

Reporte Inmobiliario 2026

Análisis de Fondos de Inversión y Mercado Inmobiliario Comercial

CBRE

ACAFI

Reporte Inmobiliario 2026

Este documento, elaborado en conjunto por ACAFI y CBRE, presenta un análisis detallado del comportamiento de los fondos de inversión inmobiliaria y del mercado en general, abarcando los aspectos más relevantes del año 2025 y el primer semestre de 2026.

Confiamos en que este informe será una herramienta valiosa para todos los actores e interesados en el desarrollo del sector inmobiliario.

CBRE

ACAFI

01

Acerca de este reporte

- 1.1 Acerca de ACAFI
- 1.2 Carta del Presidente de ACAFI
- 1.3 Acerca de CBRE
- 1.4 Carta del Presidente Ejecutivo de CBRE Chile

04

Radiografía del mercado inmobiliario

- 4.1 Mercado Oficinas
- 4.2 Mercado Industrial
- 4.3 Mercado Multifamily

07

Anexos

- 7.1 El Marco Legal en la Industria de Fondos
- 7.2 Fondos participantes del levantamiento de información
- 7.3 Clasificación de Fondos

02

Fondos de inversión

- 2.1 Introducción
- 2.2 ¿Qué es un fondo de inversión?
- 2.3 Clasificación de los fondos de inversión
- 2.4 Sostenibilidad en la Industria de Fondos de Inversión

05

Tendencias

- 5.1 Inteligencia Artificial, Infraestructura del Futuro
- 5.2 Impacto en la Actividad Económica
- 5.3 Adopción de IA en las Empresas
- 5.4 Transformación, no reducción
- 5.5 Data Center como Infraestructura de Soporte al Cambio
- 5.6 Mercado de Data Centers en LATAM
- 5.7 Santiago, Oportunidades y Desafíos

03

Fondos de inversión inmobiliarios en Chile

- 3.1 ¿Qué son los Fondos Inmobiliarios?
- 3.2 Ciclo de vida de un Fondo Inmobiliario
- 3.3 Evolución de los Fondos Inmobiliarios
- 3.4 Tipos de Fondos Inmobiliarios
- 3.5 Aportantes de los fondos Inmobiliarios
- 3.6 Caracterización de los Activos no Rescatables

06

Encuesta percepción ejecutivos de la industria

- 6.1 Introducción
- 6.2 Actividad de Inversión
- 6.3 Estrategia de Inversión
- 6.4 Desempeño del Mercado
- 6.5 Drivers de Inversión
- 6.6 Financiamiento
- 6.7 Aspectos de Sustentabilidad
- 6.8 Principales desafíos y/o restricciones para la Inversión Inmobiliaria
- 6.9 El futuro de la Renta Inmobiliaria



01

Acerca de este reporte



1.1

Acerca de ACAFI

La **Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI)** es la entidad gremial que representa a las Administradoras Generales de Fondos (AGF) y a las Administradoras de Fondos Privados en Chile.

Al cierre del primer trimestre de 2026, la Asociación reúne a **37 asociados**, que en conjunto administran más del **83% de los activos de la industria de fondos de inversión públicos**, consolidándose como la principal organización representativa del sector.

Asimismo, ACAFI cuenta con una **Red de Colaboradores**, integrada por instituciones y empresas que contribuyen al fortalecimiento del mercado de capitales y al desarrollo de la industria de administración de fondos. Entre ellas se encuentra **CBRE**, colaborador estratégico con el que se elabora el presente Reporte Inmobiliario.

ASOCIADOS



Nuestro propósito

ACAFI tiene como propósito promover el desarrollo sostenible de la industria de administración de fondos, contribuyendo al fortalecimiento del mercado de capitales y al crecimiento económico del país.

Para ello, la Asociación desarrolla iniciativas orientadas a:

- Promover un marco regulatorio moderno, estable y acorde con las mejores prácticas nacionales e internacionales.
- Impulsar estándares de excelencia en la industria, fomentando la adopción de buenas prácticas de gobierno corporativo, sostenibilidad e inversión responsable.
- Favorecer el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento para empresas, emprendimientos y proyectos de largo plazo.
- Promover el ahorro y la inversión mediante vehículos eficientes que amplíen las oportunidades para inversionistas institucionales y personas.

Aportes de la Industria de Fondos



Democratización

Permite que un mayor número de personas pueda invertir en un variado tipo de activos, gestionado por profesionales y permitiendo acceder a una mayor diversificación de sus ahorros.



Atracción de Inversionistas Extranjeros

Contribuyen a atraer inversión extranjera para el financiamiento de empresas y proyectos en Chile, al ser vehículos de fácil acceso para 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, inmobiliario, energía, pymes, etc.



Aporte al empleo en Chile

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



Gobierno Corporativo y Equipos Profesionales

Potencian la participación de directores profesionales independientes dentro de las empresas en las que se invierte.



Gobierno Corporativo

La dirección estratégica de ACAFI está a cargo de un Directorio integrado por representantes de destacadas instituciones de la industria de administración de fondos:

DIRECTORIO

María José Montero
Presidenta ACAFI

Luis Alberto Letelier
Barros & Errázuriz

Alejandro Bezanilla
Toesca AGF

José Antonio Jiménez
Activa SpA

Eduardo Aldunce
Vinci Compass Chile AGF

Francisco Herrera
Independencia S.A.

Alfonso Duval
Moneda Patria

Hernán Martín
BTG Pactual Chile AGF

Juan Pablo Orellana
Falcom AGF

Claudia Torres
BCI Asset Management

EQUIPO EJECUTIVO

La gestión ejecutiva de la Asociación es liderada por su gerente general, **Pilar Concha**, mientras que el área de Estudios está a cargo de **Virginia Fernández**.

En materias legales, ACAFI cuenta con la asesoría de **Barros & Errázuriz**, y en comunicaciones corporativas trabaja junto a **Proyecta Comunicaciones**.



**Impulsando el
desarrollo de Chile a
través de la 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.

Industria

La industria de fondos de inversión continúa consolidándose como un actor relevante dentro del mercado de capitales chileno.

Al cierre del primer trimestre de 2026:

- Los **fondos de inversión públicos** administraban **US\$45.239 millones** en activos, distribuidos en 908 fondos.
- La industria contaba con **50 Administradoras Generales de Fondos (AGF)** con fondos públicos vigentes.
- Al cierre de 2025, los **fondos de inversión privados** administraban **US\$7.193 millones**, distribuidos en **666 fondos**.

El rol de los fondos de inversión en la economía

Los fondos de inversión cumplen una función esencial dentro del mercado de capitales al canalizar el ahorro hacia proyectos productivos y activos de largo plazo. A través de ellos se financian empresas, infraestructura, desarrollo inmobiliario, deuda privada, energías renovables y múltiples iniciativas que contribuyen al crecimiento económico, la innovación y la generación de empleo.

Al mismo tiempo, permiten a inversionistas institucionales y personas acceder, de manera eficiente y diversificada, a oportunidades de inversión que, en muchos casos, serían difíciles de alcanzar de forma individual.

CREACIÓN DE EMPLEO

Entre 11.000 y 12.500
empleos por año.

APORTE AL INGRESO PER CÁPITA

Más de \$14.000
al año.

CONTRIBUCIÓN AL PIB

Equivalente al 19% del
crecimiento del PIB de
Chile en ocho años.

Fuente: *Estudio Clapes UC*. Se consideran los datos de los fondos públicos de inversión directa y de los fondos privados al cierre de 2022.

Carta Presidenta de ACAFI

Les presentamos la novena edición del Reporte Inmobiliario CBRE-ACAFI, un trabajo que consolida una alianza de casi una década orientada a comprender en profundidad las tendencias del sector. Este documento combina de manera virtuosa la visión en terreno de quienes gestionan capital y el análisis especializado de mercado. Gracias a este esfuerzo conjunto, hemos construido una herramienta que se ha transformado en un referente para entender la evolución del mercado inmobiliario y apoyar la toma de decisiones estratégicas de inversionistas, gestores y autoridades.

La generación de información de calidad es una condición esencial para el buen funcionamiento de los mercados. Cuando existe transparencia y datos sólidos, los distintos actores pueden tomar mejores decisiones de inversión y contribuir a una asignación más eficiente de los recursos. En esa línea, este reporte refleja el propósito de entregar antecedentes confiables para identificar con claridad las oportunidades y desafíos que tenemos por delante.

Esta nueva edición muestra que los fondos inmobiliarios en Chile continúan consolidándose como una clase de activo clave para el mercado chileno,

alcanzando un patrimonio de UF 171,7 millones a marzo de 2026, distribuidos en 206 fondos públicos y gestionados por 40 administradoras generales de fondos (AGF). Esto corresponde al 17% del patrimonio administrado por la industria de fondos de inversión en Chile, siendo uno de los segmentos más relevantes. Su importancia va más allá de los resultados financieros. Los fondos inmobiliarios permiten canalizar ahorro de largo plazo hacia activos que forman parte de la infraestructura económica y urbana del país, contribuyendo a conectar el mercado de capitales con necesidades concretas de desarrollo.

A pesar de un escenario desafiante marcado por tasas de interés elevadas, mayores costos de edificación y exigencias regulatorias que han moderado los nuevos desarrollos, el patrimonio total continúa expandiéndose. La madurez del sector se evidencia en una preferencia por flujos estables, donde los fondos de renta concentran el 67% de la cartera. Asimismo, destaca un proceso histórico de democratización: el segmento retail ya explica el 40% de los aportantes, abriendo el acceso a activos reales de forma más transparente y competitiva.

Cuando nos referimos a los fondos inmobiliarios, no estamos hablando solamente de una categoría de inversión. También hablamos de una industria que aporta profundidad al mercado de capitales, amplía las alternativas de inversión para los ahorrantes y contribuye a una mejor asignación de recursos en la economía. Para que ese aporte continúe creciendo, se requieren mercados transparentes, información de calidad y una adecuada disponibilidad de datos.

Detrás de estas cifras se encuentra el ahorro de largo plazo canalizado hacia activos reales —como oficinas, logística, comercio, vivienda e infraestructura—, lo que transforma estos recursos en inversión productiva que contribuye al crecimiento de Chile, a la generación de empleo y al desarrollo de nuestras ciudades.

Confiamos en que este informe continúe facilitando la hoja de ruta de un sector en constante transformación, y agradecemos el esfuerzo técnico de los equipos de CBRE y de ACAFI para hacer posible este documento.



María José Montero

Presidenta

Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (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

\$40.6B

Revenue 2025

+155.000

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

Capital Markets

Asesoramos transacciones de inversión, financiamiento y desinversión, conectando capital con oportunidades inmobiliarias en Chile y la región.

CBRE Capital Markets combina conocimiento local, alcance global y acceso a inversionistas nacionales e internacionales para acompañar a nuestros clientes en la ejecución de sus estrategias inmobiliarias.

Entregamos asesoría integral durante todo el proceso de inversión, desde la evaluación de oportunidades y estructuración de estrategias hasta la negociación y cierre de transacciones, contribuyendo a maximizar el valor de los activos y respaldar la toma de decisiones.



ÚLTIMOS 12 MESES

UF 15.200.000

VOLUMEN TRANSADO

8

TRANSACCIONES CERRADAS

Resultados obtenidos en operaciones de inversión y desinversión asesoradas por CBRE.

Property Management & Asset Management

Maximizamos el valor de los activos y elevamos su rendimiento a largo plazo.

CBRE entrega soluciones integrales de Property Management y Asset Management para maximizar el desempeño de los activos inmobiliarios. Nuestros servicios combinan administración operativa y técnica, gestión financiera, sostenibilidad, seguridad y tecnología, junto con estrategias comerciales orientadas a optimizar contratos, atraer arrendatarios de alto perfil y generar valor de largo plazo para los propietarios.



+3,5 millones m²

GESTIONADOS POR
PROPERTY MANAGEMENT

+700 mil m²

ADMINISTRADOS POR
ASSET MANAGEMENT

+150 Edificios

BAJO ADMINISTRACIÓN
EN CHILE

Experiencia, eficiencia operativa y
creación de valor durante todo el
ciclo de vida del activo.

Carta Presidente de CBRE

Es un honor presentarles una nueva edición del Reporte Inmobiliario elaborado por CBRE y la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, ACAFI. Tras nueve años de trabajo conjunto, este reporte busca aportar una visión integral sobre la inversión inmobiliaria en Chile y las transformaciones que comienzan a definir su futuro.

El escenario que observamos en 2026 muestra una industria que, después de varios años, ha recuperado dinamismo y confianza. La Encuesta de Percepción a Ejecutivos revela que un 65% espera aumentar su actividad de inversión durante el año, reflejando una mirada más optimista sobre las oportunidades del mercado. Sin embargo, esta recuperación también plantea nuevos desafíos, especialmente ante una oferta más acotada, mayores exigencias para el financiamiento y una creciente preferencia por activos consolidados, bien ubicados y capaces de entregar estabilidad en el largo plazo.

El mercado de oficinas refleja con claridad esta transición. La menor vacancia, la recuperación de la

absorción y el repunte de los valores confirman que la oficina continúa ocupando un lugar central en la estrategia de las organizaciones. Al mismo tiempo, el limitado desarrollo de nuevos proyectos anticipa un escenario de menor disponibilidad, particularmente en edificios y ubicaciones de alta calidad. Esto obligará a empresas e inversionistas a planificar sus decisiones con mayor anticipación.

En multifamily y centros de bodegaje el reporte evidencia mercados respaldados por una demanda sólida. La renta residencial continúa avanzando en su proceso de consolidación, con nuevos actores y una oferta cada vez más diversificada. En el segmento industrial, la escasez de espacios disponibles y la creciente precolocación de proyectos demuestran que existe demanda, aunque no siempre pueda materializarse inmediatamente en nuevas operaciones.

Junto con estas tendencias, la industria enfrenta una transformación de mayor alcance. La inteligencia artificial está comenzando a modificar la manera en que las empresas trabajan, utilizan sus espacios y

proyectan sus necesidades inmobiliarias. Su desarrollo también está impulsando una demanda creciente por infraestructura tecnológica especializada, abriendo oportunidades en segmentos como los data centers y fortaleciendo la posición de Chile dentro de la economía digital.

En este contexto, el valor de la información adquiere una relevancia aún mayor. Comprender cómo evolucionan la demanda, la oferta y las nuevas formas de uso de los activos será fundamental para tomar mejores decisiones y anticipar las oportunidades de los próximos años.

Esperamos que este reporte sea una herramienta útil para inversionistas, empresas y todos quienes participan en el desarrollo del mercado inmobiliario comercial. Desde CBRE seguiremos aportando conocimiento, experiencia y una mirada de largo plazo para acompañar la evolución de una industria esencial para el crecimiento del país.



