTE INMOBILIARIO 2025

Fondos de Inversión Inmobiliarios en Chile



2.1

¿Qué son los fondos inmobiliarios?

Los fondos inmobiliarios son vehículos de inversión colectiva que reúnen aportes de personas naturales y jurídicas con el objetivo de invertir en activos relacionados al sector inmobiliario. Estos fondos permiten a los inversionistas acceder a oportunidades en el mercado de bienes raíces sin necesidad de adquirir directamente una propiedad

El foco de inversión puede orientarse hacia la generación de renta, el desarrollo inmobiliario o una combinación de ambos. Esto abarca proyectos como edificios de oficinas, centros comerciales, bodegas, residencias, entre otros.

La inversión se canaliza principalmente a través de acciones o títulos de deuda emitidos por sociedades que operan en el sector inmobiliario. Estas sociedades pueden dedicarse a la adquisición, construcción, arriendo o administración de inmuebles, generando retornos que se distribuyen entre los aportantes del fondo.

Los fondos inmobiliarios pueden ser públicos o privados, y están regulados por la Ley N° 20.712, conocida como Ley Única de Fondos (LUF), la cual establece los requisitos operativos, de transparencia y fiscalización aplicables a este tipo de instrumentos.



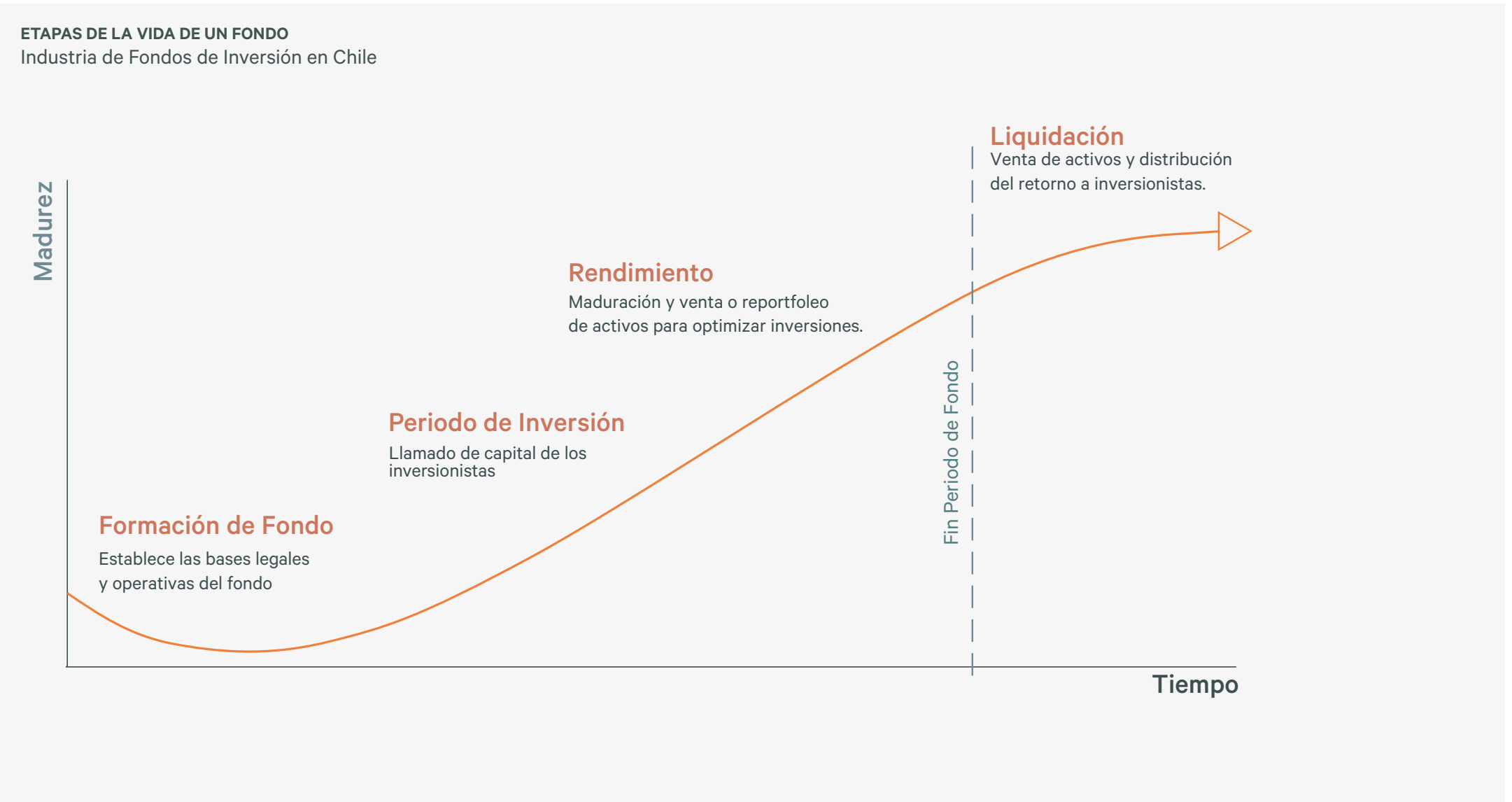
2.2

Ciclo de Vida de un Fondo Inmobiliario

Las etapas del ciclo de vida de un fondo

Los gestores de activos tienen diversas opciones a la hora de lanzar un fondo, en función de la tolerancia al riesgo, los objetivos de inversión y la cartera administrada.

Si bien los distintos fondos de inversión tienen diferentes ciclos de vida, por lo general pasan por etapas similares. Los fondos generalmente pasan por cinco etapas en su ciclo de vida, que comprenden la consolidación de numerosos fondos y actividades corporativas y legales.



2.2

01
Formación de los fondos

La etapa de formación del fondo crea la base de los numerosos elementos que lo componen. Los procesos que intervienen en la formación incluyen:

1.1. Determinar la estrategia del fondo

- Navegar a través del entorno regulatorio en el que operará el fondo.
- Redactar los documentos de oferta, preparar y revisar los documentos necesarios para el fondo.
- Supervisar el proceso de solicitud de fondos.
- Establecer contacto con autoridades legales y proveedores de servicios pertinentes.

1.2. Establecimiento de la estructura de inversión del fondo

En esta etapa se realizarán los pasos necesarios para la constitución del fondo. En general, la fase de constitución del fondo establecerá los aspectos fundamentales que se pondrán en funcionamiento.

02
Levantamiento de Capital

En esta etapa, el operador de un fondo comenzará a comercializar y captar capital de los inversores de acuerdo con las regulaciones pertinentes y los documentos de oferta del fondo.

Se deben establecer procedimientos para garantizar un ingreso eficiente y seguro de fondos:

- Debida diligencia del inversor (por ejemplo, identificación de Conozca a su cliente y prevención de lavado de dinero).
- Incorporación de inversores.
- Elaboración de la estructura de reporte a inversionistas.
- Coordinación con otros prestadores de servicios (por ejemplo, auditores, bancos, notarios públicos, etc.).

La "llamada" inicial, también llamada primer cierre, no suele ser la suma total que los inversores comprometen. Por ello, cabe señalar que pueden realizarse más "llamadas" de capital en una etapa posterior, mientras el fondo aún está activo. El período de captación de fondos finaliza con el cierre final, cuando los últimos inversores del fondo se comprometen a realizar sus inversiones. Mientras tanto, es posible que ya se hayan iniciado actividades de inversión entre el primer y el cierre final.

03
Periodo de inversión

En general, este período es el más activo en el ciclo de vida de un fondo, ya que el capital se "pone a trabajar" y se compone de las siguientes actividades del fondo y de gobernanza:

- Registro y seguimiento de las actividades de inversión.
- Elaboración de estados financieros.
- Suministro de informes reglamentarios.
- Facilitación de informes fiscales.
- Mantenimiento de registros y documentos.
- Distribución de estados de cuenta de inversionistas.
- Contabilidad y administración de fondos.
- Cálculo y reporte periódico del Valor Neto del Activo (NAV), entre otros.

Durante el período de inversión, también se espera que los gestores de fondos ejecuten estrategias de gestión de cartera para garantizar el éxito del fondo. Normalmente, buscan nuevas oportunidades de inversión para el fondo y recurren al capital que los inversores han comprometido en la etapa anterior.

04
Desinversión

En la etapa de desinversión, el fondo ya no puede adquirir capital adicional y solo puede continuar operando las inversiones. El administrador del fondo puede vender algunos fondos o activos que hayan crecido hasta un punto en el que hayan logrado una tasa de retorno satisfactoria o aquellos que no sean esenciales para su cartera.

Tras la venta de fondos e inversiones, los rendimientos y beneficios se distribuyen a los inversores, que se hacen cargo de algunas obligaciones de información y contabilidad, así como de otras actividades como el cálculo y desembolso de rendimientos y la distribución de dividendos.

En última instancia, el período de desinversión será el período de transición para liquidar el fondo.

05
Liquidación

Si bien es posible que se produzcan algunas liquidaciones durante el período de inversión, la etapa de liquidación marca el final del ciclo de vida de un fondo. En este período, se venden todas las inversiones y se distribuyen todos los ingresos.

Se recomienda a los administradores de fondos que contraten los servicios de profesionales legales para garantizar un proceso de liquidación ordenado y conforme a las normas. Algunas de las obligaciones para cerrar con éxito un fondo incluyen, entre otras:

- Presentación de todas las declaraciones legales.
- Nombramiento de un liquidador.
- Comunicación con inversores.
- Cierre de libro.

2.3

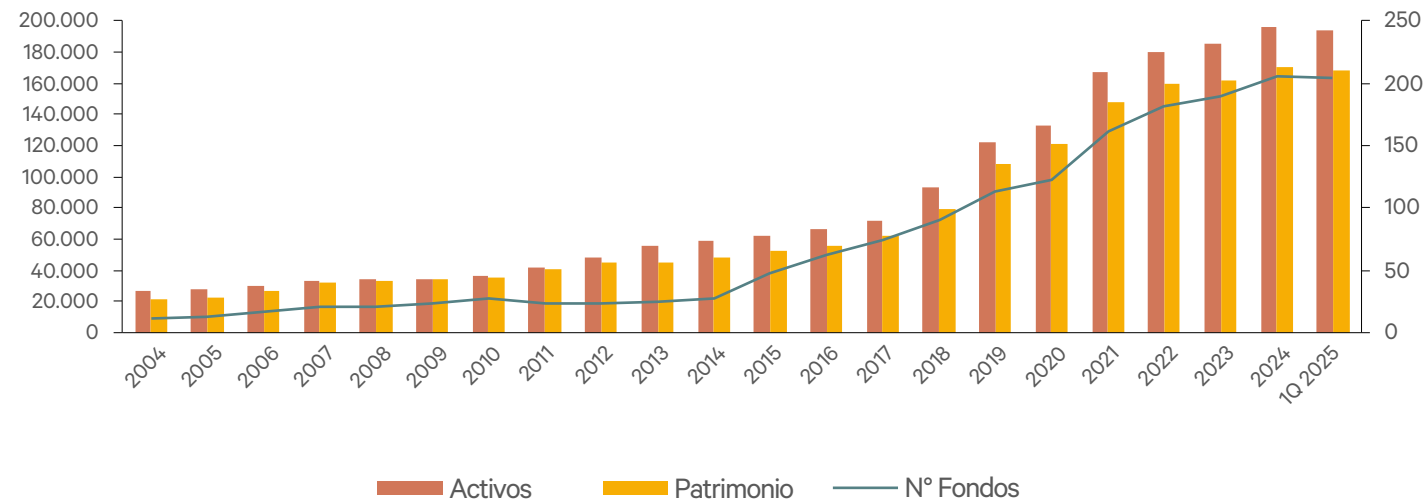
Evolución de los Fondos Inmobiliarios

A marzo de 2025, los fondos inmobiliarios alcanzaron un patrimonio de UF 168,5 millones distribuidos en 204 fondos y son manejados por 39 AGF. Esto implica una caída de un 1,1% con respecto al cierre de 2024. A su vez, este tipo de fondos representa un 19% del monto y un 24% del total de fondos de inversión públicos.

Durante el primer trimestre de 2025, inició operaciones un fondo inmobiliario por un total de UF 19.776. Durante 2024 se crearon 20 fondos nuevos por un total de UF 3,61 millones.

A continuación, podemos apreciar la creación trimestral de nuevos fondos en los últimos 4 años. Los montos y la cantidad de fondos nuevos creados disminuyeron, así como también el monto promedio de inversión por año disminuyó a una tasa de entre 15% y 27%.

EVOLUCIÓN ACTIVOS Y PATRIMONIO FONDOS INMOBILIARIOS
(miles de UF)

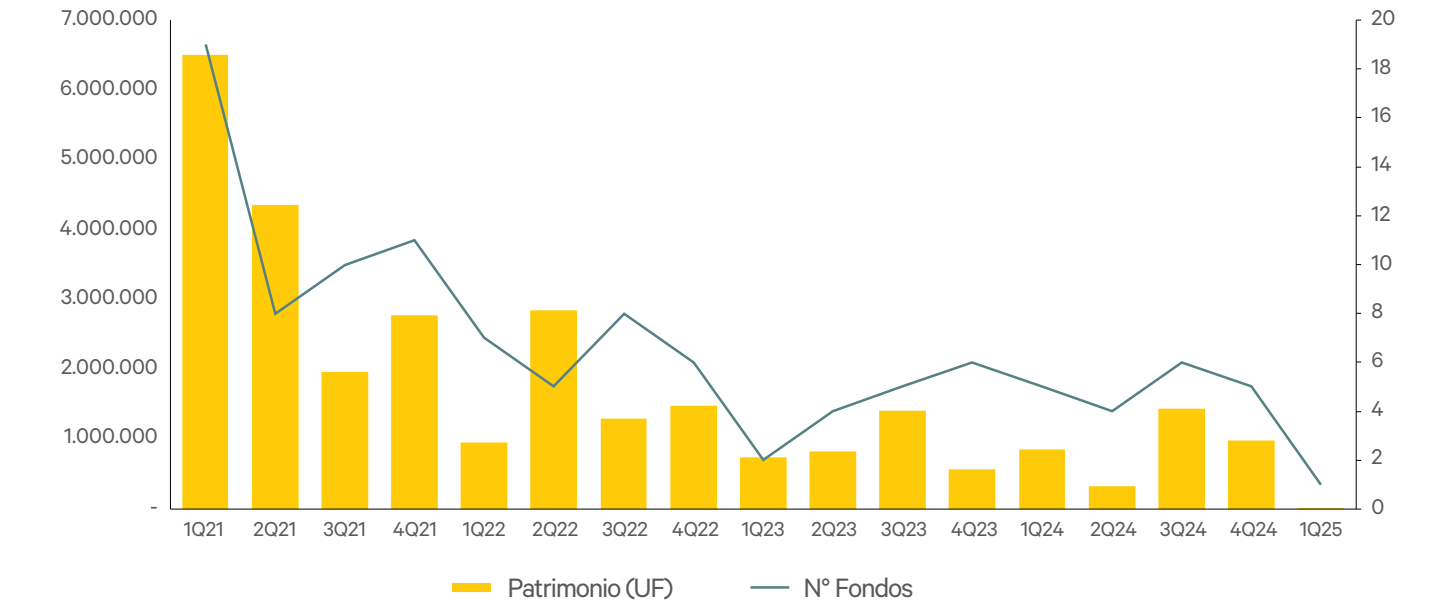


Fuente: ACAFI en base a datos CMF

Los fondos de inversión inmobiliarios son un pilar del desarrollo urbano y económico en Chile. Democratizan el acceso a activos de alto valor y canalizan recursos hacia vivienda, oficinas, bodegas y centros comerciales que generan empleo y mejoran comunidades. Con estándares de gestión y criterios ASG de primer nivel, los fondos se consolidan como actores clave en la construcción de un crecimiento sostenible.

PEDRO ARIZTÍA F.
Gerente Inmobiliario BTG Pactual Chile

PATRIMONIO NUEVOS FONDOS INMOBILIARIOS POR TRIMESTRE
(UF)



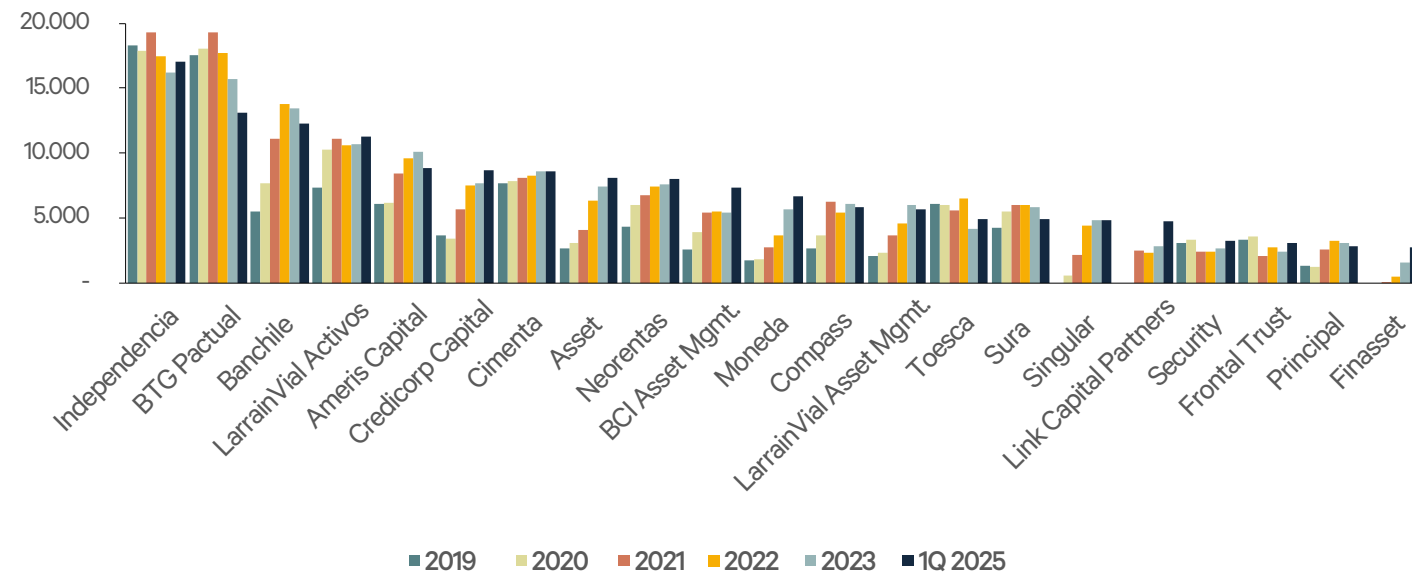
2.4

Actores del Mercado de Fondos Inmobiliarios

En las siguientes gráficas se revisan los patrimonios administrados por AGF para los últimos años.

Al cierre del primer trimestre de 2025, las primeras 10 Administradoras más grandes representan un 61% del total administrado por este tipo de fondos.

PATRIMONIO FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF
(miles de UF)

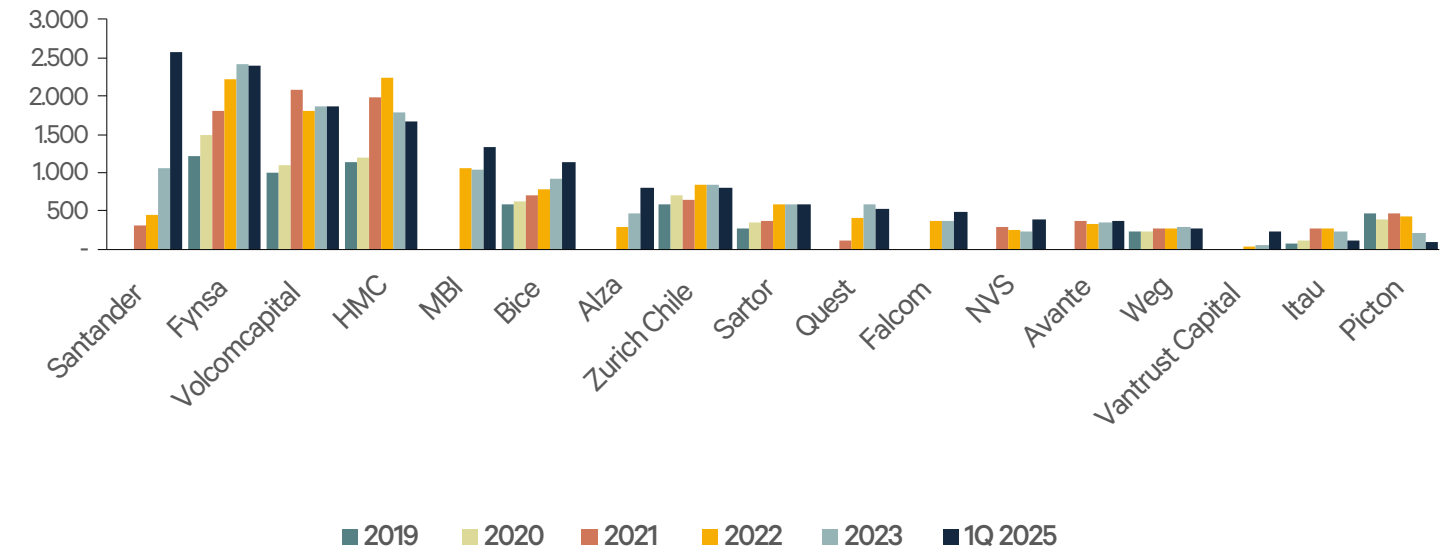


*Independencia considera Independencia AGF e Independencia Internacional AGF

Fuente: ACAFI en base a datos CMF

A continuación, se presenta el segundo grupo de AGF, aquellas cuyo patrimonio es igual o menor a UF 2,6 millones.

PATRIMONIO FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF
(miles de UF)



Sartor AGF considera valores a septiembre 2024

Fuente: ACAFI en base a datos CMF

Tipos de Fondos Inmobiliarios

En el contexto de la industria inmobiliaria, ACAFI ha establecido una clasificación que permite diferenciar los fondos según su estrategia de inversión y el tipo de activos inmobiliarios que gestionan. Esta segmentación facilita una mejor comprensión del mercado y una mayor transparencia para los inversionistas. Las tres subcategorías definidas son:

Fondos de Inversión Inmobiliarios de Rentas

Fondos cuya política de inversión establece como objetivo principal la adquisición indirecta de bienes raíces —ya construidos o en proceso de construcción— destinados al arriendo. Esta categoría concentra la mayor cantidad de activos administrados y fondos públicos.

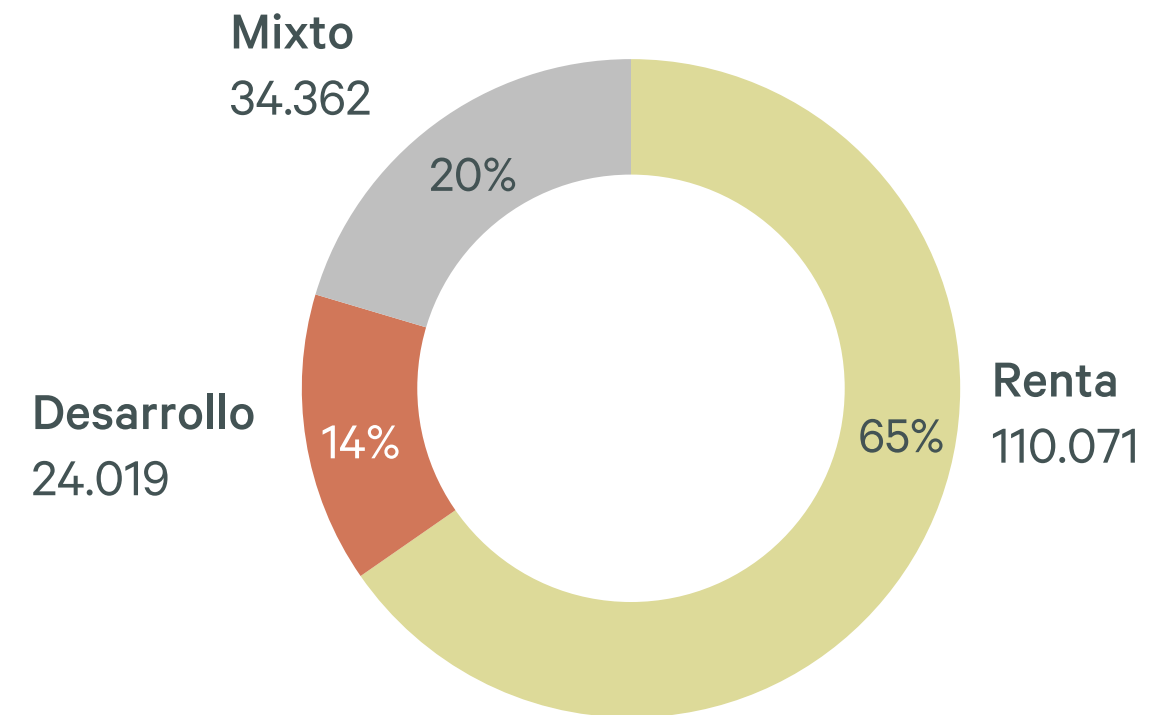
Fondos de Inversión Inmobiliarios de Desarrollo

Fondos orientados principalmente al desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios con fines de venta, según lo estipulado en su política de inversión.

Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos

Fondos cuya política de inversión contempla una combinación de estrategias de renta y desarrollo inmobiliario.

CATEGORÍAS FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS
(miles de UF)

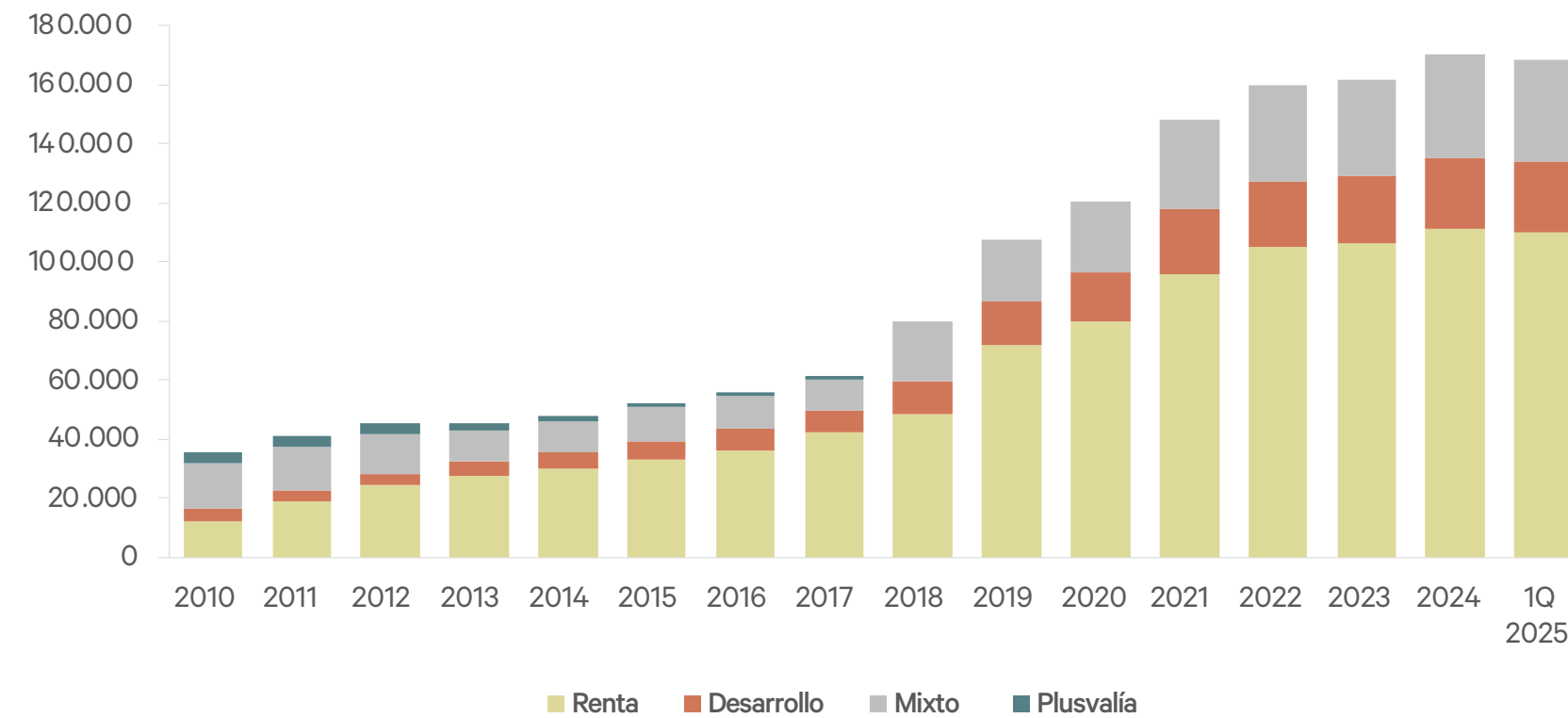


2.5.1

Radiografía del Patrimonio Inmobiliario por Tipo de Fondo

Las clasificaciones de los distintos tipos de fondo se han realizado según el activo subyacente que contienen ellos. A partir de 2018, se eliminó la categoría “Plusvalía”.

EVOLUCIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO
(miles de UF)

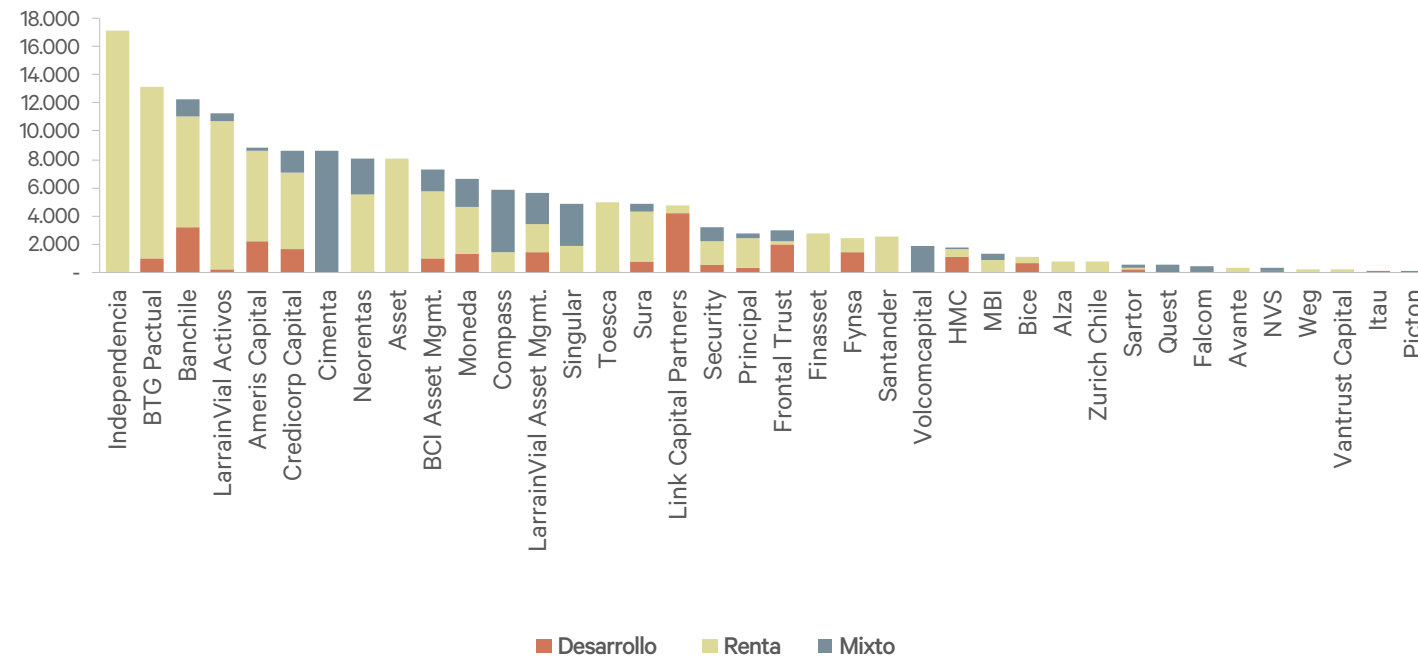


2.5.1

A continuación, se presenta la composición de los distintos tipos de activos por cada una de las Administradoras de fondos públicos inmobiliarios.

COMPOSICIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO POR AGF

(miles de UF)



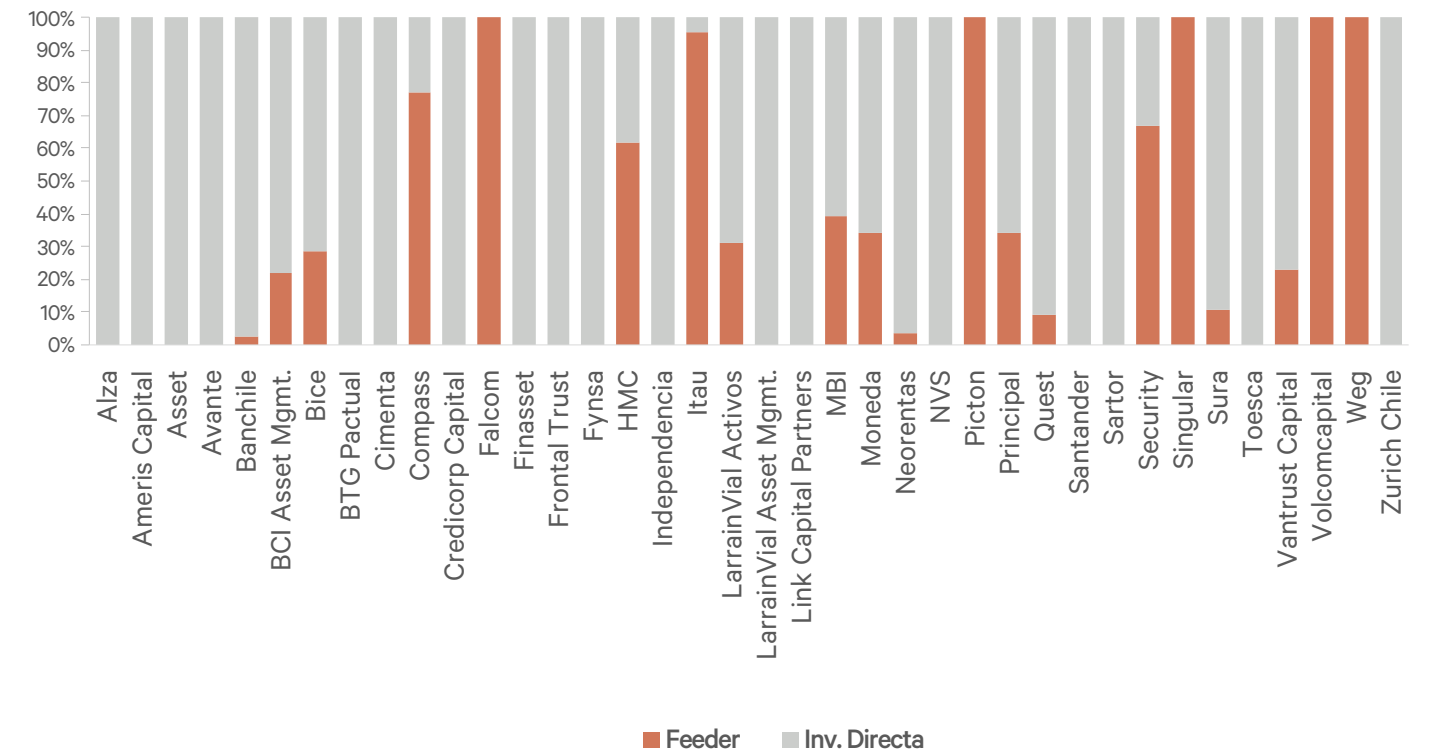
Nota: Sartor AGF considera valores a septiembre 2024

Fuente: ACAFI en base a datos CMF

A continuación, se presenta la composición de los distintos tipos de vehículo de inversión por cada una de las Administradoras de fondos públicos inmobiliarios.

COMPOSICIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO DE VEHÍCULO POR AGF

(miles de UF)



2.5.2

Fondos de Inversión Inmobiliarios de Renta

Estos fondos se componen por la inversión en acciones o deuda de sociedades inmobiliarias, que tienen como objetivo el arriendo del espacio con uso habitacional, comercial, oficinas, bodegas, etc.

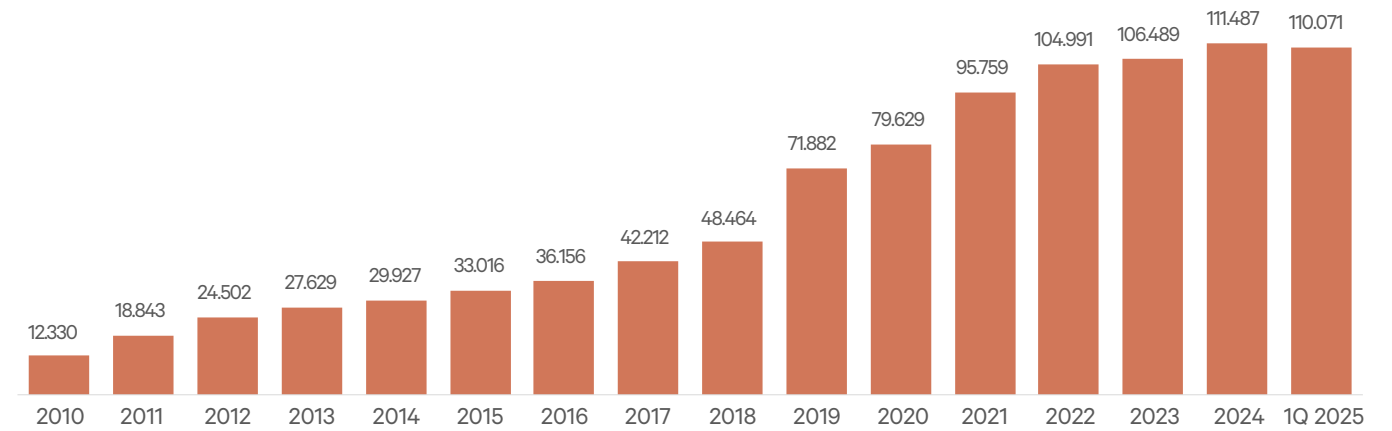
El sector de fondos de inversión inmobiliarios continúa mostrando un alto dinamismo y un creciente interés por parte de los inversionistas. Durante 2024, se crearon 7 nuevos fondos, que en conjunto sumaron un patrimonio inicial de UF 1,3 millones, reflejando una expansión significativa en la oferta de vehículos de inversión especializados en el rubro.

