

Mercado de Renta Residencial

Multifamily

Investigación y Pronóstico Gran Santiago 1T/2026



Deal Advisory

BDO Chile

Nuestro equipo de Deal Advisory cuenta con un alto nivel de profesionalismo y capacidad técnica en el desarrollo de servicios y asesorías a nivel local como internacional, tales como:

- ▶ Fusiones y Adquisiciones
- ▶ Valuaciones para IFRS (Propiedades de Inversión, PPE, Activos Biológicos, Instrumentos Financieros, PPA's, Activos Intangibles)
- ▶ Valuación de Empresas
- ▶ Due Diligence
- ▶ Transacciones de activos y licitaciones
- ▶ Tasaciones, valuación de activos y estudios inmobiliarios

bdo.cl
+56 2 2729 5000
Av. Américo Vespucio Sur 100, Piso 11
Las Condes, Santiago - CHILE

Equipo de trabajo

EMILIO VENEGAS

Socio Líder
Advisory
evenegas@bdo.cl
Fono: +56 2 2729 5018

JOSÉ IGNACIO CARTER

Gerente
División Real Estate
jcarter@bdo.cl
Fono: +562 2729 5107

FRANCISCO GÓMEZ

Analista Senior
División Real Estate
francisco.gomez@bdo.cl
Fono: +562 2729 5000

ANTONIA DURÁN

Analista
División Real Estate
antonia.duran@bdo.cl
Fono: +56 2 2729 5000

Tabla de contenidos



- Introducción
- Factores clave
- Principales indicadores
- Evolución número unidades y Multifamily
- Unidades por comuna
- Edificios por comuna
- Tipos de edificios multifamily
- Clases de edificios Multifamily
- Multifamily en Perú
- Resumen metodológico y glosario

Investigación y pronóstico Gran Santiago 1T/2026

MERCADO RENTA RESIDENCIAL MULTIFAMILY

El primer trimestre de 2026 **consolida una tendencia positiva en el mercado multifamily del Gran Santiago**, con mejoras sostenidas en los principales indicadores operacionales y de rentabilidad. La ocupación en régimen se mantuvo en niveles de estabilización, alcanzando un 95,6%, por sobre el umbral del 95%, y registrando una leve variación de -0,4 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior, lo que refleja la **solidez de la demanda habitacional en el segmento**. En línea con este dinamismo, los valores promedio de arriendo crecieron un 0,67% trimestral, mientras que el ticket promedio por unidad avanzó un 0,72%, situándose en UF 11,01.

Ambos indicadores evidencian una recuperación gradual de los ingresos operacionales, impulsada por la estabilización de las tasas de vacancia y ajustes de precio acordes a las condiciones del mercado. En materia de expansión del parque operativo, el trimestre incorporó cuatro nuevos edificios al inventario, elevando la oferta total a 53.886 unidades distribuidas en 226 edificios en 22 comunas del Gran Santiago, **consolidando así el crecimiento sostenido del sector y su relevancia como clase de activo inmobiliario en el país**.



Factores clave

Durante el primer trimestre de 2026, el mercado multifamily del Gran Santiago registró la incorporación de cuatro nuevos edificios en operación, sumando 983 unidades al stock disponible y representando un crecimiento trimestral del 1,86%. Los proyectos ingresados se localizan en las comunas de Santiago (266 unidades), San Joaquín (299 unidades), Las Condes (182 unidades) y La Cisterna (236 unidades), reflejando una **diversificación geográfica de la oferta en distintos ejes de la ciudad.**

En términos de desempeño operativo, la tasa de ocupación en régimen se situó en 95,6%, con un incremento de 0,4 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior, **consolidando niveles de absorción propios de un mercado maduro.** En materia de precios, el canon promedio de arriendo por metro cuadrado avanzó un 0,67% trimestral,

alcanzando 0,265 UF/m², en tanto que el ticket promedio por unidad registró una variación positiva de 0,72%, situándose en UF 11,01. Estos resultados confirman la trayectoria de crecimiento sostenido del segmento, caracterizada por elevados niveles de absorción y estabilidad en los valores de arriendo, **reflejo de una industria en proceso de maduración y de creciente profundidad institucional.**

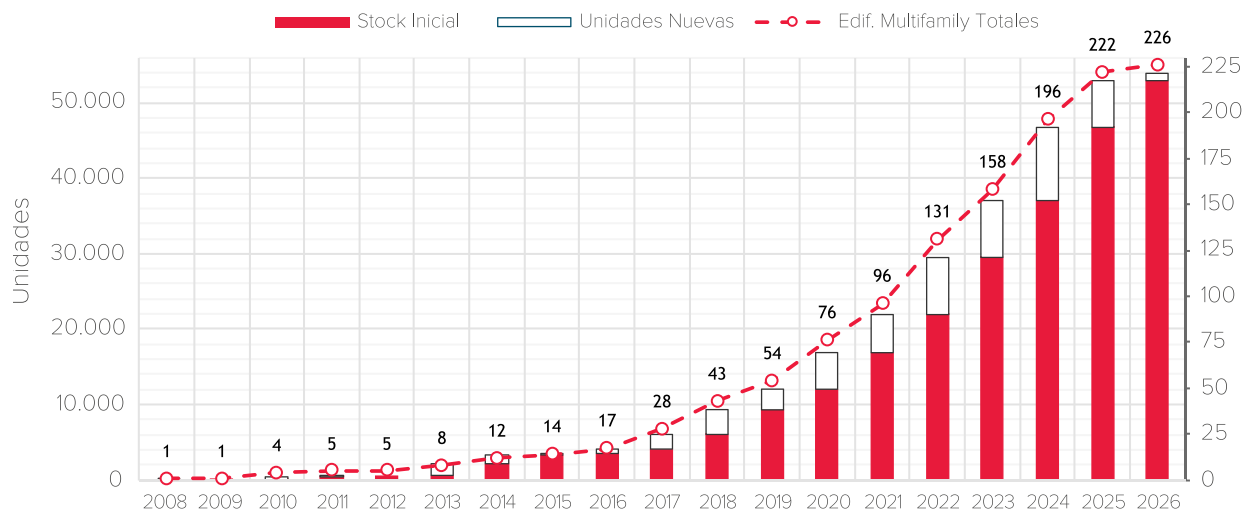
De cara a los próximos trimestres, **las proyecciones apuntan a una estabilización en los valores de arriendo,** en un contexto donde el actual nivel de tasas de interés acota las presiones al alza y modera el ritmo de ajuste de precios. Con todo, **el segmento multifamily continúa posicionándose como una alternativa de inversión resiliente,** sustentada en fundamentos de largo plazo y en la creciente profundidad institucional del mercado local.