Nicolás Cox
Presidente CBRE Argentina & Chile

Fondos de inversión



Introducción



Fondos de inversión: un vehículo para canalizar el ahorro hacia el desarrollo

Los fondos de inversión desempeñan un rol fundamental en el mercado de capitales al conectar el ahorro de personas e instituciones con oportunidades de inversión de largo plazo. A través de estos vehículos es posible financiar empresas, proyectos de infraestructura, desarrollo inmobiliario, deuda privada, energías renovables y una amplia variedad de activos que contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo del país.

Al mismo tiempo, los fondos permiten que los inversionistas accedan a carteras diversificadas administradas por profesionales especializados, facilitando el acceso a activos y estrategias que, en muchos casos, resultarían difíciles de alcanzar de manera individual.

En Chile, esta industria se ha consolidado como un actor relevante dentro del sistema financiero, ofreciendo alternativas de inversión para distintos perfiles de riesgo y horizontes de inversión, bajo un marco regulatorio que entrega certeza jurídica y altos estándares de supervisión.

2.2

¿Qué es un fondo de inversión?

Un fondo de inversión es un patrimonio integrado por los aportes de personas naturales y jurídicas, cuyo objetivo es invertir dichos recursos en los activos permitidos por la legislación vigente, de acuerdo con la política de inversión definida para cada fondo.

La administración del patrimonio es realizada por una sociedad administradora especializada, que actúa por cuenta y riesgo de los aportantes. La participación de cada inversionista se representa mediante cuotas, cuyo valor varía de acuerdo con la evolución de los activos que conforman la cartera del fondo.

Dependiendo de su estructura, los fondos pueden estar dirigidos tanto a inversionistas institucionales como a inversionistas individuales, permitiendo acceder de manera eficiente a una amplia diversidad de activos y estrategias de inversión.

Los fondos de inversión pueden invertir, entre otros, en empresas, infraestructura, proyectos inmobiliarios, instrumentos de deuda, energías renovables, activos alternativos y diversas oportunidades de inversión tanto en Chile como en el extranjero.

Pueden ser públicos o privados, dependiendo de si hacen o no oferta pública de sus valores y, en consecuencia, están bajo la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero. Estos fondos se rigen por la Ley N.º 20.712 (LUF).

Participantes de un fondo de inversión

En un fondo de inversión participan distintos actores que cumplen funciones específicas dentro de su funcionamiento.

Entre ellos se encuentran:

- Personas naturales.
- Personas jurídicas.
- Inversionistas institucionales, tales como fondos de pensiones, compañías de seguros y otras entidades financieras.

Todos ellos participan como aportantes del fondo y comparten los resultados derivados de las inversiones realizadas, de acuerdo con la proporción de cuotas que mantienen.



Clasificación de los fondos de inversión

La normativa chilena distingue distintas categorías de fondos de inversión, principalmente en función de su régimen regulatorio, la forma en que pueden ofrecer sus cuotas a los inversionistas y sus mecanismos de funcionamiento.

En los siguientes apartados se presentan las principales características de los fondos públicos y privados, así como las diferencias entre fondos rescatables y no rescatables, y entre fondos de inversión directa y fondos feeder.

1. Fondos de Inversión Públicos

Los fondos de inversión públicos son vehículos administrados por una **Administradora General de Fondos (AGF)**, sociedad anónima de giro exclusivo fiscalizada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Sus cuotas constituyen valores de oferta pública y deben inscribirse en el Registro de Valores de la CMF, además de transarse en una o más bolsas de valores autorizadas.

Su marco regulatorio contempla una serie de requisitos orientados a fortalecer la transparencia, la protección de los inversionistas y el adecuado funcionamiento del mercado. Entre los principales destacan:

- Deben contar con al menos 50 aportantes o, alternativamente, con un inversionista institucional.
- Mantener un patrimonio permanente superior a UF 10.000.

- Ningún aportante —salvo inversionistas institucionales— puede mantener más del 35% del patrimonio del fondo.
- Los fondos no rescatables deben contar con Asamblea de Aportantes y Comité de Vigilancia.

Al cierre de marzo de 2026, la industria de fondos públicos administraba **US\$45.239 millones** distribuidos en **908 fondos de inversión**.

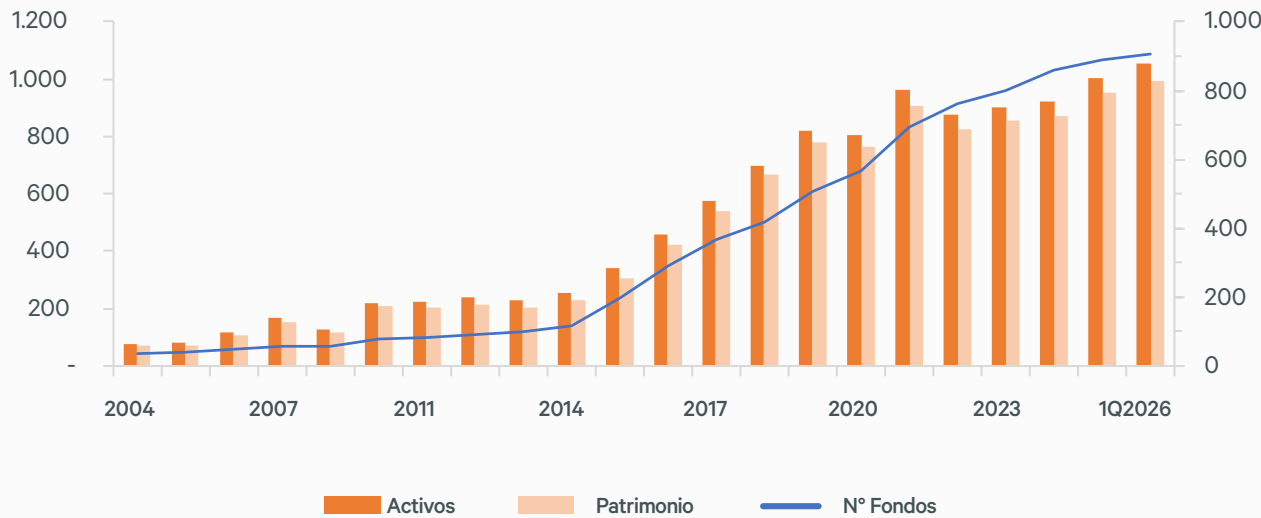
En conjunto, estos vehículos representaban activos administrados por **UF 1.053 millones** y un patrimonio de **UF 996 millones**.

¿Qué es una Administradora General de Fondos (AGF)?

Una Administradora General de Fondos (AGF) es una entidad autorizada y supervisada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), encargada de administrar fondos de inversión y otros vehículos de inversión colectiva. Su labor consiste en gestionar los recursos de los inversionistas, identificar oportunidades de inversión y resguardar sus intereses mediante una gestión profesional y alineada con la normativa vigente.

EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PÚBLICOS

(UF miles)



Fuente: ACAFI en base a datos CMF

2. Fondos de Inversión Privados

Los fondos de inversión privados constituyen una alternativa de financiamiento e inversión orientada a inversionistas que participan en vehículos sin oferta pública de valores. A diferencia de los fondos públicos, estos fondos no se encuentran sujetos a la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), sino que se rigen por un marco regulatorio específico y por las disposiciones establecidas en sus respectivos reglamentos internos.

Su estructura entrega un mayor grado de flexibilidad para desarrollar estrategias de inversión especializadas, manteniendo reglas claras respecto de su administración, composición y funcionamiento.

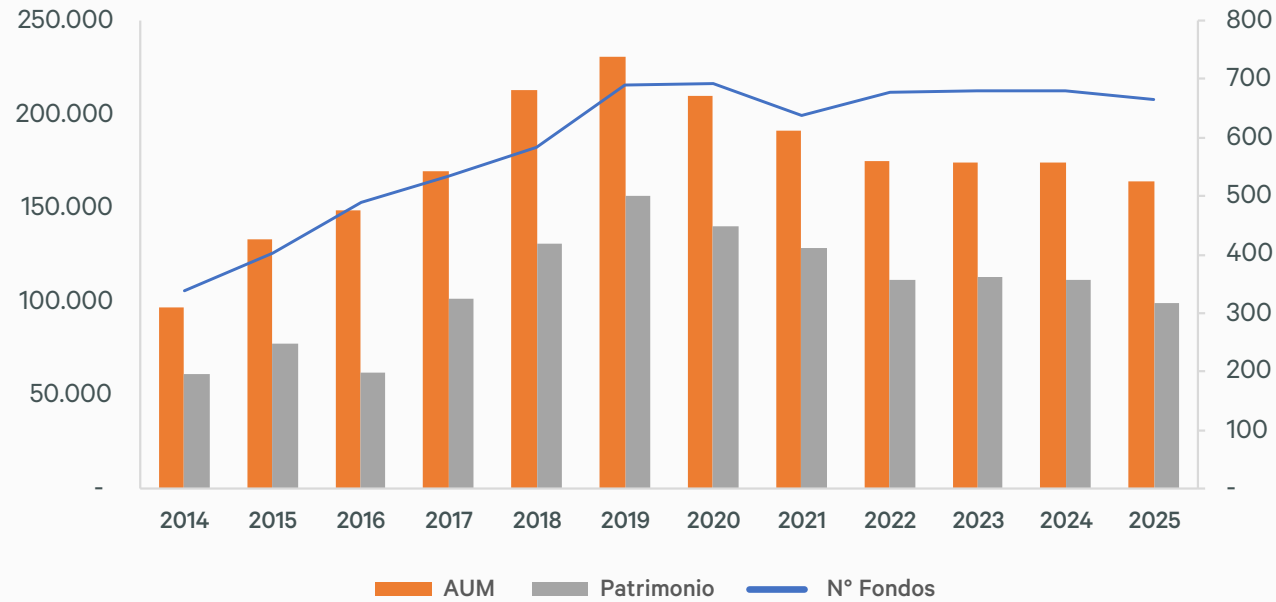
Entre sus principales características destacan las siguientes:

- Corresponden a patrimonios integrados por aportes privados de personas naturales y jurídicas, administrados por una Administradora General de Fondos (AGF) o por una Sociedad Anónima Cerrada registrada como Administradora de Fondos de Inversión Privados.
- No realizan oferta pública de sus cuotas ni se encuentran sujetos a la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero.
- El número de aportantes no puede superar los **49 inversionistas no relacionados**. Si dicho límite se excede, el fondo pasa a quedar sujeto a las normas aplicables a los fondos fiscalizados por la CMF.

- Deben contar con un mínimo de **ocho aportantes no relacionados**, ninguno de los cuales puede mantener más del **20% del patrimonio del fondo**, salvo las excepciones contempladas en la normativa para inversionistas institucionales.
- No pueden realizar publicidad ni difundir públicamente información relativa a su rentabilidad o a las inversiones que desarrollan.
- Se rigen por sus respectivos reglamentos internos, por las disposiciones contenidas en el Capítulo V de la Ley N° 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales, y por el Capítulo IV de su Reglamento (Decreto Supremo N° 129 del Ministerio de Hacienda).

Al cierre de **2025**, los fondos de inversión privados administraban **US\$7.193 millones** en activos, distribuidos en **666 fondos**. Estas cifras equivalen a **UF 164,2 millones** en activos administrados y a un patrimonio de **UF 98,9 millones**.

EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PRIVADOS
(UF miles)



Fuente: ACAFI en base a datos CMF

3. Fondos Rescatables y No Rescatables

Una de las principales clasificaciones de los fondos de inversión está dada por las condiciones bajo las cuales los aportantes pueden solicitar el rescate de sus cuotas. Esta característica se encuentra definida en el Reglamento Interno de cada fondo y determina, entre otros aspectos, su funcionamiento, liquidez y estructura de gobierno.

Fondos No Rescatables

Los fondos no rescatables se caracterizan por no permitir el rescate permanente de las cuotas por parte de sus aportantes o, cuando dicho rescate es posible, contemplar un plazo de pago igual o superior a 180 días.

Este tipo de fondos presenta características propias de inversión de largo plazo y cuenta con mecanismos de gobierno orientados a resguardar los intereses de los aportantes.

Entre sus principales características se encuentran:

- Las cuotas deben inscribirse en una bolsa de valores chilena o extranjera autorizada por la CMF, permitiendo la existencia de un mercado secundario para su negociación.
- Deben contar con un **Comité de Vigilancia**, integrado por un número impar de aportantes.
- Deben celebrar **Asambleas Ordinarias de Aportantes** al menos una vez al año, además de las Asambleas Extraordinarias que establezca la legislación vigente.

Fondos Rescatables

Los fondos rescatables permiten a los aportantes solicitar el rescate total o parcial de sus cuotas, efectuándose el pago dentro de un plazo comprendido entre 11 y 179 días, según lo establecido en el reglamento interno de cada fondo.

A diferencia de los fondos no rescatables, estos vehículos no cuentan con Asamblea de Aportantes ni Comité de Vigilancia.

Al cierre de marzo de 2026, la industria registraba **757 fondos de inversión no rescatables**, que administraban **US\$34.390 millones**, equivalentes al **76%** del total de activos administrados por fondos públicos.

Por su parte, los 151 fondos rescatables administraban US\$10.849 millones, representando el 24% restante.

76%

US\$34.390 MM
FONDOS NO RESCATABLES

24%

US\$10.849 MM
FONDOS RESCATABLES

Los fondos no rescatables concentran el 76% de los activos administrados de la industria.



Dos estructuras, un mismo objetivo: canalizar capital hacia oportunidades de inversión especializadas.

4. Fondos de Inversión Directa y Fondos Feeder

Además de clasificarse según su régimen regulatorio, los fondos de inversión también pueden diferenciarse de acuerdo con la forma en que implementan su estrategia de inversión. En este contexto, la principal distinción corresponde a los Fondos de Inversión Directa y los Fondos Feeder, clasificación que se encuentra establecida en el Reglamento Interno de cada fondo.

Fondos Feeder

Los fondos feeder son vehículos cuya estrategia consiste en invertir, principalmente, en cuotas de fondos extranjeros especializados en activos alternativos.

A través de esta estructura, los aportantes pueden acceder a mercados, gestores y estrategias de inversión internacionales mediante un vehículo administrado localmente, facilitando la diversificación geográfica y el acceso a oportunidades de inversión globales.

Fondos de Inversión Directa

Los fondos de inversión directa invierten directamente en los activos definidos en su política de inversión, sin utilizar otro fondo como vehículo principal de acceso.

Estos fondos pueden invertir en instrumentos financieros, activos reales, valores o contratos, tanto en Chile como en el extranjero, dependiendo de los objetivos establecidos en su Reglamento Interno. Actualmente, la mayor parte de los activos administrados bajo esta categoría corresponde a inversiones directas realizadas en el mercado nacional.