El patrimonio administrado por estos fondos creció un 4,7% durante el año, lo que evidencia una consolidación progresiva del sector y una mayor confianza en su capacidad de generar retornos sostenibles.

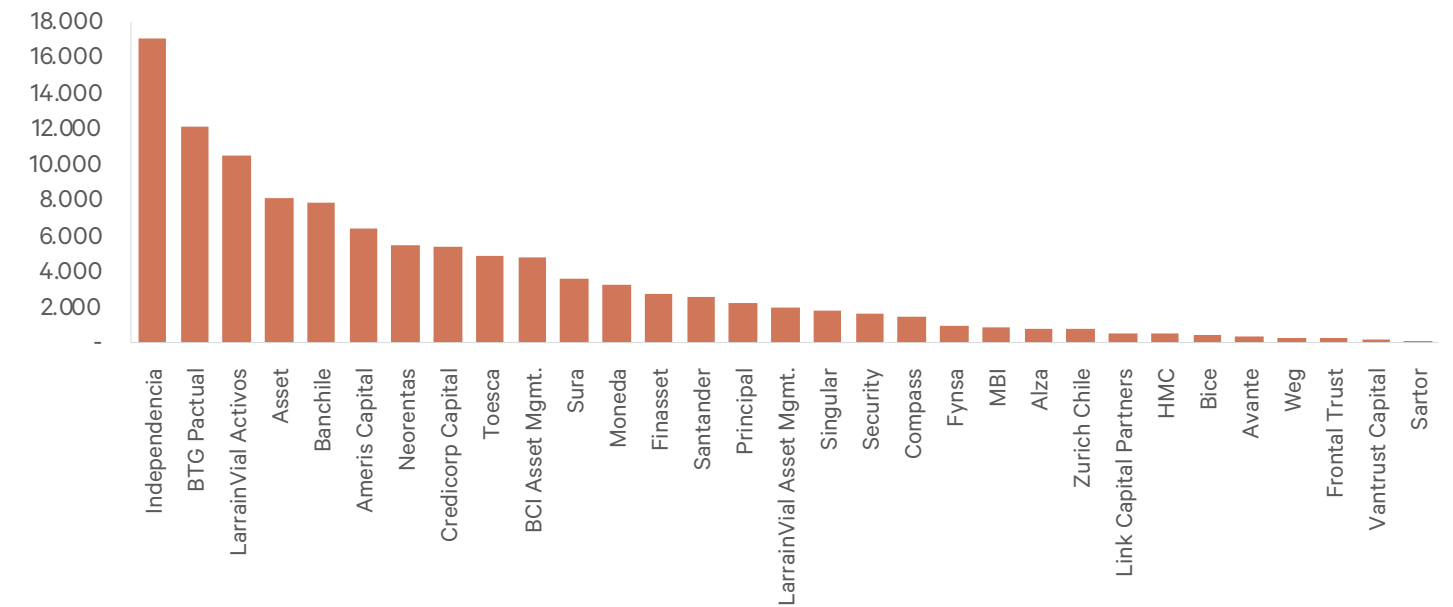
En el primer trimestre de 2025, el crecimiento se mantuvo firme, con un aumento del 3,4% en el patrimonio administrado, alcanzando un total de UF 110,1 millones. Este desempeño reafirma la tendencia positiva del sector, incluso en contextos de mayor incertidumbre económica.

Al cierre del primer trimestre de 2025, el ecosistema de fondos inmobiliarios está compuesto por 32 Administradoras Generales de Fondos (AGF), que gestionan un total de 97 fondos activos en esta área. Esta diversidad de actores y estrategias contribuye a la profundidad del mercado y ofrece múltiples alternativas para distintos perfiles de inversión

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA
(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA POR AGF
(miles de UF, 1Q 2025)



2.5.3

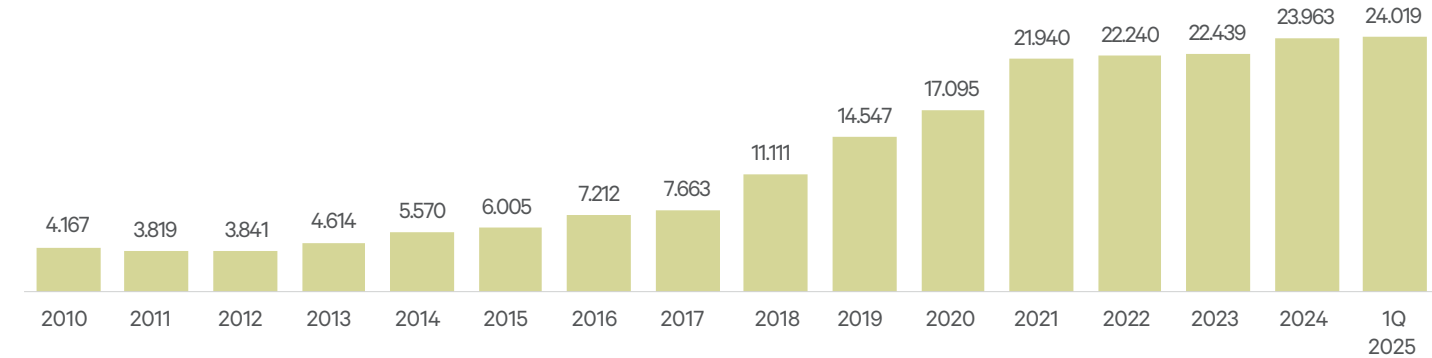
Fondos de Inversión Inmobiliarios de Desarrollo

Siguiendo los pasos al área de Renta, estos fondos presentan bastante dinamismo en los últimos años, con una tasa de crecimiento de su patrimonio de un 9,1% promedio anual en los últimos cinco años. Bajando del doble dígito reportado en años previos, desde que en 2022 se vio un freno importante en la creación y crecimiento de este tipo de fondos: los altos costos de construcción y las tasas altas, tanto para financiar los proyectos como para comprar una vivienda, hicieron que hubiera una menor demanda y dificultades para este sector. Lo que se ha sumado a nuevas propuestas normativas que aumentan los riesgos del negocio.

En esta área, operan 22 administradoras con 62 fondos.

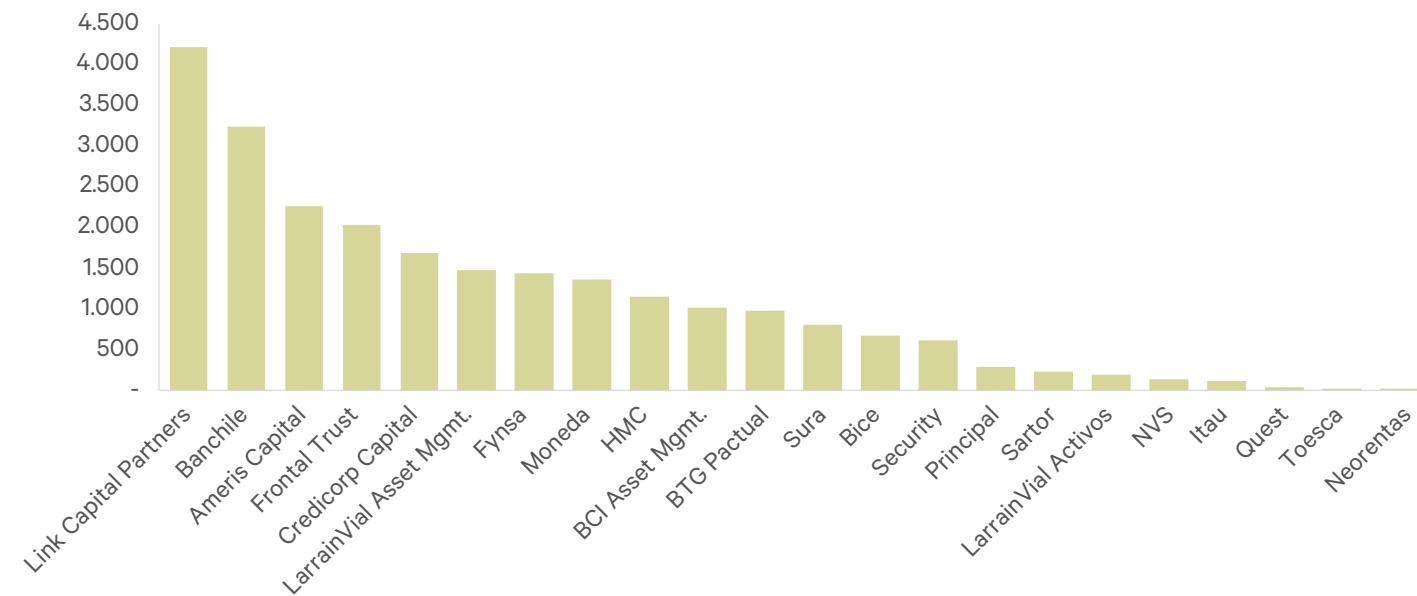
FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO

(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO POR AGF

(miles de UF, 1Q 2025)



2.5.4

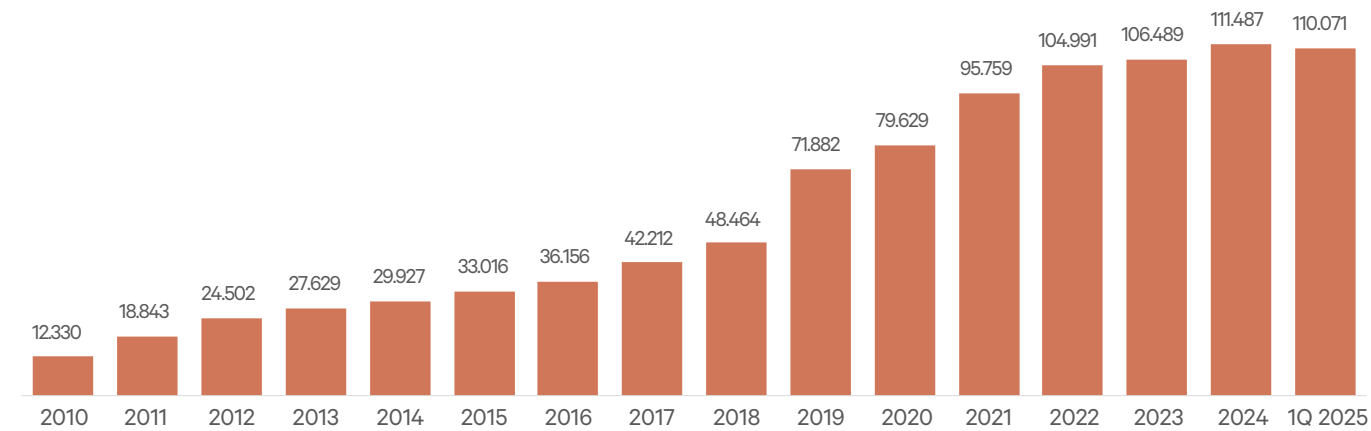
Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos

Este segmento representa el 20% del patrimonio total de los fondos inmobiliarios. Durante 2024, mostró un crecimiento sólido del 6,5%. Sin embargo, en el primer trimestre de 2025, el patrimonio administrado registró una leve caída del 1,4%.

Actualmente, 23 Administradoras Generales de Fondos (AGF) operan en esta área, gestionando un total de 45 fondos. Entre ellas, Cimenta destaca como la más grande y con mayor trayectoria en el mercado.

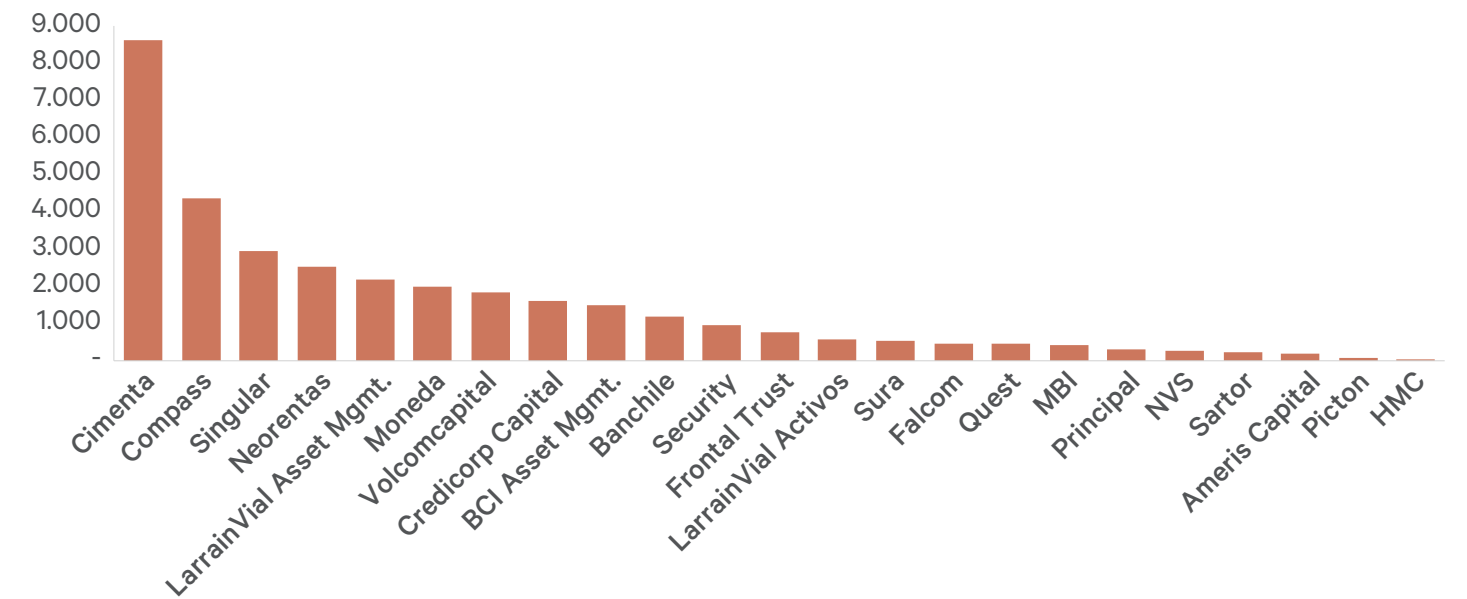
FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS MIXTOS

(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS MIXTOS POR AGF

(miles de UF)



2.6

Aportantes de los Fondos Inmobiliarios

En el gráfico a continuación se muestran los aportantes de los fondos inmobiliarios para el primer trimestre de 2025.

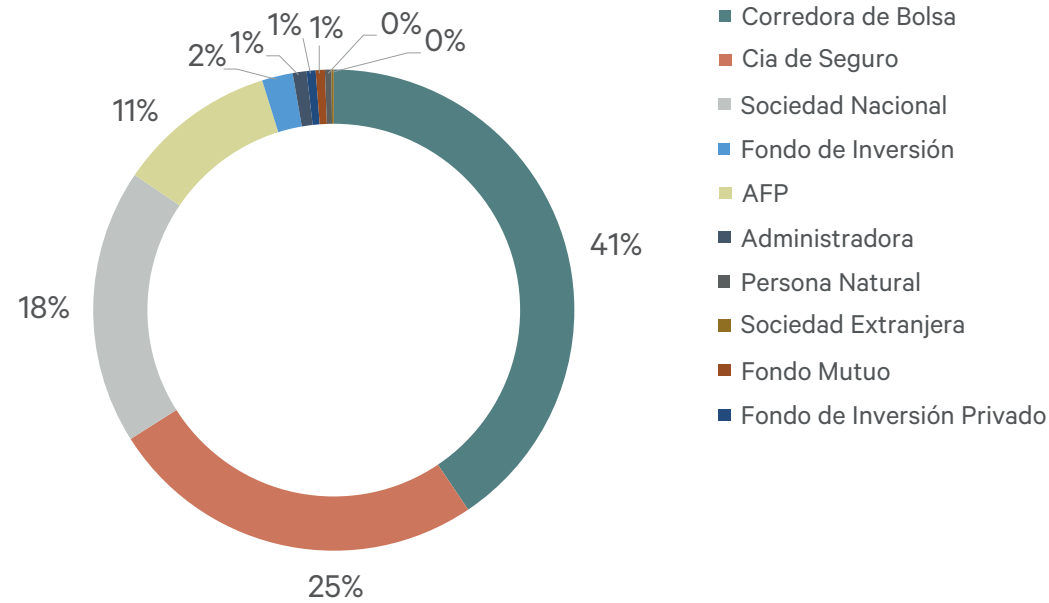
Siguiendo la clasificación de los aportantes especificada anteriormente, en el gráfico se visualizan cuáles son los inversionistas que adquieren cuotas de fondos inmobiliarios emitidas por las distintas Administradoras Generales de Fondos (AGF). Cabe destacar la participación de los aportantes institucionales -AFP y compañías de seguros- que alcanzan un 36,1%.

En el siguiente gráfico, se ve que las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) son inversionistas importantes para los fondos inmobiliarios administrados por Credicorp Capital e Independencia; mientras que las Compañías de Seguro participan de manera mayoritaria en Ameris, Asset, Bice Inversiones, Compass, Link Capital, Moneda, Singular, VolcomCapital, entre otras.

En el otro extremo, las sociedades nacionales (empresas) son más relevantes para fondos inmobiliarios manejados por Alza, Frontal Trust, Itaú, Neorentas, Santander, entre otras.

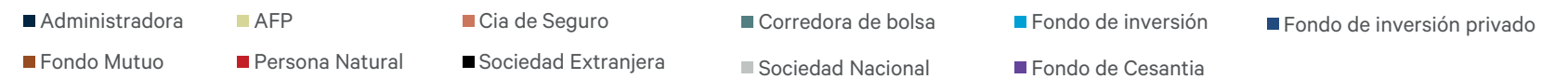
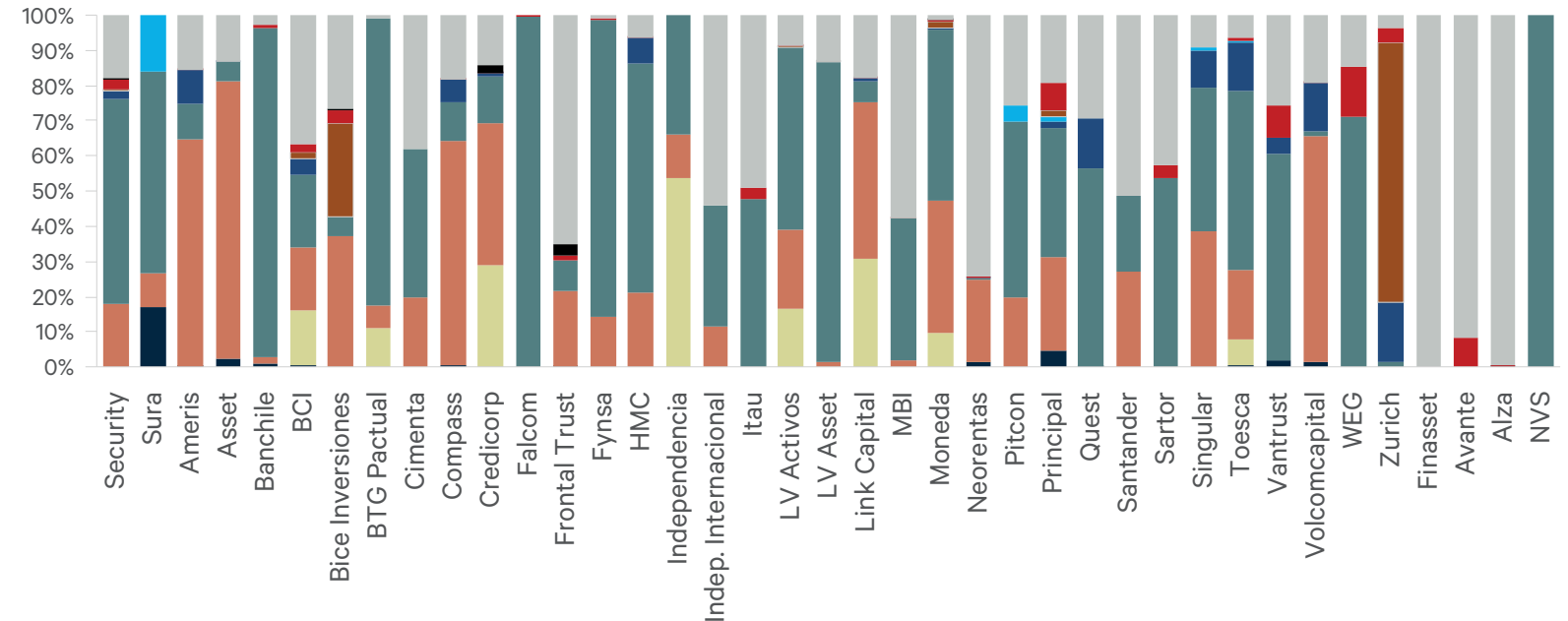
APORTANTES DE FONDOS INMOBILIARIOS

(Patrimonio Marzo 2025: mUF 168.452)



APORTANTES DE FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF

(Patrimonio Marzo 2025: mUF 168.452)



2.7

Caracterización de los Activos Inmobiliarios Consolidados en Chile

De acuerdo con información proporcionada por 12 Administradoras Generales de Fondos (AGF) asociadas a ACAFI, con un patrimonio administrado valorizado en UF 64,45 millones a marzo de 2025 —lo cual representa aproximadamente el 65% del AUM de los Fondos de Inversión Públicos Inmobiliarios de Renta y Mixtos— se llevó a cabo una caracterización de la muestra según superficie, tipo de propiedad y nivel de penetración respecto al total de los mercados inmobiliarios en la Región Metropolitana.

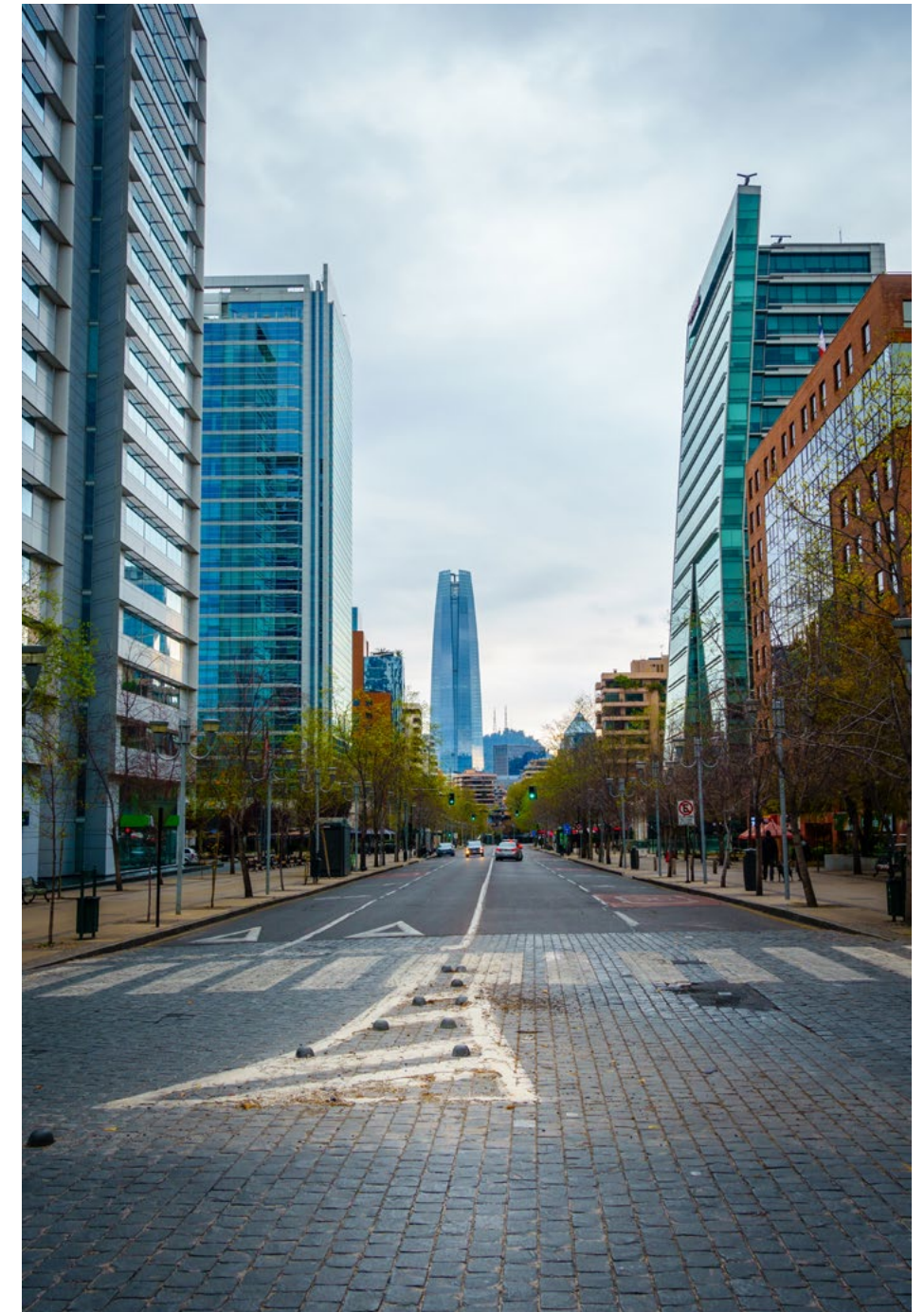
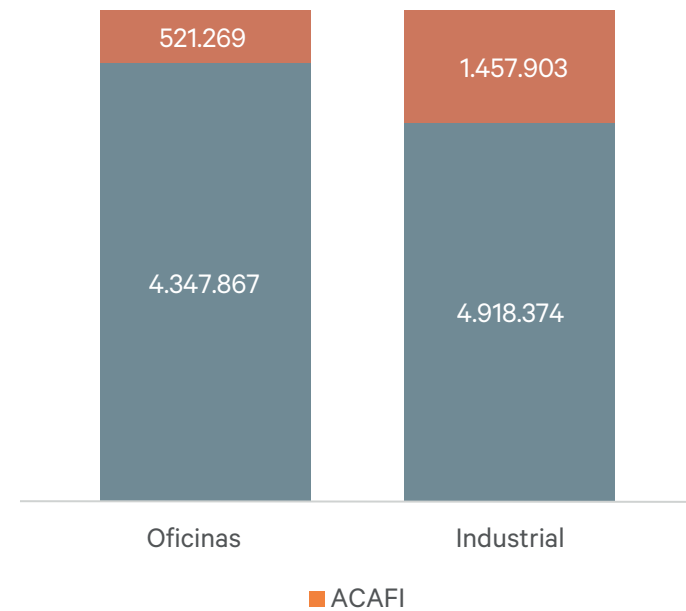
Este conjunto de fondos administra aproximadamente 3,19 millones de metros cuadrados, de los cuales 206 mil m2 ingresaron en operación durante 2024. Asimismo, estos 30 fondos suman activos inmobiliarios consolidados por UF 140,2 millones al cierre del año 2024.

En términos de diversificación geográfica, todos los fondos de la muestra invierten en Chile, concentrándose principalmente en la Región Metropolitana, con algunas inversiones en ciudades como Concepción, Puerto Montt, La Serena y Arica.

Finalmente, al cierre de 2024, los fondos inmobiliarios analizados gestionaban alrededor de 521.269 m2 en oficinas y equivalentes, lo que representa aproximadamente un 11% del total de superficie monitoreada por CBRE. En cuanto a centros de bodegaje, la superficie administrada alcanzaba los 1.457.903 m2, equivalente a aproximadamente un 23% del total.

GRÁFICO 1

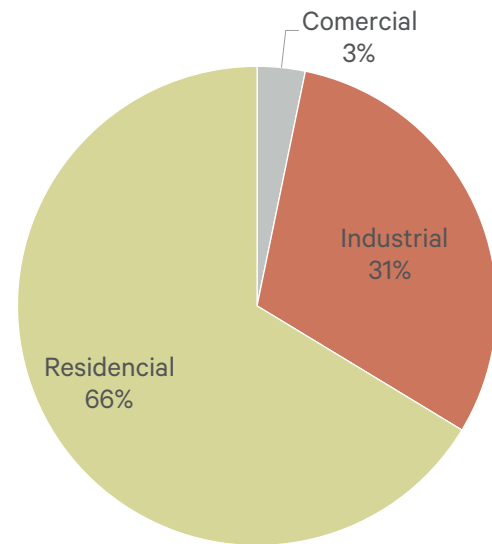
Superficie administrada por los fondos de inversión informados respecto a superficie monitoreada por CBRE para la RM (m2)



2.7

A lo largo de los años, el interés por las inversiones inmobiliarias ha experimentado cambios significativos. En épocas pasadas, predominaba el interés por la renta comercial, especialmente en oficinas. Sin embargo, en la actualidad, observamos un cambio de preferencia hacia la renta residencial. Esta tendencia se refleja en la nueva superficie que ingresó en operación durante 2024, donde el 66% de la oferta corresponde a activos vinculados al sector residencial, mientras que el 30% corresponde al sector industrial.

GRÁFICO 2
Nueva superficie en operación por tipo de activo 2024 (m2)



Al cierre de 2024, la superficie de bodegas es de 1.457.903 m2, mientras que los activos de renta para oficinas consideran 521.269 m2 por este grupo de fondos. En cuanto a los activos residenciales, consideran 638.953 m2 y los activos comerciales (retail como malls, placas comerciales, stripcenters, etc) consideran 574.876 m2.

Para cuantificar la superficie total no se consideraron otros tipos de activos inmobiliarios.

GRÁFICO 3
Superficie total por tipo de activo 2024 (m2)

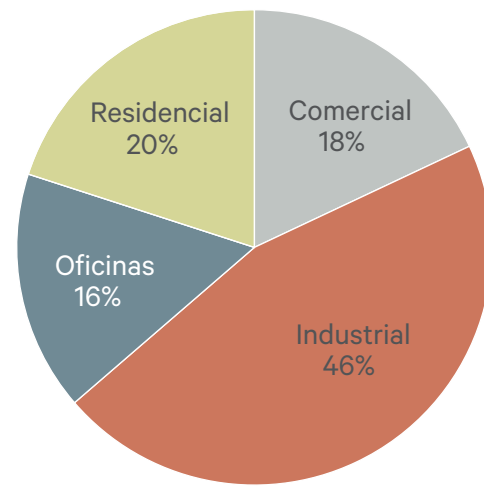
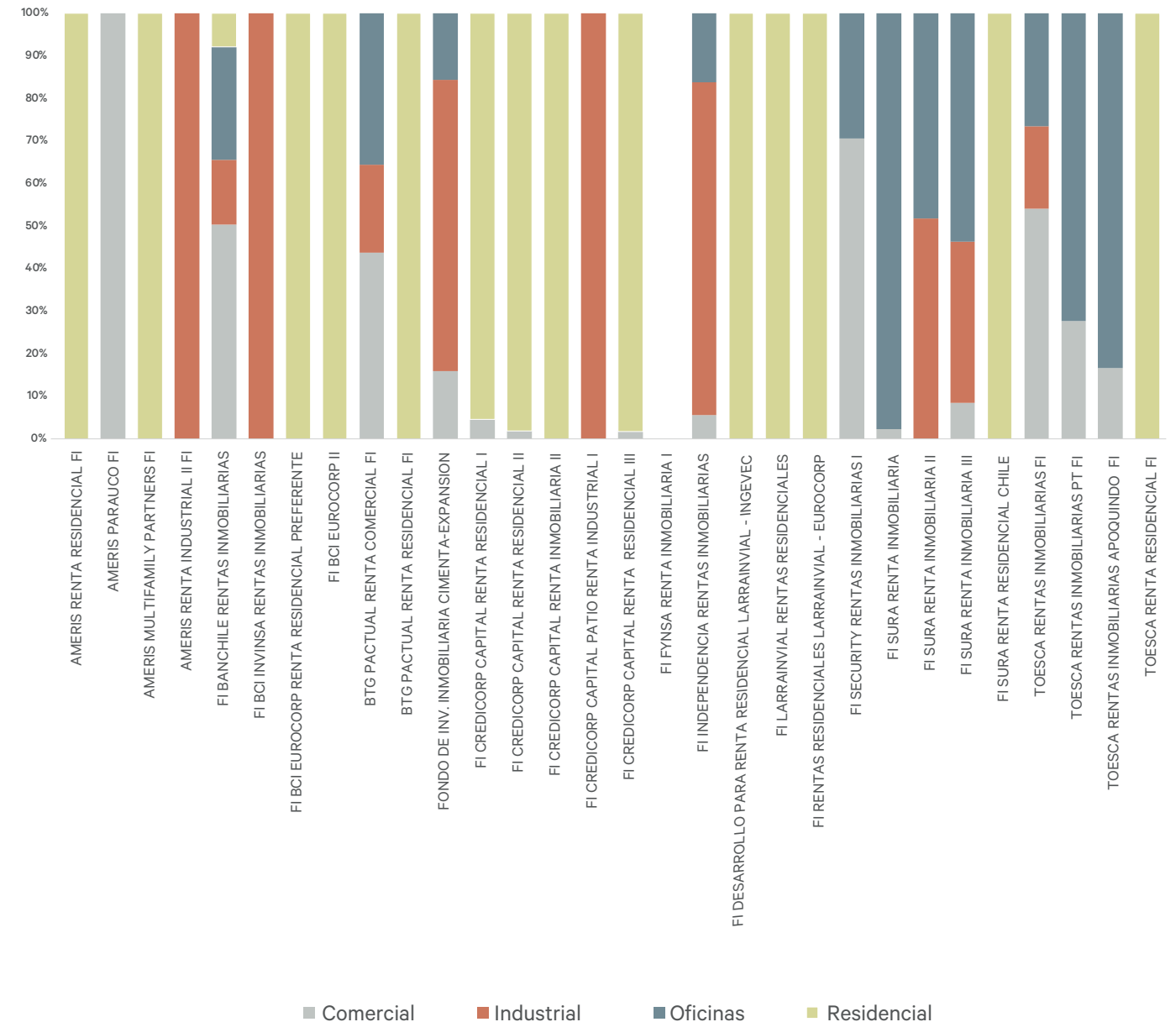


GRÁFICO 4
Composición por superficie por tipo de activo por fondo 2024 (%)



La evaluación de las vacancias físicas de los activos en los fondos de inversión revela diferencias significativas por tipo de activo. La renta residencial presenta una vacancia promedio más alta, atribuible principalmente a la incorporación de nueva superficie en 2024, que aún se encuentra en proceso de colocación. En contraste, los activos industriales mantienen niveles de vacancia bajos, cercanos al 3%, favoreciendo una mayor estabilidad en su ocupación.

Desde el punto de vista financiero, los indicadores muestran una gestión prudente y equilibrada. La tasa promedio de la deuda financiera de 3,9% en UF refleja condiciones favorables de financiamiento. La morosidad promedio del 2,7% indica una buena calidad crediticia. El dividend yield promedio es de 4,3%.

El nivel de endeudamiento, con un loan-to-value promedio de 54%, y un leverage financiero promedio de 1,2x indican un apalancamiento controlado, que permite aprovechar oportunidades de crecimiento sin comprometer la estabilidad del portafolio. La duración promedio de 6 años proporciona un horizonte de inversión adecuado para gestionar riesgos y rendimientos en el mediano plazo.

De un total de UF140,2 millones en activos inmobiliarios consolidados al cierre de 2024, el sector oficinas equivale al 29% de este volumen.

Por su parte, los centros de bodegaje representan solamente un 21% y el sector residencial un 23%. Adicionalmente, los activos Otros -compuestos de residencias para tercera edad, cementerios, infraestructura, entre otros- equivalen a un 4% del total.

GRÁFICO 5
Activos inmobiliarios consolidados 2024 (UF)

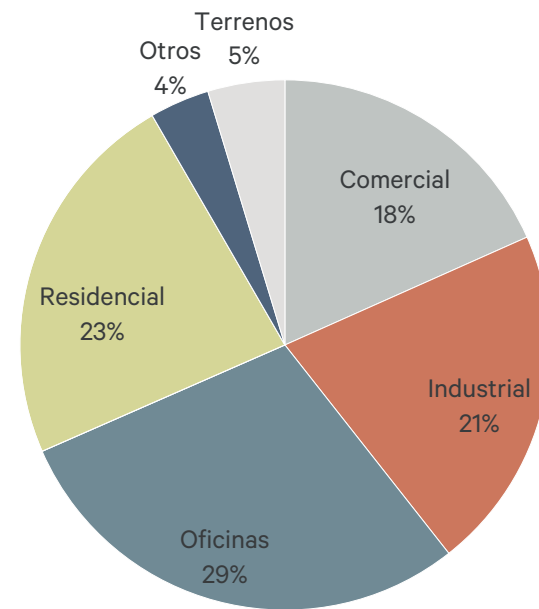
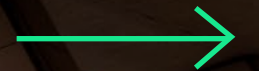


GRÁFICO 6
Composición por superficie por tipo de activo por fondo 2024 (%)



REPORTE INMOBILIARIO 2025

Radiografía del Mercado Inmobiliario



Multifamily 1S 2025

¿Pausa o Nuevo Ritmo? Sólida Demanda se Encuentra con una Desaceleración del Crecimiento



El mercado multifamily continúa mostrando señales de una demanda robusta. Las tasas de ocupación (la de proyectos estabilizados y la total), muestran no solo un buen comportamiento, sino que también una mejora en relación con periodos anteriores. En su corta historia en Chile, hemos presenciado la notable adaptación y profesionalización del producto, que involucra tanto los aspectos operacionales, como los cualitativos.