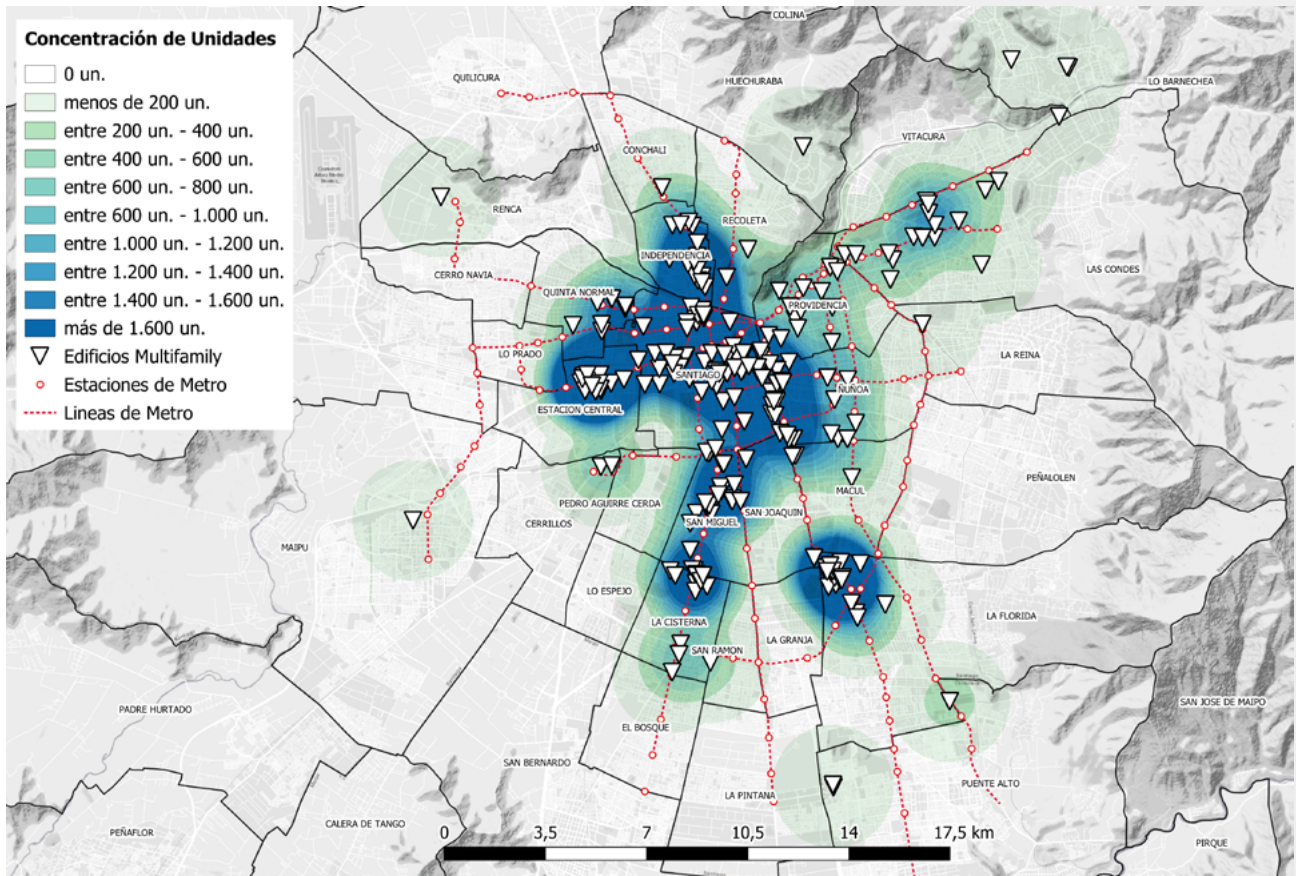
Principales indicadores

INDICADOR		2025	2026	VAR. %
		4T	1T	
Valor Arriendo	UF	10,93	11,01	▲ 0,72%
Canon Promedio	UF/m ²	0,263	0,265	▲ 0,67%
Superficie Promedio	m ²	41,46	41,55	▲ 0,22%
Ocupación Régimen	%	95,2%	95,6%	▲ 0,40%
Ocupación Total	%	91,4%	92,0%	▲ 0,72%
Número de Edificios	Un.	222	226	▲ 1,80%
Número de Unidades	Un.	52.903	53.886	▲ 1,86%
Unidades por Edificio	Un.	238	238	▲ 0,06%
Cap Rate Bruto	%	3,72%	3,81%	▲ 2,32%
Cap Rate Neto	%	2,98%	3,05%	▲ 2,32%