Al cierre de marzo de 2026, la industria contabilizaba 523 fondos de inversión directa, que administraban US\$32.649 millones, equivalentes al 72% del total de activos administrados por los fondos públicos.

Por su parte, los 385 fondos feeder administraban US\$12.590 millones, representando el 28% restante.



Sostenibilidad en la Industria de Fondos de Inversión

La incorporación de criterios de sostenibilidad en las decisiones de inversión ha adquirido una creciente relevancia en los mercados financieros a nivel global.

En este contexto, la industria de fondos de inversión ha evolucionado hacia una visión que integra, junto con los factores financieros tradicionales, consideraciones ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), reconociendo que estos elementos pueden incidir tanto en la generación de valor como en la gestión de riesgos de largo plazo.

Como entidad representativa de la industria, ACAFI promueve la incorporación de estos criterios como parte de una gestión responsable de los activos administrados,

impulsando el desarrollo de mejores prácticas y contribuyendo a fortalecer un mercado de capitales más sostenible.

La **inversión sostenible** se entiende como aquella estrategia de inversión que incorpora factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG o ESG, por sus siglas en inglés) en el proceso de análisis, selección y administración de activos.

La integración de estos factores puede realizarse con distintos niveles de profundidad y mediante diversos enfoques de inversión, dependiendo de los objetivos de cada estrategia y del grado de intencionalidad con que se incorporan las consideraciones de sostenibilidad al proceso de inversión.

¿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.

Para efectos de este reporte, una inversión sostenible corresponde a aquella que cumple con las características definidas por ACAFI para este tipo de estrategias.

Características Inversión Sostenible

1. 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.

2. Enfoque

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

3. Medición y reporte

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

4. Compromiso

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

Fuente: Principios de Inversión Responsable (PRI).

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, se ha evidenciado el aumento de la inversión sostenible a lo largo de los años. De acuerdo con las cifras del Global Sustainable Investment Review 2022, publicado en noviembre de 2023, las inversiones sostenibles ascendieron a un total de US \$30,3 billones.

En cuanto a las cifras, en nuestro país hay buenas noticias porque gracias a la información recabada por ACAFI durante 2023, es posible ver un aumento en el total de AUM considerado como inversión sostenible, llegando a los US \$9.439 millones, equivalentes al 25,5% del AUM total de la industria.

Dentro de los enfoques de la inversión sostenible, está la inversión de impacto. En ella, se consideran los factores ASG, pero con un nivel de exigencia mayor al resto de los enfoques, pues además contempla el impacto y medición de los resultados de los proyectos financiados, buscando invertir exclusivamente en empresas cuyos productos o servicios dan solución a un desafío social o ambiental.

De acuerdo a la última medición de ACAFI, la inversión de impacto en Chile está en un crecimiento sostenido, alcanzando US\$ 442,5 millones invertidos en 2024, con un potencial de llegar a los US\$ 553 millones, considerando el capital comprometido. El AUM invertido ha aumentado un 13,4% en relación a la última medición de 2021, lo que representa US\$ 52 millones más que ese año.

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

La inversión de impacto, considerando los factores ASG pero con mayor exigencia: busca invertir exclusivamente en organizaciones cuyos productos o servicios den solución a un desafío social o ambiental, generando un retorno financiero.

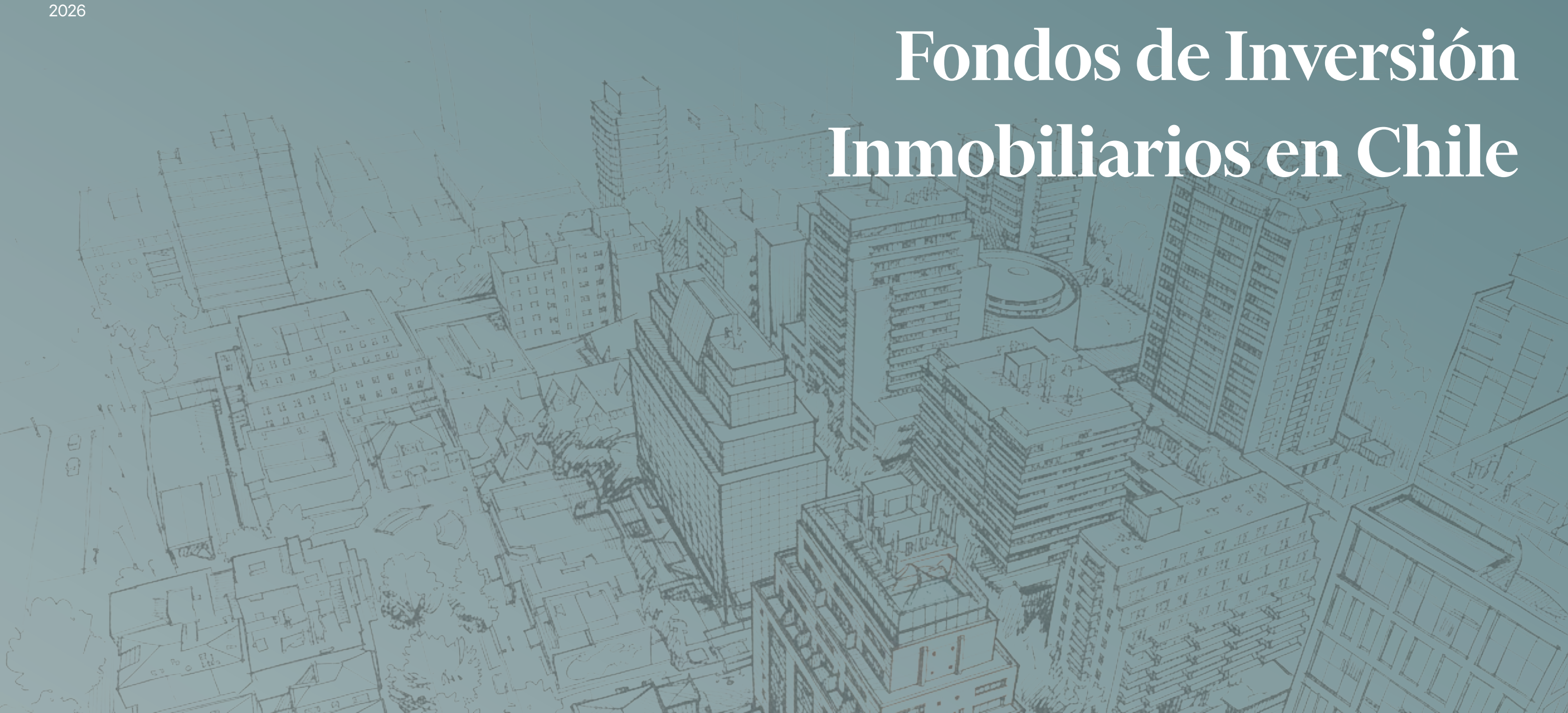
US\$ 30,3 billones
Inversión sostenible global

US\$ 9.439 MM
Inversión sostenible en Chile
25,5% del AUM

US\$ 442,5 MM
Inversión de Impacto 269
proyectos



Fondos de Inversión Inmobiliarios en Chile



3.1

¿Qué son los fondos inmobiliarios?

Los fondos de inversión inmobiliarios son vehículos de inversión cuyo objetivo es canalizar recursos hacia activos vinculados al sector inmobiliario, permitiendo a los aportantes participar en una cartera administrada profesionalmente y diversificada.

Estos fondos invierten principalmente en activos destinados a la generación de renta, al desarrollo de proyectos inmobiliarios o a una combinación de ambas estrategias, pudiendo materializar dichas inversiones mediante acciones, instrumentos de deuda u otros vehículos relacionados con sociedades que desarrollan actividades en este sector.

A través de estos fondos es posible acceder a distintos segmentos del mercado inmobiliario, contribuyendo al financiamiento de proyectos y a la expansión de una industria que desempeña un rol relevante en el desarrollo urbano y económico del país.



3.2

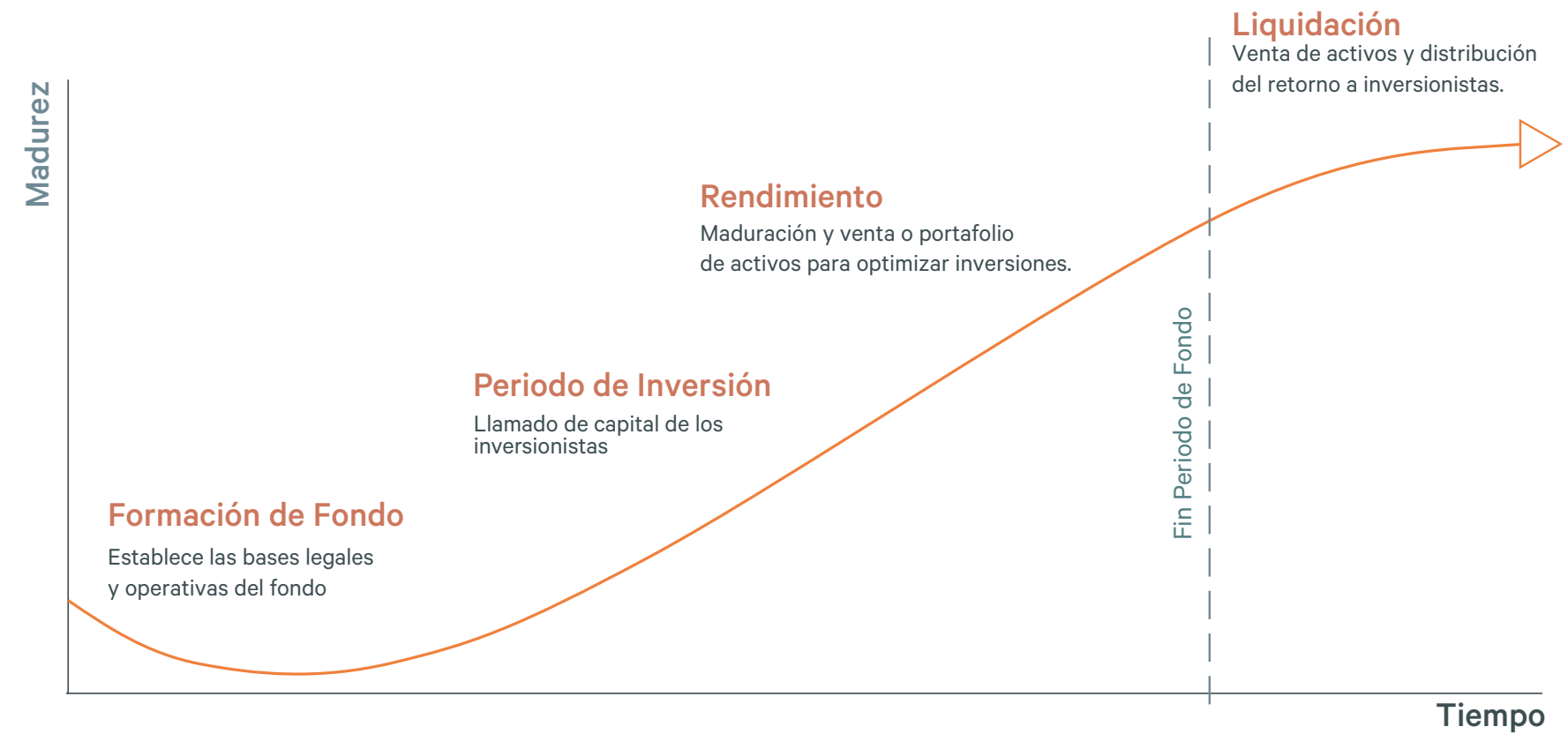
Ciclo de Vida de un Fondo Inmobiliario

Al igual que otros vehículos de inversión, los fondos inmobiliarios atraviesan distintas etapas desde su constitución hasta su liquidación. Cada una de ellas responde a objetivos específicos y contempla procesos regulatorios, operacionales y de administración orientados a resguardar los intereses de los aportantes y asegurar una adecuada gestión de los activos.

Si bien la duración y características de cada etapa pueden variar según la estrategia de inversión y la naturaleza del fondo, su ciclo de vida suele desarrollarse de manera secuencial, desde la estructuración inicial hasta la liquidación del vehículo.

Las principales etapas del ciclo de vida de un fondo inmobiliario se presentan a continuación.

ETAPAS DE LA VIDA DE UN FONDO Industria de fondos de inversión en Chile



Fuente: Elaboración Propia

01

Formación de los fondos

Corresponde a la etapa de diseño y estructuración del vehículo de inversión, donde se establecen las bases legales, operativas y estratégicas que regirán su funcionamiento.

Principales actividades

- Definición de la estrategia de inversión
- Determinar el universo de activos y la estrategia del fondo.
- Analizar el marco regulatorio y las obligaciones aplicables.
- Elaborar la documentación legal y comercial necesaria.
- Coordinar el proceso de autorización y la relación con asesores y proveedores especializados.

Estructuración del fondo

- Constituir formalmente el fondo.
- Definir la estructura de gobierno y administración.
- Establecer la política de inversión y las reglas de relación con los aportantes.
- Implementar las bases operativas para su funcionamiento.

02

Levantamiento de Capital

Una vez constituido el fondo, comienza la incorporación de aportantes y la captación de recursos conforme a la normativa y a los documentos del fondo.

Principales actividades

- Aplicar procesos de debida diligencia, KYC y prevención del lavado de activos.
- Incorporar nuevos aportantes.
- Definir los mecanismos de información y reporte.
- Coordinar la relación con auditores, entidades financieras, asesores legales y otros proveedores.

El primer cierre no necesariamente coincide con el capital objetivo. Según la estrategia del fondo, pueden realizarse llamados de capital adicionales hasta alcanzar el cierre definitivo.

03

Periodo de inversión

Etapa en la que el fondo ejecuta su estrategia, invirtiendo y administrando los activos que conforman la cartera.

Principales actividades

- Ejecutar y monitorear las inversiones.
- Administrar la información financiera y contable.
- Cumplir con obligaciones regulatorias y tributarias.
- Elaborar estados financieros y reportes periódicos.
- Calcular y reportar el Valor Neto de los Activos (NAV), cuando corresponda.
- Gestionar llamados de capital comprometidos.

Durante este período, el administrador supervisa permanentemente el desempeño de la cartera e identifica nuevas oportunidades de inversión.

04

Desinversión

Finalizado el período de inversión, el fondo inicia la venta gradual de sus activos con el objetivo de materializar el valor generado y distribuir retornos a los aportantes.

Principales actividades

- Venta total o parcial de los activos.
- Distribución de utilidades y retornos.
- Pago de dividendos, cuando corresponda.
- Elaboración de información financiera y tributaria asociada.
- Cumplimiento de obligaciones regulatorias y contables.