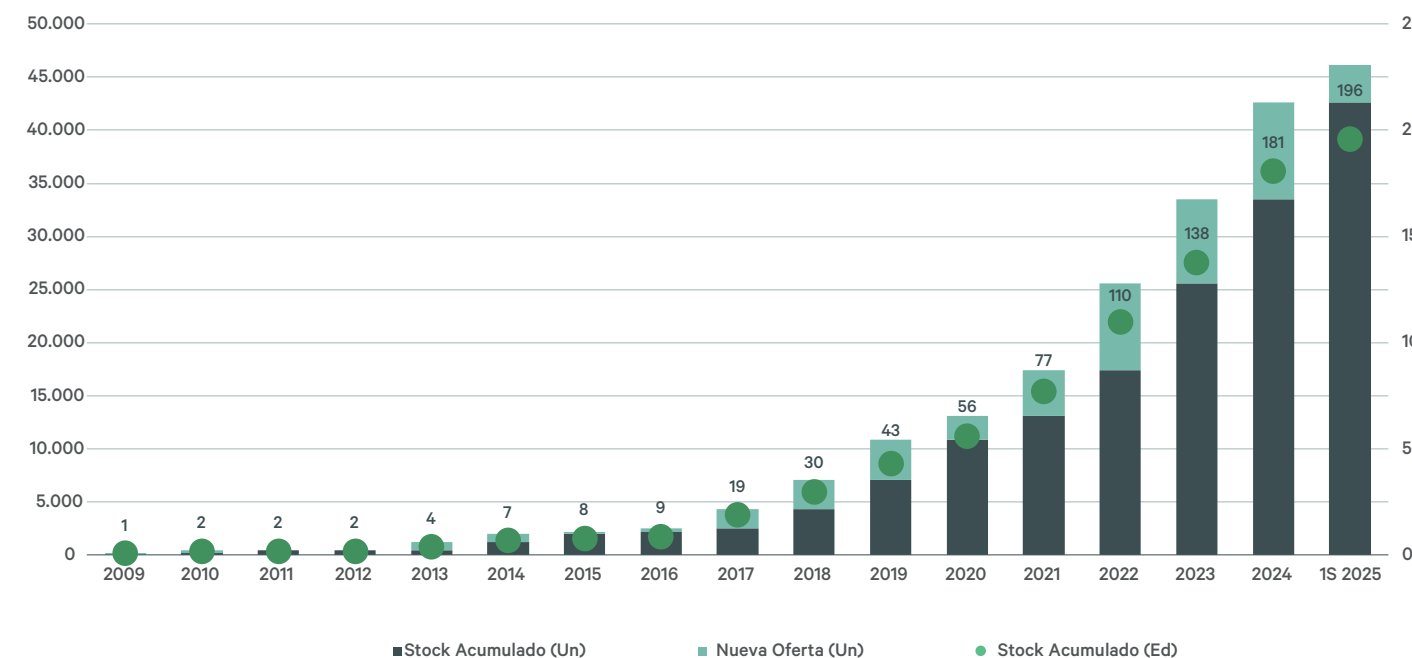
El año comienza con la incorporación de 15 nuevos edificios, sumando 3.517 unidades. Este volumen se mantiene en línea con el promedio de unidades incorporadas en los últimos cinco años, que es alrededor de 3.300, con lo que el inventario suma 196 edificios y 46.144 unidades. Destaca la incorporación de La Reina y Conchalí al catastro, comunas que registran su primer proyecto, sentando así un precedente para la expansión de la renta residencial a nuevas zonas.

El crecimiento del mercado se toma una pausa. Aunque la tasa de crecimiento anual ya mostraba una leve desaceleración a finales de 2024, en el período actual se observa una caída más pronunciada, llegando a 19,7 pp en el primer semestre de 2025, ya más lejos del promedio de 30% registrado durante el segundo ciclo de producción. La proyección para el segundo semestre (17,2 pp) sugiere la profundización de esta tendencia, anticipando una desaceleración adicional en el crecimiento del mercado.

Asimismo, hacia el 2026-2027, la tasa seguiría decreciendo, en caso de que no se activen las obras de los permisos de edificación aprobados. De este modo, el mercado entraría en una fase de crecimiento más orgánico.

Es posible que esta evolución responda a un reajuste natural o a un proceso de estabilización del mercado, tras un ciclo de crecimiento previo más expansivo. No obstante, es fundamental considerar que estas proyecciones están sujetas a la inherente variabilidad de este mercado. Su agilidad y la constante incorporación de nuevos actores semestre a semestre, pueden alterar significativamente las condiciones proyectadas.

FIGURA 1
Evolución Anual del Stock Multifamily (Un, Ed)



En relación con la propiedad de los activos, durante el semestre se observa mayor dinamismo por parte de los fondos en el ingreso de edificios, de los 15 proyectos que inician operación 8 corresponden a fondos de inversión, los que son parte del mismo ciclo de producción que aprobó sus iniciativas en los primeros años del mercado, y que además han estado enfocados en la optimización y mejoramiento de sus portafolios existentes.

Por su parte, las inmobiliarias mantienen una participación constante en el desarrollo de nuevos proyectos, lo que refleja un ciclo de mercado natural: desarrollo, operación, estabilización y, eventualmente, venta de los activos.



FIGURA 2
Tasa de Crecimiento 12 meses (según unidades) (pp)



FIGURA 3
Nueva Oferta 1S 2025 por tipo de propietario (Un)

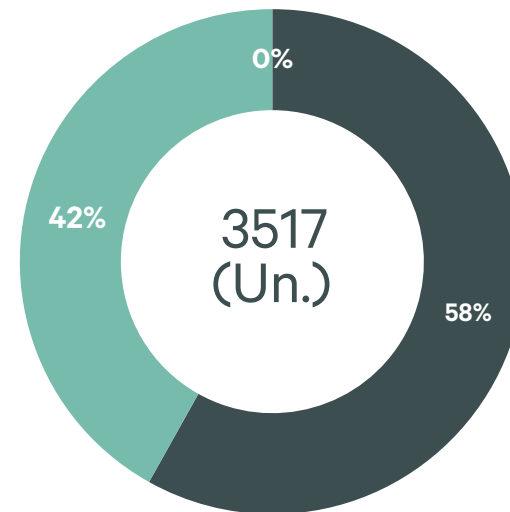
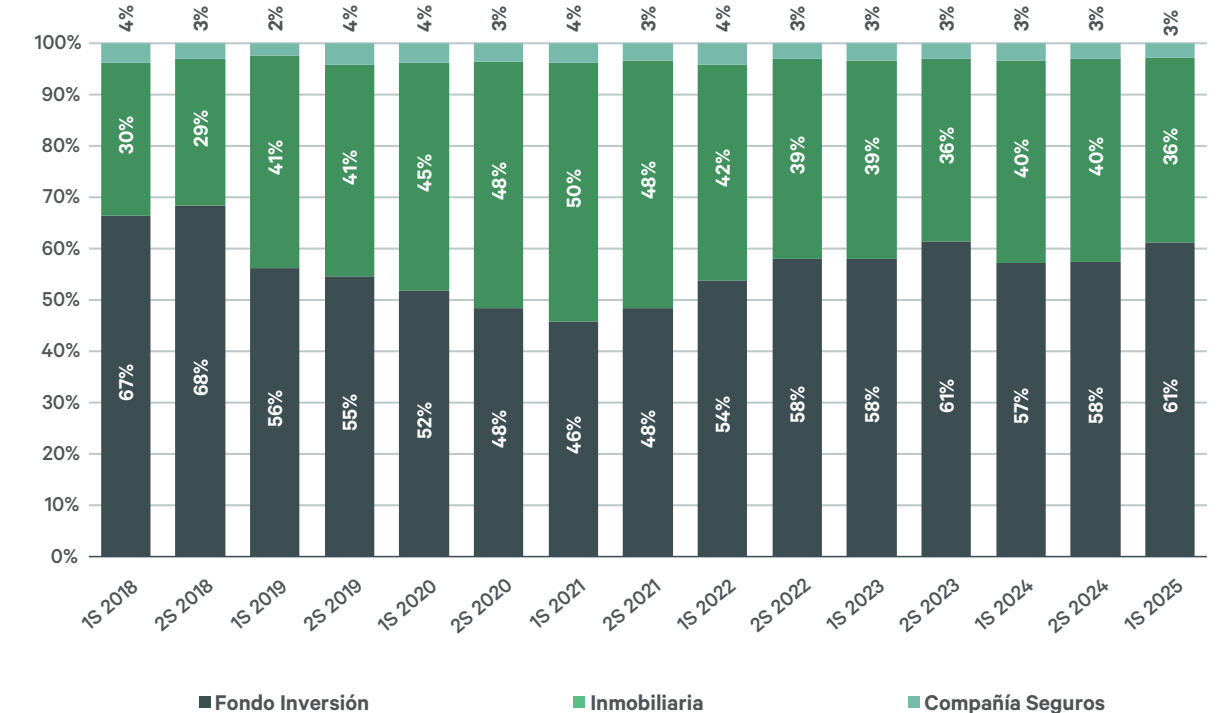


FIGURA 4
Participación del stock por Tipo de Propietario



La expansión territorial del mercado continúa y culmina el 1S 2025 con la operación de proyectos en 21 comunas de la Región Metropolitana incluyendo el inicio de operaciones de proyectos en las Conchalí y La Reina. Esta expansión se basa en la incorporación de edificios estratégicamente ubicados en las cercanías de las estaciones de metro y la infraestructura asociadas.

FIGURA 5
Plano Ubicación Proyectos en Operación

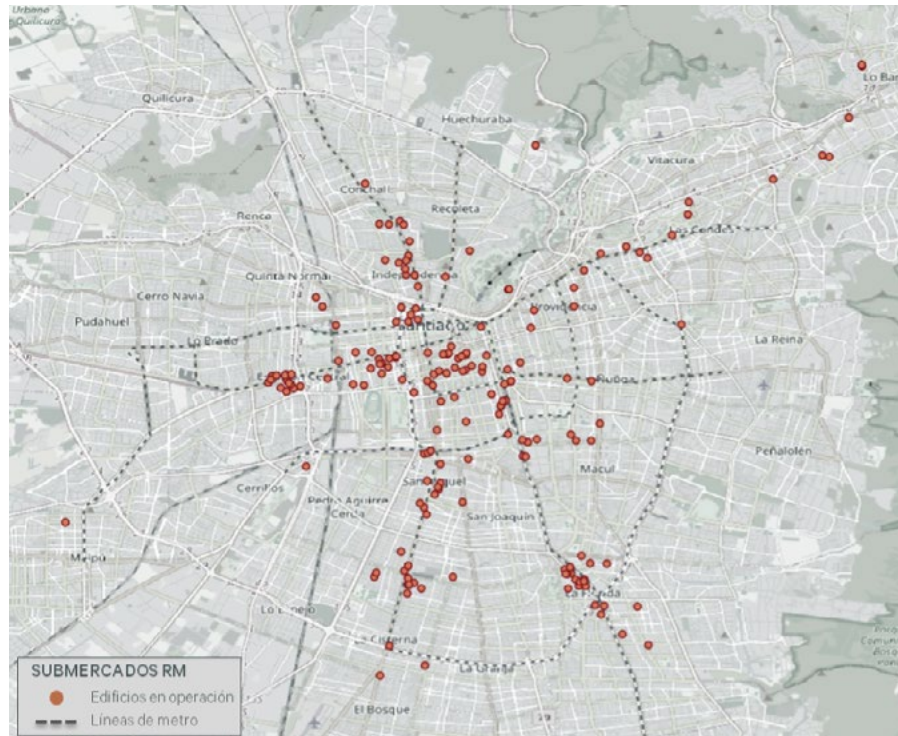
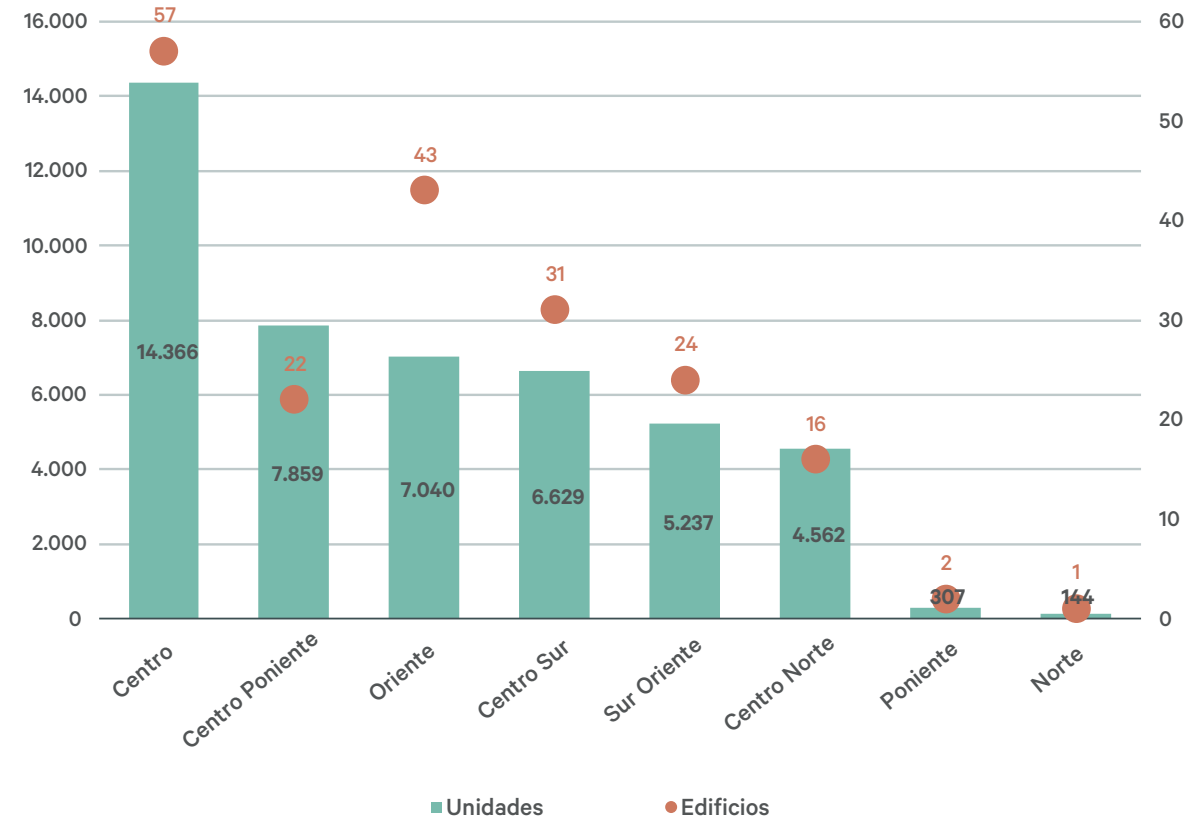


FIGURA 6
Edificios y unidades por submercado



La comuna de Santiago Centro lidera la participación en cantidad de edificios, con un 31% del stock total, lo que se traduce en 14.366 unidades y 57 proyectos en operación. Le sigue el submercado Centro Poniente (Estación Central y Quinta Normal) con un 17% y el submercado Oriente (La Reina, Lo Barnechea, Las Condes, Ñuñoa, Providencia y Vitacura), con un 15%, aunque la zona escala al segundo lugar al medirlo por cantidad de edificios.

La zona Sur Oriente (La Florida, Macul y Puente Alto), destaca en su crecimiento recién a partir del 2023, más específicamente en la comuna de La Florida, que, dada su conectividad e infraestructura de soporte, se ha posicionado como un polo de desarrollo. A la fecha acumula un stock de 4.754 unidades.

FIGURA 7
Principales Indicadores Mercado Multifamily 1S 2025

Submercado	STOCK				PIPELINE		DEMANDA					PRECIOS	
	Edificios (Un)	Deptos (Un)	Nueva Oferta (Ed)	Nueva Oferta (Un)	En Construcción (Ed)	En Construcción (Un)	Absorción (Un)	Ocupación Ed. Estabilizados (%)	Var. Sem. (p.p)	Ocupación Total (%)	Var. Sem. (p.p)	Arriendo Promedio Pond. (UF/m ² / Mes)	Var. Sem. (%)
Centro	57	14.366	3	785	5	1.195	1.270	94,7%	1,54%	89,7%	4,2%	0,268	2,1%
Centro Norte	16	4.562	1	181	-	-	424	83,7%	-0,5%	83,4%	6,2%	0,237	-0,3%
Centro Poniente	22	7.859	1	297	1	398	727	90,1%	3,3%	88,1%	6,2%	0,205	-8,6%
Centro Sur	31	6.629	-	-	2	1.006	353	95,8%	0,6%	95,2%	5,3%	0,231	4,6%
Centro Norte	1	144	-	-	1	575	(2)	97,9%	-1,4%	97,9%	-1,4%	0,263	-3,4%
Oriente	43	7.040	7	1.223	11	2.675	1.221	95,1%	-0,8%	82,7%	3,6%	0,370	3,2%
Poniente	2	307	-	-	2	370	55	90,6%	-9,4%	90,6%	17,9%	0,233	0,3%
Sur Oriente	24	5.237	3	1.031	5	1.944	470	95,4%	1,7%	80,2%	-8,5%	0,261	5,3%
Total	196	46.144	15	3.517	27	8.163	4.518	92,9%	1,08%	87,5%	3,4%	0,280	3,6%

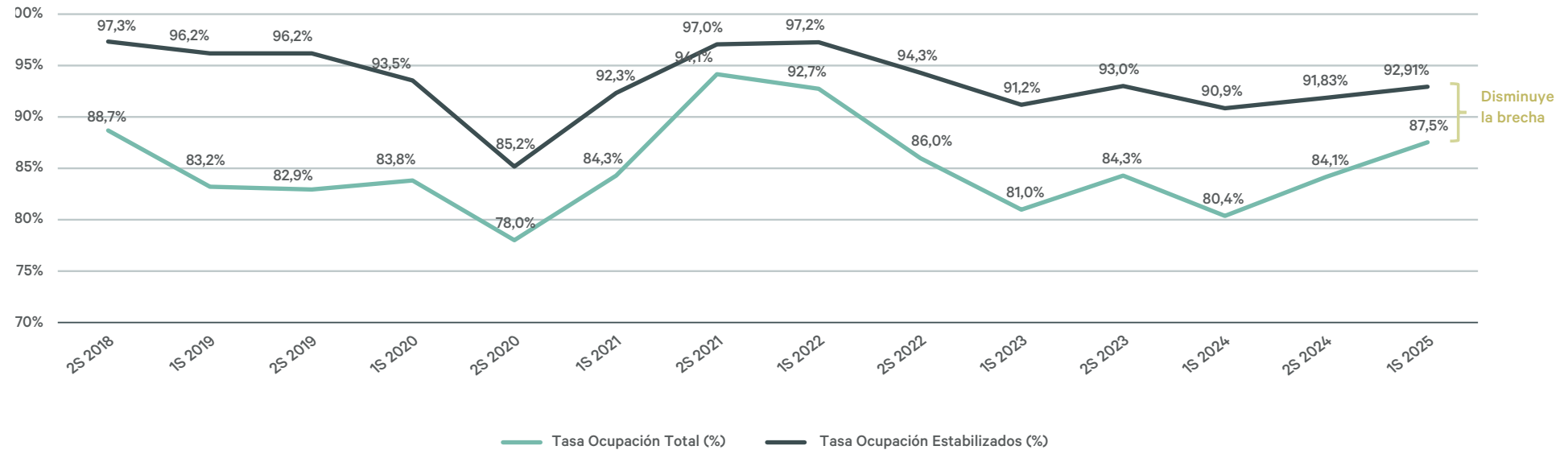
El mercado alcanza 21 comunas operativas al cierre del 1S 2025, incorporando estratégicamente nuevos proyectos en Conchalí y La Reina, con ubicaciones clave cercanas a estaciones de metro e infraestructura urbana.

Por segundo semestre consecutivo se observa un avance en la tasa de ocupación en proyectos estabilizados manteniéndose en rangos saludables. El semestre cierra con una ocupación del 92,9%, 1,1 puntos porcentuales por sobre el semestre anterior. La mayor variación se sitúa en el submercado Centro Poniente con un alza de 3,3 pp, y que vuelve a estar sobre el 90% después de un año.

La tasa de ocupación total, que incluye a los edificios en proceso de llenado, también mejora de la mano de la menor incorporación de nuevos proyectos. El semestre cierra en 87,5%, acortando la brecha entre ambas tasas, que alcanza 5,4 pp, valor registrado hace largos 7 semestres atrás en el año 2022.

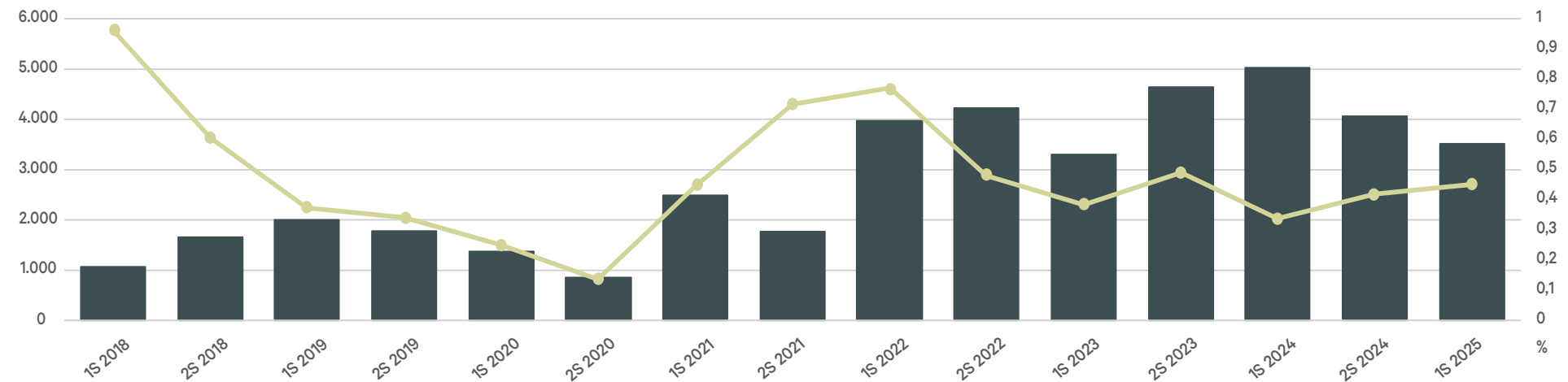
Para una mejor comprensión del desempeño de los nuevos proyectos y su impacto en las tasas de ocupación general, se realiza un análisis que busca observar cuál es la tasa de ocupación con la que ingresan al mercado los proyectos nuevos, y cómo ese indicador ha cambiado en el tiempo. La gráfica recoge la principal observación del reciente periodo y muestra el avance en la velocidad de colocación inicial de los activos, que al primer semestre alcanza una ocupación del 45% para un stock de 3.517 nuevas unidades, estrechándose la brecha de ocupación de los proyectos nuevos por segundo semestre consecutivo.

FIGURA 8
Tasa de Ocupación Proyectos Estabilizados vs Tasa de Ocupación Total



Disminuye la brecha

FIGURA 9
Evolución Nueva Oferta (Un) y Ocupación Inicial Proyectos Nuevos (%)



Al finalizar el semestre, la absorción neta se situó en 4.518 unidades, lo que representa una contracción del 7,27% respecto al segundo semestre de 2024. Sin embargo, esta moderada disminución contrasta con un robusto crecimiento anual del 66%. Este desempeño, que evidencia la solidez del mercado, que encuentra su fundamento principal en la sostenida y generalizada demanda de arriendo, impulsada por las crecientes dificultades de acceso a la compra de vivienda.

La zona Centro lidera la absorción neta de arriendos en el semestre, con un 28% del total, equivalente a 1.270 unidades. Le sigue la zona Oriente, con un 27% (1.221 unidades), y se consolida como un mercado clave en la actividad de arriendo por tercer semestre consecutivo, de esta última destaca la comuna de Ñuñoa, alcanzando una absorción semestral de 676 unidades y contribuyendo con un 15% al desempeño general de dicho submercado.

Con una absorción neta de 4.518 unidades y un crecimiento anual del 66%, el mercado de arriendo demuestra su solidez, impulsado por la alta demanda. La zona Centro lidera el semestre, mientras Ñuñoa se consolida como referente en la zona Oriente con 676 unidades.



FIGURA 10
Oferta y demanda

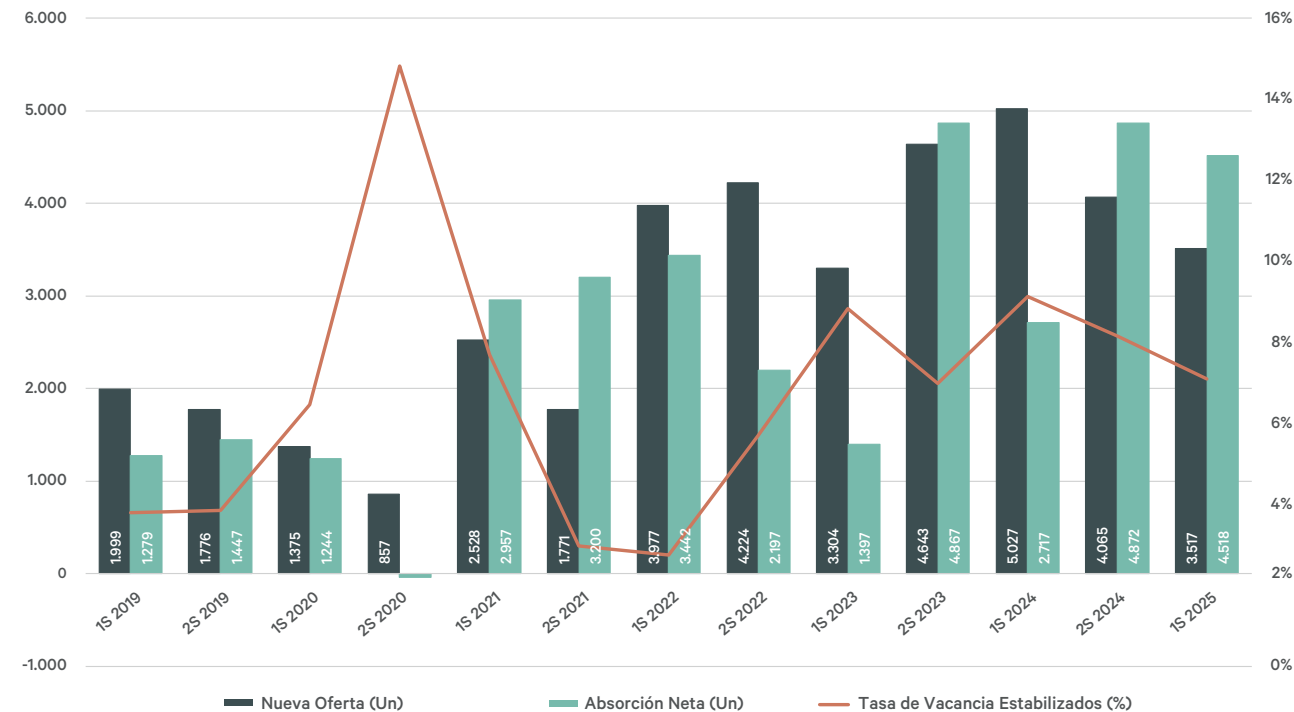
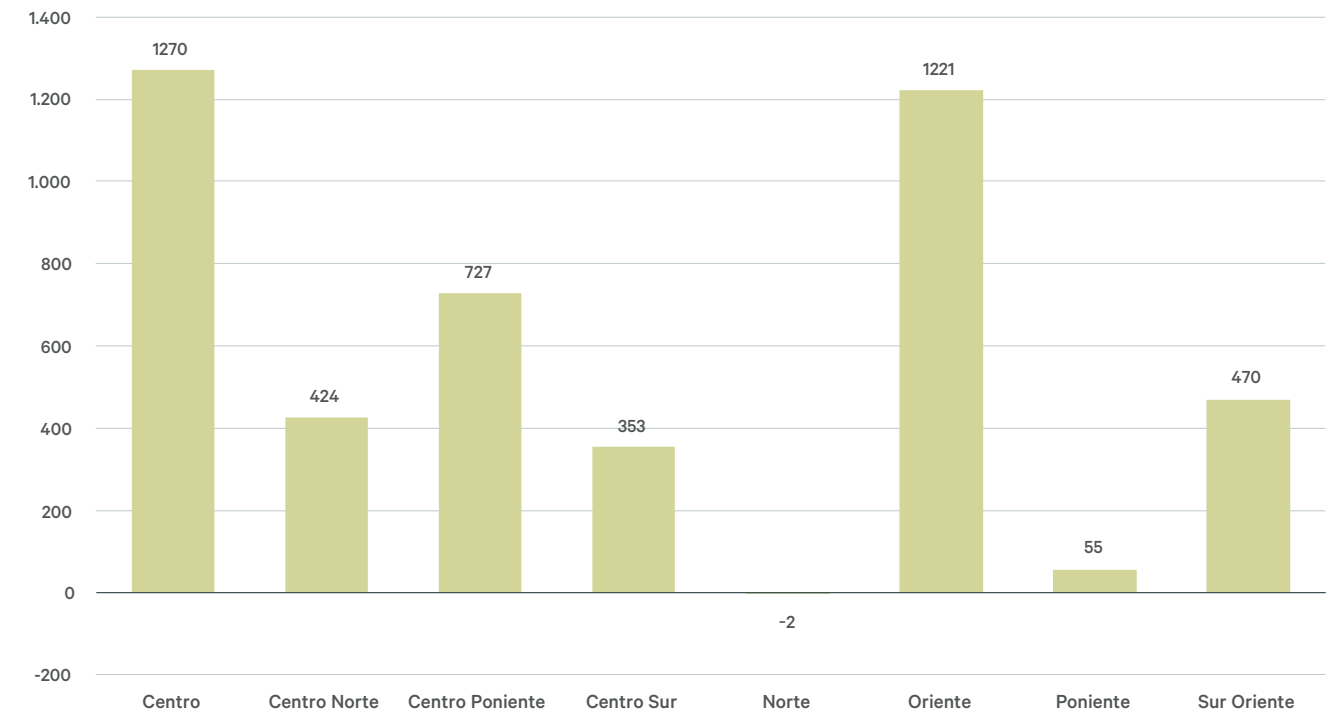


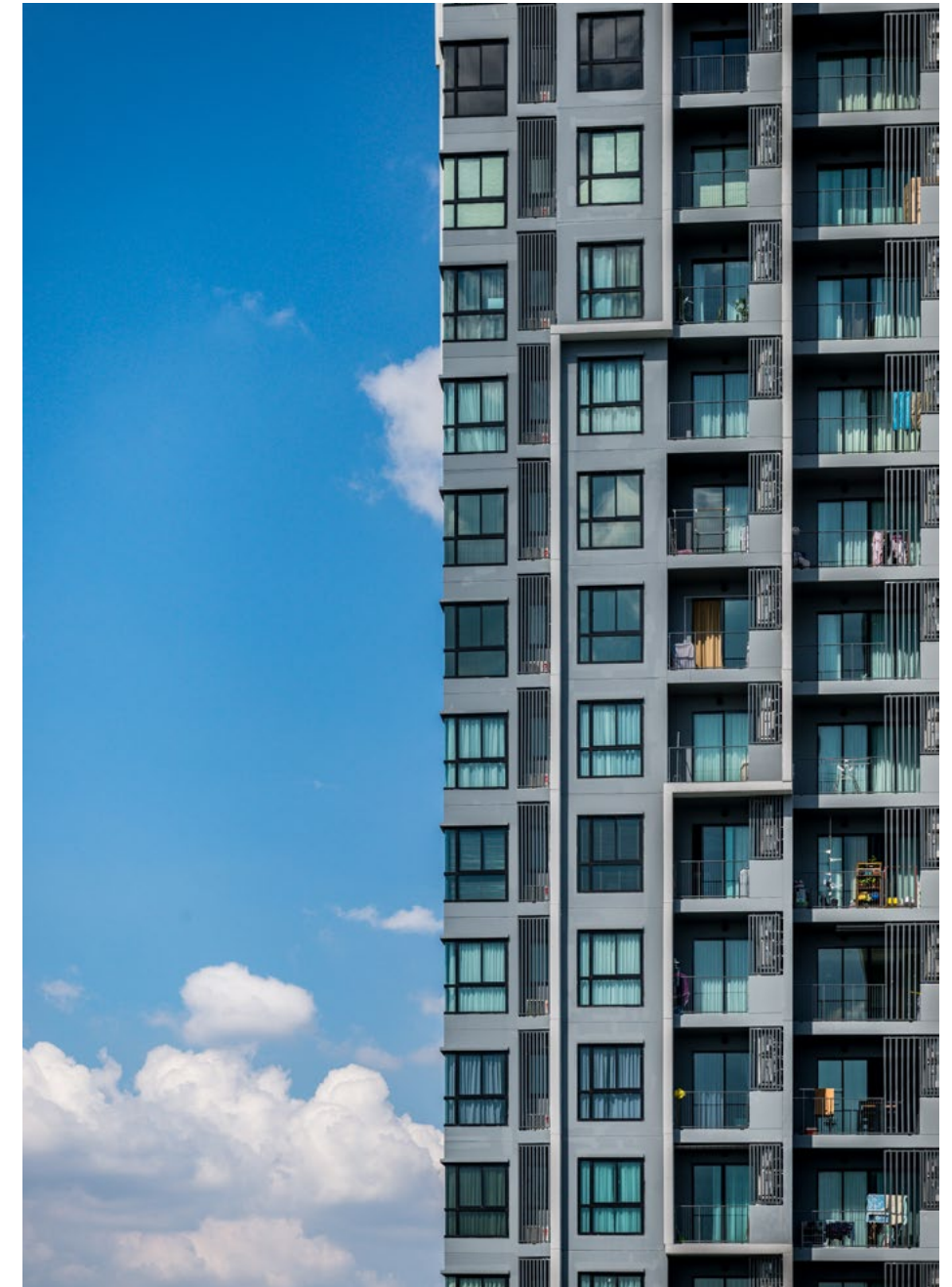
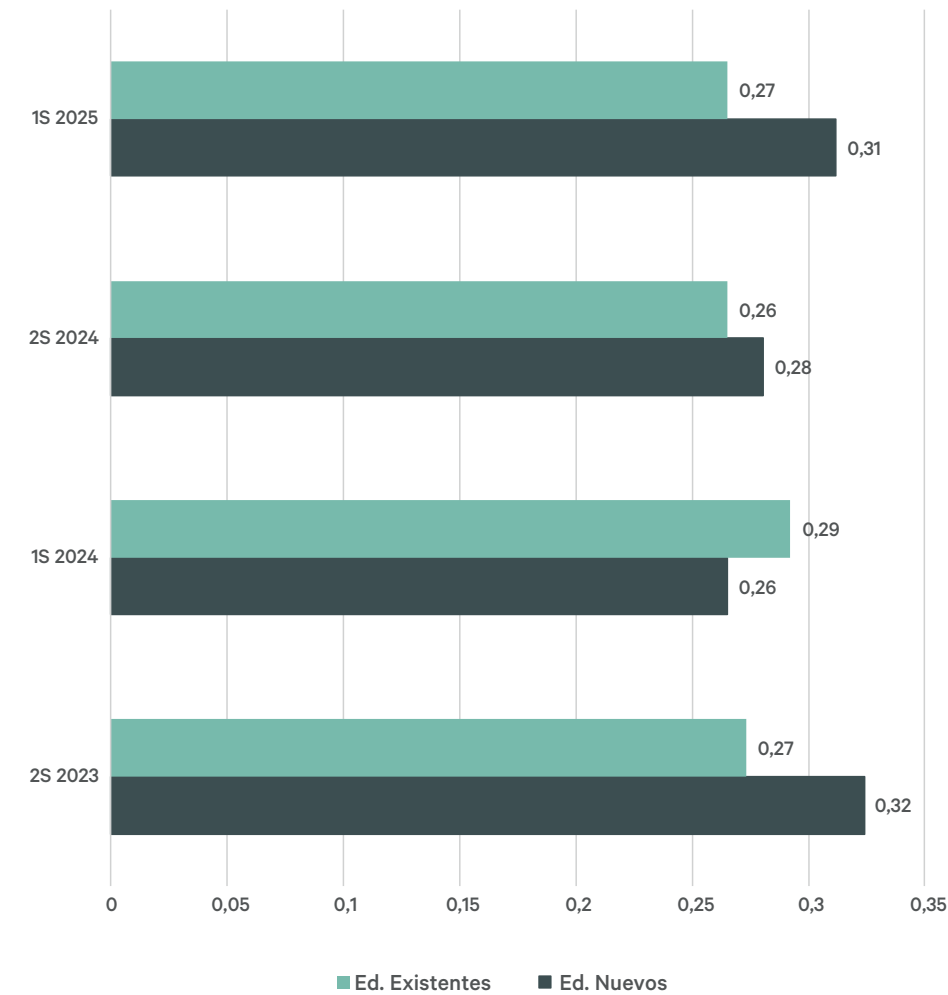
FIGURA 11
Absorción Neta 1S 2025 por Submercado (Un)



El precio promedio ponderado de arriendo en el semestre se situó en 0,280 UF/m², mostrando un ligero aumento del 3,6% respecto al segundo semestre de 2024 y manteniéndose estable en relación con el año anterior. Este incremento se produce por el ingreso de nuevos proyectos, especialmente en la zona Oriente, que concentra el 35% de la nueva oferta, donde el valor de los proyectos nuevos se posicionó un 12% por sobre el valor de proyectos ya estabilizados.

Adicionalmente, se observan ajustes en las estrategias de comercialización, como la reducción de descuentos en proyectos maduros y la reorientación de promociones hacia servicios adicionales como estacionamientos, bodegas y beneficios exclusivos para residentes.