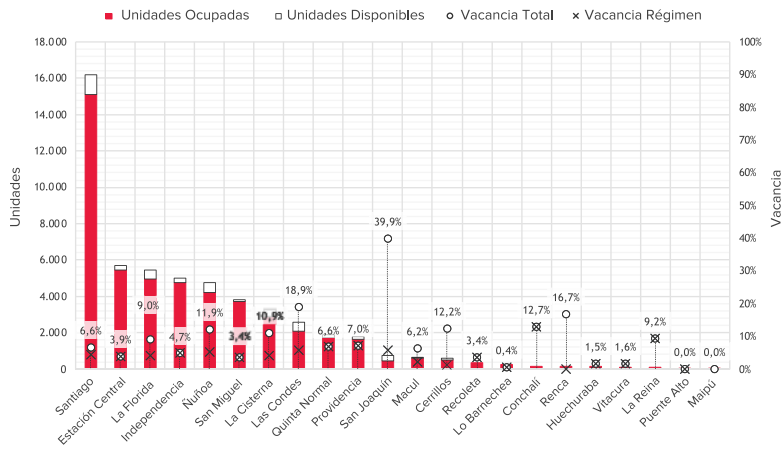
Evolución número unidades y Multifamily



Unidades por comuna



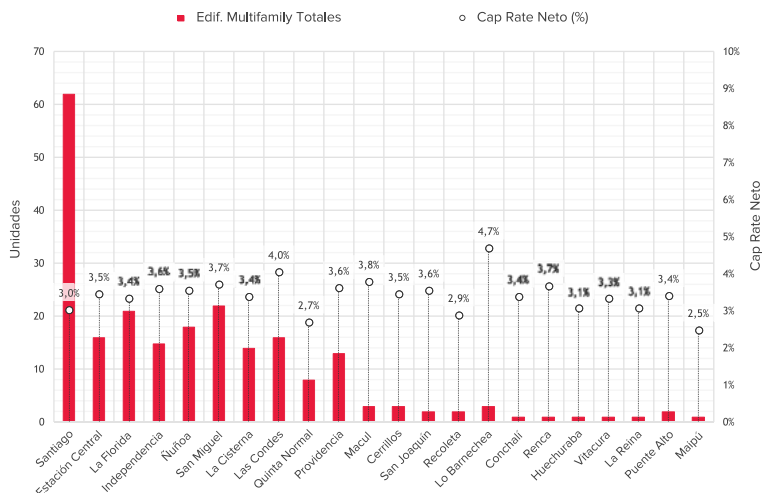
Unidades totales y vacancia por comuna



Generalidades

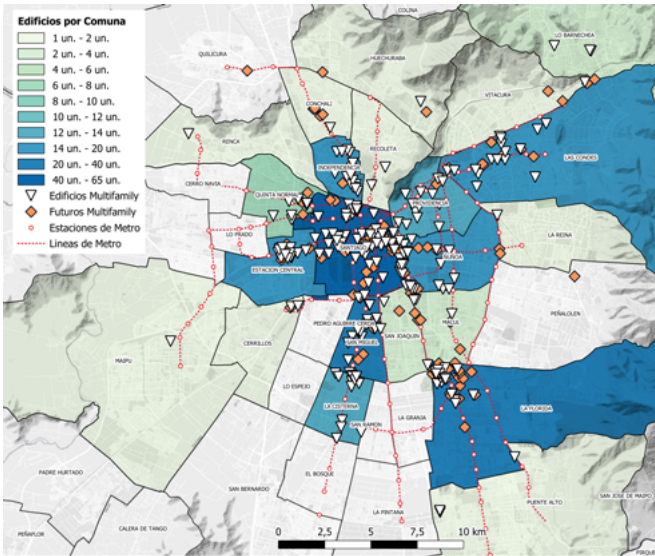
Al primer trimestre de 2026, la ocupación total del mercado multifamily alcanzó un 92,0%, con un incremento de 0,72 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior. En paralelo, la ocupación en régimen se situó en 95,6%, evidenciando una mejora de 0,4 puntos porcentuales que **confirma la estabilización de los activos que han superado su fase inicial de colocación**. La brecha entre ambos indicadores responde, en parte, a la incorporación de 983 nuevas unidades durante el período y a la presencia de 15 edificios que aún se encuentran en fase de colocación, aunque con una **tendencia de absorción sostenida** que anticipa una convergencia progresiva entre ambas métricas.

Multifamily y Cap Rate por comuna

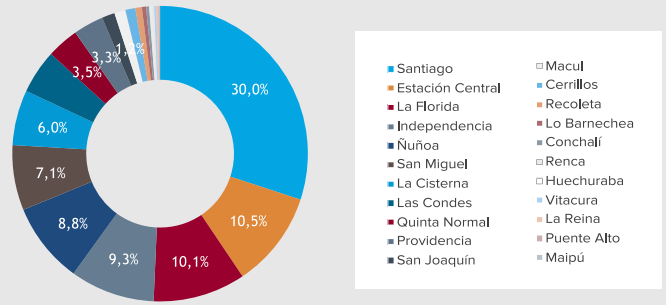


En términos de rentabilidad, los cap rates netos, ajustados por vacancia y gastos operacionales, se situaron en 3,05%, registrando una variación al alza de 2,32% respecto del trimestre previo. Este comportamiento refleja la mantención de los valores unitarios de venta en el Gran Santiago junto a incrementos acotados en los cánones de arriendo, **factores que en conjunto han contribuido a una mejora gradual del rendimiento neto**. En este contexto, Lo Barnechea se consolida como la comuna de mayor retorno relativo del segmento, con un cap rate de 4,7%.

Edificios por comuna

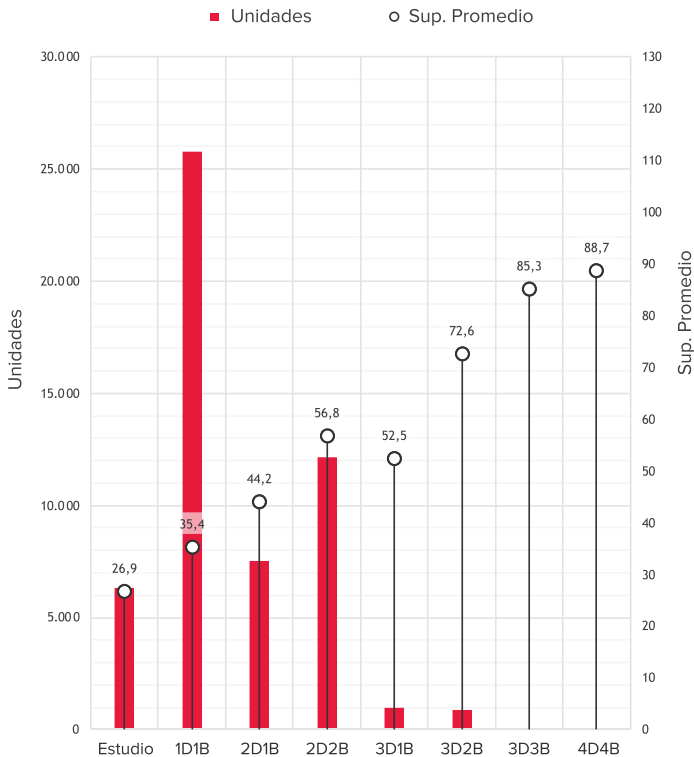


Distribución de unidades por comuna

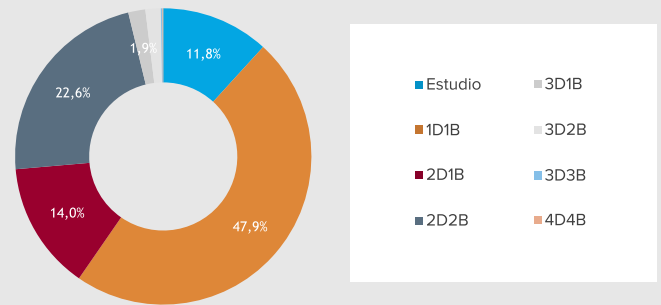


La mayor concentración de unidades multifamily se mantiene en la comuna de Santiago, que concentra el 30,09% del total. Le siguen Estación Central con un 10,56% y La Florida con un 10,14%, ubicándose como la segunda y tercera comuna con mayor participación, respectivamente. En conjunto, **estas tres comunas agrupan el 50,79% del stock total**, lo que equivale a 27.319 departamentos. Por su parte, las comunas de La Independencia, Ñuñoa, San Miguel y La Cisterna concentran en conjunto el 31,33% de las unidades, **evidenciando una diversificación progresiva del mercado multifamily** hacia otras zonas del Gran Santiago.