Esta etapa marca la transición hacia el cierre y liquidación del fondo

05

Liquidación

Corresponde a la etapa final del ciclo de vida del fondo, en la que se liquidan los activos remanentes, se extinguen las obligaciones pendientes y se distribuyen los recursos finales a los aportantes.

Principales actividades

- Presentar las declaraciones y antecedentes requeridos por la normativa vigente.
- Designar al liquidador, cuando corresponda.
- Comunicar formalmente el proceso de cierre a los aportantes.
- Cerrar la contabilidad y los registros del fondo.
- Cumplir las obligaciones legales y tributarias asociadas a su extinción.

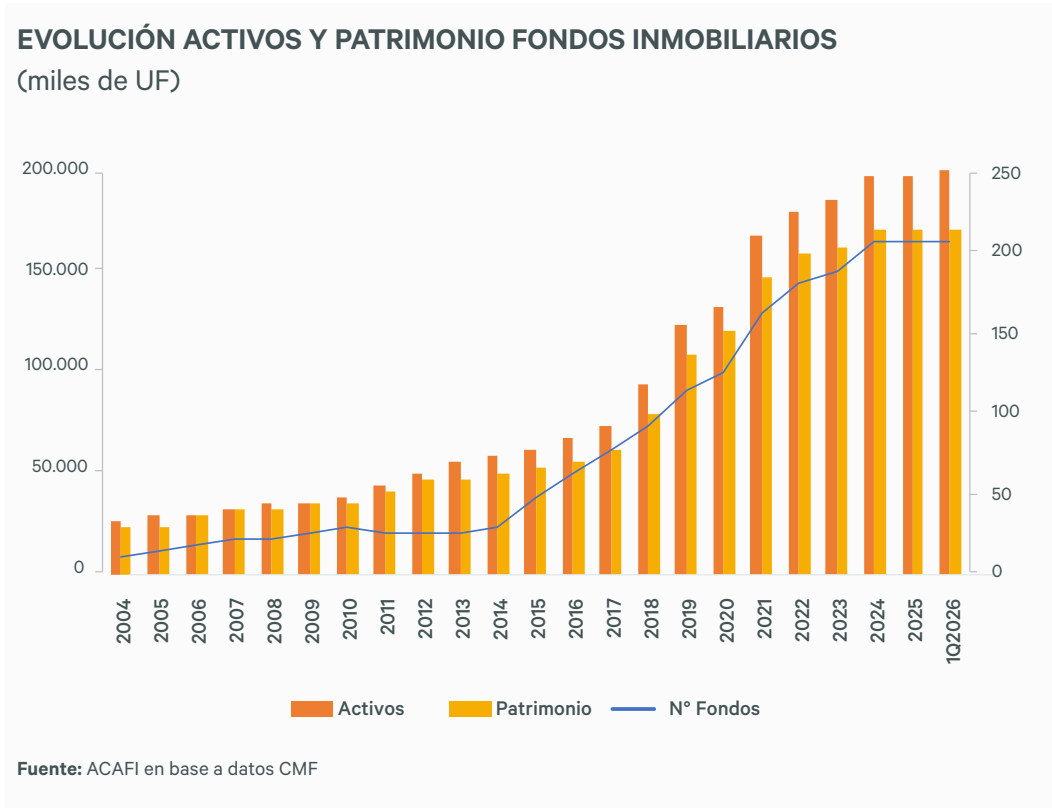
Concluidas estas actuaciones, el fondo pone término a su existencia jurídica, cerrando su ciclo de vida.

3.3

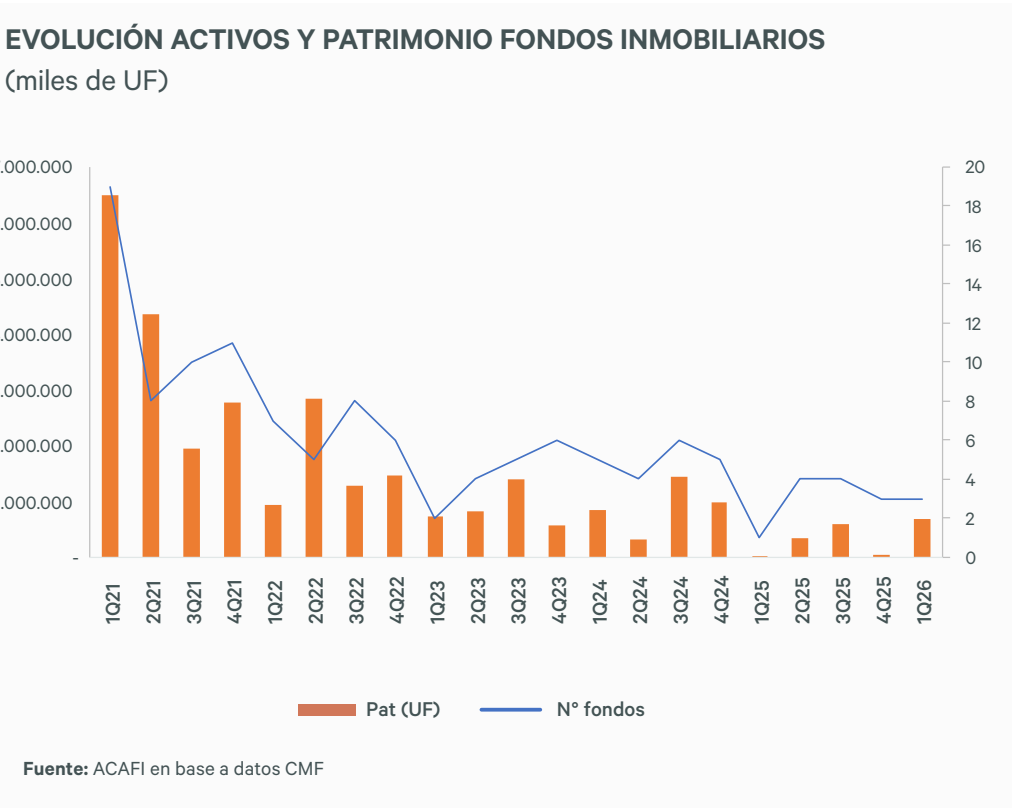
Evolución de los Fondos Inmobiliarios

A marzo de 2026, los fondos inmobiliarios alcanzaron un patrimonio de UF 171,7 millones distribuidos en 206 fondos y son administrados por 40 AGF. A su vez, este tipo de fondos representa un 17% del monto y un 23% del total de fondos de inversión públicos.

Durante el primer trimestre de 2026, 3 fondos inmobiliarios iniciaron operaciones por un total de UF 692.533. Durante 2025 se crearon 12 fondos nuevos por un total de UF 1,004 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 disminuyó el monto promedio de inversión anual



La industria de fondos inmobiliarios está entrando en una etapa de mayor madurez y normalización después del fuerte crecimiento de la última década. Si bien la creación de nuevos fondos se ha moderado respecto de los máximos de 2021, el patrimonio administrado continúa creciendo y los fundamentos de los principales mercados inmobiliarios muestran señales de recuperación. A ello se suma un mayor apetito de inversión para 2026, con una preferencia creciente por estrategias Core y activos de renta. En este contexto, los fondos de renta representan hoy el 67% del patrimonio inmobiliario administrado, reflejando la importancia que mantienen los flujos recurrentes y la resiliencia para los inversionistas de largo plazo."

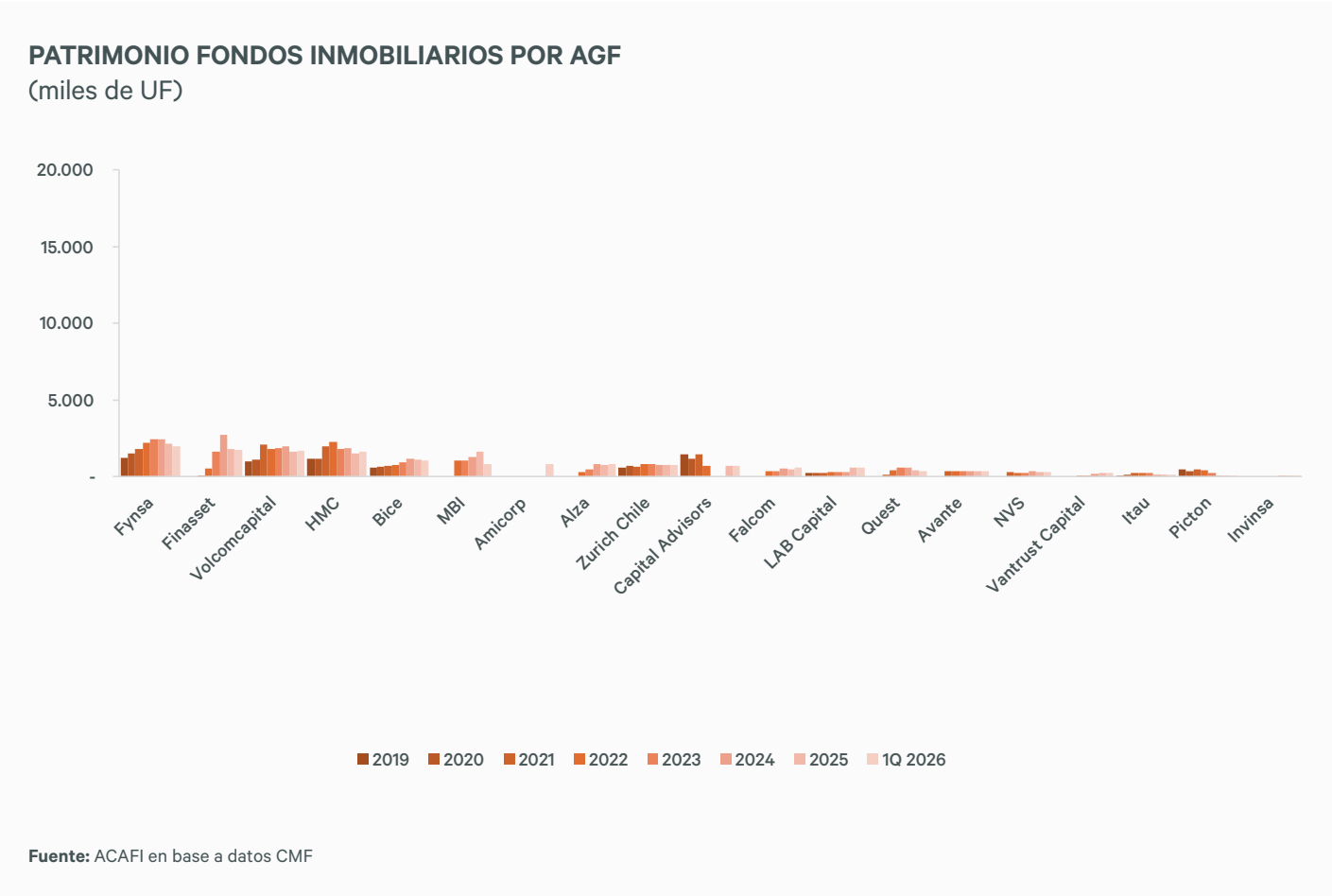
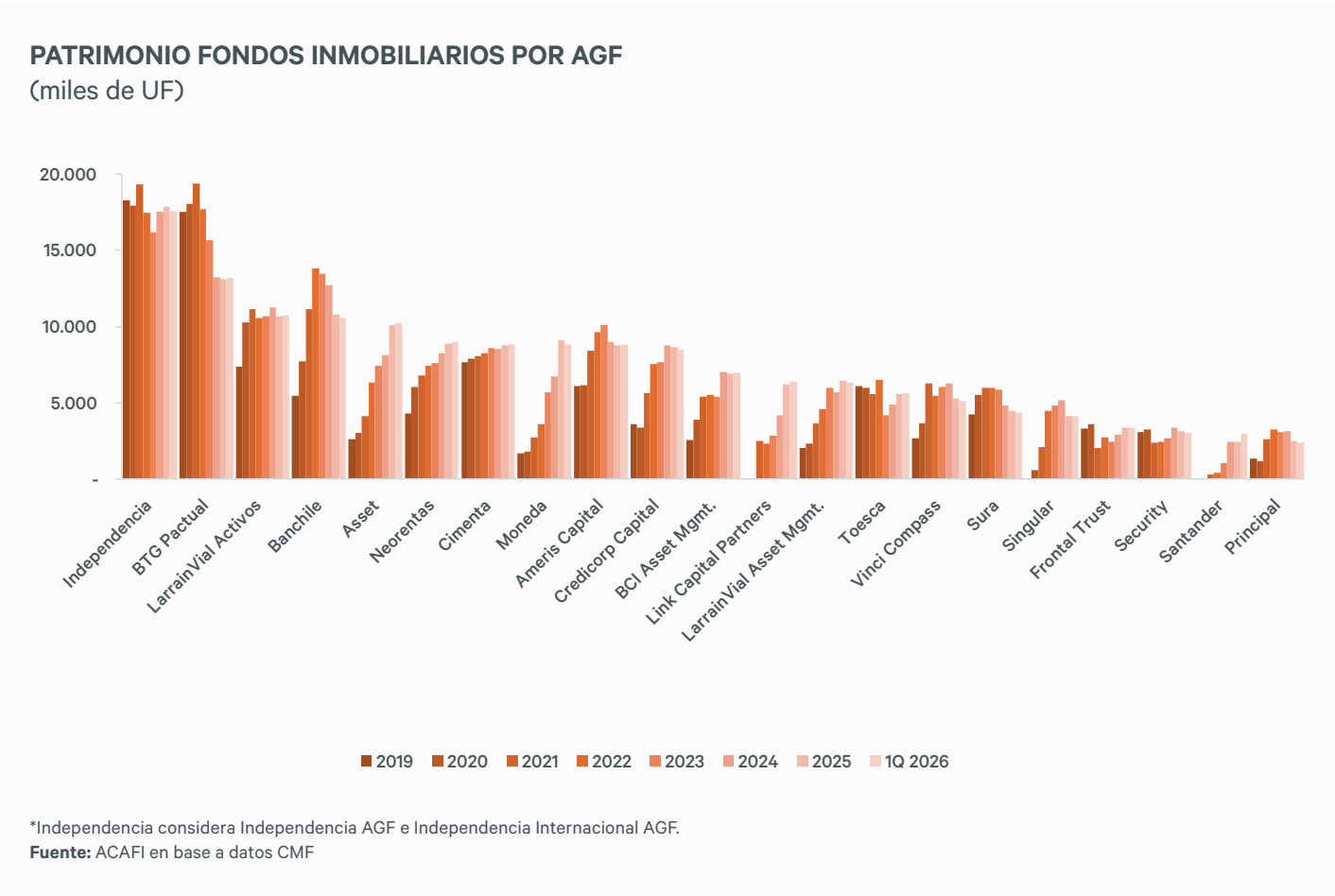
PEDRO ARIZTÍA F.
Gerente Inmobiliario BTG Pactual Chile

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 2026, las primeras 10 Administradoras más grandes representan un 62% del total administrado por este tipo de fondos.