FIGURA 12
Precio Promedio Edificios Nuevos vs Edificios Existentes (UF/m²)



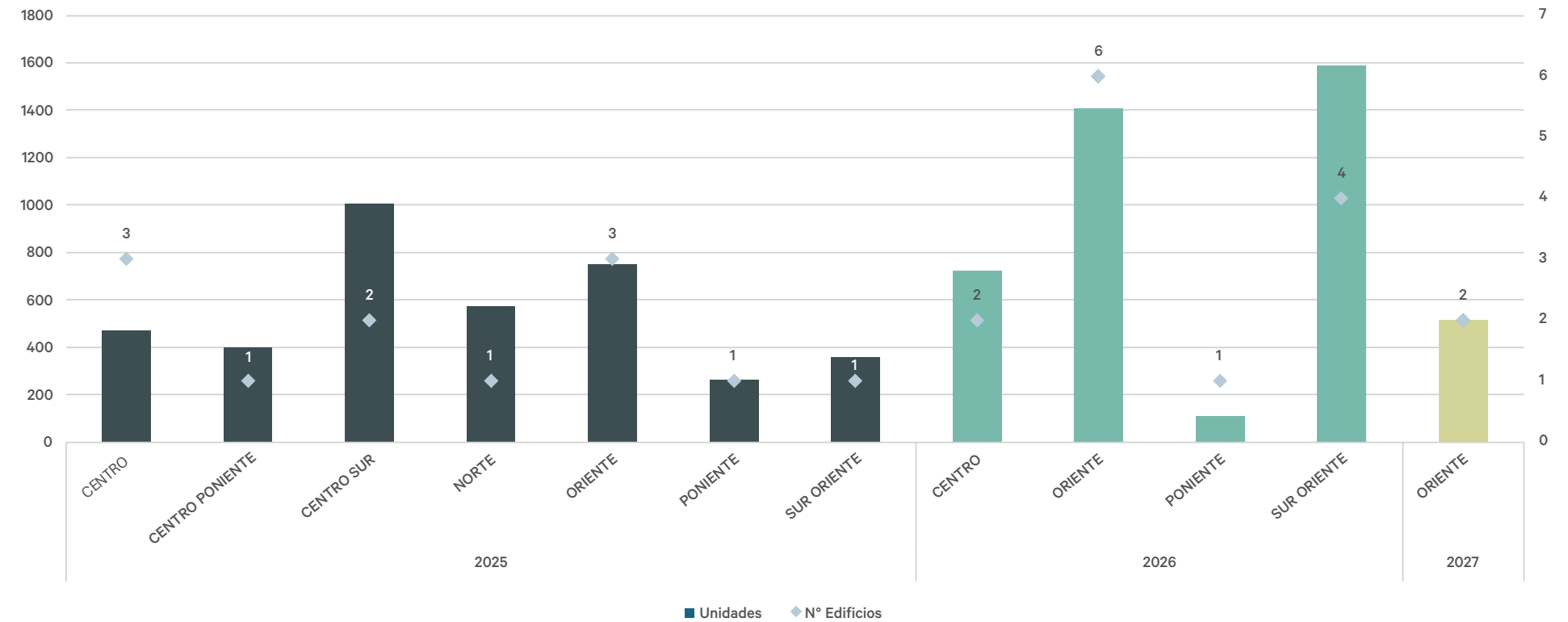
Respecto al pipeline, se anticipa la incorporación de 27 nuevos proyectos, lo que agregaría 8.163 unidades al inventario total. Sin embargo, se observa una disminución en la cantidad de proyectos futuros en comparación con periodos anteriores. De este total, se estima que el 47% de las unidades completarán su construcción en 2025, mientras que el 53% restante finalizará su proceso entre 2026 y 2027.

El submercado Oriente concentra la mayor cantidad de iniciativas con 11 edificios y 2.675 unidades. Esta cifra confirma el permanente interés de los desarrolladores en esta zona, que ha experimentado un crecimiento sostenido y un desempeño favorable en los últimos años, consolidándose como un segmento clave del mercado.

Adicionalmente, es posible contabilizar al menos 34 proyectos en seguimiento que aún no han iniciado obras, pero de activarse, sumarían al stock más de 9.800 nuevas unidades.

Con ya una década de presencia en el mercado inmobiliario, el segmento multifamily se mantiene activo como un instrumento de inversión y sigue evolucionando con un fuerte enfoque en la experiencia del cliente, lo que continúa siendo parte clave de la diferenciación con el mercado de arriendo tradicional y en lo que se basa la apuesta de valor. Por lo pronto, el crecimiento de rentas sigue siendo su principal dificultad, lo que dependerá en gran medida del desempeño de la economía y el necesario mejoramiento del mercado laboral.

FIGURA 13
Producción Futura por año y Submercado



4.2

Oficinas Clase A+B 2T 2025

De la recuperación a la escasez: Una nueva fase para el mercado de oficinas en Santiago

La tasa de vacancia Clase A vuelve al 11% después de 2 años de constantes fluctuaciones que se han dado en respuesta al ingreso de nuevos edificios, recuperándose rápidamente de forma trimestral. La disponibilidad ha subido sobre el 10% solo en los periodos con nuevo stock y se ha mantenido en un dígito cuando no lo hay, siendo este último trimestre uno de los más relevantes puesto que, al cierre del segundo trimestre de 2025 la superficie Clase A recibida, ha sido la más alta de los últimos 6 años.

Esta dinámica de equilibrio en los últimos años, especialmente en el segmento A, se sustenta en la constante actividad de arriendo enfocada en los activos premium, y en los submercados de Las Condes, aunque en este trimestre se da en Santiago Centro también, donde se concretaron arriendos por casi

la totalidad de 2 de los edificios Trofeos del sector, llevando a este submercado a una tasa de vacancia de 12,54%, la cifra más baja en los últimos 3 años.

Sin embargo, el indicador de los diferentes submercados sigue marcando un fuerte contraste. Las Condes cierra el trimestre con 8,11%, donde Eje Apoquindo mantiene su liderazgo con un 4,5%, y por el contrario los submercados Clase A ubicados en las comunas de Providencia y Santiago Centro se mantienen con vacancias sobre los 2 dígitos.

La nueva oferta en el sector oriente ha permitido la movilización de grandes usuarios corporativos, demanda que aún se encuentra activa, y que, al no encontrar el espacio apropiado en el stock existente, pone la mirada en los edificios que aún están a la espera

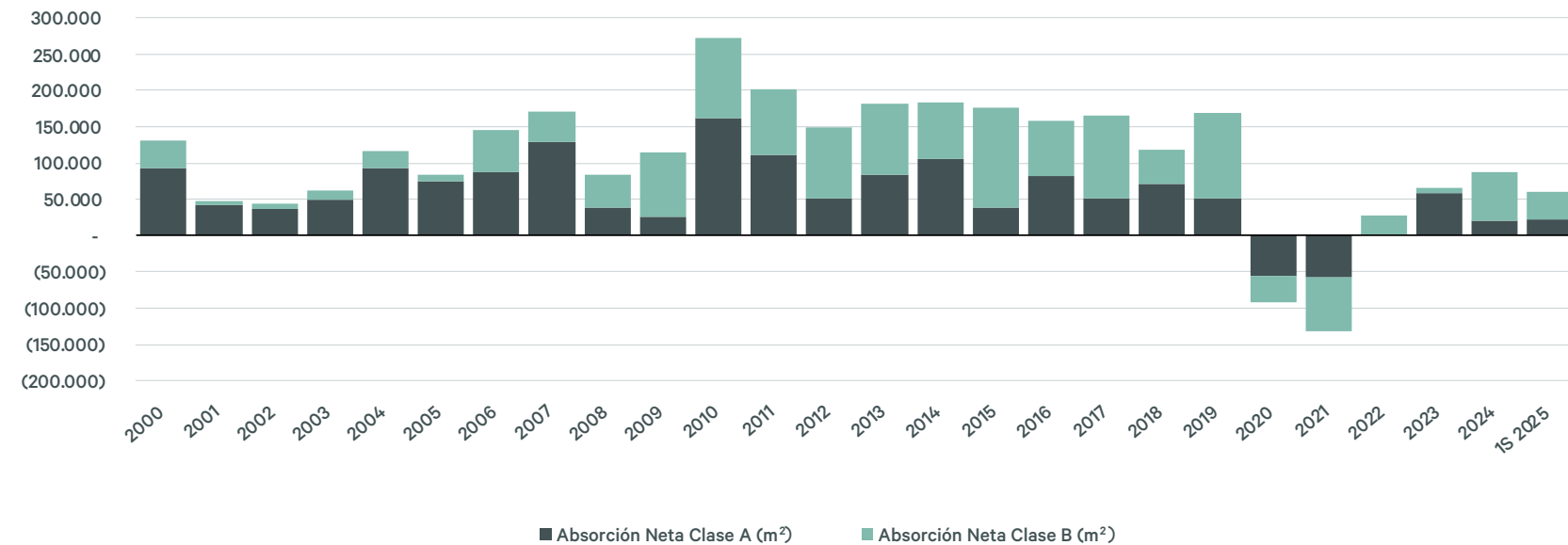
de su recepción final. Este fenómeno es reflejo de la cada vez más evidente escasez de oferta, especialmente en edificios premium, lo que sin duda será la principal dificultad que enfrentará el mercado en el mediano y largo plazo. Del inventario actual, solo 15 edificios Clase A cuentan con superficie disponible superior a 5.000 m² y de estos, el 60% se encuentran en Santiago Centro y Providencia.

Por otro lado, el segmento Clase B sigue en constante recuperación, lo que lo ha llevado a igualar la tasa de vacancia Clase A, alcanzando un 11,17% y que da cuenta de la constante absorción positiva que ha experimentado.

Tal ha sido el impacto de la actividad de arriendo en Clase B que, durante el 2024 el 76% de la absorción neta del año se concentró en este segmento, con gran profundidad en las comunas de Providencia y Las Condes.

Para el 2025, con alta probabilidad, esta tendencia se revertirá y Clase A tomará más protagonismo. Al cierre del segundo trimestre, el mercado Clase A absorbió más de 20 mil m² netos, equivalentes a la absorción total registrada el año 2024, y en la segunda mitad del año, se espera un volumen de nuevos arriendos en Clase A de gran escala que empujarían el indicador al alza.

FIGURA 1
Absorción Neta Anual por Clase (m²)



El efecto del ingreso de nuevos edificios en la tasa de vacancia, si bien es importante, también es esperable, especialmente en el escenario de escasez de oferta que afecta a la zona oriente. Solo en el 2T del 2025 se incorporó al mercado la superficie equivalente al doble de la superficie total recibida durante el año anterior y que solo se iguala a lo recibido el 2019, cuando la tasa de vacancia Clase A se encontraba en torno al 4%. Sin embargo, el efecto es controlado. De la nueva oferta que se incorporó al Barrio El Golf, el 19% se encontraba precolocada, esto sumado a la actividad de arriendo del submercado Santiago Centro A, permitió a la tasa mantenerse dentro de un rango estable.

Para una mejor comprensión de la recuperación del mercado de oficinas, es relevante analizar la actividad de arriendo, que ha mantenido un flujo permanente a partir del 2023, donde Nueva Las Condes y Barrio El Golf siguen atrayendo arrendatarios. No obstante, Santiago Centro A destaca este trimestre concretando arriendos por más de 15.000 m² y a diferencia de trimestres anteriores, donde la

demanda era principalmente del usuario Gubernamental, este trimestre se identifican importantes transacciones de privados. Desde esa perspectiva, en 2025 observamos una mayor diversidad en las preferencias de ubicación de los arrendatarios, que están volviendo a considerar los submercados que fueron rezagados durante la etapa de reconfiguración del mercado.

FIGURA 2
Absorción Neta Clase A, Serie Anual

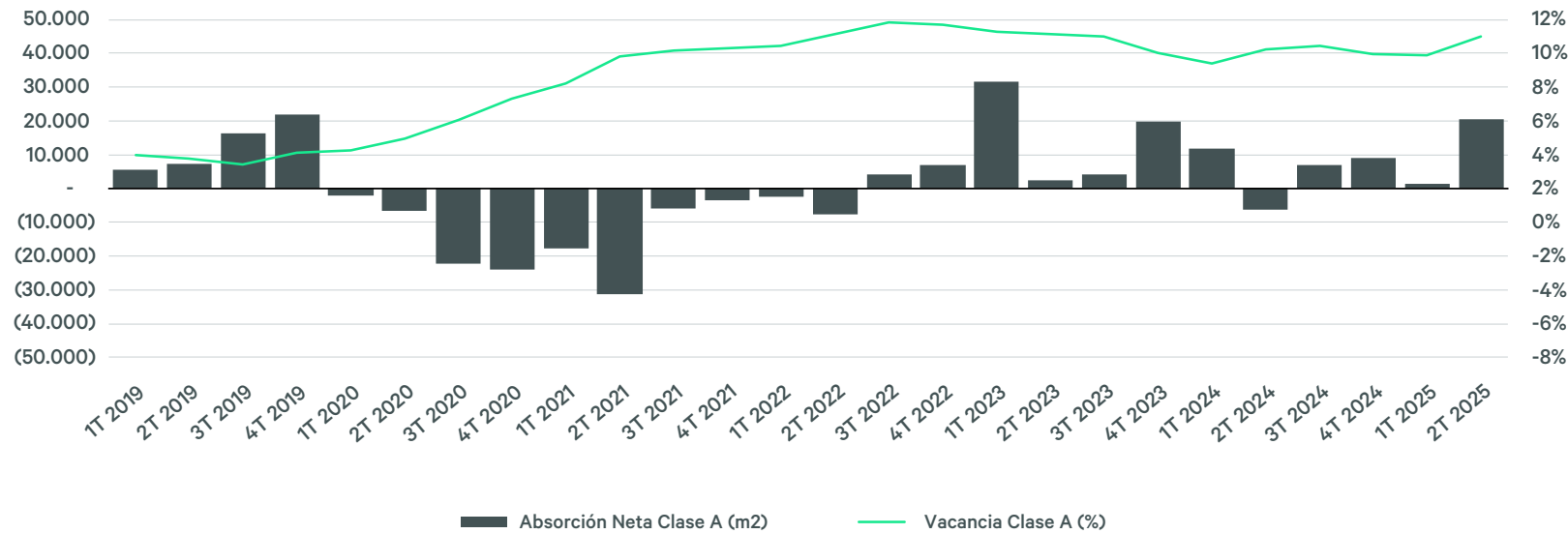


FIGURA 3
Absorción Neta 2T 2025 (m²) por Submercado - Clase A

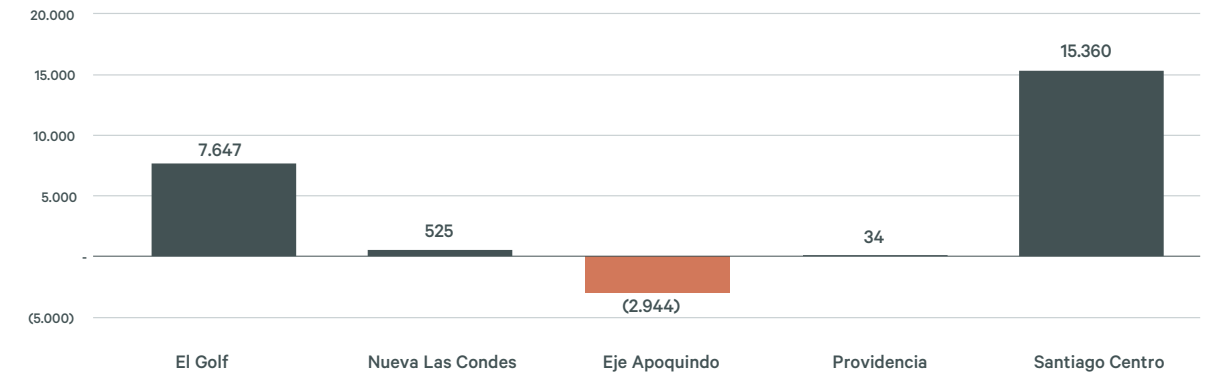
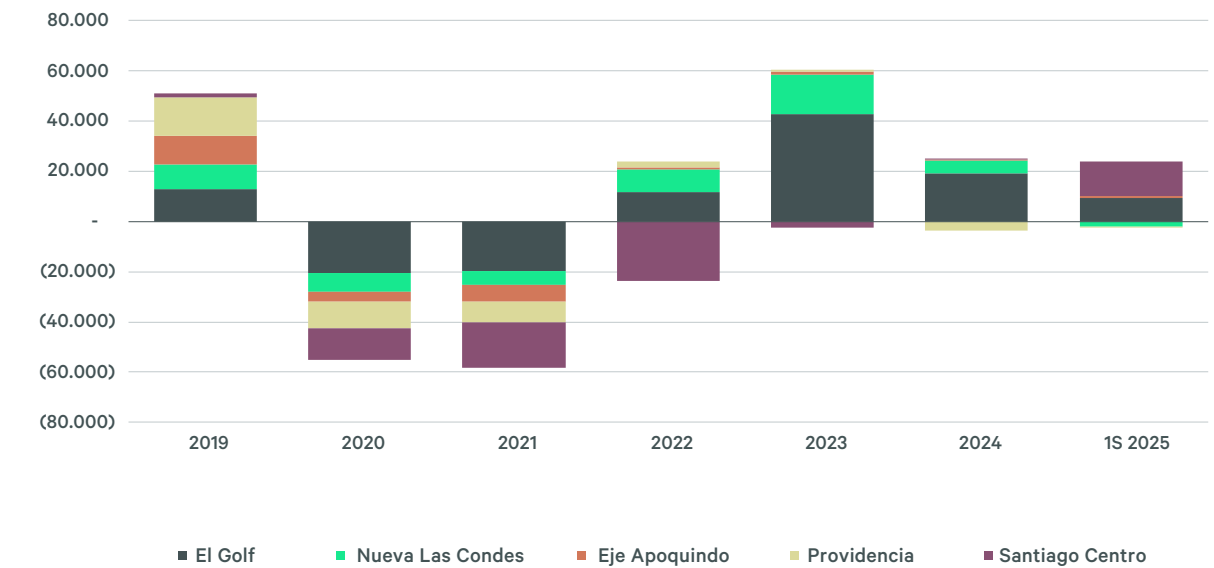


FIGURA 4
Absorción Neta Anual (m²) por Submercado - Clase A



En el último año, la dinámica de arriendo en el mercado de oficinas Clase A ha estado fuertemente concentrada en el submercado El Golf, una zona que destaca por su relevancia estratégica, tanto por la magnitud de su inventario como por la calidad de sus activos. Este submercado ha captado un interés sostenido por parte de los usuarios corporativos, lo que se refleja en su desempeño: durante los últimos cuatro trimestres, El Golf ha concentrado el 62% de toda la absorción neta registrada en el segmento Clase A.

Este comportamiento no es aislado, sino parte de una tendencia consolidada. De hecho, El Golf es el único submercado que ha mantenido una absorción neta positiva de manera continua durante los últimos 12 trimestres, lo que evidencia su capacidad para adaptarse a la incorporación de nuevos edificios sin perder dinamismo. Esta resiliencia ha sido clave para equilibrar el crecimiento del stock y sostener la demanda, posicionando a El Golf como el principal motor del mercado de oficinas en Santiago.

FIGURA 5
Vacancia (%) y Absorción Neta (m²) Barrio El Golf

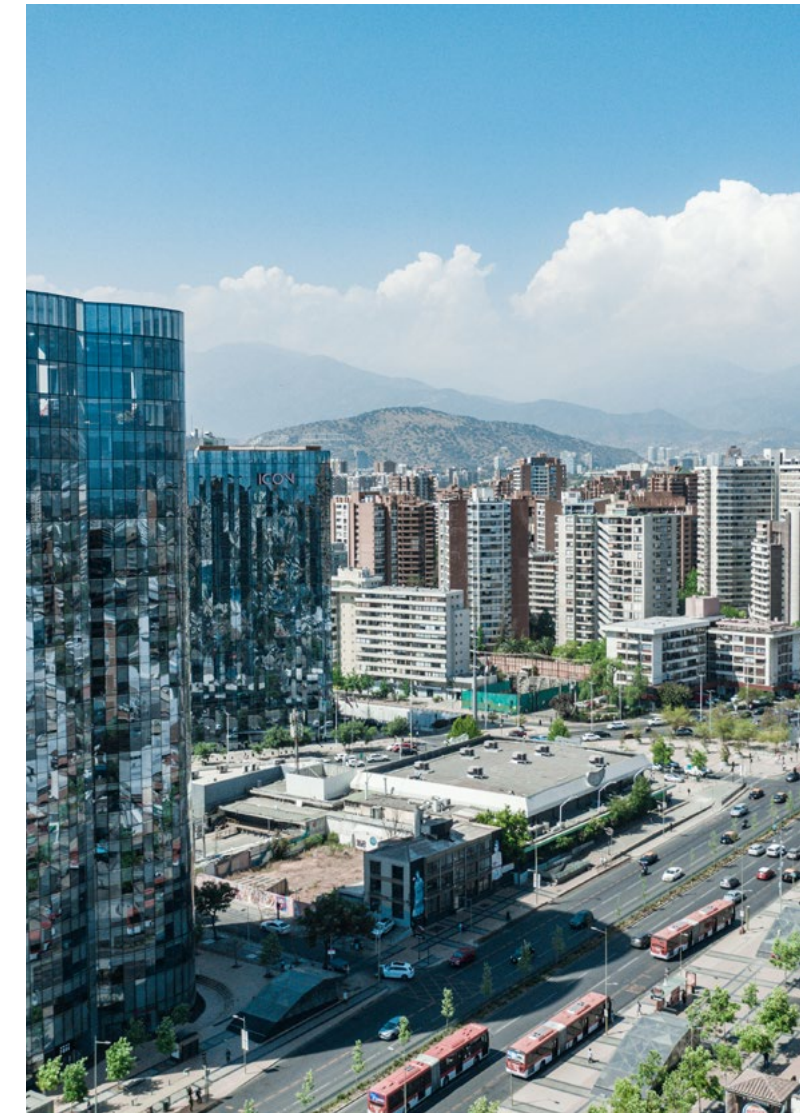
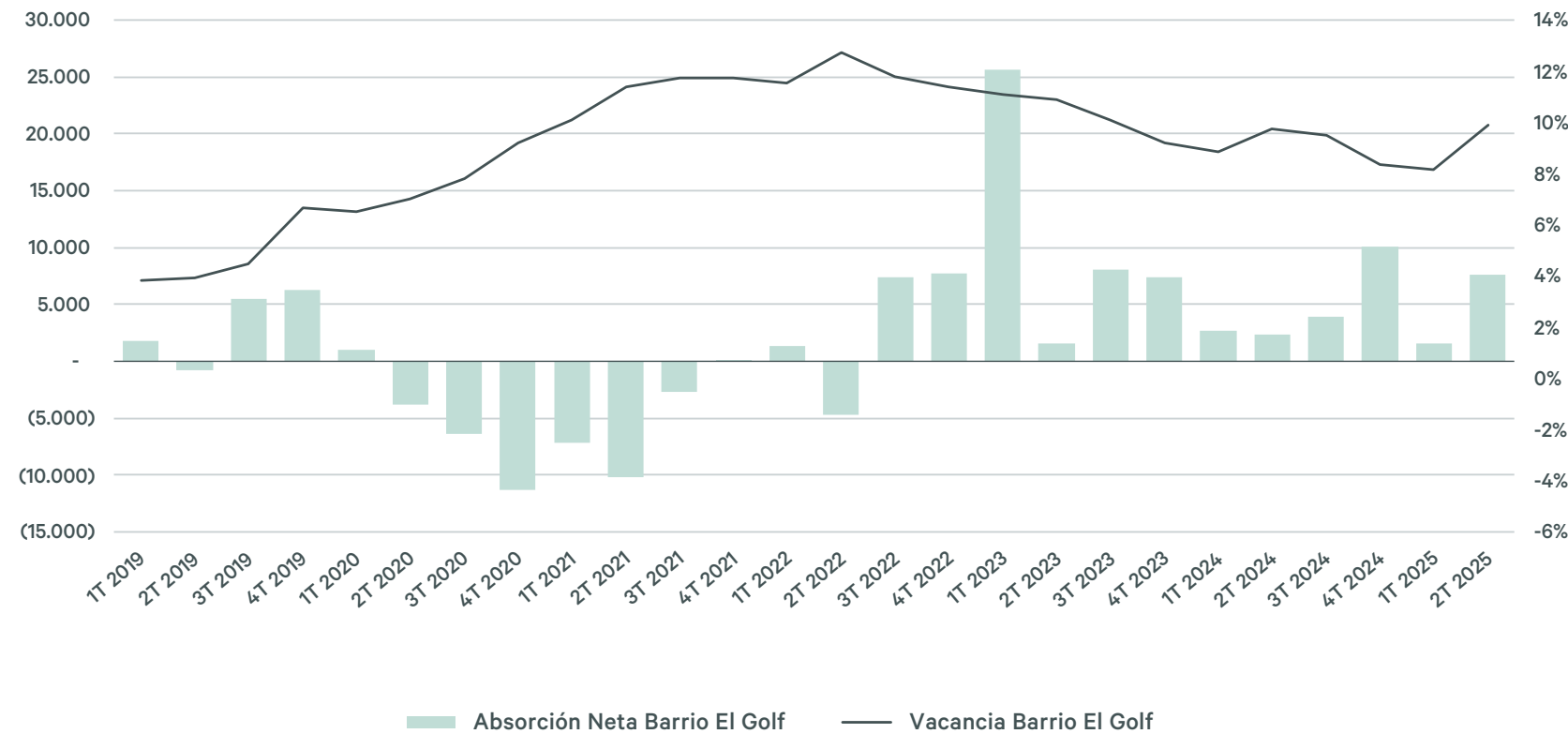


FIGURA 6

Principales Indicadores – Clase A y B

Santiago Centro presenta una de las variaciones más importantes el último trimestre ya que tuvo una fuerte caída en su tasa, alcanzando un 12,54%, una baja de 4 puntos porcentuales respecto del primer trimestre del presente año y 2,74 pp en comparación al segundo trimestre del 2024.

Por otro lado, Providencia A vuelve a tener un alza en su tasa. Esta vacancia se sitúa mayormente en la nueva oferta que se encuentra en proceso de llenado y con avances en su colocación que debería verse reflejado en los indicadores de los próximos trimestres. Debido a este ingreso, su vacancia aumentó 9,7 pp respecto del trimestre anterior y 14 pp en comparación con el mismo periodo del 2024.

Submercados Clase A	STOCK		PIPELINE	DEMANDA		PRECIOS	
	Área Útil (m²)	Producción (m²)	En Construcción (m²)	Vacancia (%)	Vacancia (m²)	Absorción (m²)	*Arriendo Promedio pond. (UF/m²/mes)
Las Condes (A)	1.502.577	25.000	116.592	8,11%	121.807	5.228	0,556
El Golf	876.948	25.000	29.554	9,90%	86.843	7.647	0,561
Nueva Las Condes	393.188	0	57.131	6,21%	24.429	525	0,544
Eje Apoquindo	232.441	0	29.907	4,53%	10.534	(2.944)	0,540
Providencia (A)	182.964	22.885	0	31,60%	57.821	34	0,457
Santiago (A)	381.158	0	0	12,54%	47.792	15.360	0,317
Total Clase A	2.066.700	47.885	116.592	11,00%	227.420	20.623	0,481
Submercados Clase B	STOCK		PIPELINE	DEMANDA		PRECIOS	
	Área Útil (m²)	Producción (m²)	En Construcción (m²)	Vacancia (%)	Vacancia (m²)	Absorción (m²)	*Arriendo Promedio pond. (UF/m²/mes)
Las Condes (B)	699.978	0	12.024	9,61%	67.258	3.189	0,455
Las Condes Oriente (B)	121.645	4.000	0	17,65%	21.469	1.789	0,406
Providencia (B)	733.610	0	5.837	7,68%	56.376	(3.747)	0,404
Santiago Centro (B)	353.552	0	6.899	17,99%	63.589	(78)	0,262
Vitacura (B)	301.145	0	0	11,57%	34.848	4.794	0,491
Huechuraba (B)	329.343	0	0	9,96%	32.788	4.195	0,246
Lo Barnechea (B)	116.195	0	6.460	14,79%	17.187	2.059	0,422
Otros (B)	146.968	0	13.082	13,25%	19.470	979	0,315
Total Clase B	2.802.436	4.000	44.302	11,17%	312.986	13.179	0,375
Total A + B	4.869.136	51.885	160.894	11,10%	543.633	33.802	0,419

Las preferencias de la demanda siguen siendo evidentes en los indicadores de mercado. Esta es posible distinguirla no solo en los sectores más solicitados, sino también en la calidad y edad de los edificios al que apunta el usuario corporativo. La ubicación sigue siendo esencial, y reflejo de esto es el buen desempeño de los nuevos edificios, especialmente en El Golf, que se ha mantenido con constante producción y que ha ido agotando su pipeline incluso previo a la recepción final.

Atrás quedaron las oportunidades de arriendos con habilitaciones nuevas o incluso amobladas, que fueron el principal objetivo de la demanda los primeros periodos después de la pandemia, esta escasez forzó el interés por oficinas en obra gruesa, ya que el principal driver del mercado, luego de la ubicación, es la calidad del edificio, donde la modernidad juega un papel importante puesto que los arriendos se concentran principalmente en edificios construidos después del año 2010.

Esta dinámica impactó significativamente en el precio promedio de los submercados de mayor demanda durante el 2024 ya que la vacancia actual se componía principalmente por edificios de mayor data, los que se encontraban con valores en la cota baja producto de una activa estrategia de precios para atraer a los arrendatarios. Sin embargo, el segundo trimestre de 2025 presenta una variación en la oferta, a gracias a los nuevos ingresos, lo que ha regulado los precios al alza con un avance trimestral de 7% en Clase A.

A modo de complemento al análisis del comportamiento de la absorción neta, que permite identificar los movimientos entre los distintos submercados, se monitorea la absorción bruta, que corresponde a la suma de todos los nuevos contratos que se han realizado en el periodo. Esto permite reconocer las preferencias de los arrendatarios desagregadas por tamaño, ubicación, tipo de industrias, etc.

Durante el último año, en cada trimestre se contabilizan en promedio 79 mil m² de nuevos arriendos (A+B), cifra que ha ido en aumento progresivamente. A inicios del 2022 Clase A fue el gran protagonista del mercado y más del 50% de la superficie correspondía a arriendos de este segmento, sin embargo, esto cambió y durante todo el 2024, clase B marcó una fuerte presencia manteniendo más del 60% de los nuevos contratos. No obstante, este trimestre, a diferencia de los anteriores, la actividad de arriendo Clase A fue superior a Clase B, alcanzado el 53% de la superficie total arrendada.

Este comportamiento subraya la importancia de contar con una cartera de activos diversificada, capaz de adaptarse a distintos escenarios del mercado.

FIGURA 7
Evolución Absorción Neta por década del edificio (m²) – Clase A

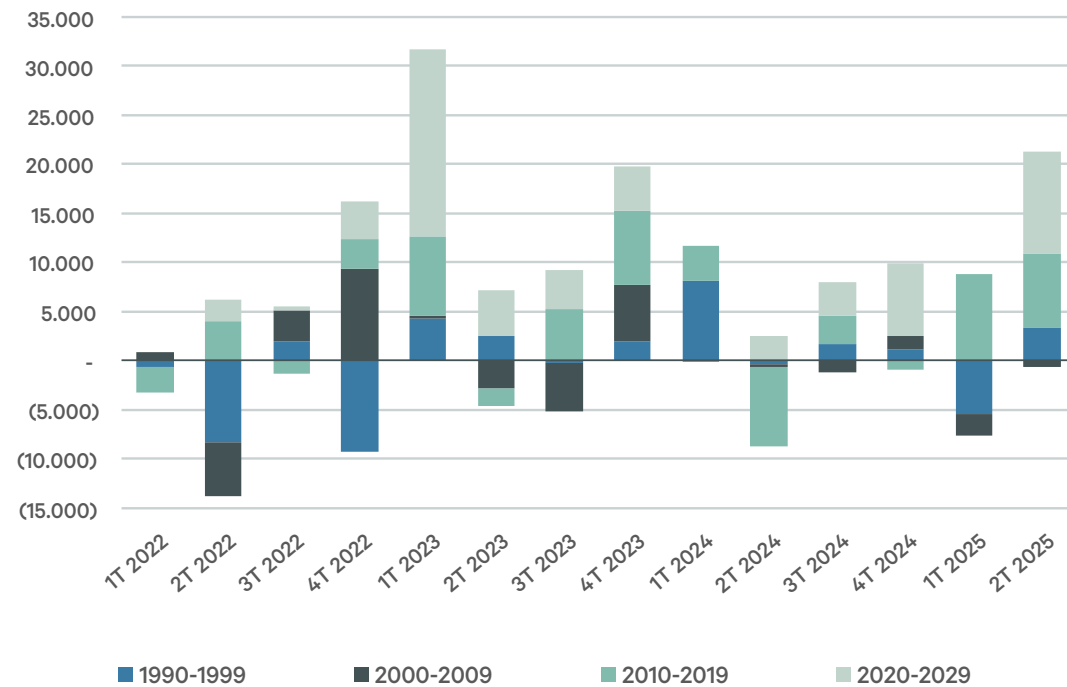
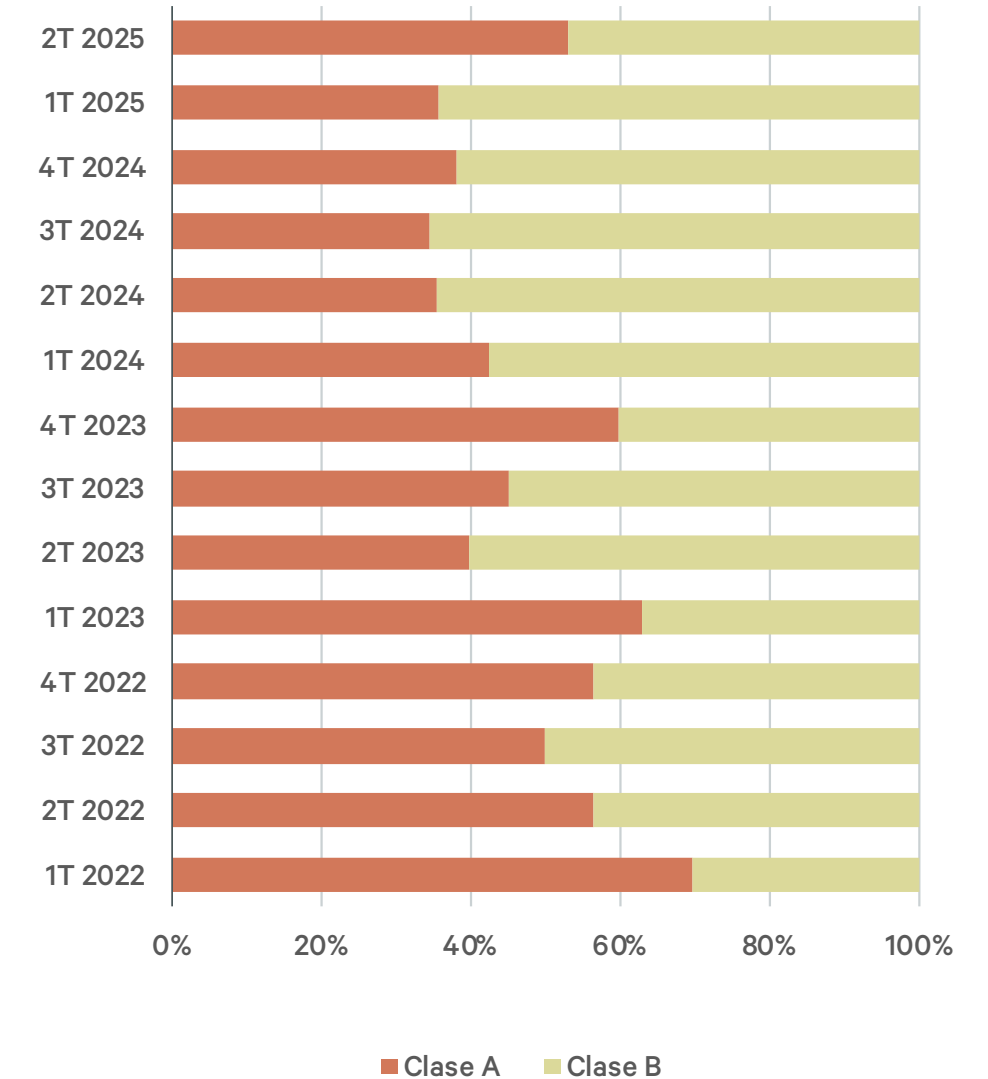


FIGURA 8
Participación por Segmento en Absorción Bruta (m²)





En lo que va del año, Clase A ya ha acumulado un total de 119 nuevos contratos equivalentes a 70.000 m², un 29% superior a la superficie registrada la primera mitad del 2024. Mas de 20 de éstos, son de superficies superiores a 1.000 m² llegando incluso a superar los 6.000 m². Clase B mantiene su ritmo. En lo que va del año ya se han arrendado 88.000 m², superficie un 3% superior a la registrada la primera mitad del año anterior.

En este trimestre, el principal ocupante fue el Gobierno con el 22% de la superficie de los nuevos contratos, seguido de los rubros Tecnología, Ingeniería y Financiero, que se han mantenido en constante actividad trimestre a trimestre.

Aun cuando el mayor porcentaje de los nuevos contratos corresponden a oficinas inferiores a 100 m², es posible distinguir un gran volumen de arriendos que se ubican en los rangos de mayor superficie ya que el 26% de todos los contratos del segmento corresponden a oficinas entre 100 y 300 m². Esto cobra relevancia al analizar la generación de nueva demanda por parte de arrendatarios que eligen como primera opción oficinas Clase B en comunas como Providencia, Las Condes y Vitacura, donde predominan usuarios del rubro de la salud, bienes raíces, energía, ingeniería y legal.

FIGURA 9
Precios Promedio de Lista por Clase (UF/m²)



El precio de lista promedio Clase A experimentó un alza de un 7% respecto del primer trimestre del año, cerrando en 0,481 UF/m². Esta variación se da en un contexto de equilibrio entre la nueva superficie que ingresó vacante a los submercados El Golf y Providencia A, con valores superiores al promedio y, por otro lado, la importante reducción de disponibilidad en el submercado Santiago Centro A, cuyos precios de lista se encuentran bajo el promedio del segmento. Este último submercado ha presentado una constante reducción en sus valores asking, siendo este trimestre el más bajo desde que se tiene registro, alcanzando 0,317 UF/m² tras concretar arriendos por casi la totalidad de 2 de sus edificios Trofeo.

A diferencia de Clase A, el segmento Clase B se mantiene estable en sus precios y no ha presentado mayores variaciones durante los últimos 3 años. No obstante, ambos segmentos se mantienen bajo los valores observados previo a la crisis que ha experimentado el mercado de oficinas.