Tipologías



Distribución de unidades por tipología



La tipología con mayor concentración en el mercado multifamily continúa siendo la de un dormitorio y un baño (1D1B), representando el 47,9% del total de unidades, con el ingreso de 536 nuevas unidades durante el primer trimestre de 2026. Le siguen las configuraciones de dos dormitorios y un baño (2D1B), y dos dormitorios y dos baños (2D2B), que en conjunto representan el 36,6% del stock. Las unidades de tres dormitorios, en sus distintas configuraciones, alcanzan un 3,7% del total, mientras que las tipologías de cuatro dormitorios se mantienen como una oferta marginal, con una participación del 0,1%. Por último, las unidades tipo estudio representan un 11,8% del stock, según los datos disponibles al primer trimestre de 2026.

Generalidades

Al cierre del primer trimestre de 2026, se incorporaron cuatro nuevos edificios multifamily con 983 unidades adicionales al stock activo, elevando el universo total a 53.886 unidades distribuidas en 226 edificios, con un promedio de 238 unidades por activo. Este crecimiento representa un incremento trimestral de 1,86%, **consolidando al mercado en una fase de expansión sostenida y reafirmando la preferencia por activos de renta estabilizados y de carácter defensivo**, atributo que el segmento ha demostrado de manera consistente en contextos de mayor incertidumbre económica.

En cuanto a la composición tipológica del parque, **las unidades de 1 dormitorio y 1 baño (1D1B) concentran la mayor participación** con 25.788 unidades y una superficie promedio de 35,4 m².

Le siguen las tipologías de 2 dormitorios (2D1B y 2D2B), que en conjunto suman 19.708 unidades con superficies promedio de 44,2 m² y 56,8 m², respectivamente. Los estudios representan 6.343 unidades con una superficie promedio de 26,9 m², orientados principalmente a una demanda joven y de alta rotación. Las tipologías de 3 dormitorios alcanzan 1.997 unidades con una superficie promedio ponderada de 63,1 m², mientras que el segmento de 4 dormitorios se mantiene marginal dentro del parque, con apenas 50 unidades disponibles y una superficie promedio de 88,7 m².

INDICADOR		2025		2026		VAR. %
		4T		1T		
Valor arriendo	UF	10,93	11,01	▲ 0,72%		
	low-rise UF	14,84	15,15	▲ 2,06%		
	mid-rise UF	12,01	12,12	▲ 0,88%		
	high-rise UF	10,63	10,70	▲ 0,70%		
Canon Promedio	UF/m²	0,263	0,265	▲ 0,67%		
	low-rise UF/m ²	0,296	0,303	▲ 2,06%		
	mid-rise UF/m ²	0,285	0,287	▲ 0,88%		
	high-rise UF/m ²	0,259	0,260	▲ 0,41%		
Superficie Promedio	m²	41,46	41,55	▲ 0,22%		
	low-rise m ²	50,06	50,06	— 0,00%		
	mid-rise m ²	42,18	42,18	— 0,00%		
	high-rise m ²	41,09	41,20	▲ 0,28%		

Tipos de edificios Multifamily



• LOW-RISE

Los edificios de tipo Low-Rise, generalmente **no tienen más de cinco pisos de altura**. Estos edificios pueden o no tener ascensores.



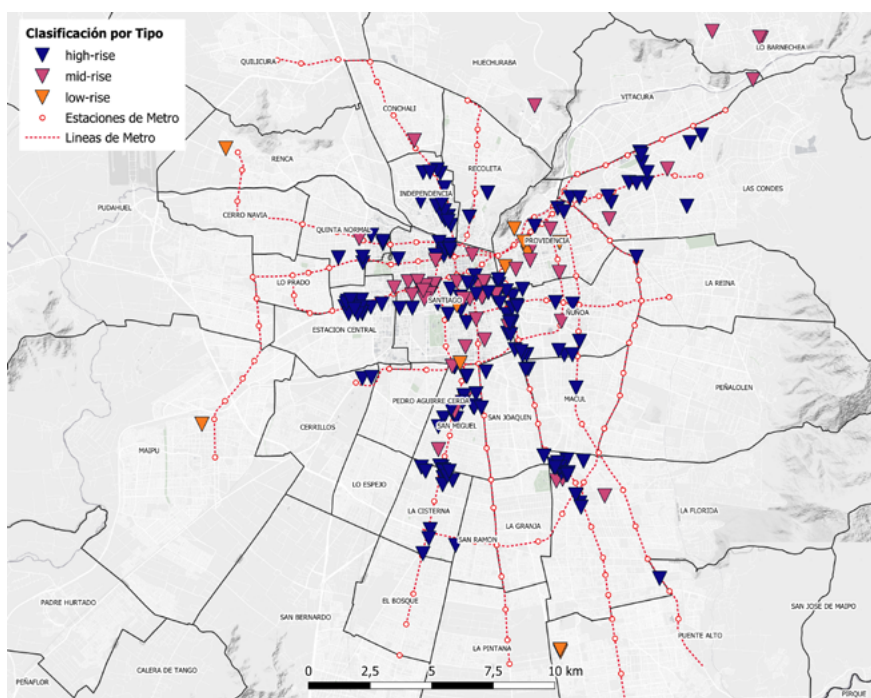
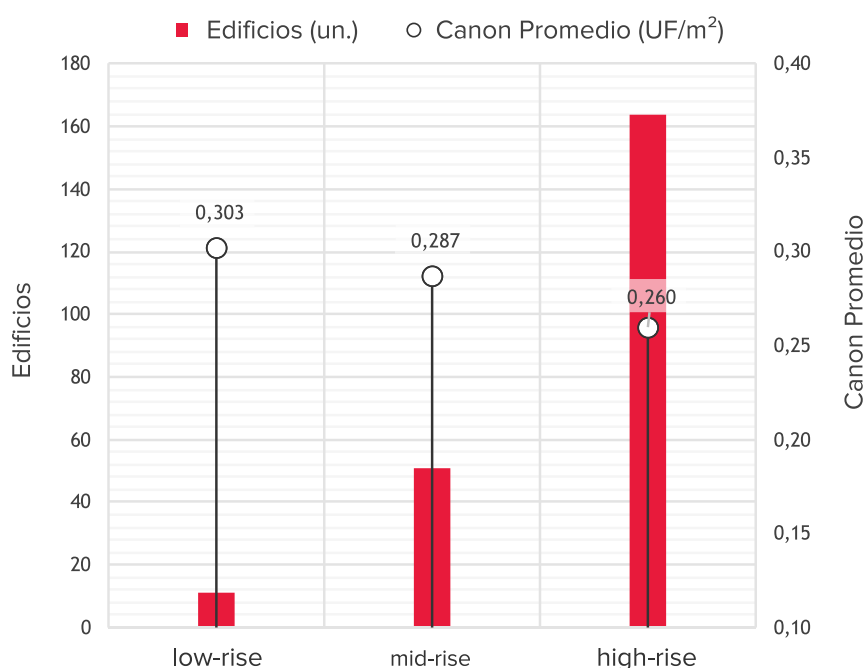
• MID-RISE