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



3.4

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:

1. Fondos de Inversión Inmobiliarios de Rentas:

Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o por construir para el arriendo. Esta categoría es la que administra la mayor cantidad de activos y fondos públicos.

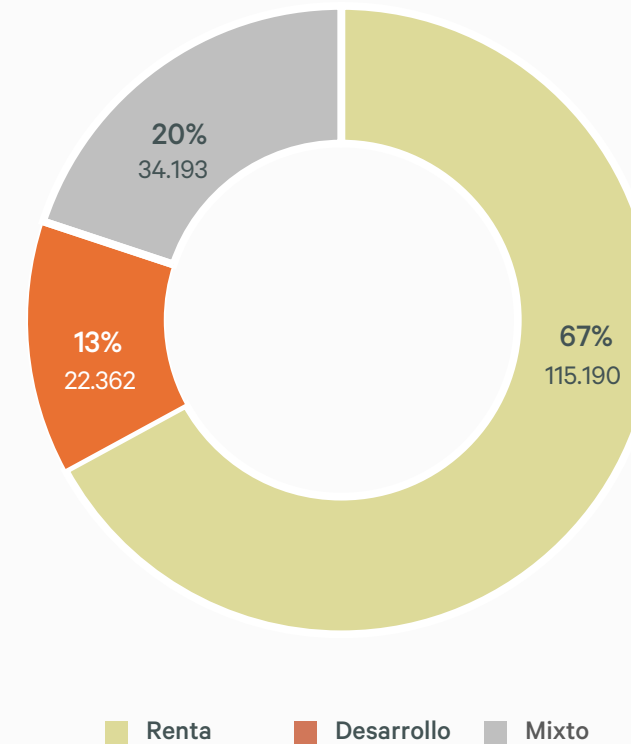
2. Fondos de Inversión Inmobiliarios de Desarrollo:

Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

3. Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos:

Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

CATEGORÍAS FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS
(miles de UF)



3.4.1

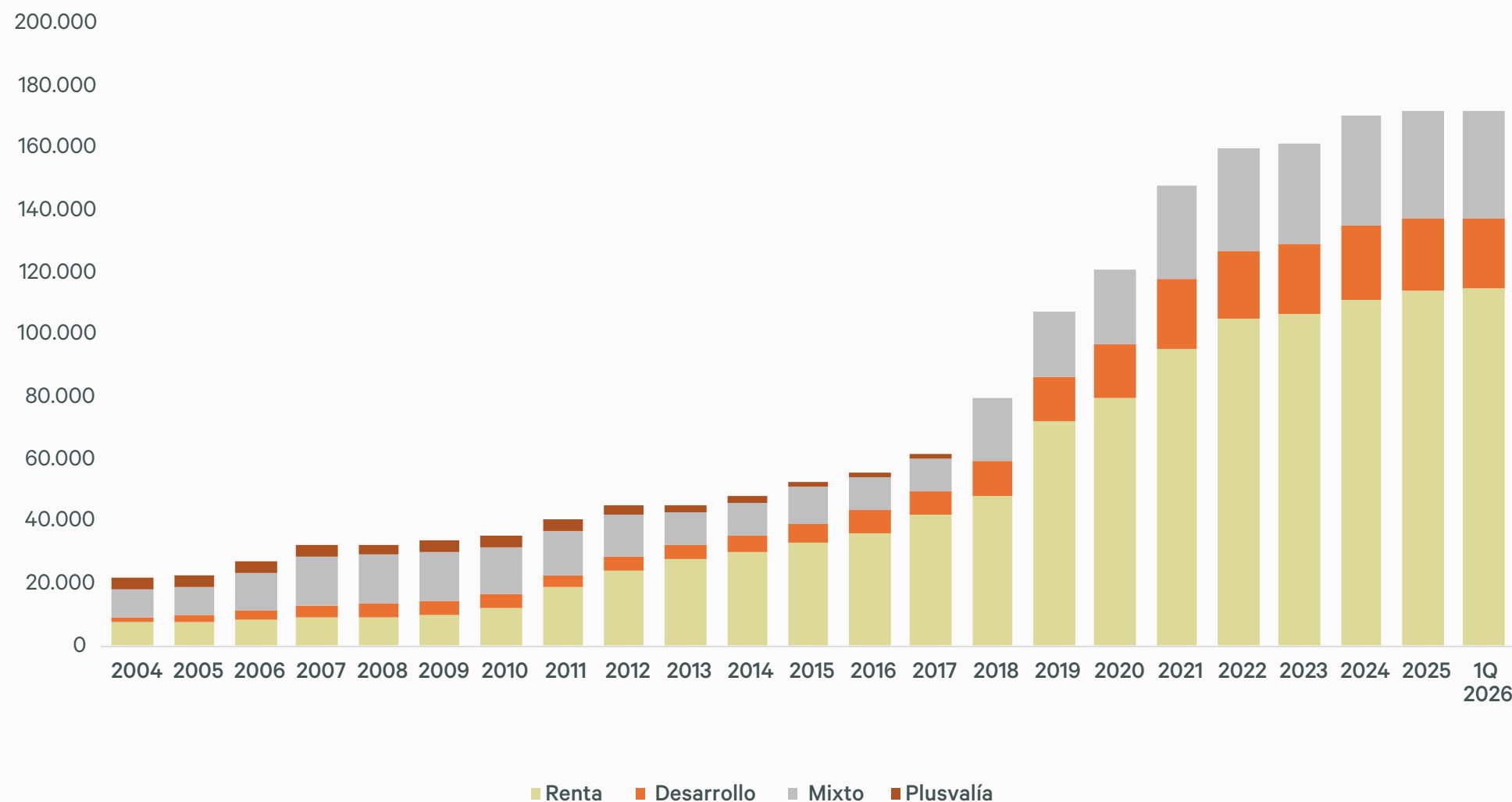
Evolución del Patrimonio de los Tipos de Fondos de Inversión Inmobiliarios

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”.

+182%

CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO DESDE 2018

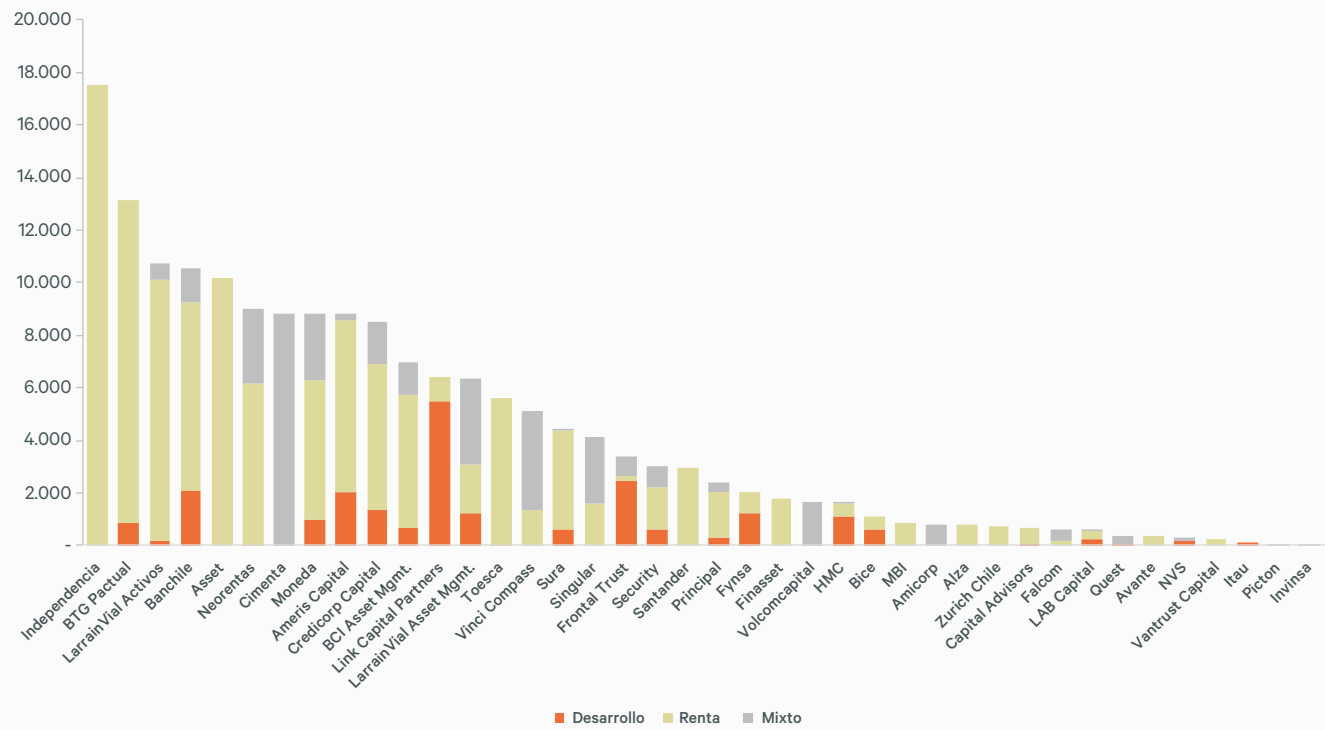
EVOLUCIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO
(miles de UF)



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

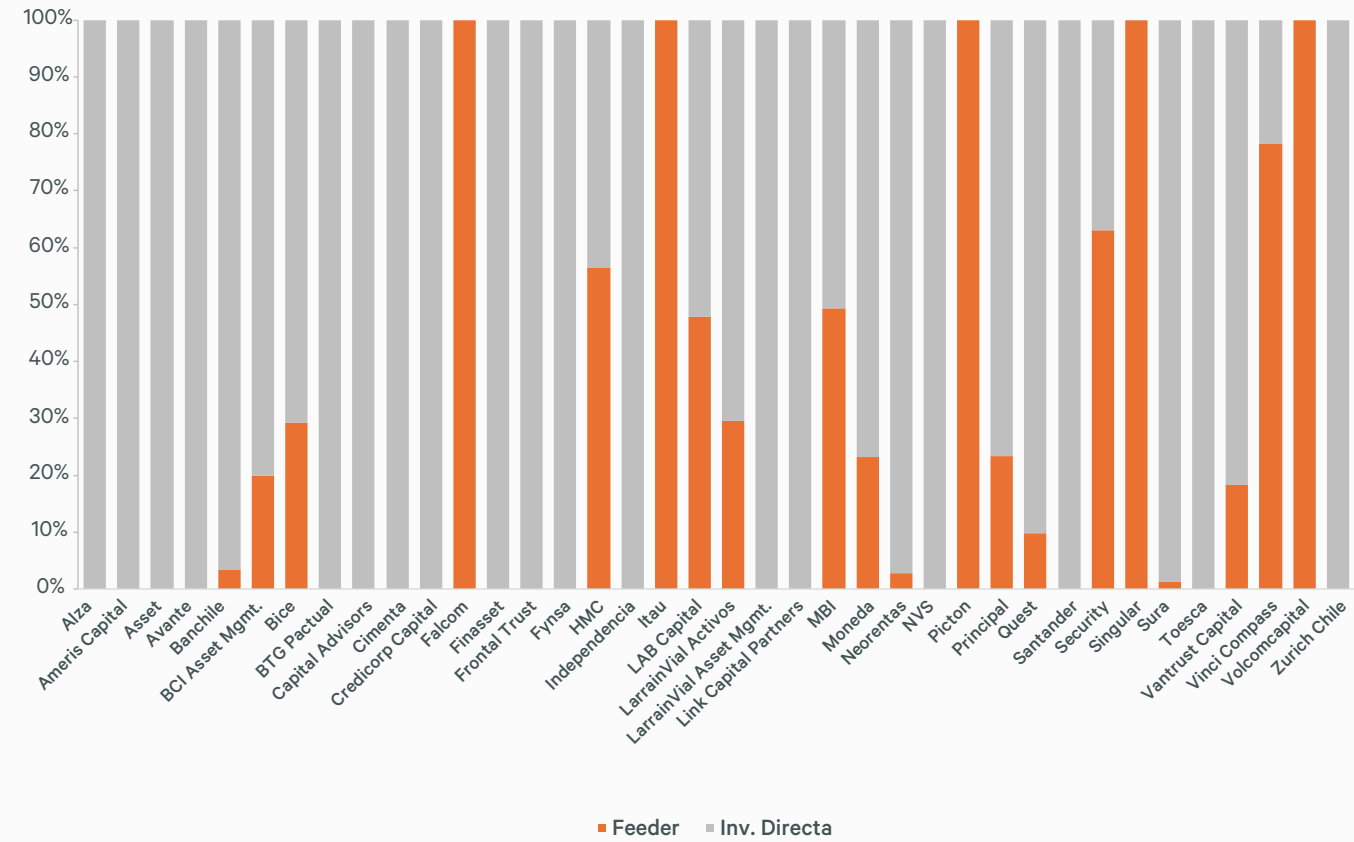
A continuación, se presenta la composición de los distintos tipos de vehículo de inversión por cada una de las Administradoras de fondos públicos inmobiliarios.

COMPOSICIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO POR AGF
(miles de UF)



Fuente: ACAFI en base a datos CMF

COMPOSICIÓN FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS POR TIPO DE VEHÍCULO POR AGF
(miles de UF)



3.4.2

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.

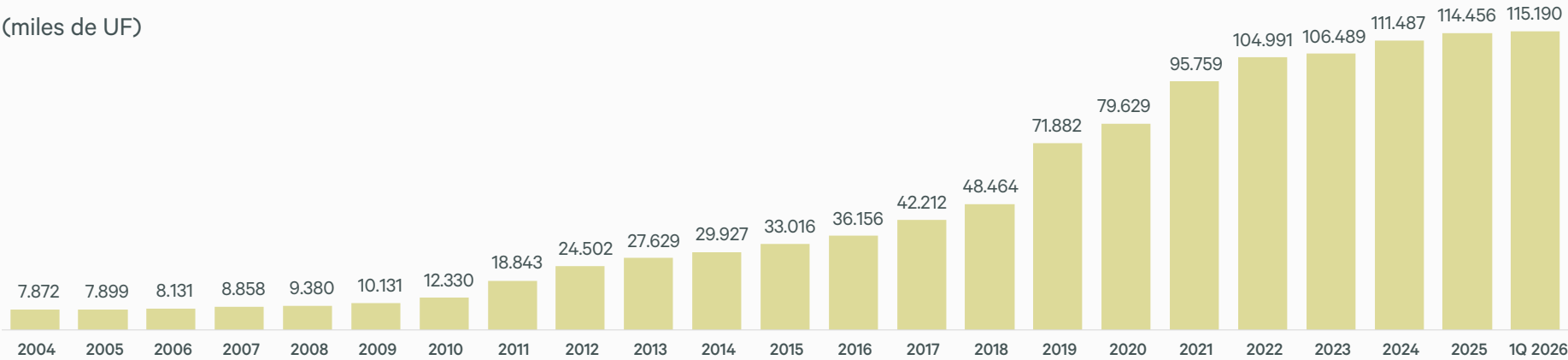
Este es un sector que presenta un gran dinamismo e interés por parte de los inversionistas. En 2025, se crearon 7 fondos de este tipo (UF 622 mil) y el patrimonio administrado por los **fondos de este tipo creció un 2,7% con respecto a 2024.**

En el primer trimestre de 2026 el patrimonio administrado creció un 0,6% llegando a administrar UF 115,2 millones.