La actividad de construcción sigue contraída en la mayoría de los submercados y más del 50% de la producción Clase A se concentra en edificios terminados que están a la espera de su recepción final y que se ubican en el sector oriente. Pese a que existen permisos de edificación vigentes, estos aún no se encuentran activamente en construcción, situación que significaría escasez de nueva oferta para los próximos años, y que llevaría al mercado a una dinámica muy distinta a la observada hasta el momento, donde la demanda se ha enfocado en los nuevos edificios que han ingresado al inventario. Actualmente se encuentran en construcción 116.592 m² Clase A y 44.302 m² clase B, que se espera sean recepcionados en el periodo 2025-2026.

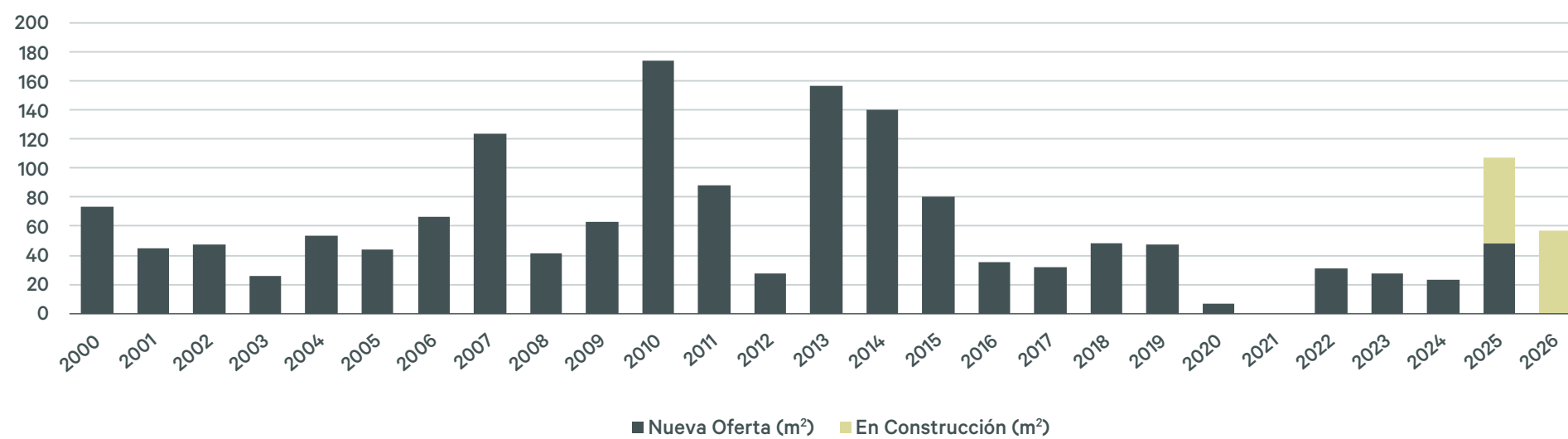
Por lo pronto, el mercado de oficinas presenta fundamentos sólidos con una demanda que sería capaz de absorber la tanto la oferta disponible como la futura. En contraste, vemos como la nula aprobación de nuevos permisos planteará serios desafíos en la disponibilidad no solo de la segunda parte de esta década, sino de la próxima, haciéndose cada vez más relevante la necesaria activación de estos proyectos de inversión.

FIGURA 10

Variación Trimestral y Anual Precios de Lista Clase A

Submercado	Precio Lista UF/m ² 2T-24	Precio Lista UF/m ² 1T-25	Precio Lista UF/m ² 2T-25	Var. Trimestral Precio (%) 2T-25 / 1T-25	Var. Anual Precio (%) 2T-25 / 2T-24
Barrio El Golf	0,563	0,533	0,561	5,27%	-0,25%
Nueva Las Condes	0,534	0,537	0,544	1,29%	1,71%
Eje Apoquindo	0,533	0,526	0,540	2,80%	1,37%
Providencia A	0,426	0,424	0,457	7,90%	7,28%
Santiago A	0,342	0,326	0,317	-2,87%	-7,39%
Total Clase A	0,477	0,449	0,481	7,05%	0,70%

FIGURA 11

Nueva Oferta y Forecast (m²), Clase A Serie anual.

4.3

Centros de Bodegaje 1S 2025

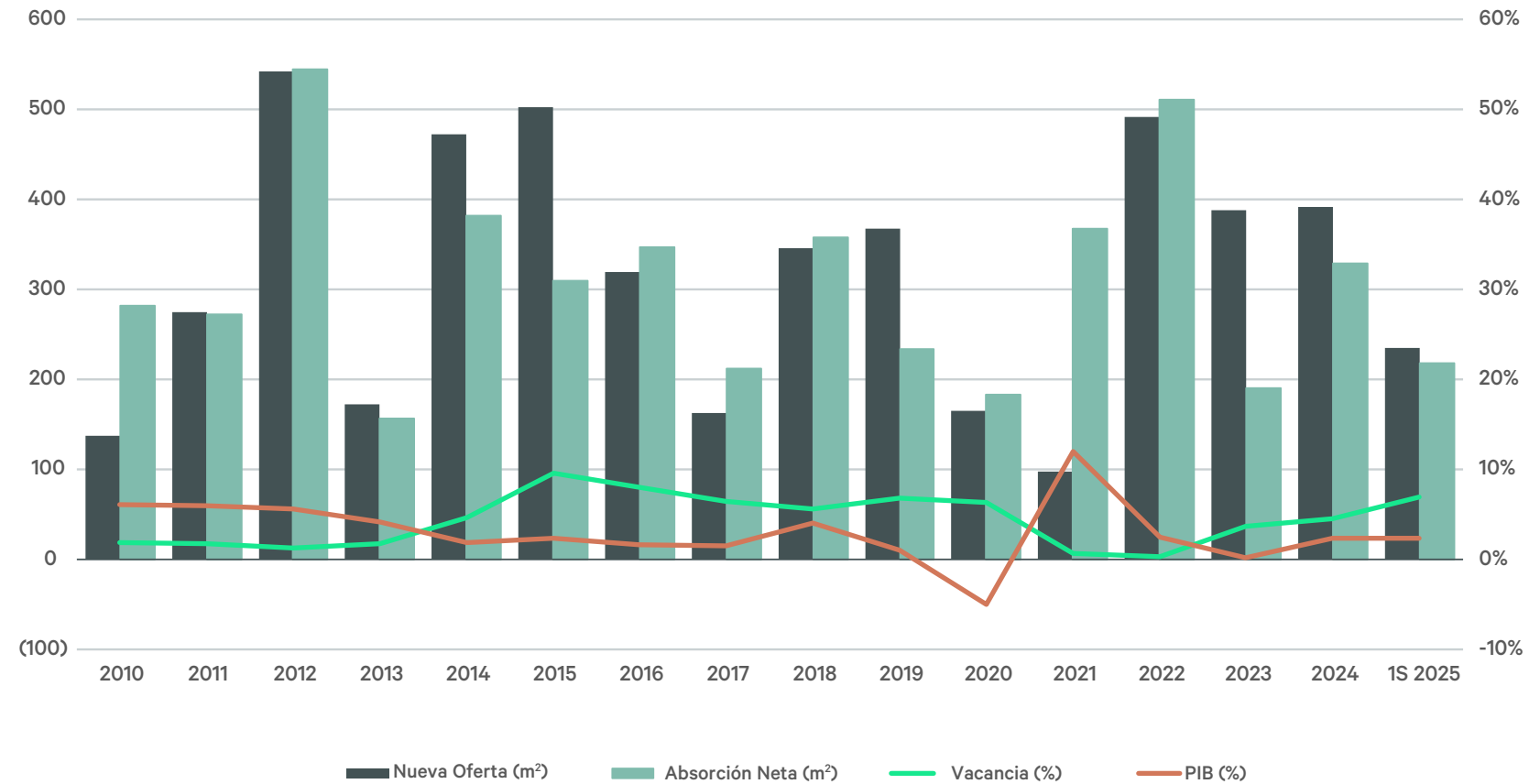
Transición hacia un nuevo equilibrio post boom del E-Commerce

Durante el primer semestre de 2025, el mercado de centros de bodegaje navega en un periodo de creciente incertidumbre. En lo local, más asociado al escenario eleccionario de fin de año y al desempeño de la economía, y en lo externo asociado al comercio internacional y crisis geopolíticas.

Las implicancias en el segmento de la logística han sido evidentes. El boom de demanda asociada al e-commerce quedó atrás y hoy el mercado transita hacia el camino de “retorno a la normalidad”, con tasas de vacancia moviéndose hacia niveles de equilibrio y con rentas en estabilidad, las que hoy son un 40% superior a la renta promedio pre-pandemia.

Al cierre del semestre, la tasa de vacancia es de 6,89%, con un avance de 2,44 puntos porcentuales respecto del semestre anterior, movimiento consistente con una fase de normalización del volumen de demanda, y acarrea el beneficio de entregar una oferta más amplia y diversificada a los arrendatarios. Por lo pronto, se mantiene sobre la mesa la interrogante sobre el potencial de crecimiento de la demanda a mediano y largo plazo, en un sector que continúa adaptándose estratégicamente a las nuevas pautas de consumo.

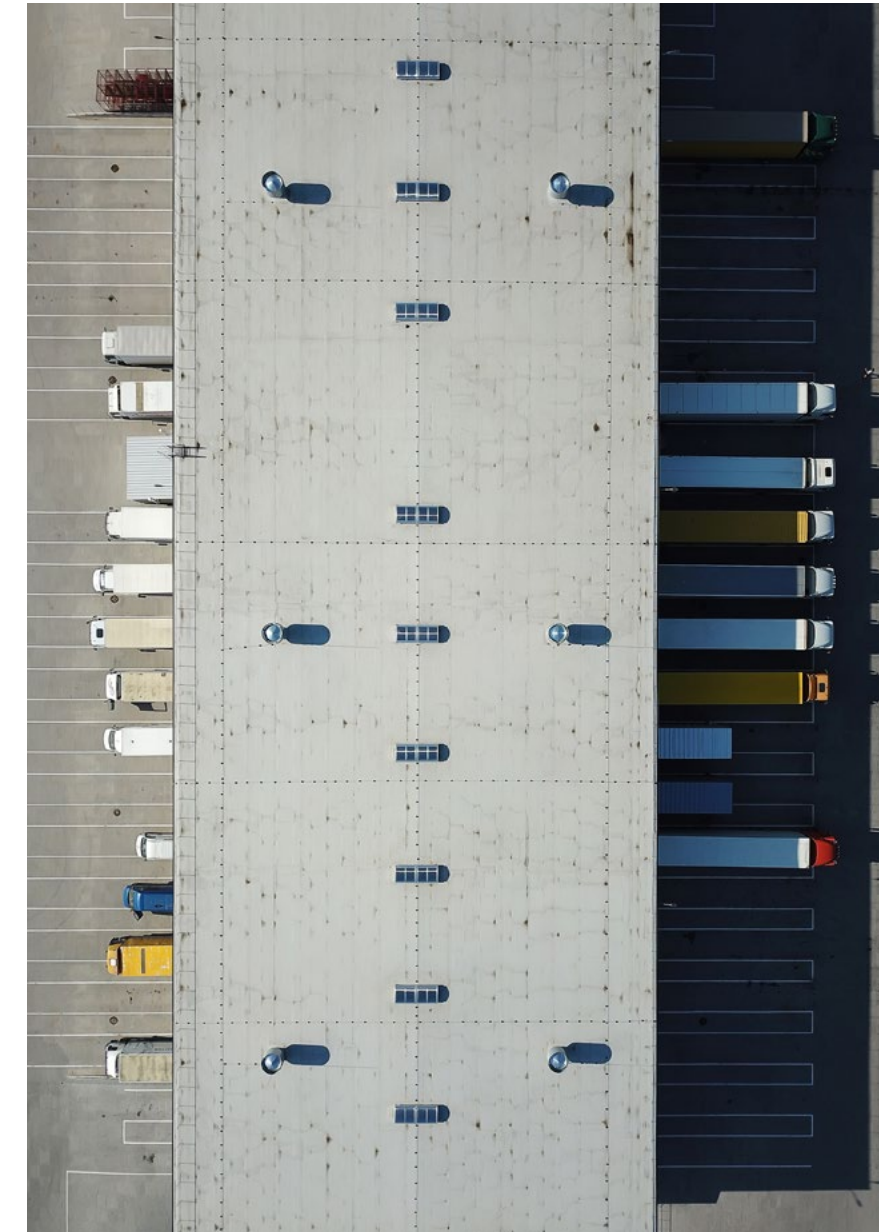
FIGURA 1
Oferta y Demanda



La nueva oferta de proyectos para el periodo actual comprende un total de 9 nuevos centros y la ampliación de un centro existente, lo que en conjunto añade 235.160 m² al inventario. Estos proyectos se encuentran mayormente concentrados en la zona Poniente con un 55% del total, seguido por el Norte con un 18%, cuyo crecimiento sostenido en el tiempo revela su potencial de incrementar su participación de mercado debido a una mayor disponibilidad de suelo.

FIGURA 2
Principales Indicadores

Submercado	STOCK			DEMANDA			PIPELINE
	Area Útil (m ²)	Participación mercado	Nueva Oferta (m ²)	Vac 1S.24 (m ²)	Vacancia (%)	Absorción Neta (m ²)	En Construcción (m ²)
Centro-Oriente	144.653	2%	-	2.158	1,49%	-603	0
Nor-Poniente	1.550.980	24%	26.608	86.586	5,58%	35	95.816
Norte	1.112.467	17%	42.052	92.441	8,31%	12.034	127.353
Poniente	2.605.901	41%	130.500	209.304	8,03%	32.744	269.695
Sur	962.276	15%	36.000	48.709	5,06%	24.957	170.932
Total General	6.376.277		235.160	439.198	6,89%	69.167	663.796



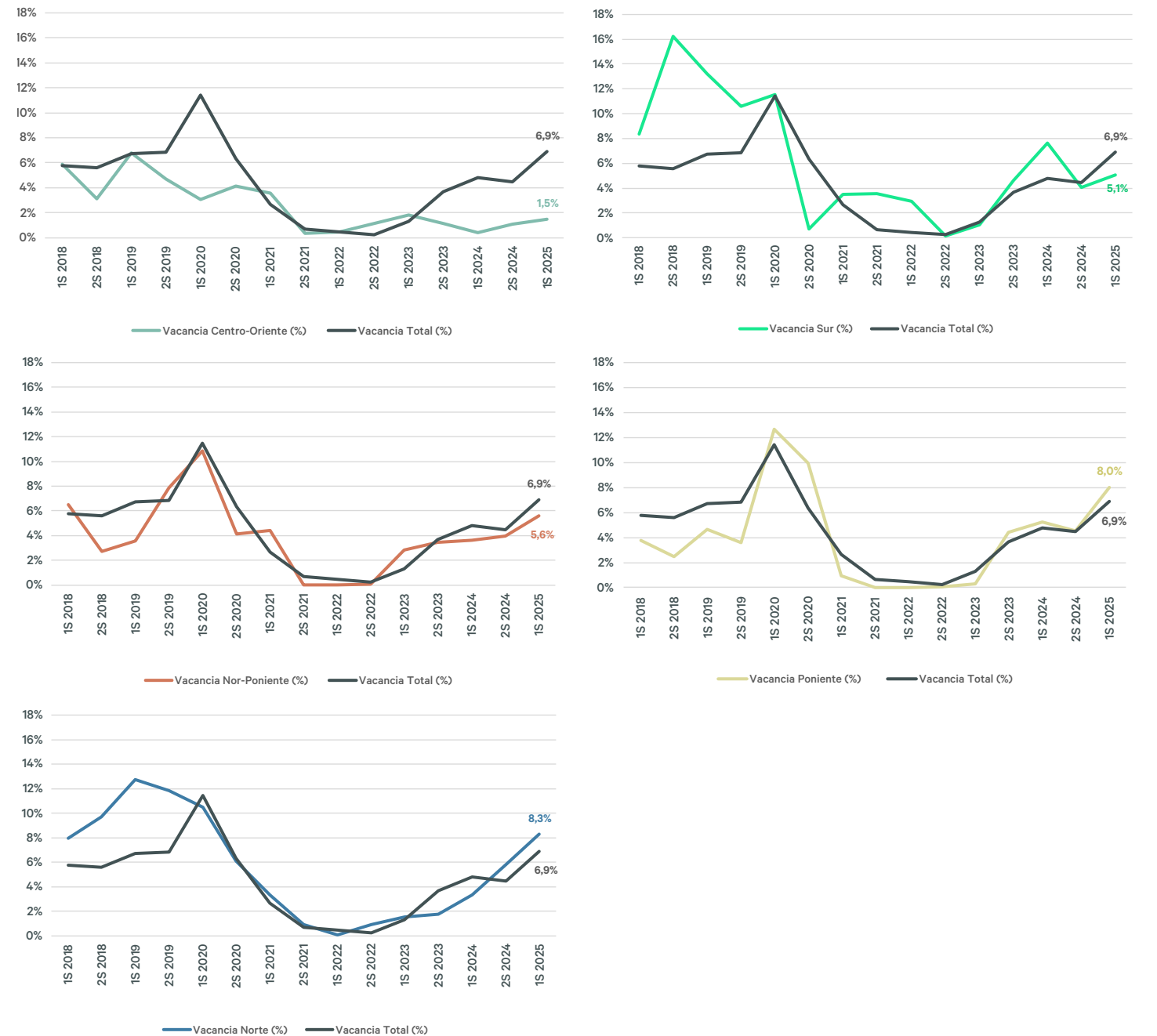
El alza en la vacancia es transversal a todos los submercados y culmina el periodo con una tasa de 6,89%. La mayor variación se sitúa en el submercado Poniente que cierra el semestre con una disponibilidad del 8,03% (~200k m²) 3,5 puntos porcentuales en relación con el periodo anterior y concentra el 47% del espacio disponible para entrega inmediata en la Región Metropolitana.

El aumento en la disponibilidad de espacios responde a una combinación de factores clave. Primero, la finalización de contratos de arrendamiento de larga duración ha abierto nuevas oportunidades para la adaptación de la oferta a las necesidades cambiantes del mercado. A esto se suma la reestructuración de operaciones logísticas por parte de diversas empresas, que buscan optimizar sus requerimientos de almacenamiento. Finalmente, la nueva oferta que ingresa al mercado presenta una menor precolocación, con una disponibilidad inicial de al menos un 60%. Esto contrasta con semestres anteriores, donde los proyectos ingresaban prácticamente en su totalidad arrendados.



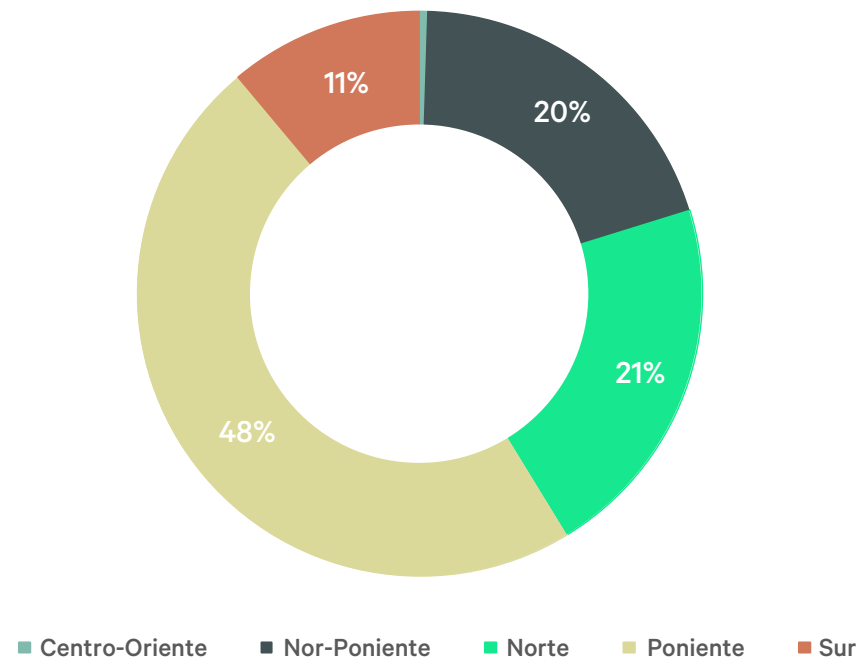
Esta situación, refleja un equilibrio saludable entre oferta y demanda. Las tasas de vacancia, en niveles adecuados, también permiten un margen para la negociación.

FIGURA 3
Evolución Tasa de Vacancia por Submercado (%)



Manteniendo su posición de liderazgo, el submercado Poniente concentra el 48% de la disponibilidad con 209.304 m², y una tasa de vacancia del 8,03%, lo que representa un aumento semestral de 3,53 pp. Le sigue el submercado Norte, con 92.441 m² disponibles registrando una tasa de vacancia del 8,31%, con un incremento semestral de 2,48 puntos porcentuales. La suma de la vacancia de estos dos submercados es significativa, ya que en conjunto concentran cerca del 69% de la superficie vacante total de la Región Metropolitana.

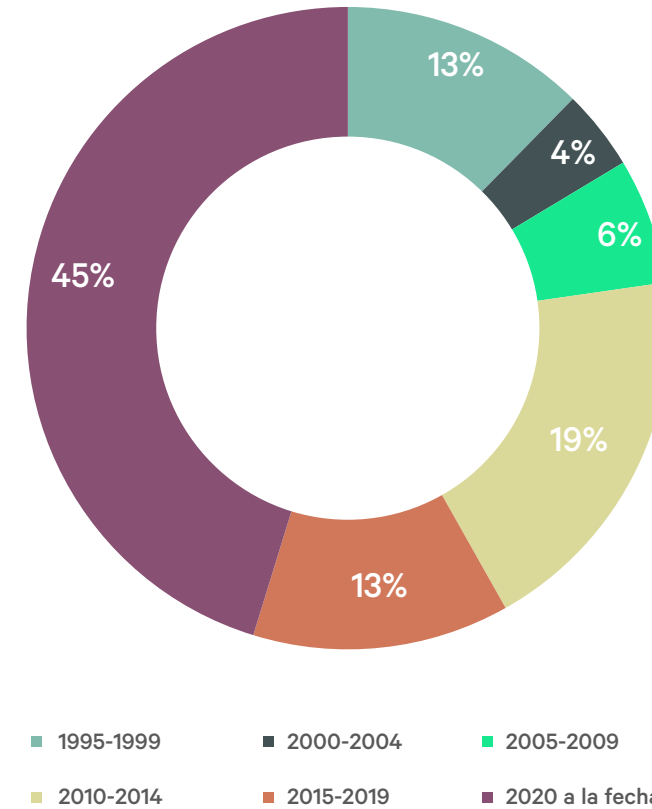
FIGURA 4
Distribución de la Vacancia por Submercado (%)



La obsolescencia funcional ha sido un tema de análisis posterior al ingreso disruptivo del e-commerce de la pandemia, al ser un usuario que requiere de un tipo de construcción más sofisticado que el promedio del mercado. Esto fue fundamental en el proceso de flight to quality que vivió el mercado durante ese periodo, en que los usuarios migraron desde centros más antiguos a la nueva oferta, que principalmente dada su mayor altura, respondía mejor a la logística actual. Actualmente, el 55% de la vacancia se ubica en centros construidos antes de 2019, mientras que el 45% corresponde a aquellos recepcionados desde 2020 a la fecha.

Este fue un fenómeno relevante durante la pandemia, sin embargo, hoy se observa una desaceleración en la colocación inicial de proyectos de bodegaje de nueva construcción de la mano de la normalización de la demanda. Si bien en fases previas del ciclo de mercado la necesidad de asegurar espacios disponibles impulsaba la pre-comercialización, la coyuntura actual presenta un incremento en la oferta. Esta mayor disponibilidad ha reconfigurado el comportamiento de la demanda, la cual ahora privilegia la ocupación inmediata sobre el compromiso a largo plazo en proyectos futuros. Como resultado, se registra una menor tasa de ocupación inicial en los nuevos desarrollos, lo que podría derivar en periodos de estabilización levemente más prolongados para estos activos.

FIGURA 5
Distribución de la Vacancia por año de construcción (%)



La absorción neta semestral fue de 69.167 m². Aunque esta cifra representa un descenso significativo, un 53% menos que el semestre anterior y un 62% por debajo del primer semestre de 2024, es vital contextualizarla: los números actuales, si bien no igualaron los peaks de demanda previos, se presentan tras un año donde la absorción neta anual fue pujante, superando los 330.000 m². Esta moderación está en línea con el proceso de normalización mencionado.

Actualmente, la mayor disponibilidad de espacios en centros nuevos y las opciones de movimiento interno impulsan la competitividad. En este contexto, la apuesta de los operadores es de dar la flexibilidad necesaria para que el arrendatario entienda al centro como un partner en su negocio más que un arrendador de m².

El submercado Poniente lidera nuevamente la actividad de arriendo concentrando un 47% de la absorción neta semestral. Le sigue el submercado Sur, aportando en un 36% durante el primer semestre de 2025. La absorción en el submercado Norte es considerablemente menor que Poniente y Sur, sin embargo, se mantiene con un crecimiento positivo en los últimos años.

El submercado Nor-Poniente si bien se registra tomas de superficies significativas (superiores a 16.000 m²), estas son frecuentemente neutralizadas por la incorporación de nuevos espacios al mercado sin un pre-arriendo previo. El resultado es una absorción neta que oscila entre valores positivos y negativos muy marginales.

FIGURA 6

Evolución Semestral Absorción Neta (m²) y apertura por submercado 1S 2025

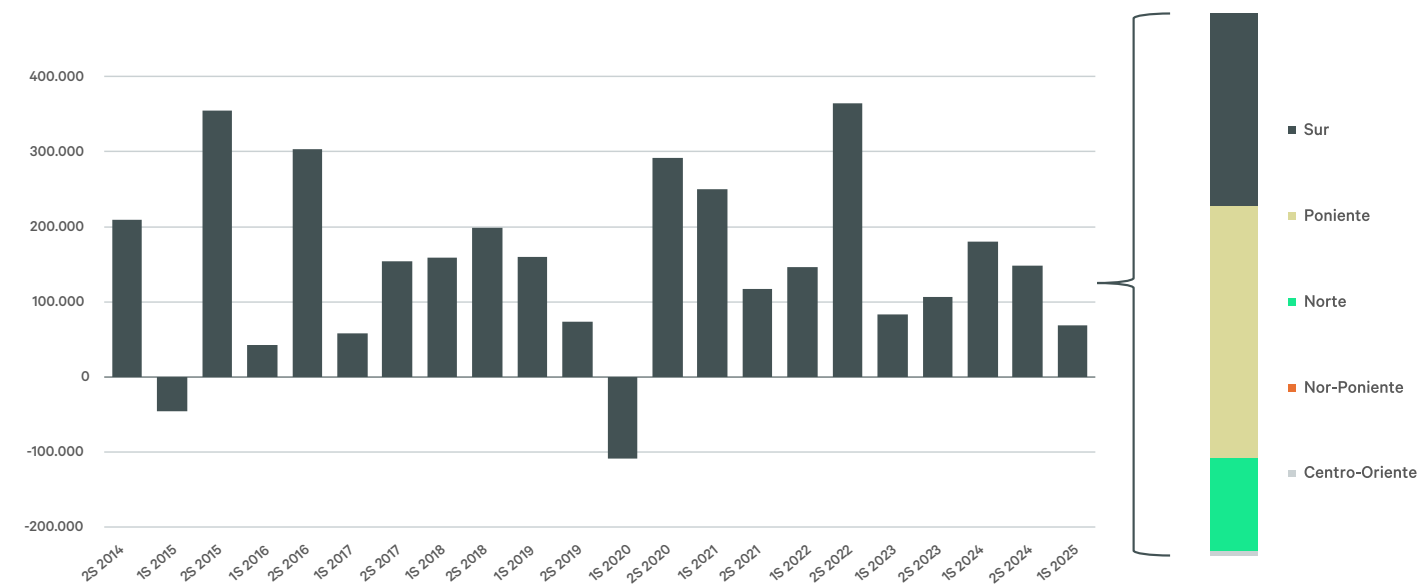


FIGURA 7

Crecimiento de Rentas Variación Anual (%)

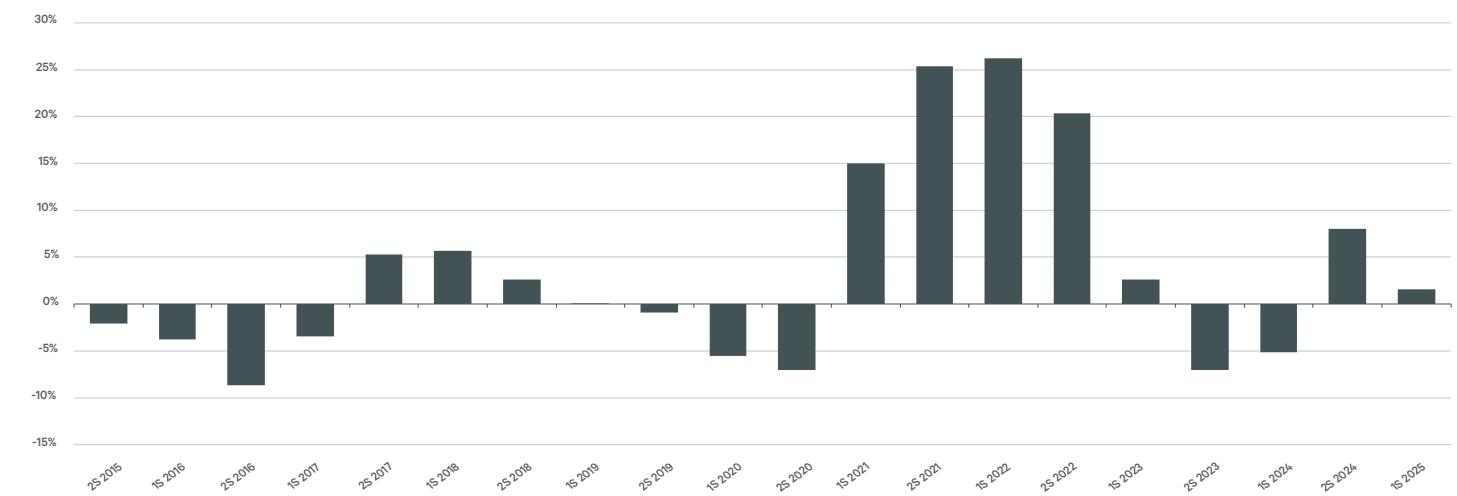


FIGURA 8
Variación de los Precios de Lista (UF/m²)

Submercado	Precio Lista 1S.24 Uf/m ²	Precio Lista 2S.24 Uf/m ²	Precio Lista 1S.25 Uf/m ²	Var. Semestral (%) 2S-24/1S-25	Var. Anual (%) 1S-24/1S-25
Centro-Oriente	0,205	0,174	0,197	13,5%	-3,7%
Nor-Poniente	0,163	0,171	0,166	-2,9%	1,7%
Norte	0,173	0,183	0,176	-3,6%	1,7%
Poniente	0,159	0,161	0,155	-4,0%	-2,3%
Sur	0,159	0,167	0,168	0,7%	5,4%
Total	0,162	0,169	0,164	-3,04%	1,56%

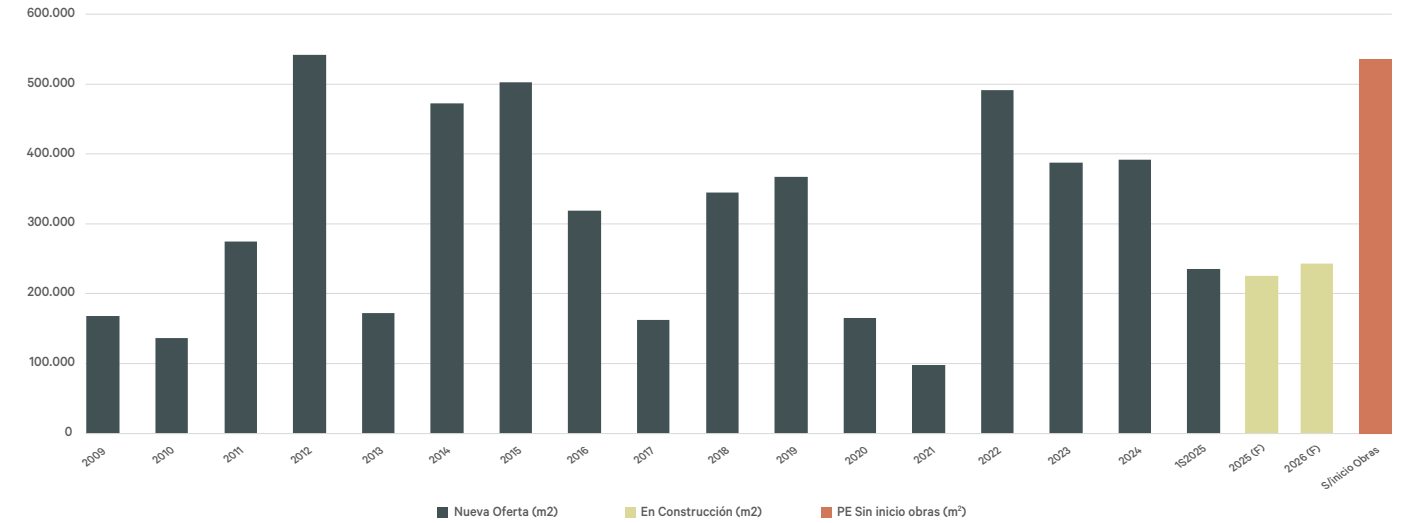
El precio promedio ponderado de arriendo para el mercado total, considerando la oferta actual y futura, se sitúa en 0,164 UF/m². Este valor representa un incremento interanual del 1,56%, lo que sugiere una estabilización de los precios en un rango de 0,14 a 0,17 UF/m². Esta ligera disminución semestral confirma una tendencia a la moderación en los valores de arriendo, después del significativo crecimiento experimentado, cuyo punto más alto se alcanzó en el primer semestre de 2022, con un aumento anual del 26%.

Actualmente, el pipeline de proyectos en construcción asciende a aproximadamente 468.000 m². De este volumen, se estima que un 48% ingresará al mercado durante el segundo semestre de 2025, mientras que el 52% restante

iniciará operaciones en 2026. La distribución geográfica de este espacio en construcción se concentra principalmente en el submercado Norte (49%), seguido por las zonas Sur (40%) y Poniente (10%).

Por otra parte, se identifica un volumen de aproximadamente 533.766 m² de proyectos que aún no han iniciado obras. La distribución de estos proyectos futuros es la siguiente: el 43% se proyecta en el submercado Poniente, el 29% en la zona Sur, y las zonas Norte y Norponiente en conjunto suman un 13%. La eventual materialización e incorporación de estos proyectos al mercado será fundamental para satisfacer la demanda futura de espacio.

FIGURA 9
Nueva Oferta y Proyectos Futuros (m²)



Esta dualidad entre lo que ya avanza y lo que está por venir no solo revela las prioridades actuales del desarrollo inmobiliario industrial, sino que también anticipa cómo se podría configurar la oferta futura para responder a una demanda que sigue creciendo y diversificándose.



En conclusión, el mercado de bodegas en Santiago, evidenciado por los datos del primer semestre de 2025, muestra una fase de ajuste con una vacancia que avanza hacia un mayor equilibrio, impulsada por la normalización de la demanda tras el auge del e-commerce.

Aunque el pipeline de nuevos proyectos en construcción se mantiene en niveles moderados, esta dinámica —combinada con tasas de vacancia saludables— permite anticipar que el sector continuará mostrando signos de dinamismo y una relación oferta-demanda relativamente estable. Este equilibrio es clave para sostener la competitividad y eficiencia del mercado en el corto plazo.

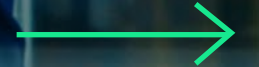
Sin embargo, el panorama a mediano plazo estará marcado por factores externos de incertidumbre, como la evolución del contexto económico global, las políticas regulatorias y los cambios en los patrones de consumo. En este escenario, será fundamental que los actores del sector desarrollen capacidades de adaptación y estrategias de gestión proactiva de riesgos, que les permitan enfrentar los desafíos emergentes con resiliencia y visión de largo plazo.

En definitiva, el mercado de bodegaje se encuentra en una etapa de maduración, donde la planificación estratégica y la lectura oportuna de las señales del entorno serán determinantes para capitalizar oportunidades y mitigar impactos adversos.



REPORTE INMOBILIARIO
2025 - 2026

Tendencias





Encuesta Sentimiento Usuarios de Oficinas

Más Allá del Espacio: Cómo se redefine el rol de la oficina

En un contexto marcado por transformaciones profundas, el mercado de oficinas ha demostrado una capacidad de adaptación notable. A cinco años de los cambios que redefinieron la forma de trabajar, el debate ya no gira en torno a la viabilidad de estos espacios, sino en cómo responder a una demanda que se mantiene firme y activa. Este informe busca ofrecer una mirada integral sobre dicha demanda, combinando datos de mercado con percepciones de usuarios corporativos en la Región Metropolitana.

Los acontecimientos de los últimos cinco años han transformado el mercado de oficinas. Hoy ya se han disipado los cuestionamientos sobre su viabilidad y rol dentro de las organizaciones y es necesario reenfocar el debate en cómo satisfacer una demanda que ha demostrado ser robusta, incluso en entornos económicos y políticos desafiantes. Entre el segundo trimestre de 2022 y el segundo trimestre de 2025, se firmaron contratos por cerca de 930.000 m², de los cuales más del 25% fueron para superficies superiores a los 1.000 m².

Para entender mejor esta dinámica de la demanda, CBRE Chile realizó una encuesta a usuarios de oficinas en la Región Metropolitana. Esta muestra, que incluye tanto a empresas locales como internacionales y supera los 10.000 empleados, ofrece una visión detallada de las políticas de retorno a la oficina y otros temas relevantes.

Los resultados de la encuesta se desglosaron según la industria y el tamaño de la empresa, lo que permite un análisis más contextualizado de los hallazgos:

Participación por industria: Las empresas de Servicios Profesionales representaron el 34% de la muestra, seguidas por Financiero y Seguros, Energía y Legal.