Los Edificios tipo Mid-Rise, poseen **entre seis a diez pisos de altura**, con ascensores que dan servicio a cada piso.



• HIGH-RISE

Los edificios tipo High-Rise, poseen **sobre diez pisos de altura** y siempre cuentan con ascensores.



La clasificación por tipo de los edificios Multifamily los agrupa en relación con su altura en pisos, según estándares del National Multifamily Housing Council (“NMHC”) de Los Estados Unidos de Norteamérica. Dentro de las 22 comunas del Gran Santiago con presencia de edificios de renta residencial existen un total de 164 edificios con características de High-Rise, representando un 73% de la totalidad de edificios destinados a la renta residencial, con un canon promedio de 0,260 UF/m², mientras que los edificios Mid-Rise, registran un total de 51 edificios, con un canon promedio de 0,287 UF/m². Los edificios Low-Rise, con un total de 11 edificios y un canon promedio de 0,303 UF/m².

Tipos de edificios Multifamily



Clase A

Los edificios de Clase A, generalmente son propiedad de inversionistas institucionales. Presentan un menor riesgo, los precios de sus unidades son más altos y poseen un mayor potencial.

Características:

1. Menores vacancias en el mercado.
2. Atractivas áreas comunes y amenidades.
3. Construcción y terminaciones de alta calidad.



Clase B

Los edificios de Clase B, generalmente son propiedad de inversionistas privados y en menor medida inversionistas institucionales. Poseen un riesgo significativamente más altos que las propiedades de Clase A.

Características:

1. Valor de arriendo menor a clase A.
2. Áreas comunes y amenidades con mantenimiento diferido.
3. Construcción y terminaciones de buena calidad.



Clase C

Los edificios de Clase C, generalmente son propiedad de inversores y grupos de inversión del sector privados. Generalmente poseen mayores riesgos.

Características:

1. Tasas de ocupación más bajas.
2. Áreas comunes y amenidades limitadas.
3. Construcción y terminaciones irregulares.



Clase D

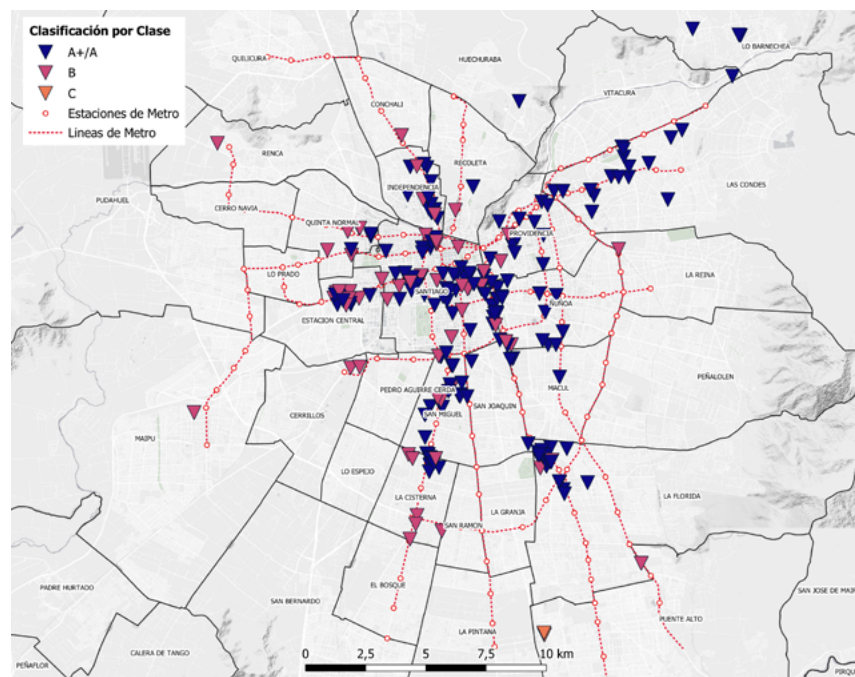
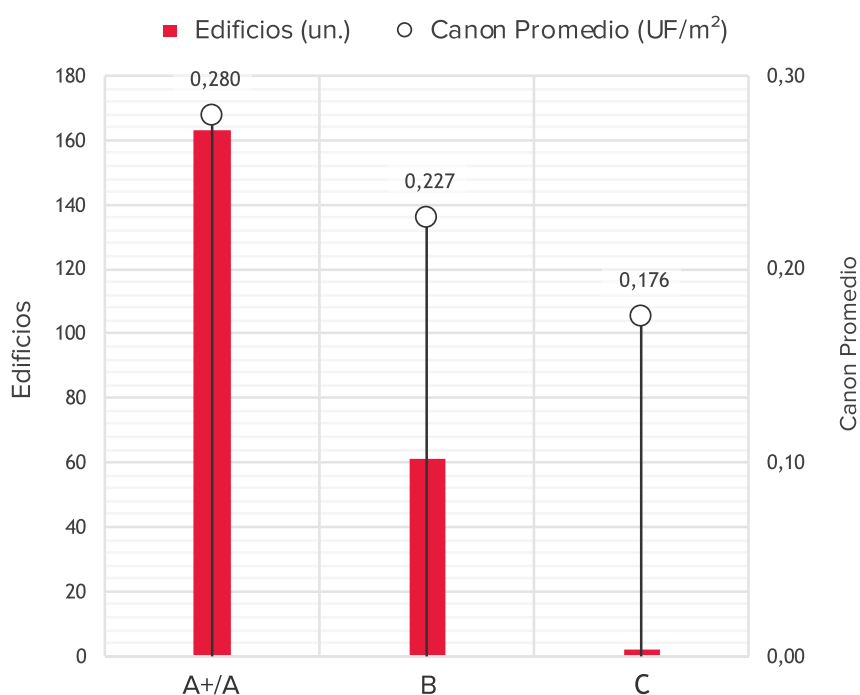
Los edificios de Clase D, se encuentran generalmente en barrio más periféricos y poseen una gestión intensiva en mantenciones. Se presentan como los activos de mayor riesgo del mercado.