Al cierre del 1Q 2026, existen 33 AGF, que administran 101 fondos que operan en esta área.

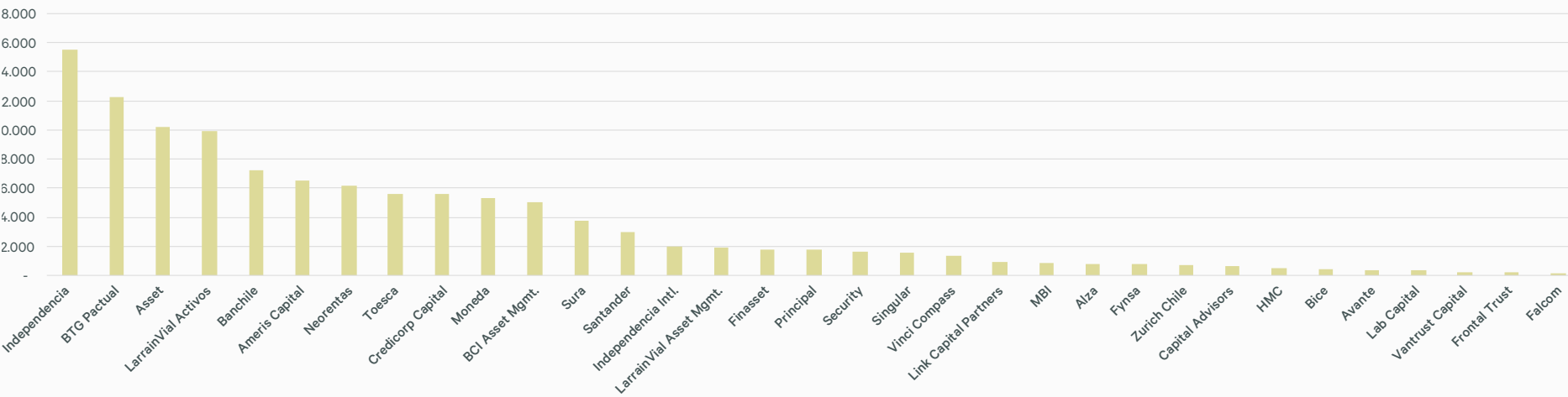
FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA

(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA POR AGF

(miles de UF, 1Q 2025)



3.4.3

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, al primer trimestre de 2026, operan 23 administradoras con 60 fondos.

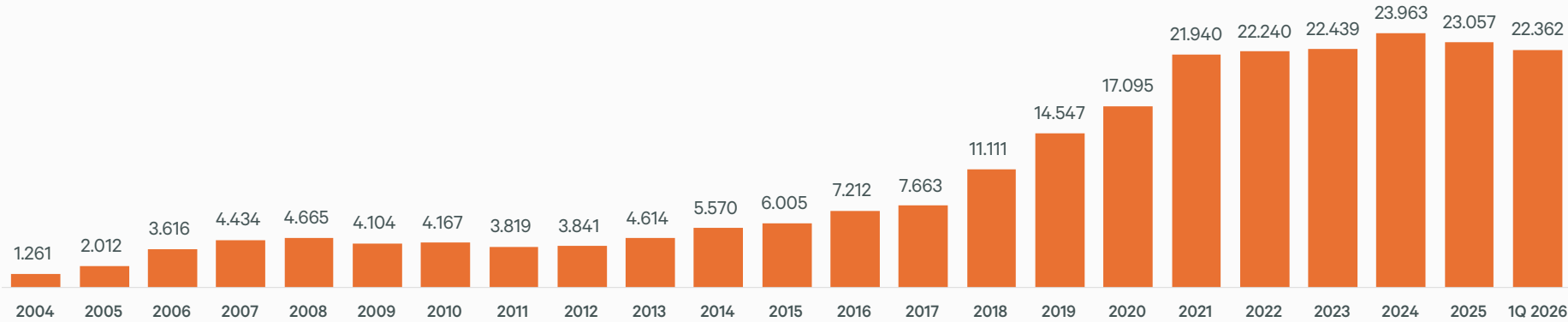
23
AGF

60
FONDOS

9,1%
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL ÚLTIMOS 5 AÑOS

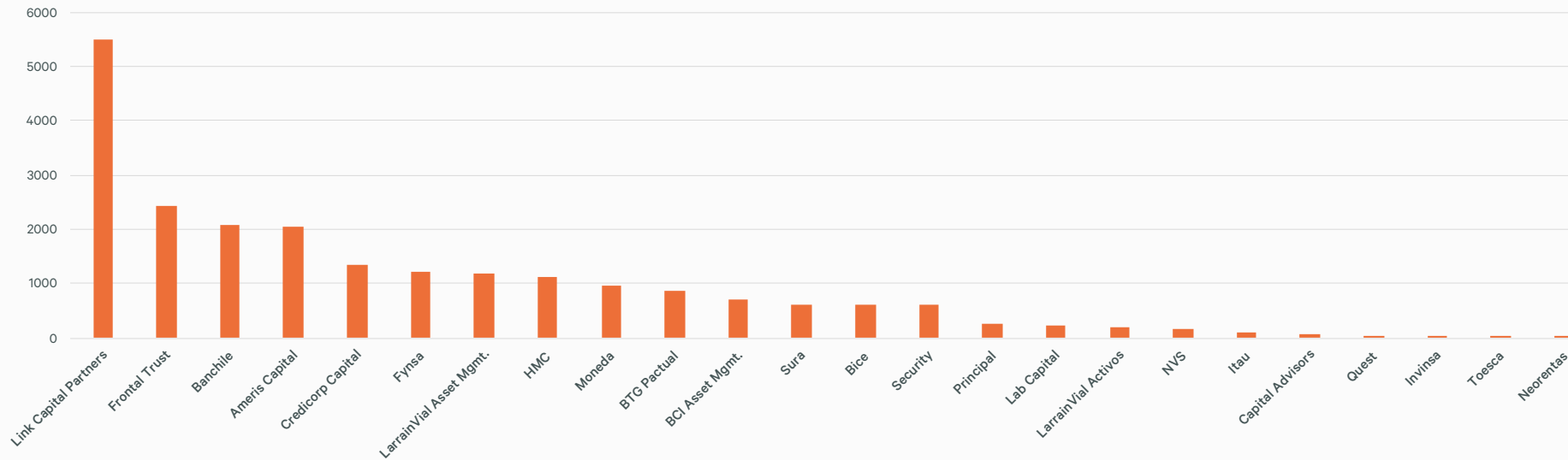
FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA

(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO POR AGF

(miles de UF, 1Q 2026)



3.4.4

Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos

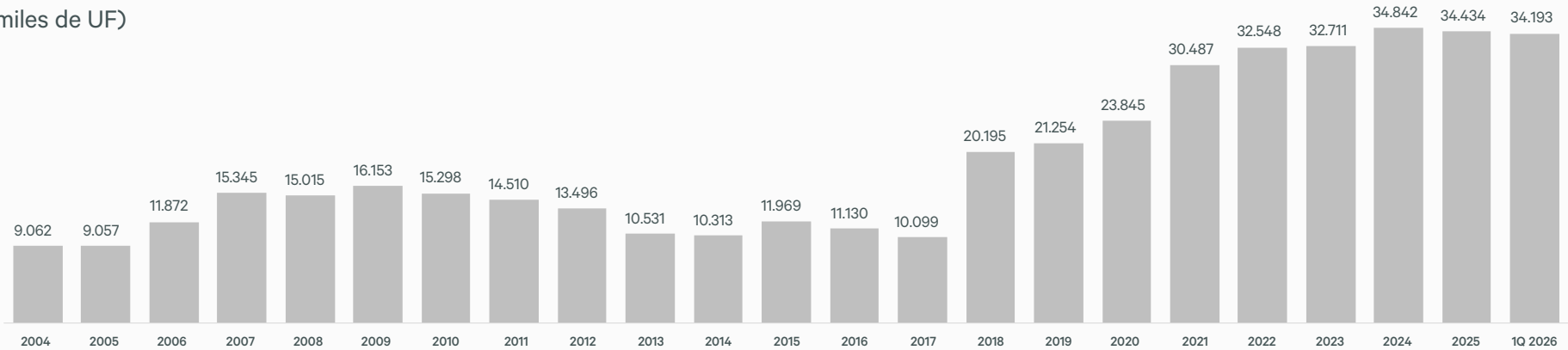
Este tipo de fondos representa el 20% del patrimonio de los fondos inmobiliarios. Durante 2025 crecieron un 6,5%, mientras que el primer trimestre de 2026 el patrimonio administrado cayó un 0,7%.

Existen 23 AGF con 45 fondos que operan en esta área, siendo Cimenta la más grande y la más antigua de ellas.

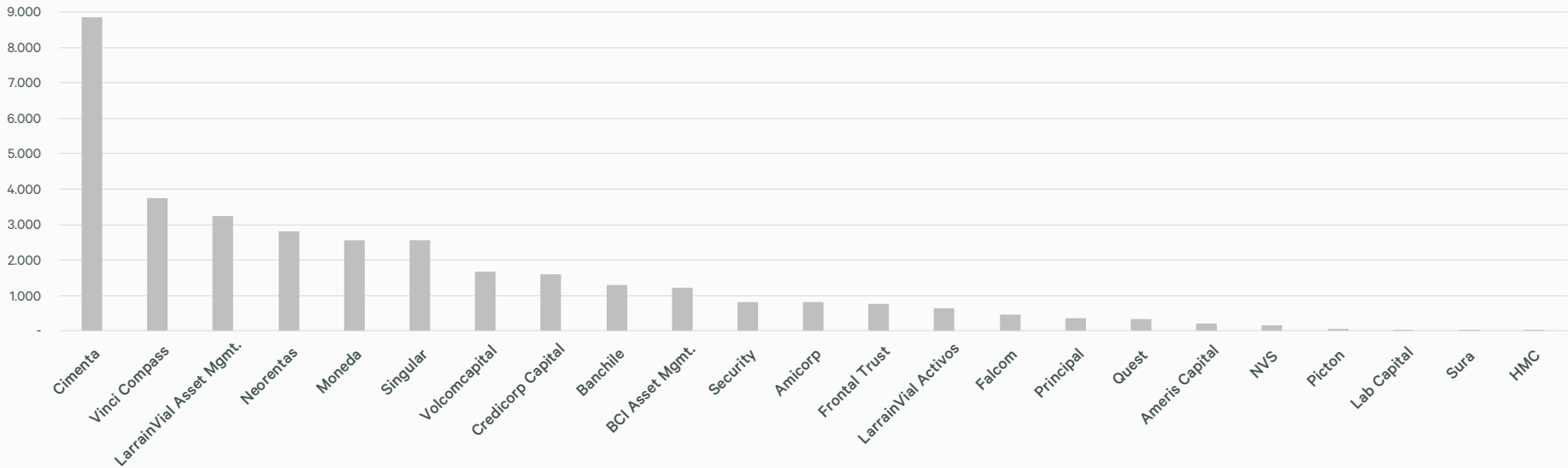
20%

DEL PATRIMONIO TOTAL
DE LOS FONDOS INMOBILIARIOS

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA
(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO POR AGF
(miles de UF, 1Q 2026)



3.5

Aportantes de los Fondos Inmobiliarios

En el gráfico a continuación se muestran los aportantes de los fondos inmobiliarios para el primer trimestre de 2026.

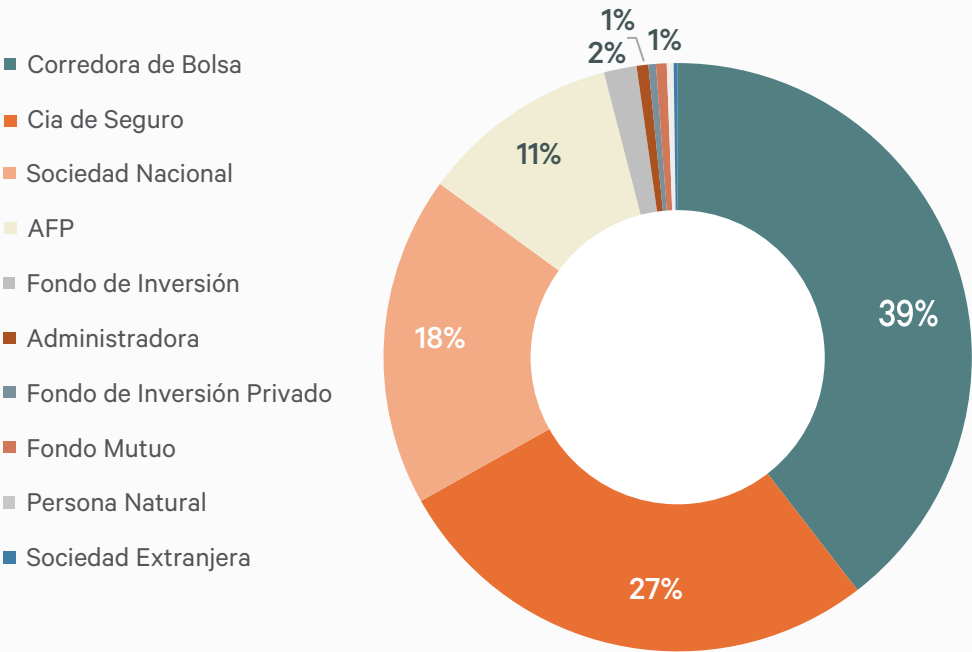
Siguiendo la clasificación de los aportantes especificada anteriormente, en el gráfico se visualizan cuáles son los inversionistas que adquieren cuotas de fondos inmobiliarios emitidas por las distintas Administradoras Generales de Fondos (AGF). Cabe destacar la participación de los aportantes institucionales -AFP y compañías de seguros- que alcanzan un 38,3%.

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.