Participación por tamaño de empresa: Las medianas empresas (con menos de 100 trabajadores) constituyeron el 57% de la muestra, mientras que las empresas de entre 100 y 499 trabajadores representaron el 23%. El resto de la muestra correspondió a empresas con más de 500 trabajadores.

Estos resultados serán analizados junto con el desempeño general del mercado para ofrecer una perspectiva completa sobre el futuro del mercado de oficinas en Chile.

5.2



La actividad de arriendo: más allá de los metros cuadrados

Tras alcanzar su punto máximo en 2022, las tasas de vacancia en los mercados de oficinas clase A y B han mostrado una tendencia sostenida a la baja. Este comportamiento ha estado fuertemente influenciado por un entorno de oportunidad, en el que las empresas han podido acceder a espacios premium de alta calidad, mientras el mercado en general ha atravesado una serie de ajustes estructurales.

Parte de estos ajustes son los nuevos sistemas de trabajo, que para las empresas es un factor clave para atraer y retener talento. Por lo mismo, se han vuelto más exigentes respecto de la calidad de los edificios y por sobre todo la ubicación. Esto ha llevado a que los edificios trofeo, especialmente los ubicados en el sector Oriente, hayan pasado rápidamente a una baja vacancia posterior al fenómeno de la pandemia, con

una amplia gama de usuarios de alto nivel y de diversos rubros, provenientes del sector financiero, energía, gubernamental, entre otros.

Desde el segundo trimestre del 2022 a la fecha, se han identificado diez industrias como las principales demandantes de superficie. De estas diez, Financiero & Seguros lidera las estadísticas, seguido de Gubernamental y Salud que se han enfocado principalmente en 2 submercados: Santiago Centro y Otros B. A continuación, les siguen los sectores de Servicios profesionales y Energía que se han desplegado por diferentes submercados y han estado activamente en búsqueda de nuevos espacios.

FIGURA 1
Actividad de Arriendo - Participación por Rubros (%)

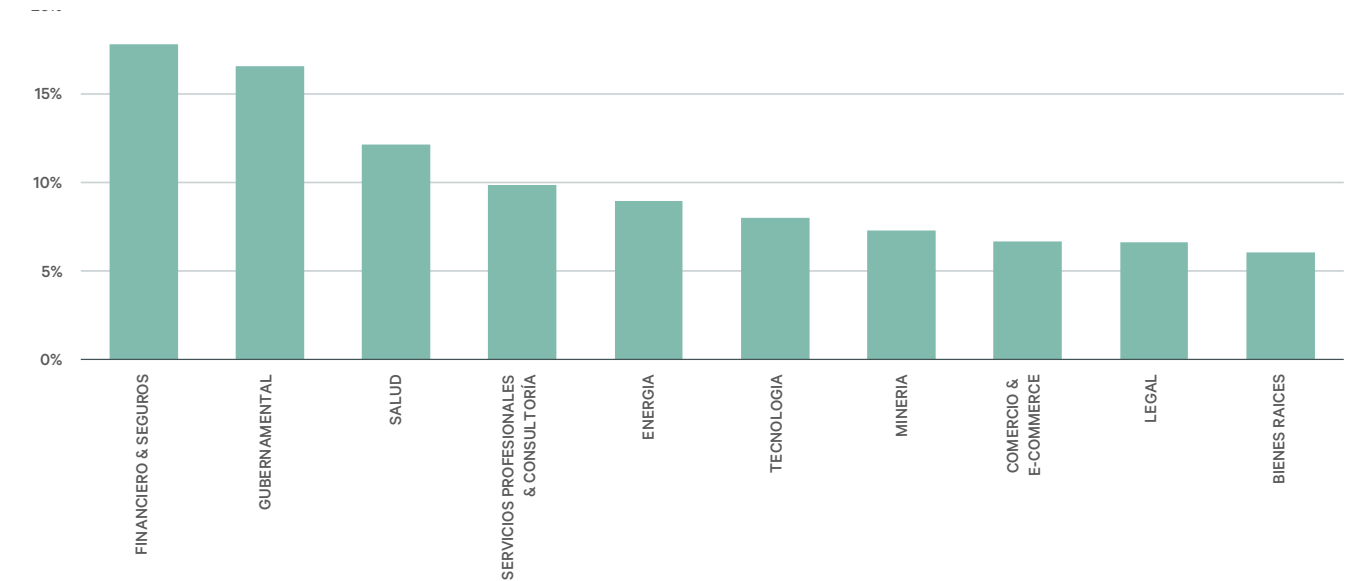
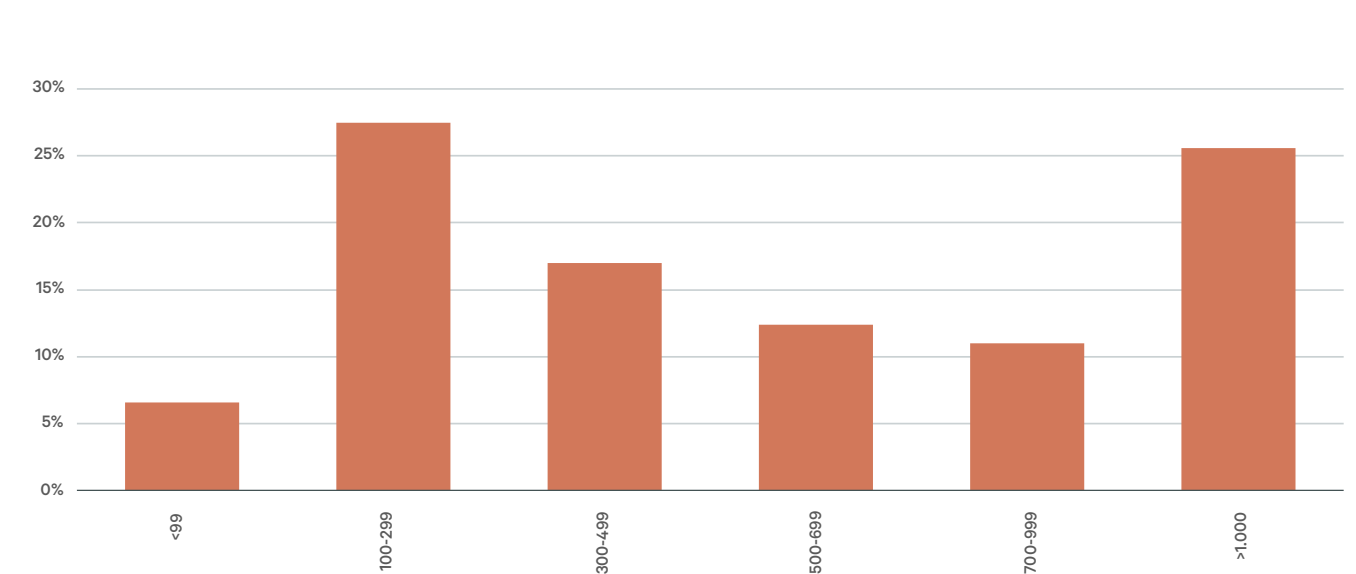


FIGURA 2
Actividad de Arriendo - Participación (%) por Rango de Superficie en m²



Esta actividad de arrendamiento está impulsada por una demanda diversa, que incluye desde empresas en crecimiento hasta organizaciones que buscan optimizar su espacio. Un factor común en estas decisiones es la necesidad de atraer al talento de vuelta a la oficina y mejorar la productividad con espacios que fomenten las sinergias entre los trabajadores.

Los esquemas de trabajo evidentemente se han modificado y las proporciones de superficie versus la cantidad de trabajadores, dista mucho de lo que hasta antes de la pandemia era la normalidad. Por ello, es crucial entender cómo las empresas están utilizando sus oficinas, con el fin de tener datos suficientes que complementen los estudios de mercado.

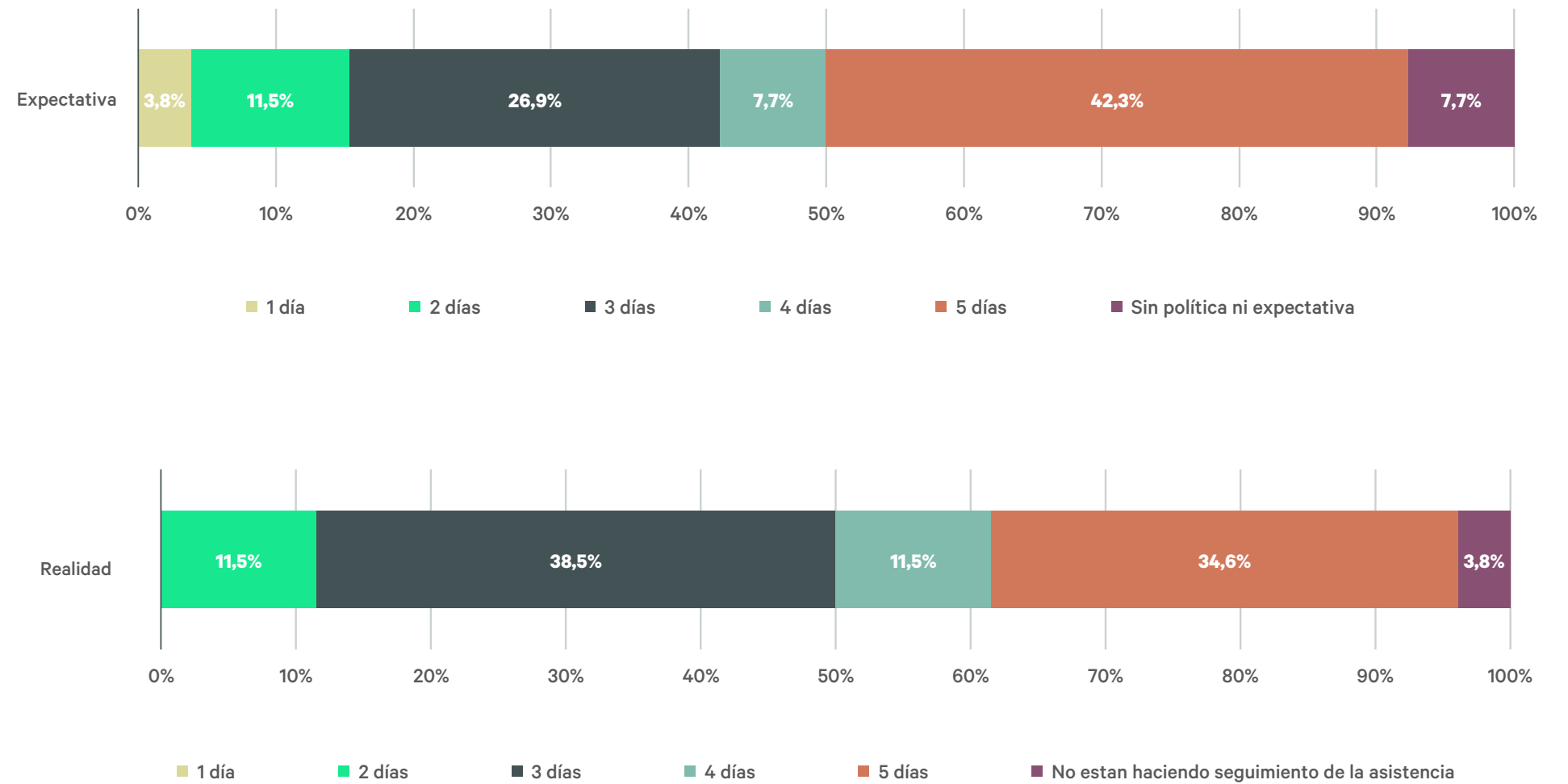
Para obtener esta perspectiva, consultamos a las empresas sobre sus expectativas de asistencia y la realidad actual. Los resultados son alentadores y muestran que, si bien existe una leve brecha, ambos índices arrojan un mensaje claro: los trabajadores están asistiendo a la oficina más del 60% de los días de la semana.

- El 77% de las empresas tiene la **expectativa** de que sus trabajadores asistan a la oficina al menos 3 días por semana.

- La **realidad** es que en el 85% de las empresas los trabajadores están asistiendo con esa frecuencia.

- **Un tercio** de las empresas consultadas reporta que actualmente sus trabajadores asisten a la oficina **5 días a la semana**.

FIGURA 3
Frecuencia Semanal Esperada y Efectiva de Asistencia a las Oficinas (%)



Para normar estos nuevos esquemas de trabajo, más del 65% de las empresas ha implementado una política de asistencia. No obstante, el 76% de las empresas considera que el patrón de uso de las oficinas se ha estabilizado, lo que explica las tomas de decisiones en cuanto a superficies requeridas para su operación. Sin embargo, un 20% aún percibe que este patrón no se ha estabilizado y espera un aumento en la asistencia con el tiempo, lo que podría derivar en una mayor demanda de espacio en el futuro, un desafío que se complejiza al observar la baja disponibilidad para crecer dentro de un mismo edificio.

FIGURA 4
Principales desafíos al que se enfrentan las empresas respecto de la asistencia a la oficina (%)



Esta "estabilización del patrón de asistencia" no ha estado exenta de desafíos. Las empresas han debido reconsiderar ciertos factores que no solo implican una inversión, sino un cambio en su cultura y, en consecuencia, reconfigurar los espacios y protocolos que permitan equilibrar el uso de sus oficinas.

Cuando se les consultó cuáles son los desafíos más importantes que enfrentan, la mayoría coincide en elementos administrativos, tales como la capacidad que tienen para coordinarse y lograr que las personas cumplan con el esquema que han establecido, por sobre los factores de infraestructura, tales como proporcionar distintos espacios que se adapten a su operación.

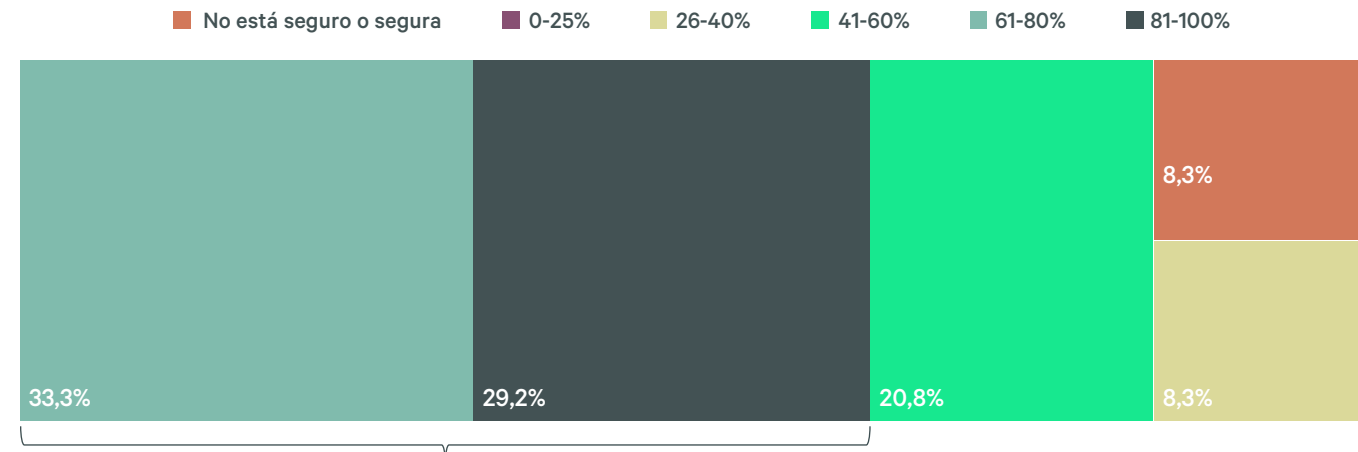


La mayoría de las empresas ha normado la asistencia, percibiendo una estabilización en el uso de oficinas. Sin embargo, aún hay incertidumbre sobre la demanda futura de espacio. Los principales desafíos son administrativos, más que de infraestructura.

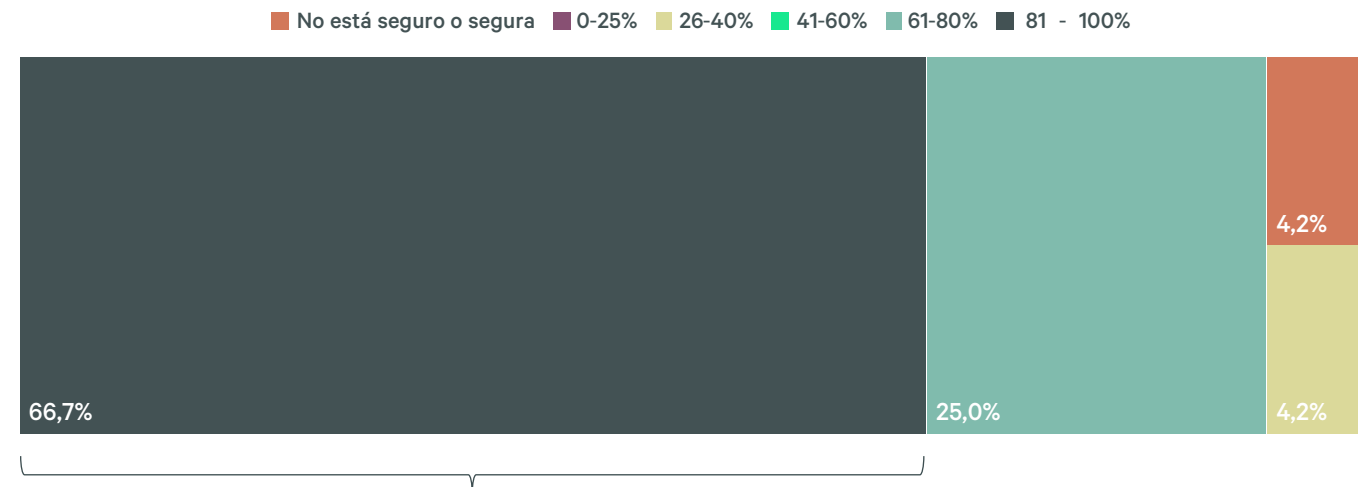
El auge del hot desking y la optimización del espacio

Si bien, las empresas se encuentran en un constante mejoramiento de los aspectos mencionados anteriormente, requieren lograr un balance en relación con la tasa de utilización de sus oficinas que les permita optimizar sus espacios. Por esta razón se les consultó no solo por la frecuencia de utilización de estas, sino también por el rango de ocupación máxima y promedio. A pesar de que los promedios de utilización son dispersos, más de la mitad de las empresas coinciden en que su tasa de ocupación promedio es superior al 60% y un alto porcentaje alcanza la ocupación total de sus oficinas durante el peak de asistencia.

FIGURA 5
Rango de uso promedio y máximo de las oficinas (%)



El 63% de las empresas usa en promedio más del 60% de la capacidad de su oficina



El 67% de las empresas alcanzan la ocupación total de sus oficinas en los peaks de asistencia

Para gestionar este peak de asistencia de trabajadores, las empresas han implementado una serie de medidas en cuanto a las políticas de utilización de los escritorios, dando paso a al “hot desking” un sistema que ya había empezado a abrirse paso previo a la pandemia, pero que en Chile aún estaba muy distante de transformarse en la normalidad. Este concepto implica que los trabajadores no tienen un escritorio asignado de forma permanente. Para complementar esa medida, las oficinas requieren de otro tipo de infraestructura tales como plantas abiertas con espacios colaborativos y lockers que permitan a los trabajadores guardar sus pertenencias.

Según esto, se les consultó sobre el porcentaje real de escritorios “asignados” y cuáles son sus parámetros en cuanto al cálculo de estos.

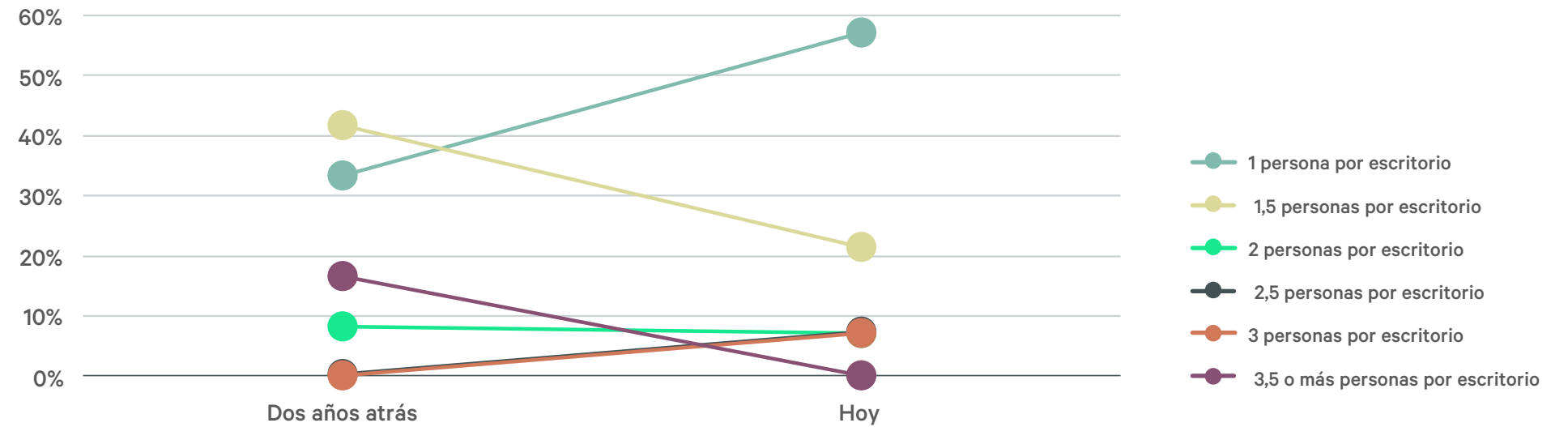
- Más del 42% de las empresas reporta “ningún” escritorio asignado.
- Un tercio indica que menos del 25% de los escritorios están asignados.
- Sin embargo, el 15% de las empresas, debido a la naturaleza de su operación, sigue manteniendo escritorios asignados para casi la totalidad de sus trabajadores.

Proporción de trabajadores por escritorio

Para complementar el análisis y con el fin de contrastar este ajuste en el tiempo, se observó la proporción de trabajadores por escritorio y cómo era este ratio hace 2 años atrás. Los resultados indican una clara tendencia, donde mayoría de las empresas han disminuido la cantidad de personas por unidades de escritorios. La variación más significativa se da en “1 escritorio por persona”, que hace 2 años era adoptado solo por el 33% de las empresas y que hoy ha aumentado en 24 puntos porcentuales.

Estas cifras se relacionan directamente con el fenómeno que ha estado experimentado el mercado de oficinas los últimos periodos, donde se han identificado grandes transacciones trimestre a trimestre, que se dan en respuesta a la necesidad de ajustar el espacio según las nuevas condiciones de trabajo. En ese sentido, el 42% de las empresas indica que han aumentado la superficie arrendada en los últimos 3 años, demostrando un ajuste proactivo al nuevo entorno laboral.

FIGURA 6
Ratio Persona-Escritorio



Las empresas han reducido el número de trabajadores por escritorio, destacando el aumento del modelo “1 escritorio por persona”. Este ajuste refleja una adaptación al nuevo entorno laboral, donde el 42% ha ampliado su superficie arrendada en los últimos tres años.





Dinamismo en el mercado de oficinas Clase B

El mercado ha mostrado una fuerte actividad de demanda emergente, donde las pymes y pequeñas empresas han estado en constante movilización y han vuelto a ocupar espacios tradicionales de oficinas. Esto ha respaldado el segmento Clase B, que no ha cesado en el descenso de la vacancia en los diferentes submercados que lo componen. Este tipo de edificios resulta atractivo para los arrendatarios que buscan superficies pequeñas a precios más asequibles. Estos espacios suelen estar habilitados y con requisitos de arriendo más flexibles, lo que les permite proyectarse a corto plazo. Sin embargo, se observa que importantes usuarios

corporativos han puesto la mira en este tipo de edificios, principalmente en mercados como Huechuraba (Ciudad Empresarial) y otros submercados Clase B, donde han podido consolidar su operación en edificios de menor tamaño, que les permite ser el único usuario.

El precio no ha sido el factor más relevante para los arrendatarios, quienes han priorizado la ubicación y la calidad. Esto ha provocado que la superficie disponible se concentre en edificios de mayor antigüedad y precios más bajos, reflejando una clara preferencia por espacios modernos y bien ubicados, incluso si esto implica un mayor costo.

FIGURA 7

Principales motivos para mantenerse en sus ubicaciones o mudarse (%)

En el caso de las transacciones que resultan en renovaciones, ¿cuál es el principal motivo de la permanencia?	%
El edificio actual se encuentra en una ubicación que se adapta al estilo de vida de los empleados (accesibilidad peatonal, seguridad pública)	31%
Las comodidades y servicios del edificio actual se adaptan a la experiencia de los empleados.	22%
El edificio actual se ajusta operativamente a los objetivos de sostenibilidad.	20%
Enfocado en la gestión de costos (evitar costos de capital asociados con la mudanza, renegociar el arriendo, etc.).	13%
No se buscan renovaciones.	9%
No hay opciones adecuadas para la reubicación.	4%

En el caso de transacciones que resultan en reubicaciones, ¿cuál es el motivo principal de la mudanza?	%
Mudarse a un edificio con comodidades y servicios que se adaptan a la experiencia de los empleados.	24%
Mudarse a un edificio en una ubicación que se adapta al estilo de vida de los empleados (accesibilidad peatonal, seguridad pública)	16%
Mudarse a un edificio que se ajuste operativamente a los objetivos de sostenibilidad.	16%
No buscan reubicaciones.	16%
Mudarse a un edificio con mejores condiciones de arrendamiento (una tarifa más baja y mayor flexibilidad)	13%
Implementar un diseño de lugar de trabajo moderno	9%
Centralizar en menos edificios.	4%
Mantener las condiciones actuales.	4%

Aunque el 38% de las empresas planea mantener su superficie actual en los próximos tres años, un 58% estima que necesitará más espacio. Esta cifra reafirma la tesis sobre la escasez de espacios de oficina en el futuro cercano, lo que destaca la importancia de una planificación estratégica para las empresas que buscan expandirse.

FIGURA 8
Principales Indicadores

Actividad de Arriendo

Clase A | Promedio Trimestral

32k m²

Clase A | Total últimos 4 trimestres

128k m²

Clase A | Prom. Trim. cantidad de contratos

58

Clase B | Promedio Trimestral

47k m²

Clase B | Prom. Trim. cantidad de contratos

188k m²

Clase B | Prom. Trim. cantidad de contratos

360

A + B Cantidad de contratos sobre 1.000 m²

32 Últimos 4 trimestres

Producción Futura

2025

Clase A

60k m²

Clase B

31k m²

2026

Clase A

57k m²

Clase B

14k m²

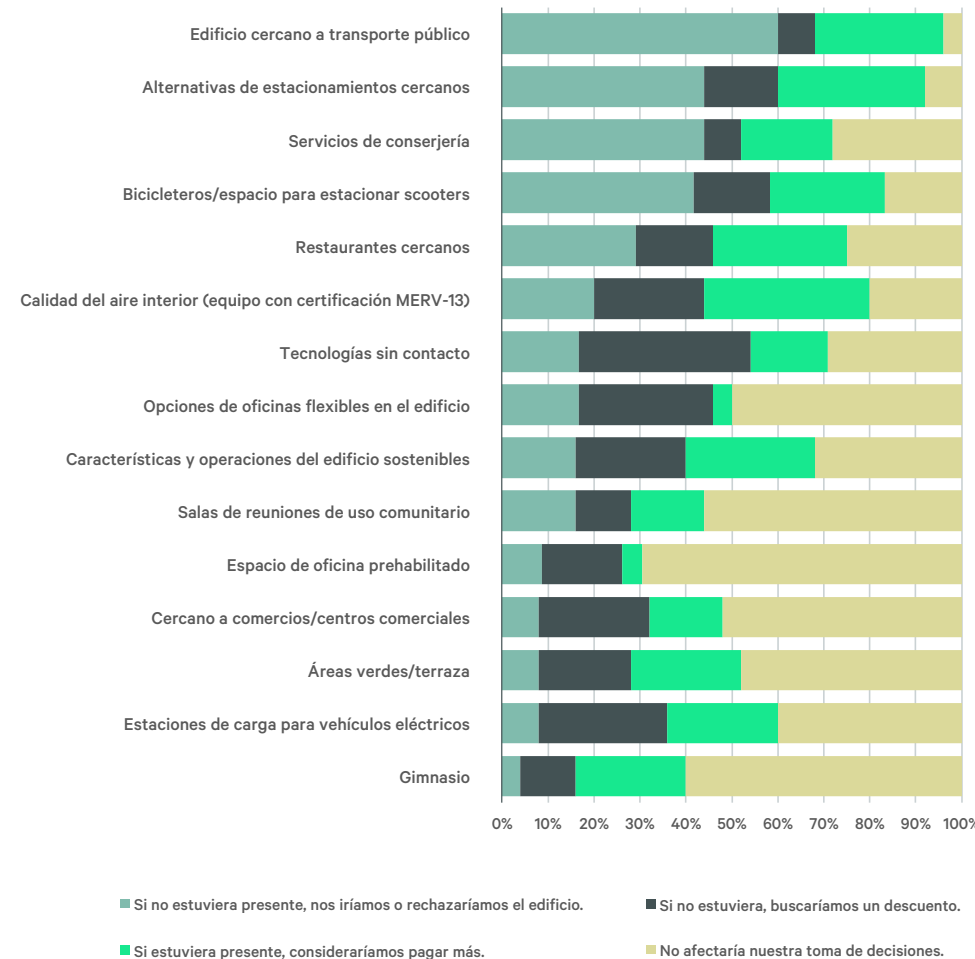
A + B total de próximos 2 años

160k m²

Este crecimiento estaría dado no solo por la ampliación de espacio para respaldar nuevos estándares y programas de diseño del lugar de trabajo, sino a la generación de empleo debido al crecimiento esperado del negocio.

En este contexto, donde se ha pre-arrendado gran parte del pipeline, el 47% de las empresas dice estar preocupadas por la disponibilidad futura de espacios bien ubicados y de alta calidad, mientras que el 24% manifiesta no estar seguro.

FIGURA 9
Principales aspectos en la toma de decisiones



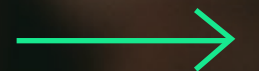
Las características expuestas en la gráfica anterior son las que, a criterio de la demanda, determinan la competitividad de un edificio. Los factores de conectividad son altamente relevantes y por el contrario los factores ligados a la inversión de habitación han quedado en segundo plano, ya que para el 70% de las empresas que el espacio esté o no esté habilitado, no afectaría en la toma de decisiones. Esto sugiere que estarían dispuestas a asumir contratos de largo plazo para justificar la inversión en habilitación, lo que ha reactivado el interés de ocupantes con una visión de planificación a futuro.

En vista de estos resultados, el mercado de oficinas ha superado los cuestionamientos sobre su viabilidad y demuestra una notable resiliencia. La demanda, lejos de disminuir, está en constante evolución, impulsada por las necesidades de las empresas de atraer a sus empleados y optimizar sus espacios, relevando su rol como centro de colaboración y productividad.

Este escenario, sumado a la escasez de oferta en segmentos de alta calidad, subraya una oportunidad de inversión clara y sólida. Ante la creciente demanda de espacios modernos y bien ubicados, la reactivación de la construcción de nuevos proyectos es vital para capitalizar el crecimiento del mercado y posicionar los activos inmobiliarios como un vehículo de inversión de rendimiento y valor a largo plazo.

REPORTE INMOBILIARIO
2025 - 2026

Encuesta percepción a ejecutivos de la industria





Encuesta de Percepción a Ejecutivos de la Industria

Durante el segundo trimestre del 2025 se realiza la octava versión de la Encuesta Anual de Percepción a ejecutivos de la industria que busca rescatar cuales son las expectativas y opiniones de las AGF asociadas a ACAFI con inversiones en activos inmobiliarios.

Para esta edición se recibieron respuestas de 21 administradoras de fondos, que representan a lo menos el 60% de las inversiones inmobiliarias del conglomerado. La modalidad de la encuesta es con preguntas en formato excluyente, selección múltiple y preguntas abiertas para recibir la opinión de los inversionistas sobre cuáles son los principales desafíos y restricciones que enfrenta la industria inmobiliaria.

Actividad de Inversión

El ciclo de vida de los fondos abre apetito de los inversionistas e intenciones de compra avanzan 5 puntos porcentuales

Las intenciones de compra han mostrado una recuperación gradual en 2025. Un 38% de los encuestados planea aumentar su actividad de compra este año, lo que representa un avance respecto al 33% registrado en 2024. Sin embargo, esta cifra aún se encuentra por debajo del máximo de 50% observado en 2023, año que estuvo fuertemente influenciado por el dinamismo del sector industrial.

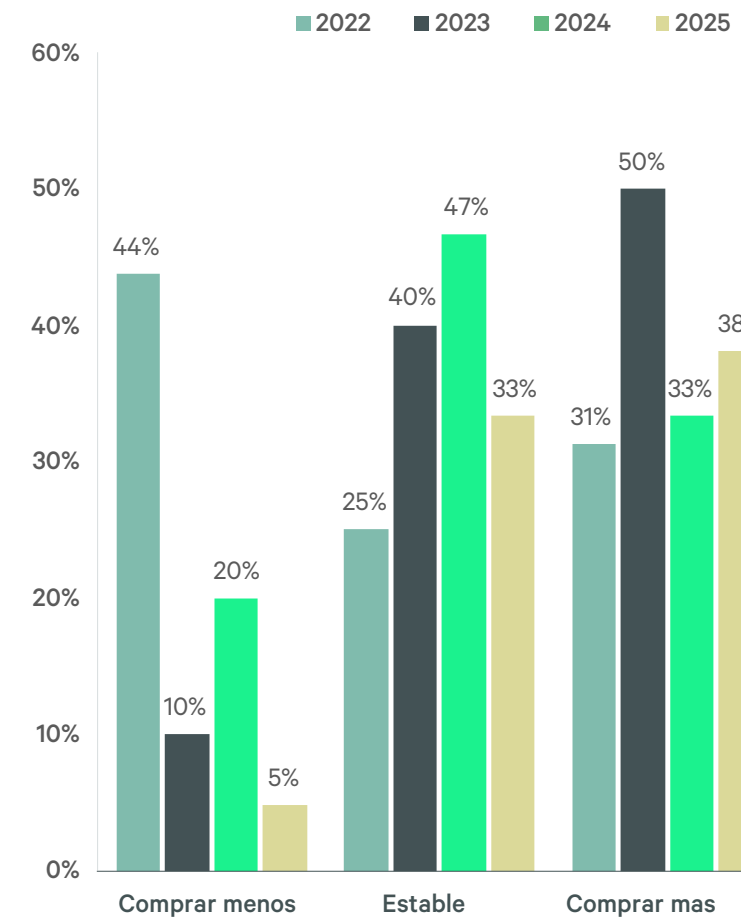
El principal motor detrás de este repunte en las intenciones de compra es la mayor disponibilidad de activos en el mercado. Esta situación, generada en gran parte por la coyuntura actual asociada al ciclo de vida de los fondos, ha creado nuevas oportunidades de inversión.

Esta misma dinámica también está impulsando un aumento en las intenciones de venta. Un 48% de los encuestados prevé vender más activos durante este año, lo que refleja un mercado con una actividad más fluida tanto de entrada como de salida de inversiones.

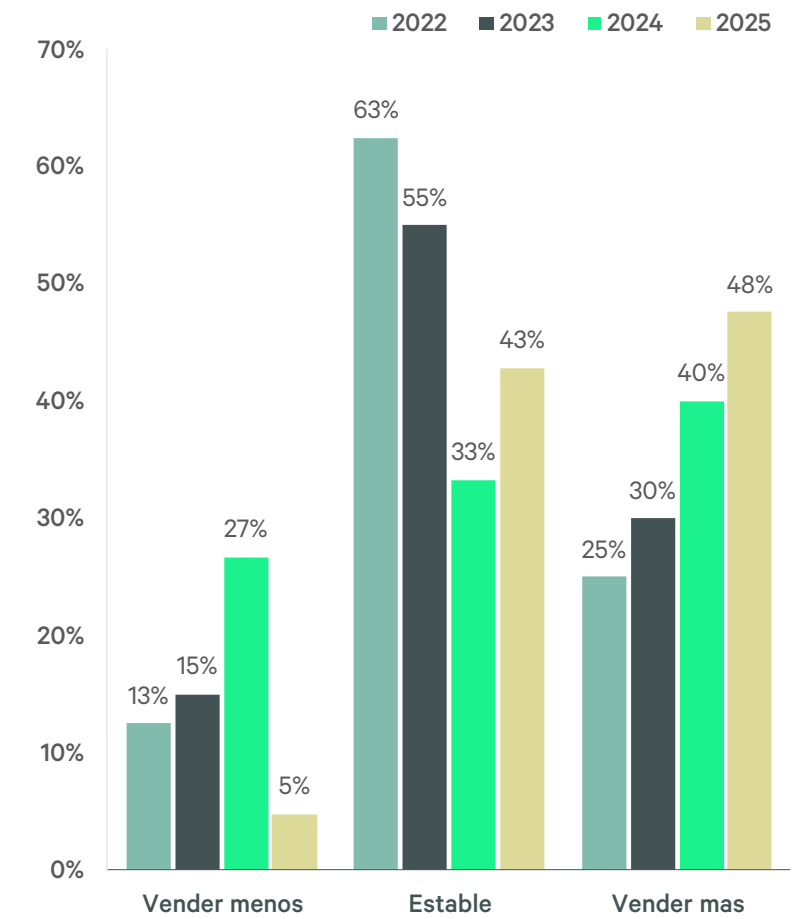
Los puntos clave que sustentan las expectativas de los inversionistas son los sólidos fundamentos del mercado Industrial que continúa siendo un factor atractivo y las oportunidades de inversión que se abren en el sector Oficinas.

1. ¿COMPARADO AL 2024, QUE ESPERA QUE OCURRA CON SU ACTIVIDAD DE COMPRA Y VENTA?