Características:

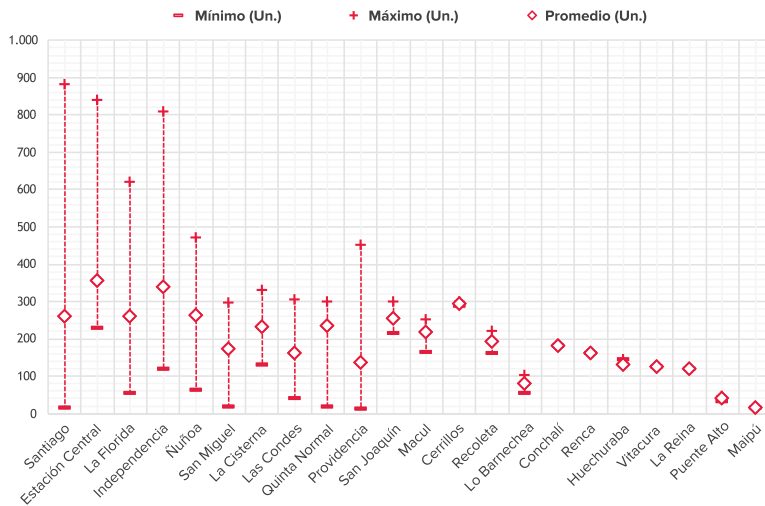
1. Problemas en tasa de ocupación e ingresos.
2. No presenta una oferta de amenidades.
3. Construcción y terminaciones irregulares de baja calidad.

Fuente: Elaboración propia en base a "Multifamily Housing – the Essential Industry Text", NAA, NMHC and IREM authors, 2015.

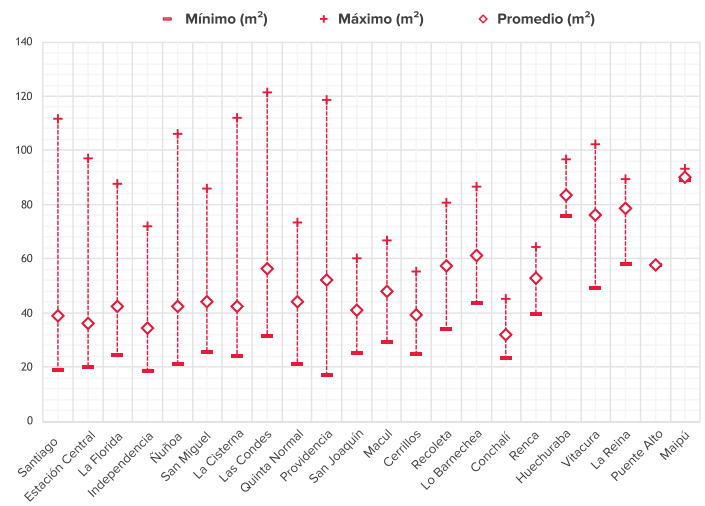
INDICADOR			2025	2026	VAR. %
			4T	1T	
Valor Arriendo	UF		10,93	11,01	▲ 0,72%
	A+/A	UF	11,70	11,81	▲ 0,95%
	B	UF	9,03	9,02	▼ -0,10%
	C	UF	10,19	10,17	▼ -0,29%
Canon Promedio	UF/m²		0,263	0,265	▲ 0,67%
	A+/A	UF/m ²	0,275	0,280	▲ 1,52%
	B	UF/m ²	0,233	0,227	▼ -2,72%
	C	UF/m ²	0,176	0,176	▼ -0,29%
Superficie Promedio	m²		41,46	41,55	▲ 0,22%
	A+/A	m ²	42,16	42,24	▲ 0,19%
	B	m ²	39,63	39,74	▲ 0,27%
		m ²	57,77	57,77	■ 0,00%