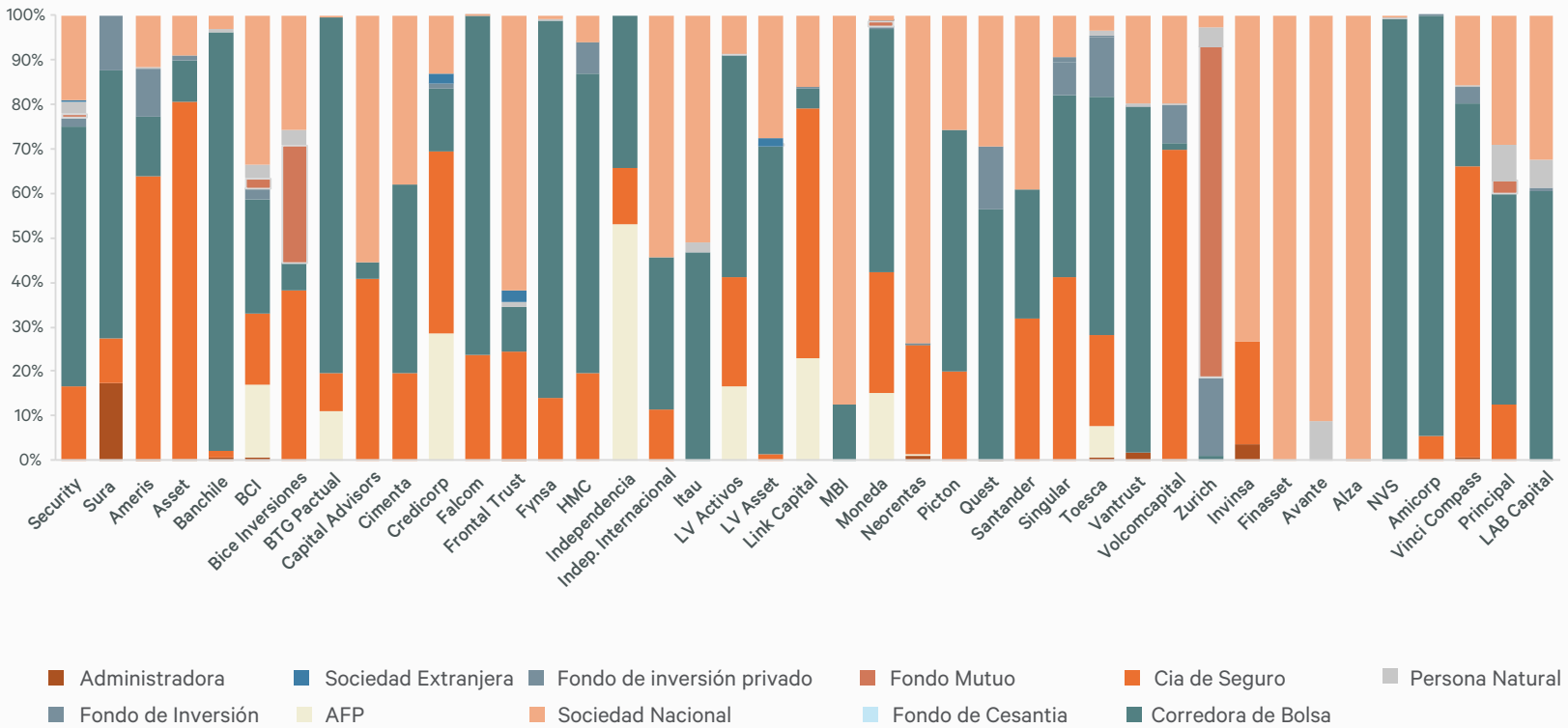
APORTANTES DE FONDOS INMOBILIARIOS

(Patrimonio Marzo 2026: mUF 171.745)



APORTANTES DE FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF

(Patrimonio Marzo 2026: mUF 171.745)



3.6

Caracterización de los Activos Inmobiliarios Consolidados en Chile

De acuerdo con información proporcionada por diez Administradoras Generales de Fondos (AGF) asociadas a ACAFI, que en conjunto administran un patrimonio de UF 71,3 millones a marzo de 2026 —equivalente a aproximadamente un 62% de los activos bajo administración (AUM) de los Fondos de Inversión Públicos Inmobiliarios de Renta y Mixtos administrados por sus asociados—, se elaboró una caracterización de la cartera inmobiliaria consolidada, considerando su distribución por superficie, tipo de activo y nivel de penetración respecto del mercado inmobiliario de la Región Metropolitana.

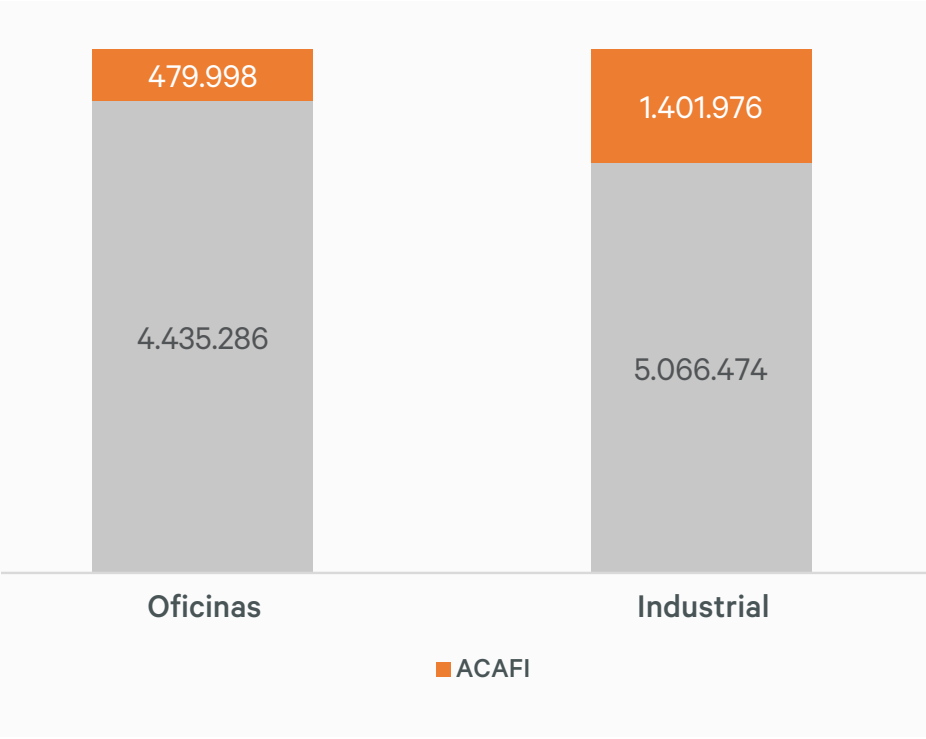
La muestra analizada administra aproximadamente 4 millones de metros cuadrados, de los cuales cerca de 220 mil m² comenzaron su operación durante 2025. En conjunto, los 30 fondos considerados registran activos inmobiliarios consolidados

por UF 173,15 millones al cierre de 2025. Desde una perspectiva geográfica, la totalidad de los fondos mantiene inversiones en Chile, con una concentración predominante en la Región Metropolitana. No obstante, también existen inversiones relevantes en otras ciudades del país, entre ellas Concepción, Puerto Montt, La Serena y Arica.

Al cierre de 2025, los fondos inmobiliarios analizados administraban aproximadamente 479.998 m² de oficinas, equivalente al 9,8% de la superficie monitoreada por CBRE para este segmento. En el caso de los activos industriales, la superficie administrada alcanzaba 1.401.976 m², representando aproximadamente un 21,7% del mercado monitoreado.

GRÁFICO 1

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



INDICADORES FINANCIEROS

4,1%

TASA PROMEDIO DEUDA FINANCIERA

53,8%

LOAN-TO-VALUE (LTV)

4,6 años

DURACIÓN PROMEDIO

3,51%

DIVIDEND YIELD PROMEDIO

2,1%

MOROSIDAD

1,84x

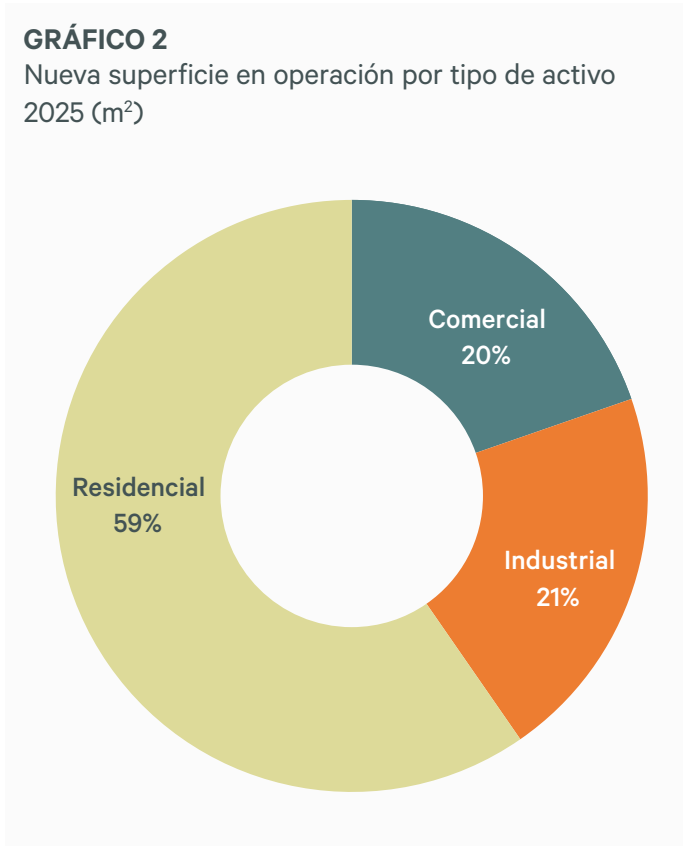
LEVERAGE FINANCIERO

173,15 MM UF

ACTIVOS INMOBILIARIOS CONSOLIDADOS

Administrados por los 30 fondos analizados al cierre del 2025.

La composición de la nueva oferta inmobiliaria evidencia una evolución en las preferencias de inversión del mercado. Mientras históricamente los activos de oficinas concentraban una parte importante del desarrollo inmobiliario, durante los últimos años se observa una creciente orientación hacia activos residenciales. Esta tendencia se refleja en la superficie incorporada durante 2025, donde el 59% corresponde a proyectos residenciales, mientras que el 21% pertenece al segmento industrial.



Al cierre de 2025, la cartera inmobiliaria administrada por los fondos considerados estaba compuesta por 1.401.976 m² de activos industriales, 479.998 m² de oficinas, 1.230.272 m² de activos residenciales y 876.007 m² de activos comerciales, incluyendo malls, placas comerciales y strip centers, entre otros.

Para efectos de este análisis no se incorporaron otras categorías de activos inmobiliarios.

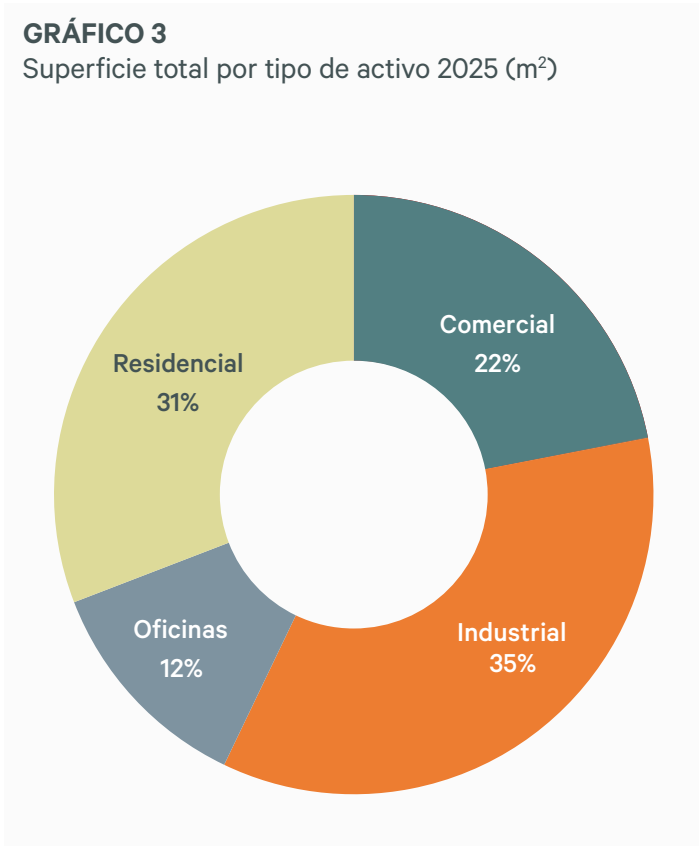
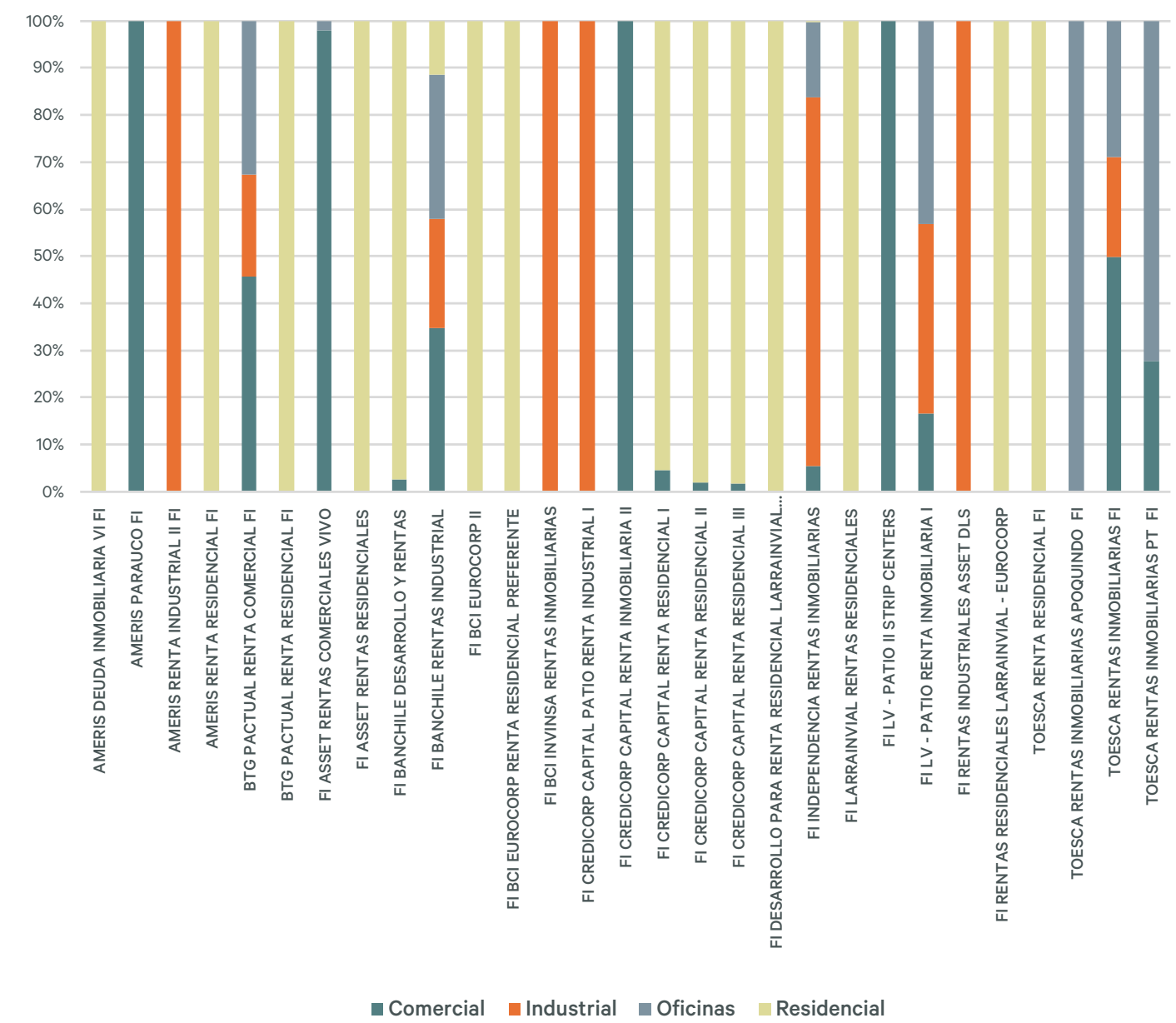


GRÁFICO 4
Composición por superficie por tipo de activo por fondo 2025 (%)



El análisis de las tasas de vacancia física muestra diferencias relevantes según el tipo de activo. Los activos comerciales registran la mayor vacancia promedio (15%), situación explicada principalmente por la incorporación de nueva superficie durante 2025 que aún se encuentra en proceso de comercialización. En contraste, los activos industriales mantienen niveles de vacancia cercanos al 4%, similares a los observados en 2024, reflejando una demanda sostenida y una elevada estabilidad operacional.