Actividad de Compra



Actividad de Venta



% de encuestados

Estrategia de Inversión

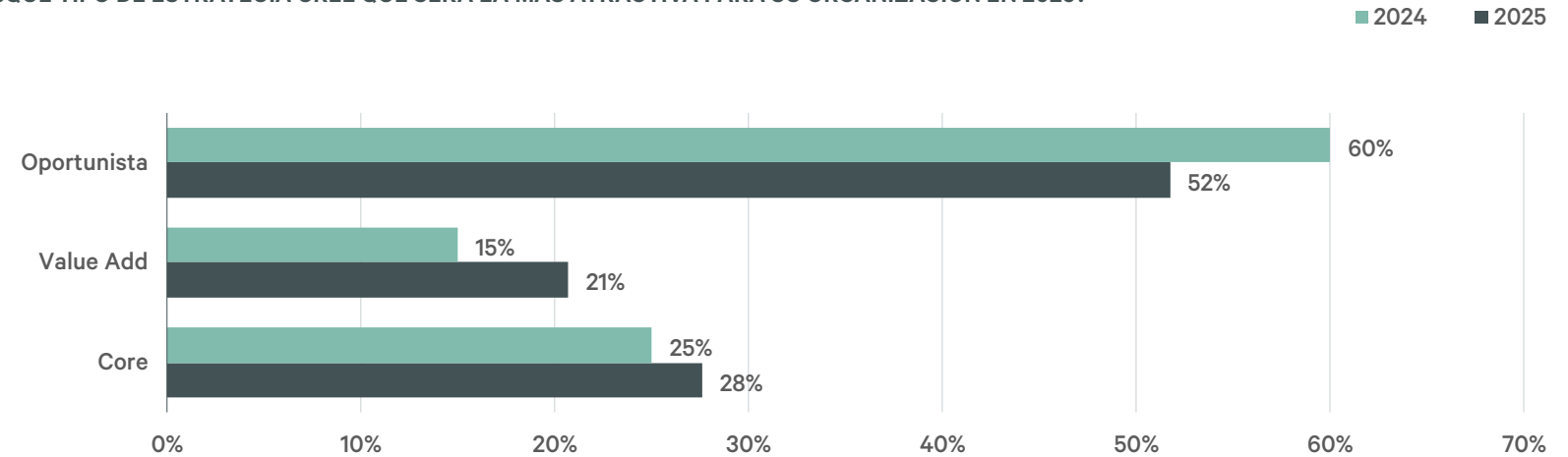
Inversionistas diversifican riesgos, pero no su ubicación

La estrategia oportunista muestra una disminución en las preferencias, cayendo del 60% en 2024 al 52% en 2025. Este descenso podría deberse a una reducción de la especulación de precios, producto de un mayor número de transacciones que ha generado una mejor comprensión de la valoración de los activos.

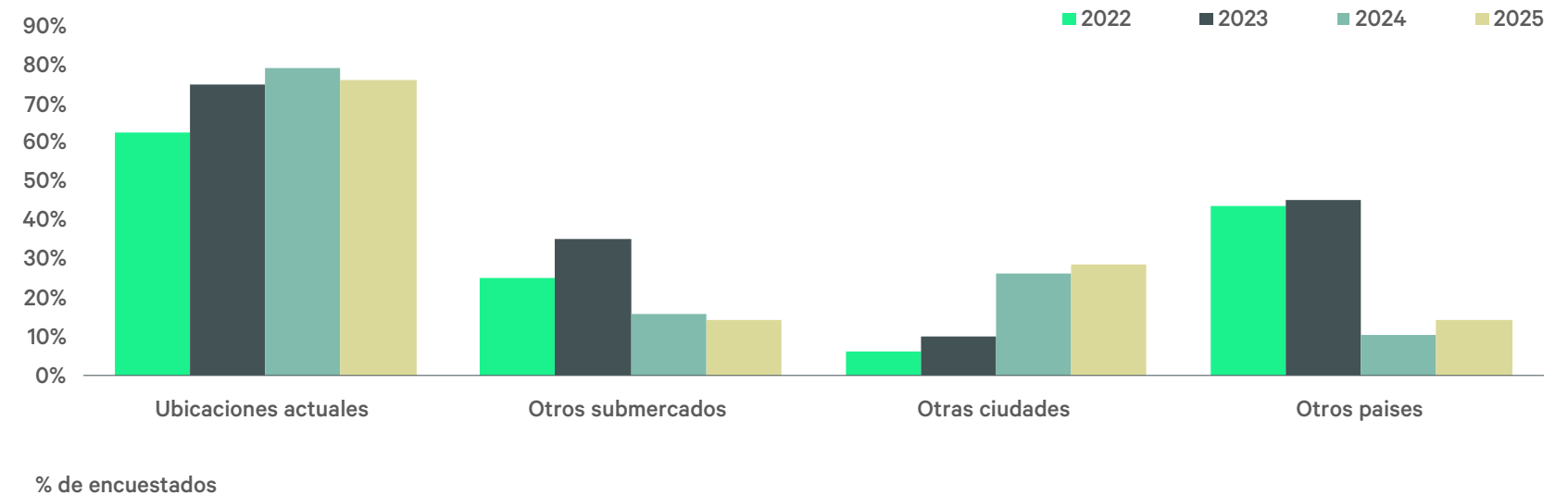
Este cambio se produce en un momento en que los encuestados manifiestan una intención de aumentar su exposición a activos inmobiliarios. En este contexto, la estrategia Oportunista cede terreno a enfoques más estructurados como Value Add y Core, que han ganado un 6 y un 3 puntos porcentuales, respectivamente. Esta diversificación de estrategias, es reflejo de una percepción de profundidad de un mercado que se logra adaptar a los diferentes niveles de riesgo.

Sin embargo, en términos de localización, en lugar de explorar nuevas ubicaciones geográficas, optan por invertir y consolidar su presencia en aquellas zonas donde ya tienen exposición (76%), privilegiando la conocimiento del mercado local.

2. ¿QUÉ TIPO DE ESTRATEGIA CREE QUE SERÁ LA MÁS ATRACTIVA PARA SU ORGANIZACIÓN EN 2025?



3. EN RELACIÓN CON SU INTENCIÓN DE INVERSIONES DE ESTE AÑO ¿EN QUÉ UBICACIONES PLANEA INVERTIR?



Estrategia de Inversión

Reconfiguración en las preferencias con un renovado interés por Oficinas

El desempeño del mercado inmobiliario está influenciando la reconfiguración de las intenciones de inversión. Según la encuesta, se observan los siguientes cambios en las preferencias por tipo de activo:

Industrial

Se mantiene como una opción sólida, con un 48% de los encuestados manteniendo el interés de inversión registrado el año anterior.

Retail/Comercial

Muestra un repunte, captando el interés del 52% de los encuestados. Este segmento se posiciona como una estrategia de entrada al mercado y ha marcado un creciente interés por parte de los inversionistas, dada la estabilidad de sus indicadores.

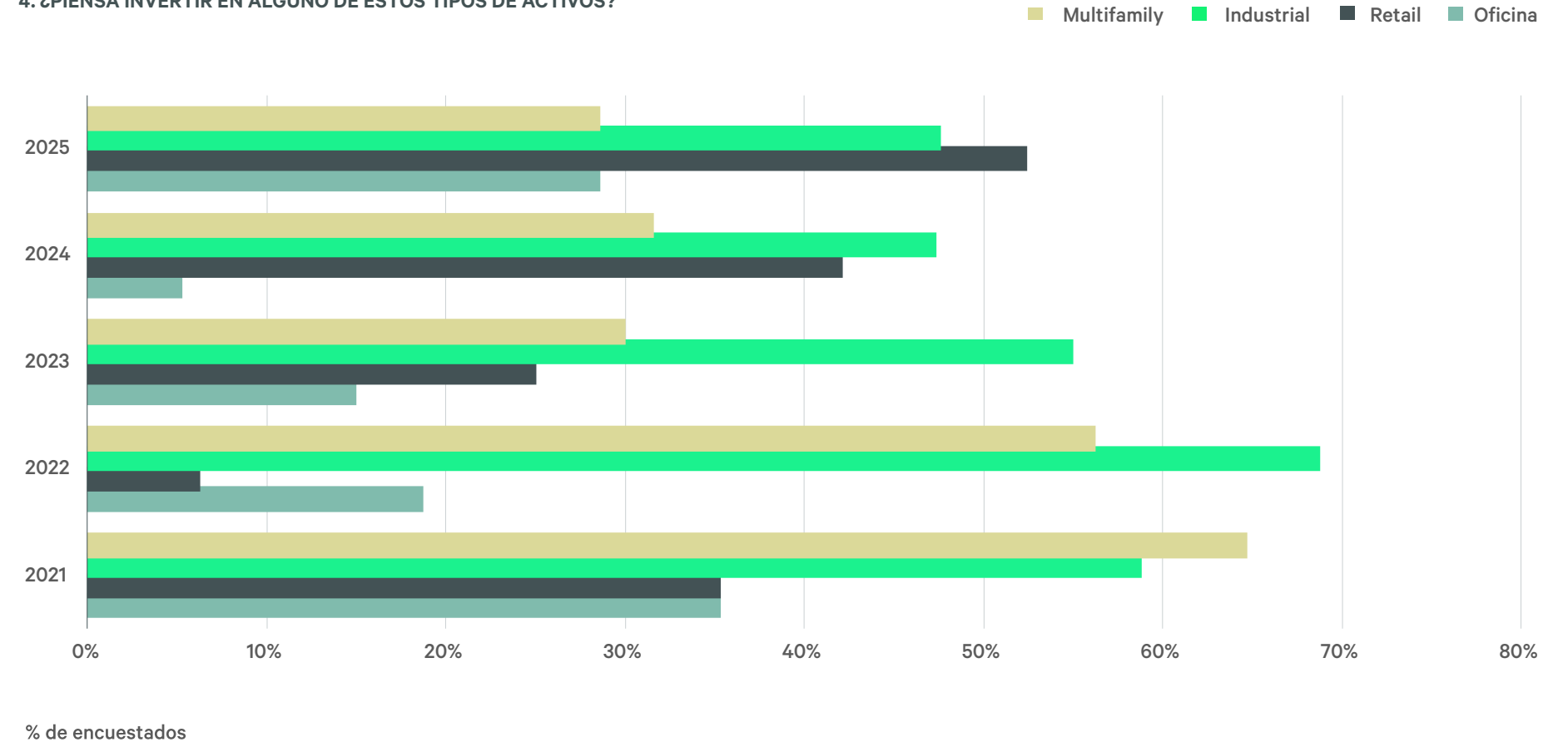
Oficinas

Experimentan un fuerte crecimiento en su atractivo. Este interés podría estar motivado por el buen desempeño de la tasa de vacancia y un "pipeline" acotado, lo que proyecta un claro escenario de escasez de oferta.

Multifamily

Retrocede ligeramente en las preferencias, lo que podría deberse al actual proceso de estabilización de los portafolios de los fondos, previo al estudio de una nueva fase de crecimiento.

4. ¿PIENSA INVERTIR EN ALGUNO DE ESTOS TIPOS DE ACTIVOS?



Desempeño de Mercado

Continúa el optimismo para el mercado de Oficinas mientras otros segmentos muestran estabilidad

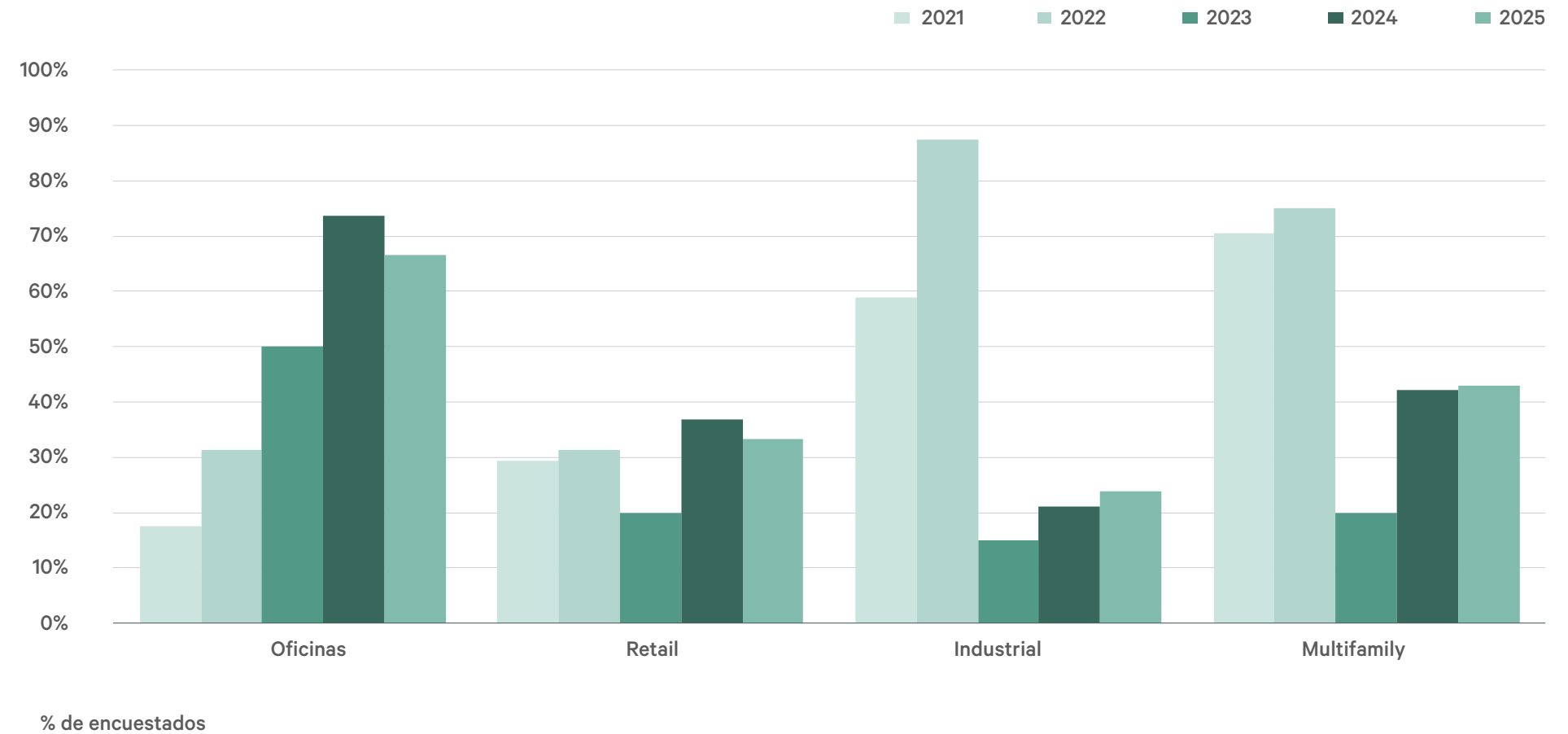
El análisis de los resultados revela un panorama matizado en las expectativas de desempeño para 2025. El segmento de Oficinas lidera con un optimismo robusto y sostenido, lo que se alinea con la creciente intención de inversión.

En contraste, aunque el sector **Industrial** mantiene un sólido interés, las expectativas de que presente un mejor desempeño que el año anterior han caído respecto del periodo del boom de demanda, posicionándolo como una opción de estabilidad más que de crecimiento.

Por su parte, **Multifamily** se mantiene en las expectativas, lo que refuerza la idea de una pausa para la estabilización de portafolios. Esta tendencia se acompaña del retroceso en la tasa de crecimiento del mercado del último año y la proyectada para los siguientes dos.

El segmento **Retail/Comercial** se ha posicionado como un activo con fundamentos estables frente a los ciclos del mercado. Esta consistencia mantiene el optimismo de los inversionistas.

6. ¿CUÁL(ES) DE LOS SIGUIENTES NEGOCIOS DEBIESE PRESENTAR UN MEJOR DESEMPEÑO EN ESTE AÑO V/S EL AÑO ANTERIOR?



Desempeño de Mercado

Oficinas lidera el optimismo mientras otros segmentos se consolidan.

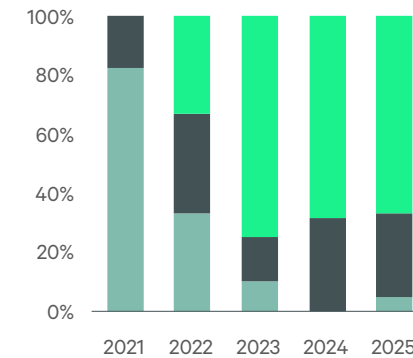
Continúa el optimismo en el segmento de Oficinas, con un 96% de los encuestados esperando que la Vacancia disminuya o se mantenga, y una expectativa de rentas al alza, tendencia sostenida desde el 2023.

En el segmento Industrial se observa un escenario menos polarizado que el año anterior, y un 48% de los encuestados creen que la tasa se mantendrá, lo que sugiere que el mercado ha alcanzado un punto de equilibrio después del auge de la demanda.

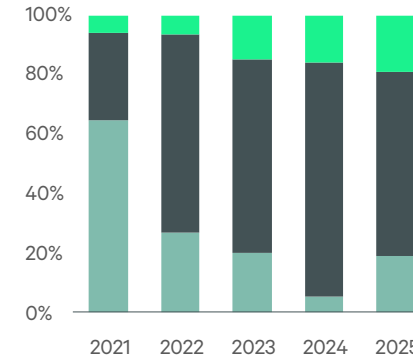
Por su parte, Retail y Multifamily no presentan mayores cambios en las expectativas respecto del año anterior. Sin embargo, mientras Retail espera estabilidad general, Multifamily enfrenta un escenario mixto para los inversionistas. Estas opiniones contrapuestas toman como referencia un desempeño variado en el mercado. Mientras la ocupación se mantiene saludable, el crecimiento de rentas aún presenta desafíos.

7. ¿CÓMO ESPERA QUE SE MUEVA LA TASA DE VACANCIA PARA LOS DISTINTOS SECTORES INMOBILIARIOS EN EL 2025?

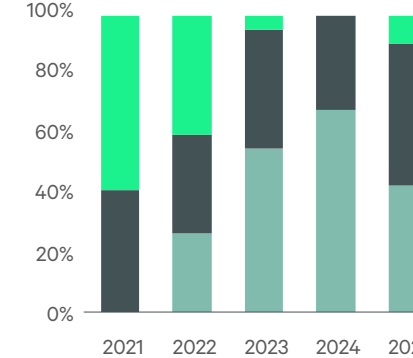
OFICINAS



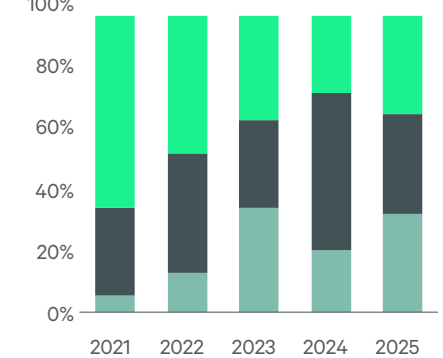
RETAIL



INDUSTRIAL



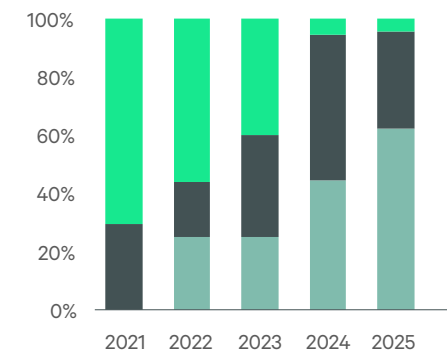
MULTIFAMILY



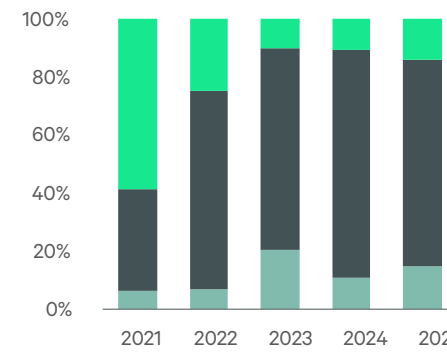
■ Aumentara ■ Se mantendrá ■ Disminuirá

8. ¿CÓMO ESPERA QUE SE MUEVAN LAS RENTAS PARA LOS DISTINTOS SECTORES INMOBILIARIOS EN EL 2025?

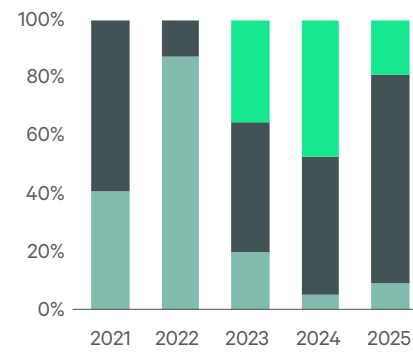
OFICINAS



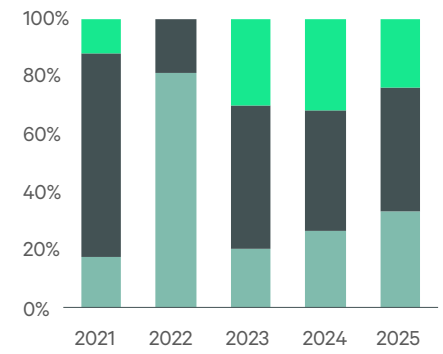
RETAIL



INDUSTRIAL



MULTIFAMILY



% de encuestados

■ Aumentara ■ Se mantendrá ■ Disminuirá

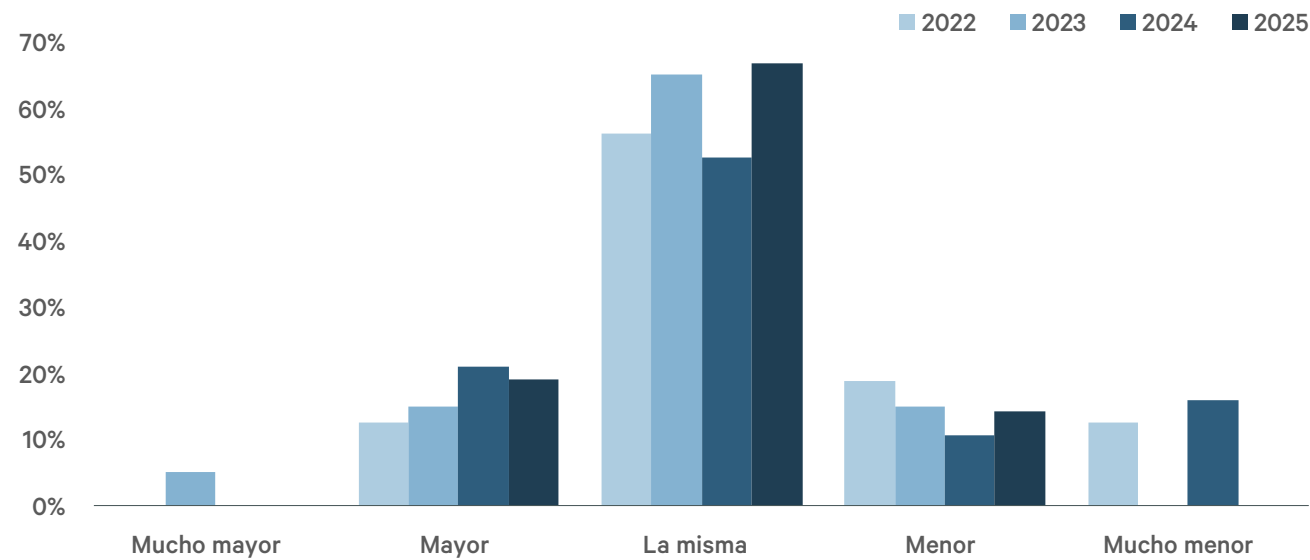
Drivers de Inversión

Tendencia clara hacia la normalización y estabilización en el mercado

En relación con la tolerancia al riesgo, la respuesta predominante es “La Misma”, alcanzando su punto mas alto en 2025 con un 67% de los encuestados, lo que indica que la gran mayoría de los inversionistas ha superado la incertidumbre de años anteriores. Este resultado es coherente con el cambio en las estrategias de inversión que vimos en gráficos anteriores, donde la estrategia Oportunista (de mayor riesgo) retrocede en favor de Value Add y Core (de riesgo más moderado y bajo). Esta consolidación refleja un mercado que busca la diversificación y rentabilidad estable, entrando en una fase de mayor previsibilidad en la toma de decisiones de inversión.

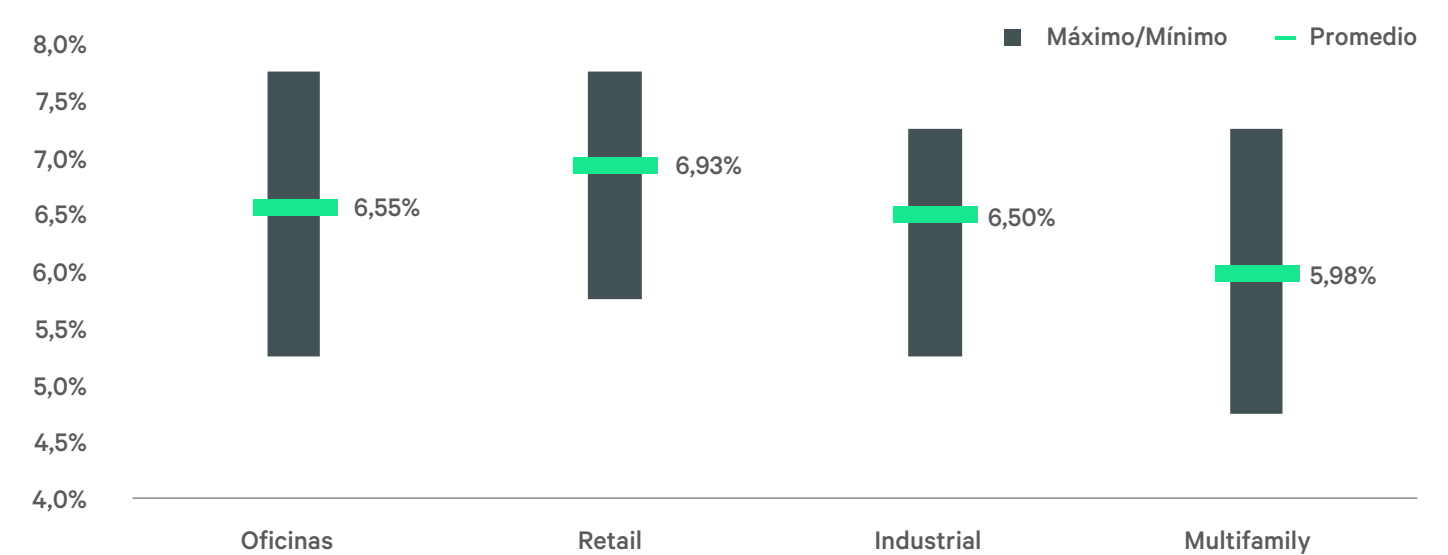
Los caprates retoman una fase de compresión. Se observan disminuciones en los promedios de todos los segmentos, mientras se estrecha la brecha entre la expectativa mínima y máxima. La variación más significativa se da en Industrial con un retroceso de 30 puntos base, que lo deja casi idéntico que Oficinas. Esta convergencia es impulsada por una mejora en la Vacancia y la expectativa de crecimiento de rentas, consolidando la percepción de valor de este segmento.

9. ¿CUÁL ES SU TOLERANCIA AL RIESGO EN COMPARACIÓN AL AÑO ANTERIOR?



% de encuestados

10. ¿CUÁL ES SU PERCEPCIÓN DE CAP RATE PROMEDIO CON EL QUE SE TRANSARÁN ACTIVOS ESTABILIZADOS CON FLUJOS A LARGO PLAZO DURANTE EL 2025?

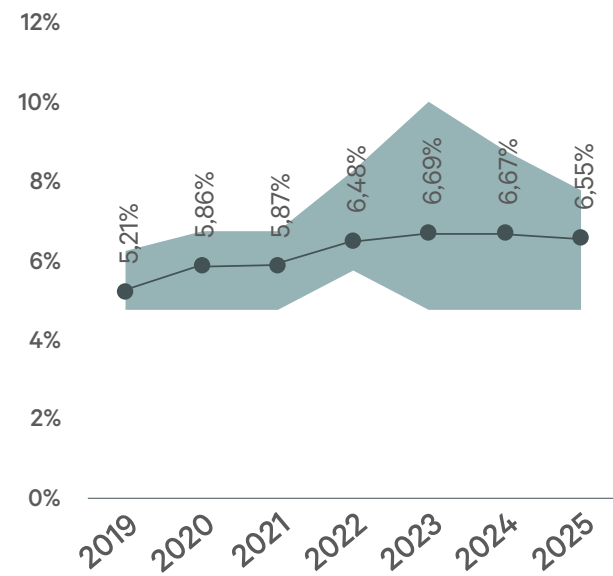


Se entiende como cap rate la división entre i) el ingreso neto operativo (noi) anual, es decir la diferencia entre los ingresos y gastos, sin incluir el gasto financiero; y ii) el valor del activo. en cada caso se habla de activos prime; con las mejores especificaciones técnicas y ubicación.

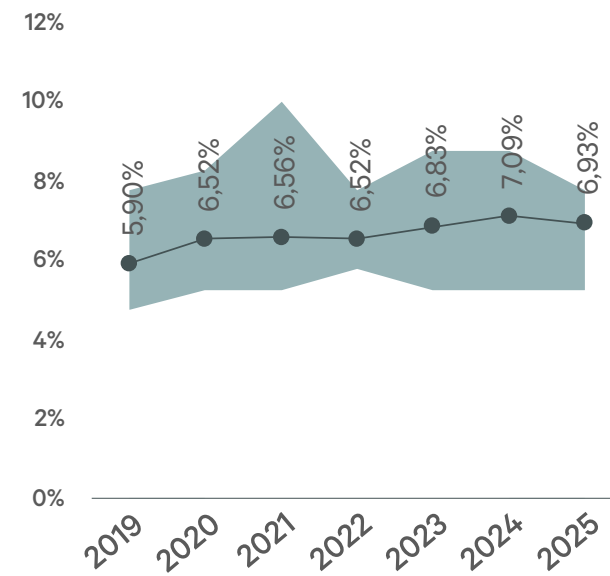
Drivers de Inversión

11. EVOLUCIÓN PERCEPCIÓN DE CAP RATES

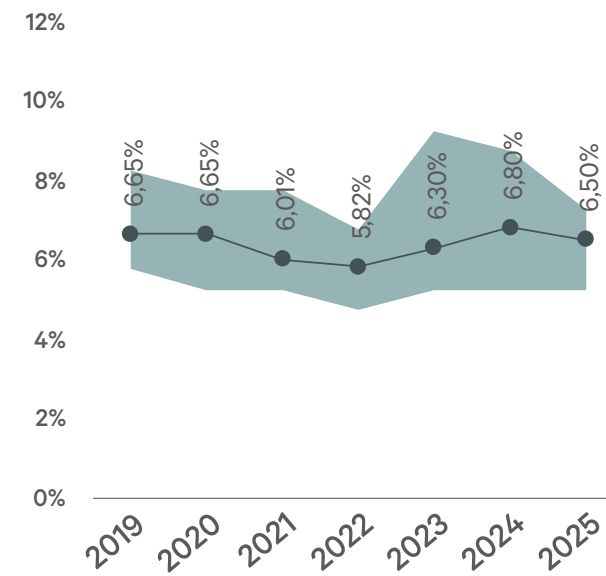
OFICINAS



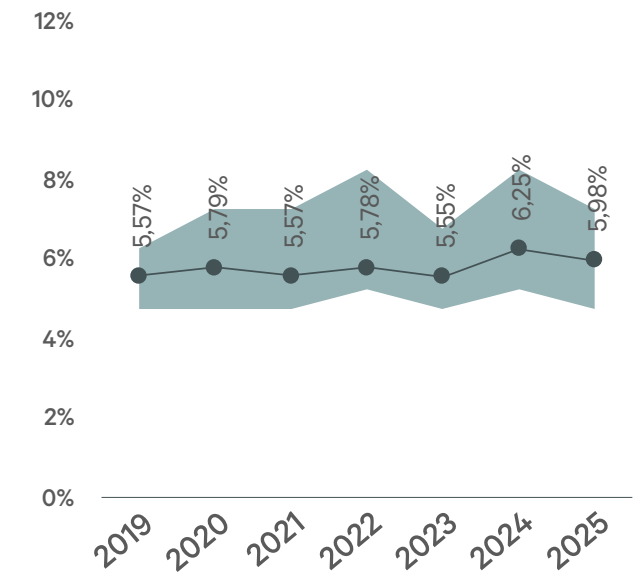
RETAIL



INDUSTRIAL



MULTIFAMILY



Financiamiento

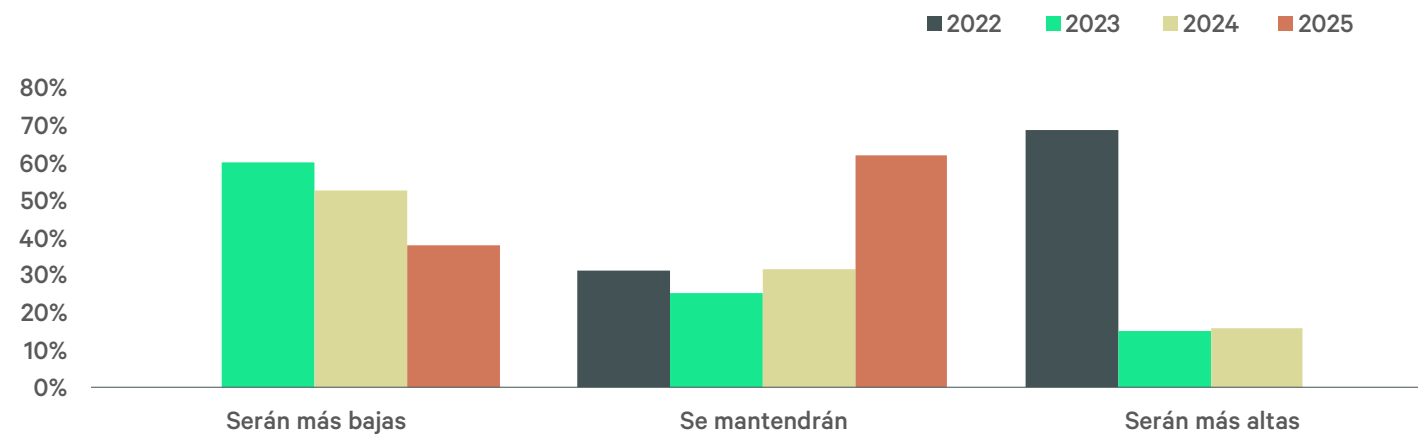
Optimismo y mayor confianza en la recuperación del financiamiento

Las expectativas de los inversionistas respecto a las tasas de financiamiento han experimentado un cambio crucial. La gran mayoría (62%) proyecta que las tasas se mantendrán estables, duplicando la cifra del año anterior, mientras que un 38% espera que bajen. Este sentimiento está en línea con las recientes acciones del Banco Central de Chile, que ha iniciado un ciclo de recortes.

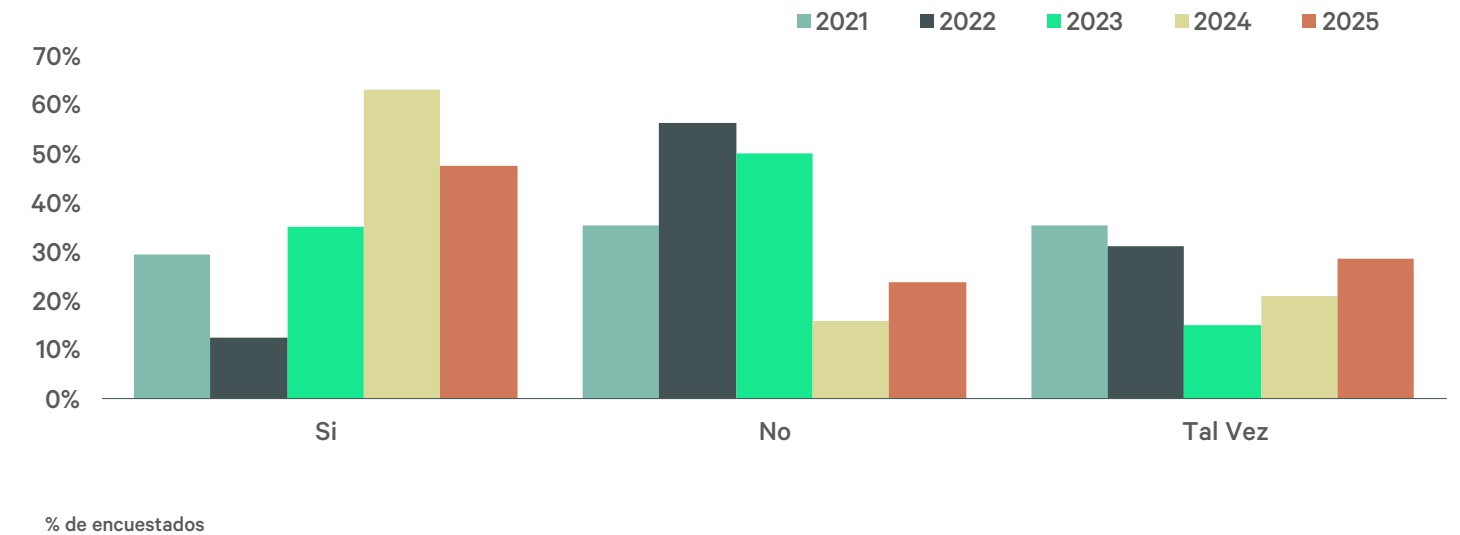
El mercado ha internalizado este nuevo escenario de tasas, y esta expectativa de estabilidad o de descenso se traduce en un mayor optimismo sobre la viabilidad de nuevos proyectos.

Este factor se proyecta como uno de los principales motores del renovado interés en activos como Oficinas, ya que un menor costo de financiamiento vuelve más atractivas las inversiones a largo plazo. Además, la expectativa de una baja de tasas ha hecho que la intención de refinanciamiento retroceda, sugiriendo que los inversionistas podrían estar a la espera de un momento más óptimo para reestructurar su deuda.

12. COMPARADO CON AÑO ANTERIOR ¿QUÉ PIENSA USTED QUE OCURRIRÁ CON LAS TASAS DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO DURANTE ESTE AÑO?



13. COMPARADO AL AÑO ANTERIOR ¿TIENE PENSADO REFINANCIAR SU ACTUAL FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO?