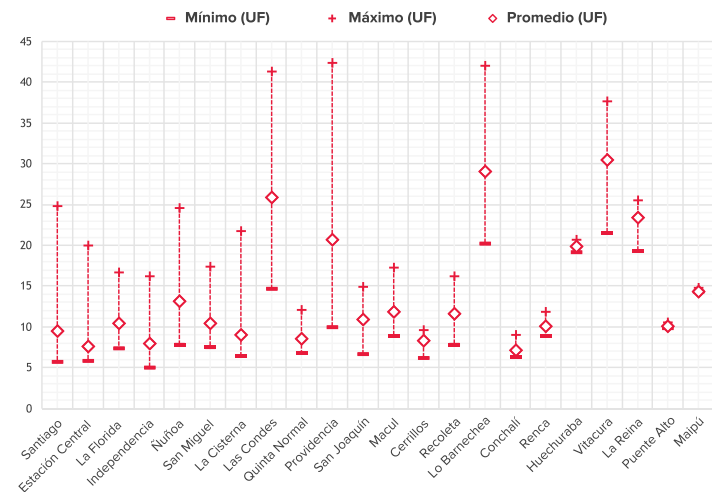
Unidades por edificio según comuna



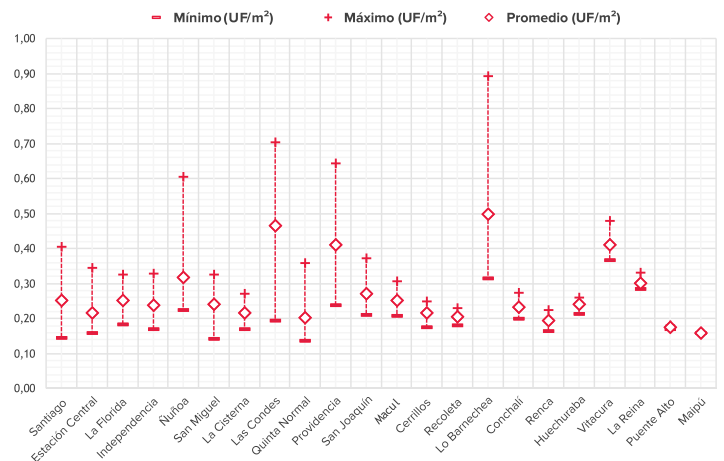
Superficie útil según comuna



Arriendo total según comuna



Canon unitario según comuna



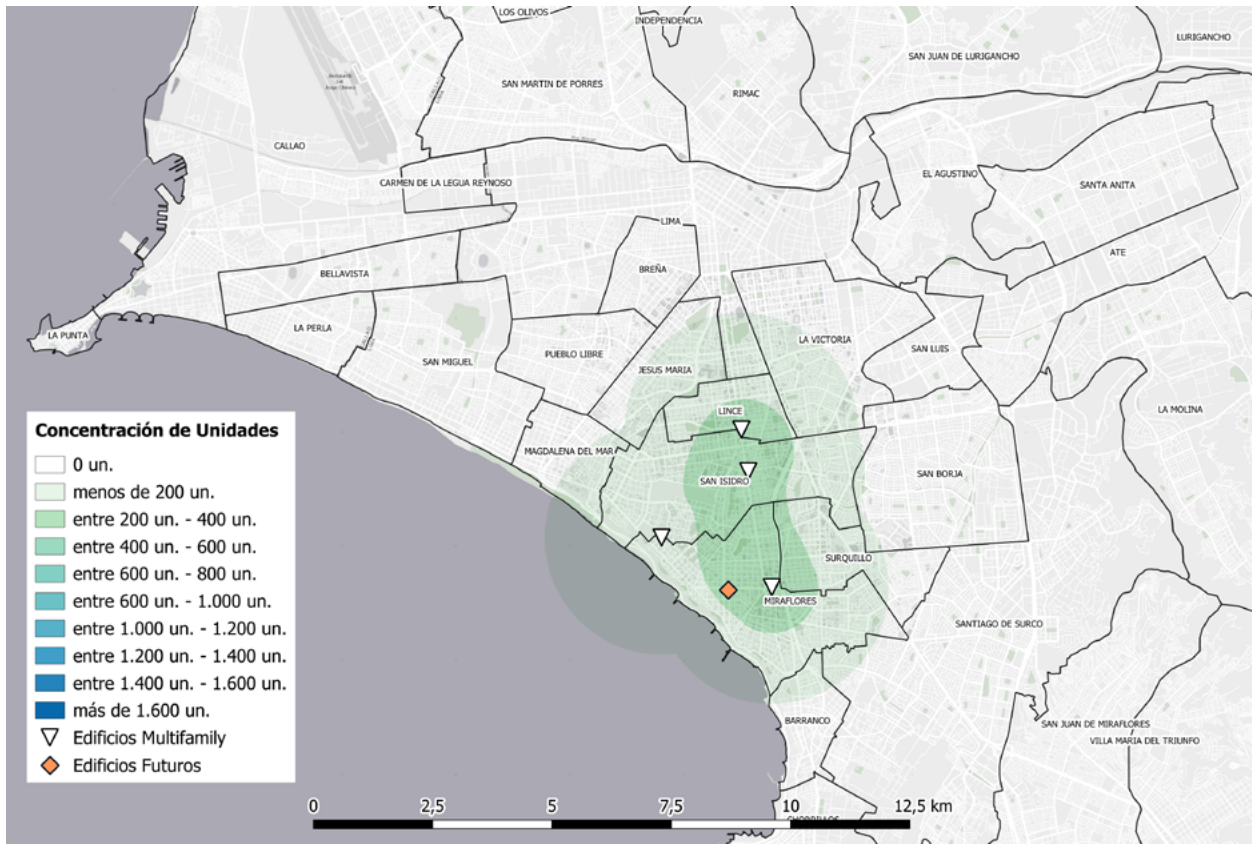
La zona central del Gran Santiago continúa consolidándose como el principal núcleo de alta densidad multifamily, registrando un promedio de 256 unidades por edificio. Este sector está conformado por las comunas de Santiago, San Miguel, Independencia, Estación Central, Quinta Normal, Macul, San Joaquín, Recoleta y Cerrillos, **concentrando la mayor escala de proyectos en operación**. En contraste, las comunas periféricas, La Cisterna, La Florida, Puente Alto, Maipú, Huechuraba, Conchalí y Renca, presentan un promedio de 146 unidades por edificio, **evidenciando un modelo de proyectos de menor escala y mayor dispersión territorial**.

Por su parte, el sector oriente, integrado por Las Condes, Ñuñoa, Providencia, Lo Barnechea, Vitacura y La Reina, exhibe un promedio de 148 unidades por edificio, **asociado a desarrollos de densidad media, pero con posicionamiento en segmentos de mayor valor**. En términos de superficie útil, el mercado registró una leve disminución respecto del trimestre anterior, alcanzando un promedio general de 41,51 m² por unidad. **El sector oriente lidera este indicador**, con una superficie promedio de 61,4 m², seguido por la zona periférica con 57,2 m², mientras que la zona central alcanza 42,1 m², reflejando una oferta optimizada para maximizar densidad y eficiencia en ubicaciones urbanas consolidadas.

En cuanto a los precios de arriendo por unidad, se observó un incremento de 0,15% trimestral, situándose el ticket promedio en 10,93 UF por unidad. **El sector oriente concentra los valores más elevados del mercado**, con un ticket promedio de 23,8 UF por unidad y un canon de arriendo de 0,397 UF/m². Las comunas centrales presentan un ticket promedio de 9,4 UF y un canon de 0,230 UF/m², mientras que las zonas periféricas, pese a registrar un mayor ticket promedio (11,5 UF), presentan el canon más bajo del Gran Santiago (0,209 UF/m²), efecto explicado por las **mayores superficies de las unidades en estas ubicaciones**.

Cabe señalar que este análisis **considera valores publicados sin aplicar descuentos promocionales de carácter transitorio, dada la heterogeneidad de políticas comerciales entre operadores y proyectos**, lo que podría generar distorsiones en la comparación directa de precios efectivos.

Multifamily en Perú



El mercado multifamily en Perú **se encuentra en una etapa de estructuración incipiente, pero con señales claras de consolidación.** Actualmente operan cuatro edificios entre los distritos de Miraflores y San Isidro, los polos urbanos de mayor valor de Lima, con un perfil de proyecto orientado al segmento A+/A y formato High Rise, mientras que un proyecto que se encuentran en fase de desarrollo. Esta concentración geográfica y tipológica guarda estrecha similitud con los inicios del segmento multifamily en Chile, lo que permite proyectar **un crecimiento significativo en el número de activos para los próximos años,** a medida que el modelo gane tracción entre operadores e inversionistas institucionales.

Los primeros edificios en Lima **se distinguen por contar con certificaciones LEED,** lo que se traduce en estándares superiores en eficiencia energética, gestión del agua, calidad ambiental interior, y selección de materiales y recursos. A ello se suma su **emplazamiento estratégico en zonas de alta conectividad** y proximidad a los principales polos comerciales y de servicios de Lima, reduciendo los tiempos de desplazamiento y respondiendo a una demanda que prioriza la ubicación y la eficiencia urbana por sobre la tenencia de propiedad. En este sentido, los proyectos multifamily en Perú se conciben como **ecosistemas habitacionales completos,** donde el residente puede trabajar, ejercitarse, socializar y acceder a servicios sin necesidad de desplazarse, un atributo de creciente

valoración en una ciudad donde **el tráfico representa uno de los principales factores de pérdida de calidad de vida.**

Pese a estas barreras, **el interés por el segmento no ha dejado de crecer.** La expansión de hogares unipersonales, el cambio en las preferencias habitacionales de las generaciones más jóvenes y la búsqueda de diversificación por parte de inversionistas institucionales y privados **configuran una demanda estructural que difícilmente se revertirá.** En las grandes ciudades latinoamericanas, la relación entre tiempo, movilidad y calidad de vida se ha vuelto determinante a la hora de elegir dónde vivir, y el multifamily responde directamente a esa ecuación: proyectos mejor ubicados, con servicios integrados y estándares de gestión profesional que el mercado informal no puede replicar.

En este contexto, las perspectivas para **el multifamily en Perú son alentadoras.** El país cuenta con los fundamentos demográficos y urbanos necesarios para sostener un crecimiento relevante del segmento en el mediano plazo, y Lima se perfila como el mercado de entrada natural para la consolidación del modelo. Sin embargo, **escalar la oferta institucional requerirá avances concretos en materia normativa y fiscal:** reglas claras, trámites homogéneos y esquemas de incentivo que nivelen la cancha frente al mercado informal y permitan al sector **desarrollar todo su potencial como solución habitacional moderna y sostenible.**



PLATAFORMA MARKET TRENDS

Es una herramienta tecnológica que te ayuda a tomar decisiones comerciales y de inversión en el mercado inmobiliario de renta residencial.

**CONTÁCTANOS PARA
ACCEDER A NUESTRO REPORTE**

<https://marketrends.cl>
jcarter@bdo.cl | +569 94329134

PLATAFORMA TRUST CHECK

Un servicio de monitoreo automatizado creado para acelerar el proceso de análisis de sus proveedores, distribuidores, inversores entre otros con el objetivo de entregar rapidez al momento de elegir con quien vincular tu empresa.

<https://www.trustcheck.cl>
andres.caro@bdo.cl

Resumen metodológico

Se desarrollaron encuestas presenciales para los Multifamily identificados a través de una revisión de antecedentes públicos, tales como, páginas web, permisos de edificación, recepciones finales, brochure informativo de cartera de inversión de fondos de renta residencial, antecedentes entregados por el conservador de bienes raíces, bases de datos, entre otros.

Glosario

Multifamily

Edificios de vivienda colectiva destinados a la renta residencial con un solo dueño o más del 70% de la propiedad.

Ocupación Total

Ocupación promedio de un período, medido como días de departamentos ocupados sobre días totales del período.

Ocupación en Régimen

95% de ocupación o si ha transcurrido un plazo mayor al que representaría una colocación de 25 dpto/mes.

Stock Total

Unidades totales de edificios Multifamily operativos, incluyendo unidades disponibles y ocupadas.

Disponibilidad

Unidades desocupadas y disponibles para la renta al momento de este estudio.

Producción

Unidades que entran al mercado en el periodo indicado.

Canon Total

Valor total del arriendo de una unidad habitacional mensual.

Canon Unitario

Valor por m² útil pagado mensualmente.

Superficie unidades

Correspondiente a la superficie útil más ½ superficie de terrazas.

Cap Rate Bruto

Ingresos anuales percibidos en relación al valor total de mercado de un activo.

NOI

Ingresos netos operacionales

Cap Rate Neto

Ingresos anuales, menos costos operacionales, en relación al valor total de mercado, considerando un NOI del 80% más la vacancia.

Mercado Sombra

Departamentos destinados a la renta residencial de larga estadía los cuales se encuentran administrados por distintos inversionistas.

Esta publicación ha sido elaborada detenidamente, sin embargo, ha sido redactado en términos generales y debe ser considerado, interpretado y asumido únicamente como una referencia general. No puede utilizarse como base para amparar situaciones específicas. Usted no debe actuar o abstenerse de actuar de conformidad con la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con BDO Auditores & Consultores Ltda., para tratar estos asuntos en el marco de sus circunstancias particulares. BDO Auditores & Consultores Ltda., sus socios, directores, gerentes y empleados no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad o deber de cuidado ante cualquier pérdida derivada de cualquier acción realizada o no por cualquier individuo al amparo de la información contenida en esta publicación o documento o ante cualquier decisión basada en ella.

BDO Auditores & Consultores Ltda., una sociedad chilena de responsabilidad limitada, es miembro de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forma parte de la red internacional BDO de empresas independientes asociadas. BDO es el nombre comercial de la red BDO y de cada una de las empresas asociadas de BDO.
Copyright ©2026 BDO Auditores & Consultores Ltda.

Queda prohibida su reproducción o copia parcial o total del contenido sin nuestro pleno consentimiento.

bdo.cl | bdoglobal.com