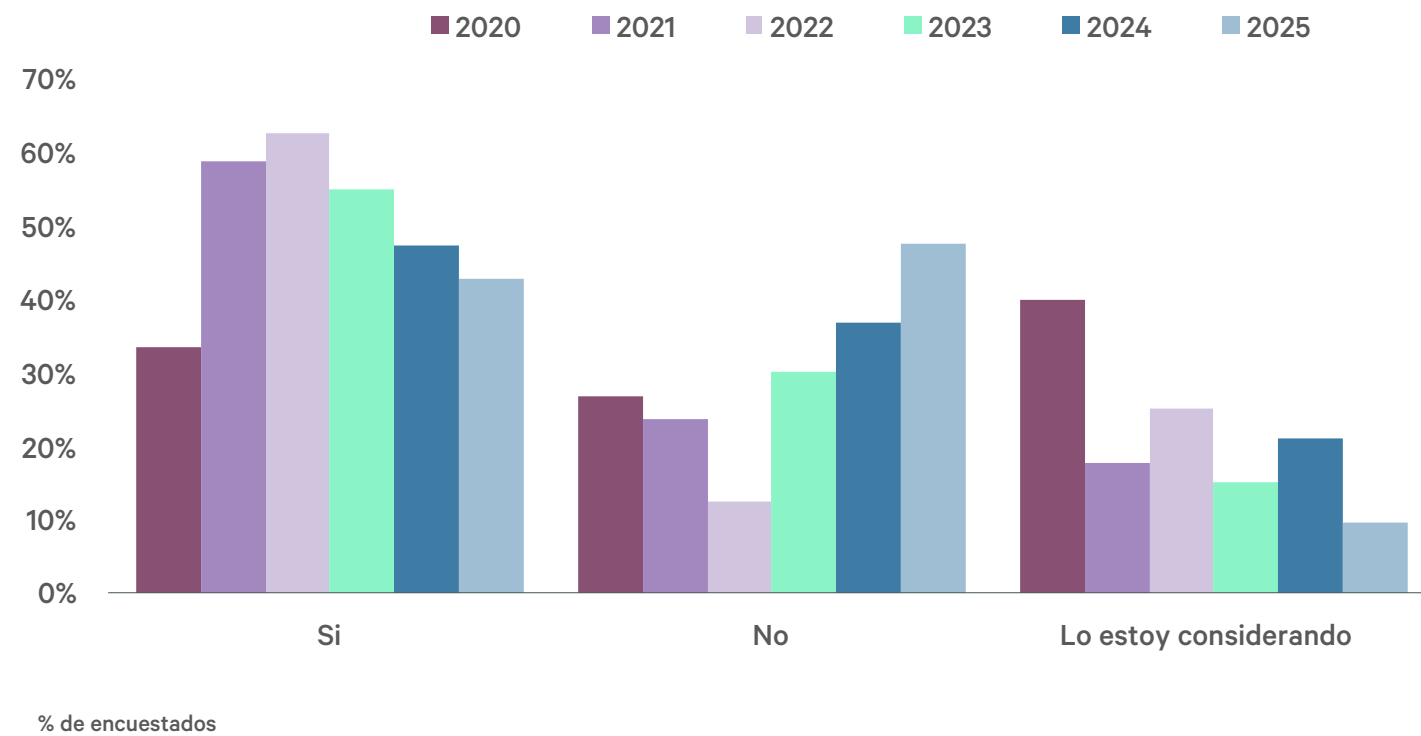


Otros temas de interés

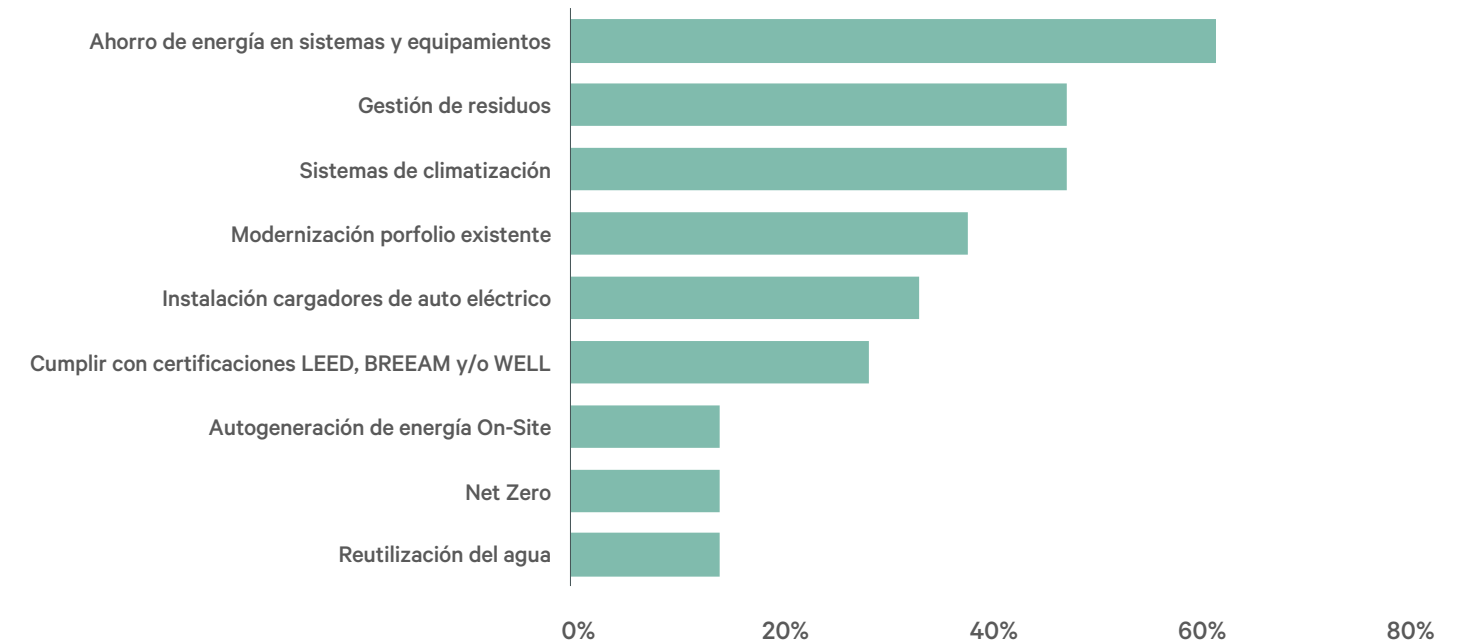
Net Zero y cargadores para autos eléctricos emergen como nuevas prioridades en la agenda de sustentabilidad

El compromiso de los inversionistas con la sustentabilidad muestra polarización, con la respuesta “Sí” (43%) casi igualando a la de quienes responden “No” (48%). Esta división se explica en parte por la materialización de acciones concretas en años anteriores, tales como la implementación de sistemas de eficiencia energética o la consultoría para encontrar aquellos espacios para mejoras de con eficiencia de costos. Aunque el ahorro de energía y la gestión de residuos siguen siendo los aspectos de mayor importancia, el mercado muestra un interés creciente en nuevos temas como los cargadores de auto eléctrico y la meta Net Zero, que emergen como factores relevantes en la agenda de sustentabilidad.

14. EN SU PORTAFOLIO DE ACTIVOS INMOBILIARIOS, ¿ESTÁ REALIZANDO ALGUNA ACCIÓN DE SUSTENTABILIDAD?



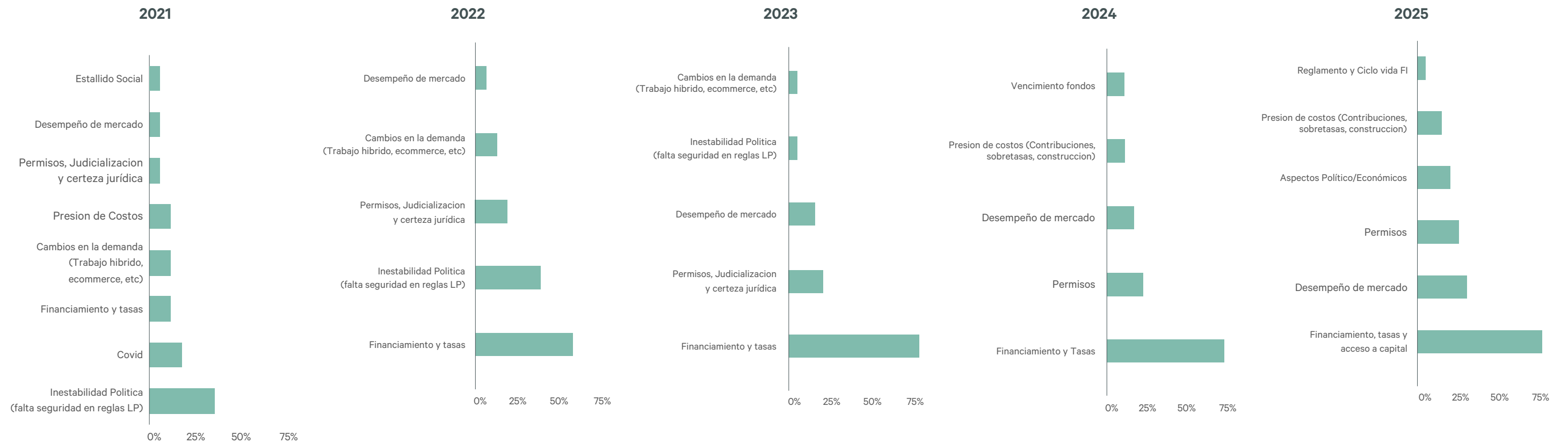
15. ¿A QUÉ ASPECTOS LE DA MAYOR IMPORTANCIA A LA HORA DE CONSIDERAR FACTORES SUSTENTABLES EN SUS ACTIVOS?



Principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria

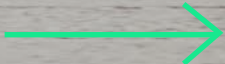
La encuesta del 2025 consolida y amplifica las problemáticas observadas en los años anteriores. Los aspectos de Financiamiento, tasas y acceso a capital emergen como la principal y más dominante preocupación para la industria, siendo mencionado por más del 70% de los encuestados, y situándose como la principal barrera para la inversión. Por otro lado, los aspectos de desempeño de mercado se menciona desde distintas perspectivas. Si bien la industria residencial expresa inquietud por la lenta recuperación del segmento, en el ámbito comercial existe incertidumbre sobre el resultado de los procesos de liquidación de fondos y la profundidad de la demanda.

En cuanto a los temas regulatorios, se han despejado algunos riesgos. Si bien la “permisología” sigue siendo una barrera importante, mencionada por un 30% de los encuestados, otros aspectos como la judicialización y la certeza jurídica ya no se perciben con la misma relevancia. Adicionalmente, las presiones de costo continúan en el radar con un 14%, lo que subraya el desafío que representa un escenario cambiante para el análisis de largo plazo requerido en la inversión inmobiliaria.



REPORTE INMOBILIARIO
2025 - 2026

Anexos

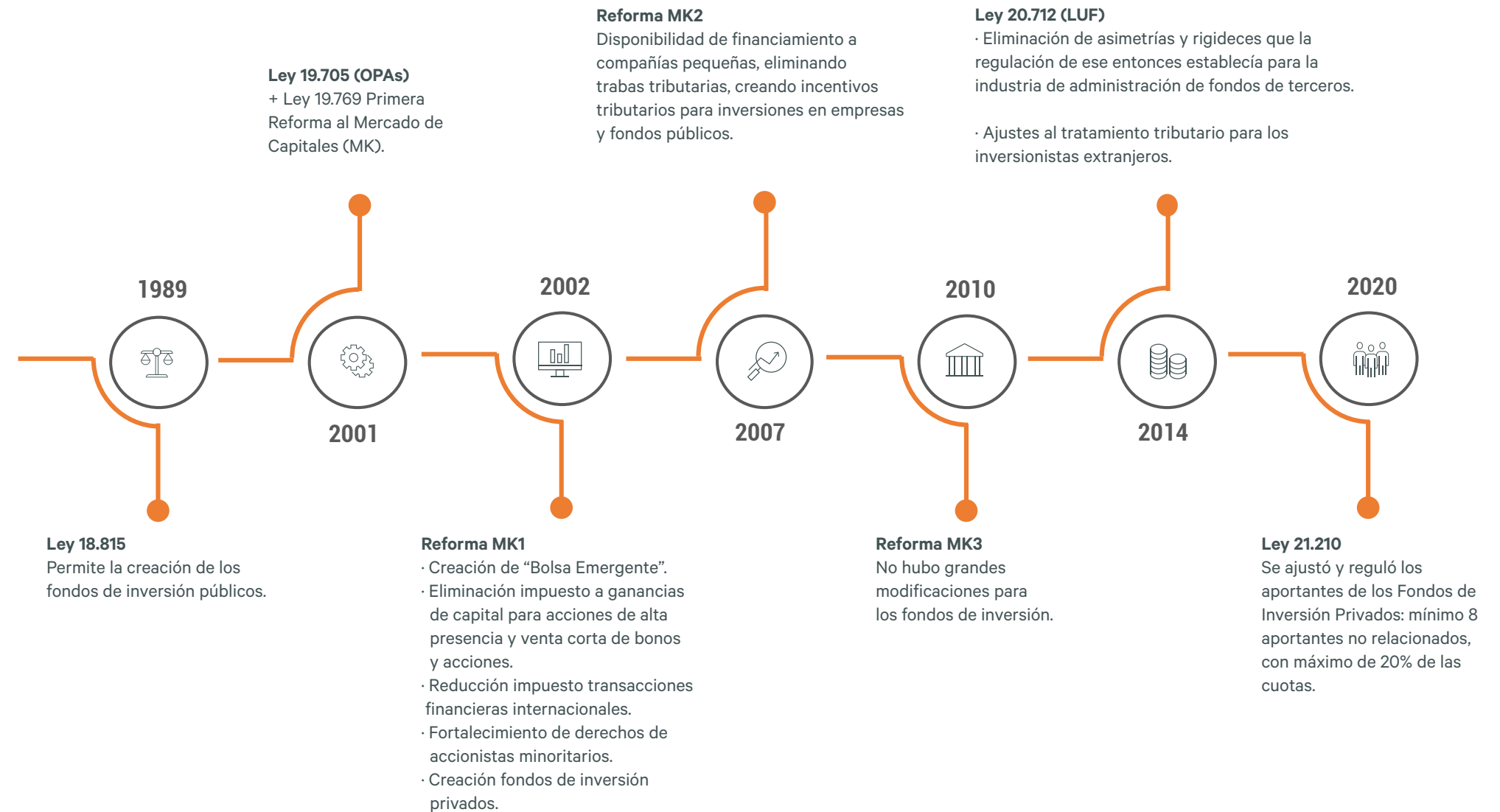


El Marco Legal en la Industria de Fondos

El inicio de la industria de fondos se remonta a 1989, con la promulgación de la Ley 18.815, que permite la creación de fondos públicos. Luego, vinieron varias reformas entre las que se destaca la Reforma del Mercado de Capitales I en 2002 con la creación de los fondos privados.

En mayo de 2014 se promulgó la ley 20.712, conocida como la Ley Única de Fondos (LUF), que permitió el impulso de la industria, eliminando trabas y rigideces de la regulación anterior, e incorporó ciertos beneficios para la inversión extranjera.

A continuación, las leyes y regulaciones que han influido sobre la industria:





Los fondos de inversión públicos en Chile son fiscalizados por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y las principales normas que los rigen son:

- Ley 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales.
- Decreto Supremo 129 de Reglamento sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales.
- Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas.
- Decreto Supremo 702, Reglamento sobre Sociedades Anónimas.
- Norma de Carácter General 30 de la Comisión para el Mercado Financiero
- Norma de Carácter General 365 de la Comisión para el Mercado Financiero, la cual establece contenidos mínimos de reglamentos y textos de contratos de fondos, regula procedimiento de depósito e imparte instrucciones respecto a las modificaciones introducidas a los antecedentes depositados.
- Oficio Circular 1997 y 1998, y la Norma de Carácter General 431, todos de la Comisión para el Mercado Financiero, los cuales imparten instrucciones sobre la presentación de información financiera bajo IFRS, para Fondos Mutuos y Fondos de Inversión, respectivamente.

Los Fondos de Inversión Privado se registrarán exclusivamente por las disposiciones contenidas en sus reglamentos internos y por las normas del capítulo V de la Ley 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales, y los artículos 57 y 80 de esta misma.

Además, existe un reglamento interno de los Fondos de Inversión, que establece los lineamientos generales y específicos mediante los cuales se registrará cada fondo de inversión, fijando los elementos de resguardo que garantizan que la administradora gestionará cada fondo atendiendo exclusivamente a la mejor conveniencia de sus aportantes.

7.2

Anexo 2

Fondos participantes del levantamiento de información

RUT	NOMBRE FONDO	AGF	PATRIMONIO (UF MILES)
9613	AMERIS RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	1.700.918
9689	AMERIS PARAUCO FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	3.413.249
10126	AMERIS MULTIFAMILY PARTNERS FONDO DE INVERSION	Ameris Capital	161.327
10158	AMERIS RENTA INDUSTRIAL II FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	217.433
7234	FONDO DE INVERSION BANCHILE RENTAS INMOBILIARIAS	Banchile	3.179.038
9866	FONDO DE INVERSIÓN BCI INVINSA RENTAS INMOBILIARIAS	BCI Asset Mgmt.	1.615.636
10172	FONDO DE INVERSIÓN BCI EUROCORP RENTA RESIDENCIAL PREFERENTE	BCI Asset Mgmt.	378.748
10570	FONDO DE INVERSIÓN BCI EUROCORP II	BCI Asset Mgmt.	1.266.573
7224	BTG PACTUAL RENTA COMERCIAL FONDO DE INVERSION	BTG Pactual	8.730.805
9631	BTG PACTUAL RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	BTG Pactual	2.753.333
7002	FONDO DE INV. INMOBILIARIA CIMENTA-EXPANSION	Cimenta	8.634.723
9377	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL I	Credicorp Capital	681.113
9626	FONDO DE INVERSION CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL II	Credicorp Capital	2.067.734
9999	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA INMOBILIARIA II	Credicorp Capital	615.708
10194	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL PATIO RENTA INDUSTRIAL I	Credicorp Capital	1.733.565
10285	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL III	Credicorp Capital	263.800
9283	FONDO DE INVERSIÓN FYNSA RENTA INMOBILIARIA I	Fynsa	358.953
7014	FONDO DE INVERSION INDEPENDENCIA RENTAS INMOBILIARIAS	Independencia	15.138.838
9698	FONDO DE INVERSIÓN LARRAINVIAL RENTAS RESIDENCIALES	LarrainVial Asset Mgmt.	1.027.767
9985	FONDO DE INVERSIÓN DESARROLLO PARA RENTA RESIDENCIAL LARRAINVIAL - INGEVEC	LarrainVial Asset Mgmt.	1.573.838
10470	FONDO DE INVERSIÓN RENTAS RESIDENCIALES LARRAINVIAL - EUROCORP	LarrainVial Asset Mgmt.	581.938

Anexo 2

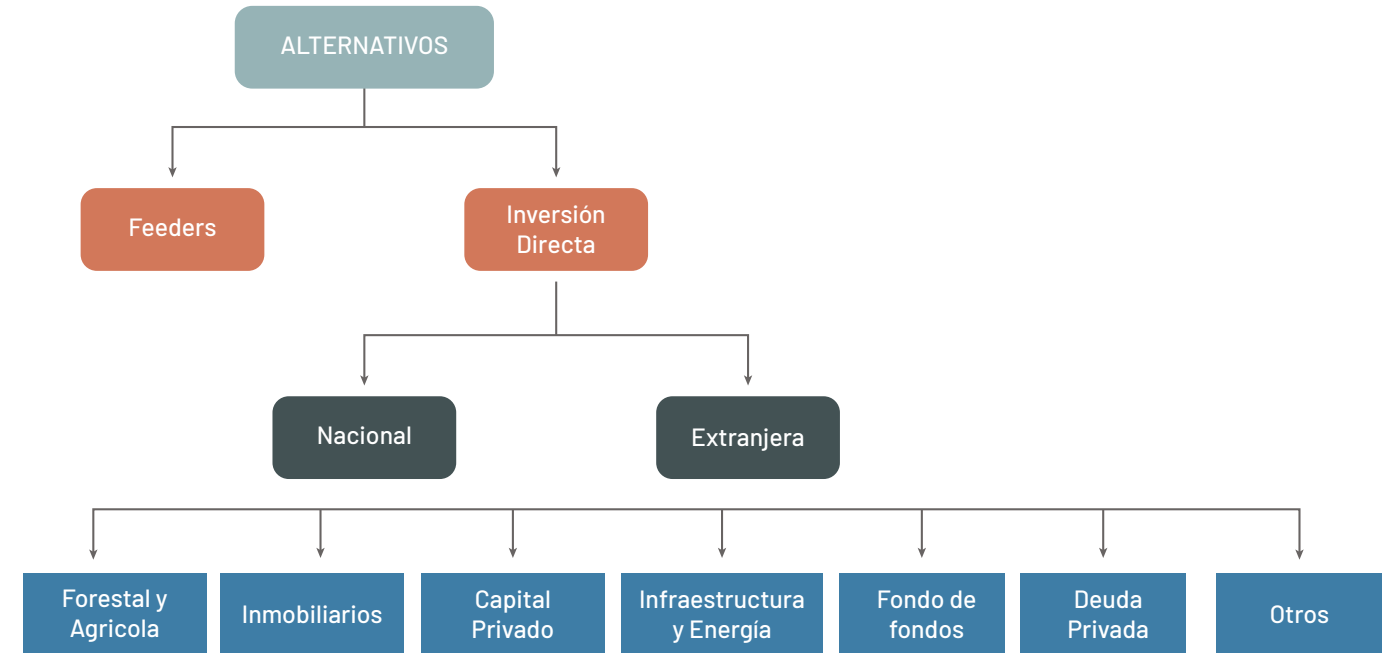
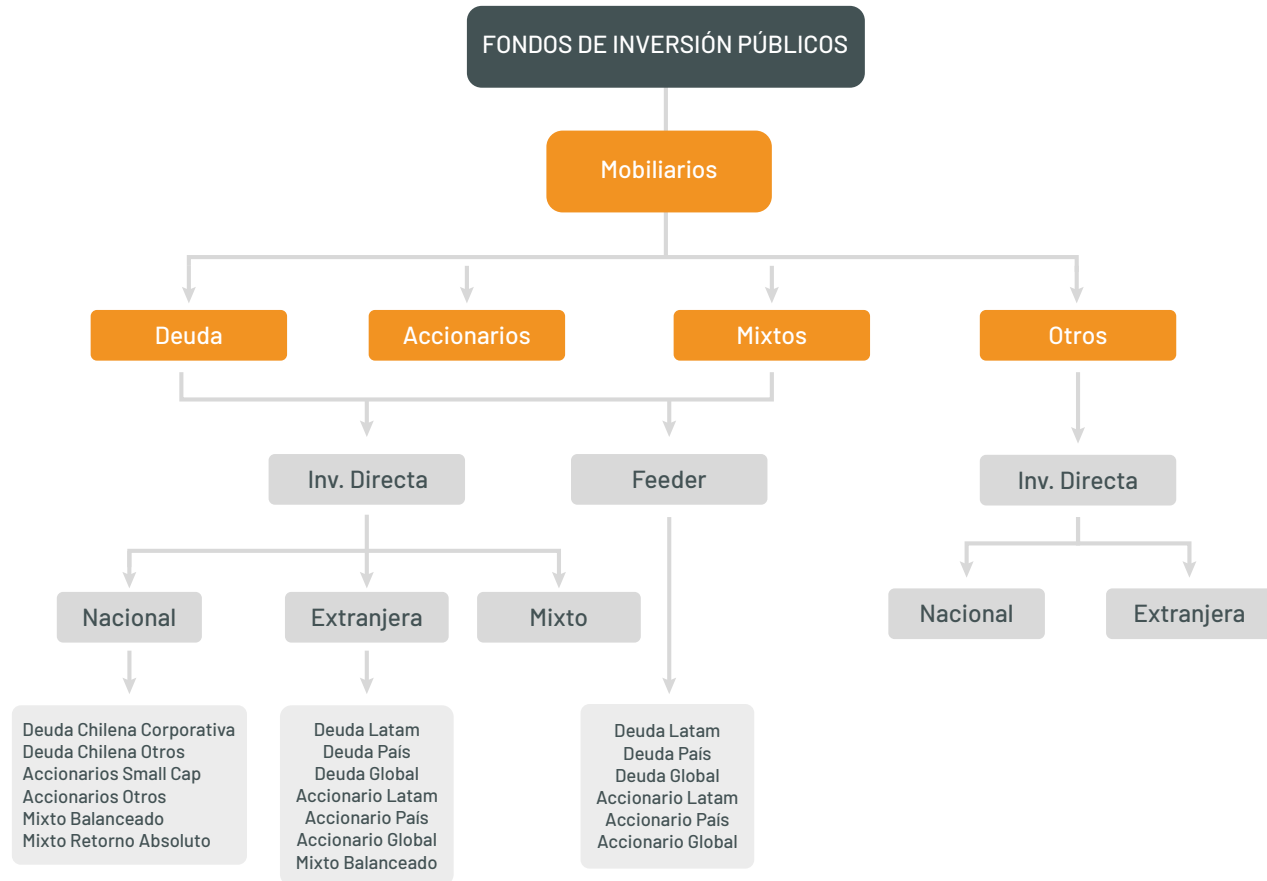
RUT	NOMBRE FONDO	AGF	PATRIMONIO (UF MILES)
9729	FONDO DE INVERSIÓN SECURITY RENTAS INMOBILIARIAS I	Security	803.185
7270	FONDO DE INVERSION SURA RENTA INMOBILIARIA	Sura	1.006.147
9528	FONDO DE INVERSIÓN SURA RENTA INMOBILIARIA II	Sura	1.046.720
9697	FONDO DE INVERSION SURA RENTA INMOBILIARIA III	Sura	1.031.856
10113	FONDO DE INVERSIÓN SURA RENTA RESIDENCIAL CHILE	Sura	473.010
9452	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS FONDO DE INVERSION	Toesca	2.173.687
9488	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS PT FONDO DE INVERSION	Toesca	527.497
9686	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS APOQUINDO FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	974.288
9770	TOESCA RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	319.559

7.3

Anexo 3

Clasificación de Fondos

La siguiente estructura responde a la implementación de una nueva clasificación de los fondos existentes:



Clasificación de Fondos

1. FONDOS DE INVERSIÓN MOBILIARIOS (10000)

Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea en valores públicos. Es decir, que sus activos subyacentes se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

1.1. FONDOS DE INVERSIÓN DE DEUDA (11000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda transados en bolsa.

1.1.1. Nacional: (11100): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales transados en bolsa.

1.1.1.1. Fondos de Inversión de Deuda Chilena Corporativa (11110): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales corporativos.

1.1.1.2. Fondos de Inversión de Deuda Chilena Otros (11120): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales distintos a bonos corporativos.

1.1.2. Extranjera: (11200): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda transados en bolsa de emisores extranjeros.

1.1.2.1. Fondos de Inversión de Deuda Latam (11210): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda de emisores latinoamericanos.

1.1.2.2. Fondos de Inversión de Deuda Global (11230): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda emitidos fuera de Latinoamérica.

1.2. FONDOS DE INVERSIÓN ACCIONARIOS (12000): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas, de emisores nacionales o extranjeros.

1.2.1. Fondos de Inversión de Acciones Chilenas (12100): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas nacionales.

1.2.2. Fondos de Inversión de Acciones Extranjeras (12200): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas extranjeras.

1.2.2.1. Fondos de Inversión de Acciones Latam (12210): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de emisores latinoamericanos (sin un país específico).

1.2.2.2. Fondos de Inversión de Acciones País (12220): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones emitidas en un único país, distinto de Chile (puede incluir otros países Latam).

1.2.2.3. Fondos de Inversión de Acciones Global (12230): Fondos de inversión cuya política de inversiones del fondo (al menos 70%) sea invertir en acciones extranjeras diferentes a las señaladas en los párrafos anteriores

1.3. FONDOS DE INVERSIÓN MIXTO (13000): Combinan inversiones en instrumentos de deuda públicos (menos del 70%) e inversiones en acciones sociedades anónimas abiertas (menos del 70%).

1.3.1. Fondos de Inversión Mixtos Nacionales (13100)

1.3.1.1. Fondos de Inversión Mixto Balanceado (13110): Fondos que combinan inversiones en instrumentos de deuda pública nacionales e inversiones en acciones de sociedades anónimas abiertas nacionales, con el propósito de equilibrar dos objetivos: la preservación de capital y la capitalización.

1.3.1.2. Fondos de Inversión Mixto Retorno Absoluto (13120): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea obtener una rentabilidad objetivo poco correlacionada con los mercados y dentro de un rango de volatilidad esperada, a través de la inversión en instrumentos públicos de renta fija, acciones de sociedades anónimas abiertas y derivados, todos nacionales (al menos 70%).

1.3.2. Fondos de Inversión Mixtos Extranjeros (13200)

1.3.2.1. Fondos de Inversión Mixto Balanceado (13210): Combinan inversiones en instrumentos de deuda pública extranjera e inversiones en acciones de sociedades anónimas abiertas extranjeras.

1.3.2.2. Fondos de Inversión Mixto Retorno Absoluto (13220): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea obtener una rentabilidad objetivo poco correlacionada con los mercados y dentro de un rango de volatilidad esperada, a través de la inversión en instrumentos públicos de renta fija, acciones de sociedades anónimas abiertas y derivados, todos extranjeros.

1.4. FONDOS DE INVERSIÓN OTROS (14000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, consiste en invertir en valores públicos que no cumplen con las definiciones de los puntos anteriores, por ejemplo, los ETFs.

1.4.1. Fondos de Inversión Otros Nacionales (14100)

1.4.2. Fondos de Inversión Otros Extranjeros (14200)

2. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS (20000)

Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea en instrumentos privados. Es decir, que sus activos subyacentes no se transen en alguna bolsa nacional o internacional. Esta inversión en activos alternativos la pueden realizar, en forma directa o indirecta, a través de otro (feeders) u otros fondos de inversión (Fondo de Fondos).

2.1. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS – INVERSIÓN DIRECTA (21000)

2.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa en Instrumentos Nacionales (21100): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en instrumentos privados nacionales. Es decir, que los activos subyacentes en que se invierta no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Inmobiliarios (21110): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos, u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario nacional

2.1.1.1.1. Fondos de Inversión Inmobiliario – Rentas (21111): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o en desarrollos por construir con el objeto principal para la renta.

2.1.1.1.2. Fondos de Inversión Inmobiliario – Desarrollo (21112): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.1.1.1.3. Fondos de Inversión Inmobiliario – Mixto (21113): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

2.1.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Capital Privado (21120): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal (al menos 70%) de inversión sea

tomar participaciones accionarias directamente en empresas cerradas nacionales.

2.1.1.2.1. Inversión Directa – Capital Privado – Venture Capital (21121): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en participaciones accionarias de empresas cerradas desde su creación o etapas tempranas.

2.1.1.2.2. Inversión Directa – Capital Privado – Private Equity (21122): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.1.1.3. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Fondo de Fondos (21130): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados nacionales. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo, no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.1.4. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Deuda Privada (21140): Los fondos de deuda privada están enfocados en financiar (al menos 70%) a empresas de mediana capitalización y de rápido crecimiento, o bien personas en base a sus bienes (vivienda, consumo, vehículos, entre otros.) o situaciones de financiamiento que sean complementarias al mercado de capitales más tradicional. Estas empresas generalmente no tienen acceso a financiamiento a través de una oferta pública, como aumentos de capital o emisión de bonos.

Los inversionistas de fondos de deuda privada se benefician de diferentes componentes de retorno, que pueden incluir elementos de renta variable, además de una atractiva tasa de

interés.

2.1.1.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Habitacional (21141): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en mutuos hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales.

2.1.1.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Inmobiliaria (21142): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en capitales preferentes, bodegaje de terrenos, o leasebacks y leasings inmobiliarios.

2.1.1.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Automotriz y Maquinaria (21143): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria.

2.1.1.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Facturas y Deuda Corto Plazo (21144): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa principalmente en facturas y tarjetas de crédito.

2.1.1.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Otros (21145): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en forma directa, principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos.

2.1.1.5. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Infraestructura y Energía (21150): Fondos cuya

política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias y/o proyectos de energía, etc. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades, ambos nacionales, que realicen dichas inversiones.

2.1.1.6. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Forestal y Agrícola (21160): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas.

2.1.1.7. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Otros Fondos (21170): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo no califica en alguna de las categorías anteriores, sin embargo, sigue siendo una inversión directa nacional del fondo y no se trata de valores públicos.

2.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjeros (21200): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en instrumentos privados extranjeros. Es decir, que los activos subyacentes en que se invierta no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.2.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Inmobiliarios (21210): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario extranjero.

2.1.2.1.1. Fondos de Inversión Inmobiliario – Rentas (21211): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o en desarrollos por construir con el objeto principal (al menos 70%) para la renta.

2.1.2.1.2. Fondos de Inversión Inmobiliario – Desarrollo (21212): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.1.2.1.3. Fondos de Inversión Inmobiliario – Mixto (21213): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

2.1.2.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Capital Privado (21220): Fondos cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea tomar participaciones accionarias directamente en empresas cerradas extranjeras.

2.1.2.2.1. Inversión Directa – Capital Privado – Venture Capital (21221): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en participaciones accionarias de empresas cerradas desde su creación o etapas tempranas. Complementar con Reporte VC&PE.

2.1.2.2.2. Inversión Directa – Capital Privado – Private Equity (21222): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.1.2.3. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Fondo de Fondos (21230): Fondos de inversión

cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados extranjeros. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.2.4. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Deuda Privada (21240): Los fondos de deuda privada están enfocados en financiar (al menos 70%) a empresas de mediana capitalización y de rápido crecimiento, o bien personas en base a sus bienes (vivienda, consumo, vehículos, entre otros) o situaciones de financiamiento que sean complementarias al mercado de capitales más tradicional. Estas empresas, generalmente, no tienen acceso a financiamiento a través de una oferta pública, como aumentos de capital o emisión de bonos.

La deuda privada comprende varias formas de financiamiento como títulos de deuda privados, facturas, leasing, deudas automotrices, etc. que no se transan en los mercados públicos ni son financiadas por bancos y son, generalmente, ilíquidos (tiene baja liquidez o son poco líquidos).

2.1.2.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Habitacional (21241): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en mutuos hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales en el extranjero.

2.1.2.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Inmobiliaria (21242): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en capitales preferentes, bodegaje de terrenos, y leasebacks y leasings inmobiliarios en el extranjero.

2.1.2.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Automotriz y Maquinaria (21243): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria en el extranjero.

2.1.2.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Facturas y Deuda Corto Plazo (21244): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa, principalmente en facturas y tarjetas de crédito en el extranjero.

2.1.2.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Otros (21245): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en forma directa en el extranjero, principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos en el extranjero.

2.1.2.5. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Infraestructura y Energía (21250): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias y/o proyectos de energía, etc. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades, que realicen dichas inversiones.

2.1.2.6. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjera – Forestal y Agrícola (21160): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas en el extranjero, a través de inversión directa.

2.1.2.7. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjera – Otros Fondos (21170): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo no califica en alguna de las categorías anteriores, sin embargo, sigue siendo una inversión directa en el extranjero y no se trata de valores públicos.

2.2. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS – FEEDER (22000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir a través de otro fondo (uno y, en general, extranjero) en instrumentos privados. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

Los Feeder Funds los podemos identificar como fondos que, en su naturaleza, buscan la selectividad, es decir, se constituyen con el objeto de invertir en forma principal en un fondo específico. Es así como estos fondos han tenido un gran desarrollo y tienen por objetivo invertir en fondos de importantes administradoras internacionales.

2.2.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Inmobiliario (22010): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario.

2.2.1.1.1. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Rentas (22011): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sean bienes raíces construidos o en desarrollo que tengan por objeto la renta.

2.2.1.1.2. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Desarrollo (22012): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%), sean subyacentes relacionados con el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.2.1.1.3. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Mixto (22013): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en el que se invierte, contenga subyacentes que combinen instrumentos inmobiliarios para la renta y para el desarrollo.

2.2.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Capital Privado (22020): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión sea invertir en un fondo que cuyo subyacente sea, al menos, un 70% de participaciones accionarias en empresas cerradas.

2.2.1.2.1. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Capital Privado — Venture Capital (22021): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en un fondo cuyos subyacentes sean al menos 70% en participaciones accionarias de empresas desde su creación.

2.2.1.2.2. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Capital Privado — Private Equity (22022): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal inversión del fondo sea invertir en un fondo cuyos activos subyacentes (al menos 70%) sean acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.2.1.3. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Fondo de Fondos (22030): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma indirecta a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

Los fondos de inversión nacionales pueden invertir directamente en estos activos o hacerlo mediante la inversión en otro fondo, en cuyo caso el fondo nacional se denomina “Feeder”. Si lo hace a través de varios fondos, se llama Fondo de Fondos.

2.2.1.4. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Deuda Privada (22040).

2.2.1.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Habitacional (22041): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal (al menos 70%) de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en mutuos hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales.

2.2.1.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Inmobiliaria (22042): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en capitales preferentes, bodegaje de terrenos y leasebacks y leasings inmobiliarios.

2.2.1.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Automotriz y Maquinaria (22043): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria.

2.2.1.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Facturas y Deuda Corto Plazo (22044): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea principalmente en facturas y tarjetas de crédito.

2.2.1.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Otros (22045): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos.

2.2.1.5. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Infraestructura y Energía (22050): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo cuyos subyacentes se compongan de desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias, entre otras, y en el sector energía. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades que realicen dichas inversiones.

2.2.1.6. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Forestal y Agrícola (22060): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo cuyos subyacentes se compongan de la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas.

2.2.1.7. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Otros (22070): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo que invierte en sectores no incluidos en las categorías anteriores como, por ejemplo, recursos natural.

Reporte Inmobiliario 2025

ACAFI

CBRE

Contactos

Pilar Concha
Gerente General ACAFI
pconcha@acafi.com

Ingrid Hartmann
Senior Research Manager CBRE
ingrid.hartmann@cbre.com