Desde la perspectiva financiera, los fondos presentan indicadores consistentes con una administración prudente de sus activos. La tasa promedio de deuda financiera alcanza un 4,1% en UF, reflejando condiciones favorables de financiamiento, mientras que una morosidad promedio de 2,1% evidencia una adecuada calidad crediticia de los flujos. Por su parte, el dividend yield promedio asciende a 3,51%.

Los indicadores de apalancamiento muestran una posición financiera equilibrada. El loan-to-value promedio alcanza un 53,8%, mientras que el leverage financiero promedio se sitúa en 1,84x, niveles que permiten combinar un uso eficiente del financiamiento con una adecuada estabilidad patrimonial. Asimismo, la duración promedio de la deuda, de 4,6 años, contribuye a una gestión consistente del perfil de riesgo y del horizonte de inversión de los portafolios.

Del total de UF 173,15 millones en activos inmobiliarios consolidados, las oficinas representan el 26% del portafolio, seguidas por los activos residenciales con un 30%, los activos comerciales con un 27% y los centros de bodegaje con un 15%. La categoría de terrenos representa un 2% del total administrado.

GRÁFICO 5
Activos Inmobiliarios Consolidados 2025 (UF)

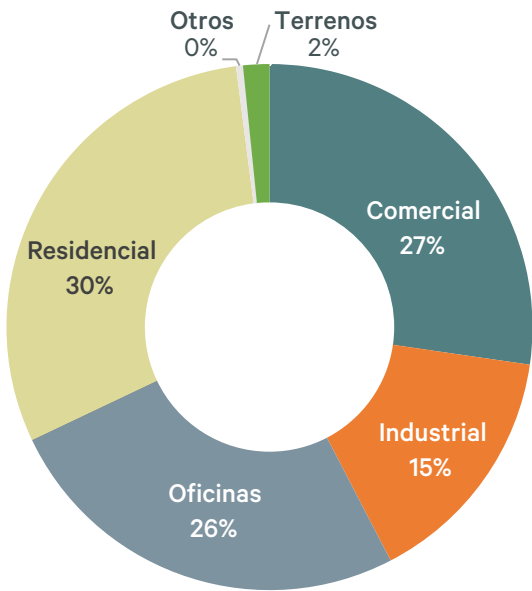
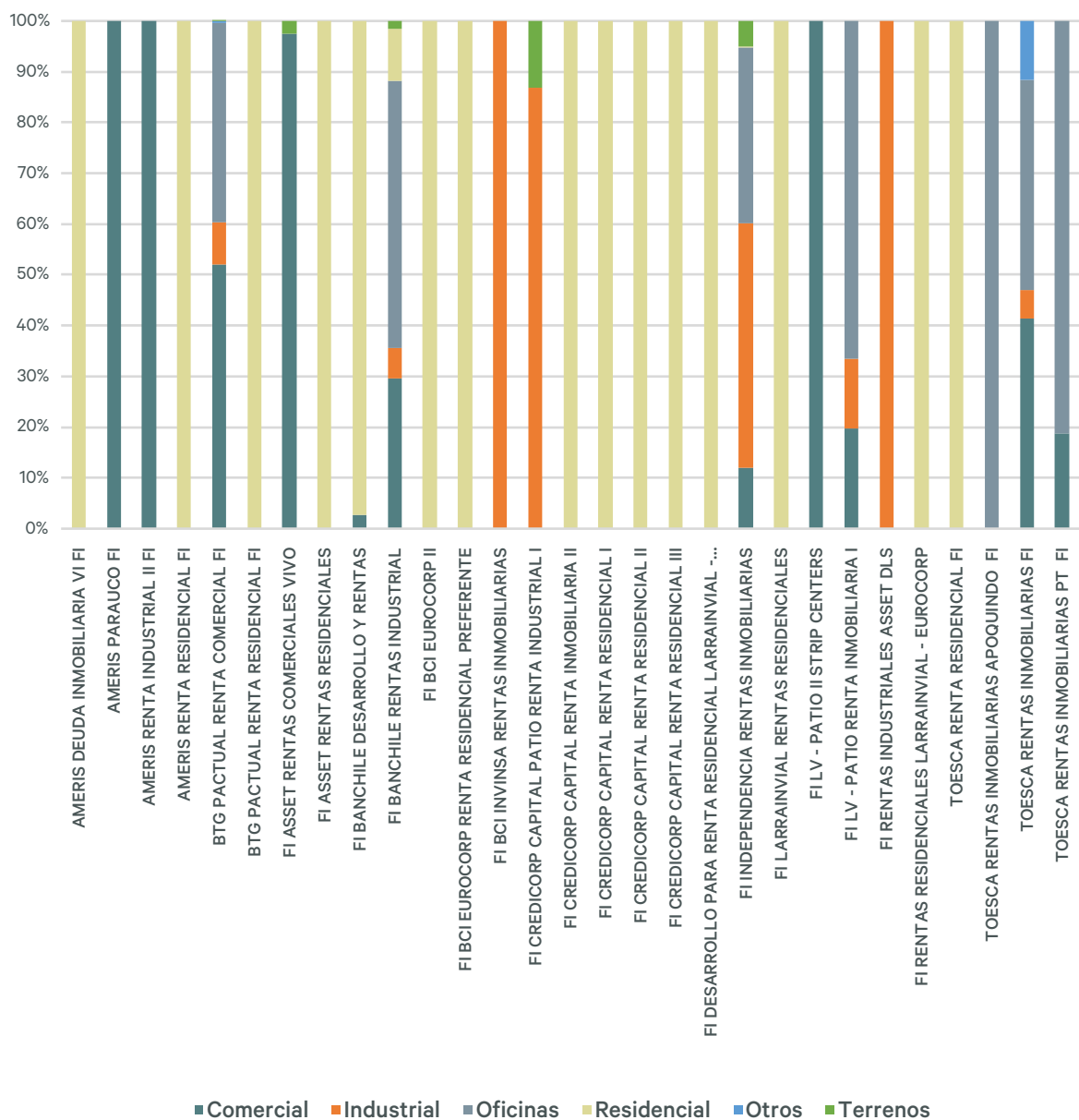


GRÁFICO 6
Composición por volumen por US\$ administrado por fondo 2024 (UF)



Radiografía del Mercado Inmobiliario



4.1

MERCADO OFICINAS

Geografía de la Disponibilidad

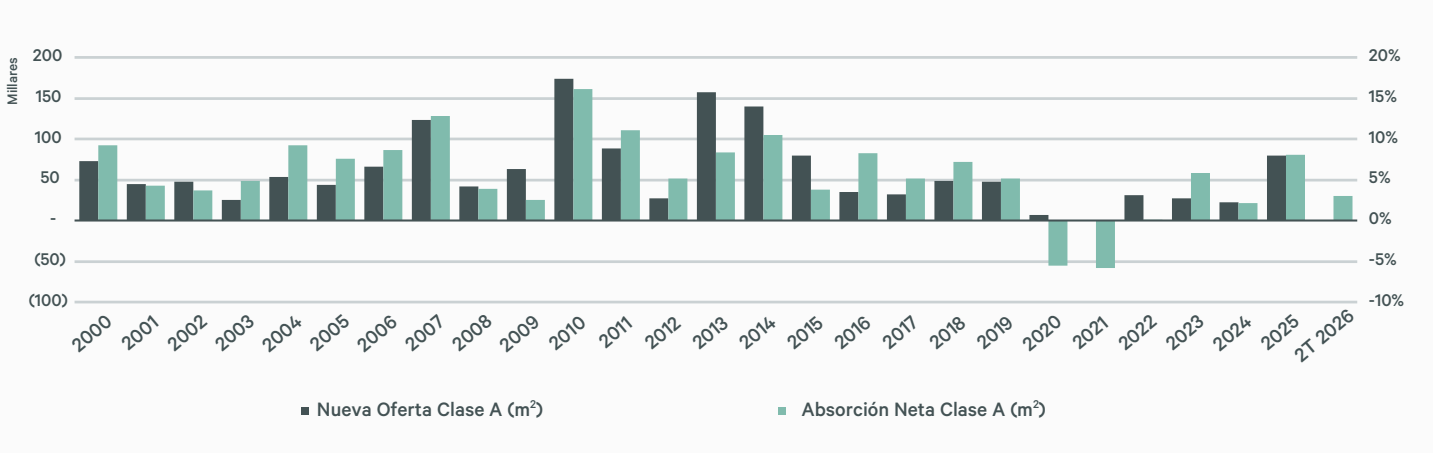
Cómo la falta de pipeline está redefiniendo el mercado de oficinas



Tras 4 trimestres consecutivos de caída, la vacancia de oficinas Clase A llegó a 8,1% (-2,9 pp). Esta tendencia ha sido impulsada principalmente por Las Condes, que se consolida como el principal polo de demanda corporativa con apenas 5,6% de disponibilidad, aunque su oferta se encuentra atomizada entre múltiples edificios.

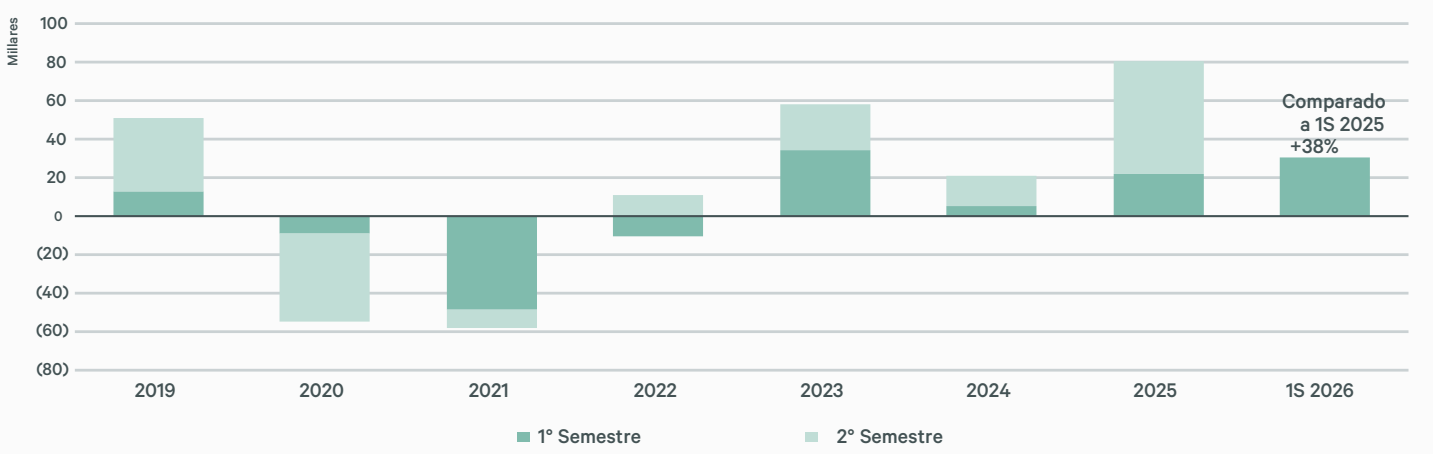
El 2025 marcó además un hito, con récords de producción y absorción neta no vistos en una década. Sin embargo, el mercado enfrenta hoy un escenario más desafiante, ya que la actividad constructiva se mantiene históricamente baja, con solo 101.000 m² Clase A en construcción, los que ya se encuentran en un 30% prearrendados. Los edificios en construcción se concentran en su totalidad en Nueva Las Condes, y si bien existen otros proyectos con permisos de edificación vigentes, ninguno ha iniciado su fase de construcción. Como resultado, la superficie en desarrollo es 48,2% inferior a la de 2016, año en que la absorción neta anual alcanzó un volumen similar al de 2025 (80.000 m²). Cabe recordar que entre 2016 y 2019 el mercado incorporó en promedio 40.000 m² anuales con una vacancia de entre 4% y 7%, equilibrio que permitió sostener una expansión saludable del mercado.

FIGURA 1
Oferta y Demanda Clase A



La demanda se sigue mostrando estable y robusta, la absorción neta acumulada en Clase A en 2026 es de 30.000 m², un 38% superior a lo registrado en la primera mitad de 2025.

FIGURA 2
Absorción Neta Semestral Clase A



Desde el inicio de la recuperación en 2023, la incorporación de nuevos edificios solía generar incrementos transitorios en la vacancia, ya que la absorción no compensaba de inmediato la nueva oferta y el mercado requería al menos un trimestre adicional para retomar la tendencia a la baja. Sin embargo, en el último año esta dinámica cambió, pues el ritmo de la demanda superó la producción, acelerando la reducción de la disponibilidad. Esto podría incluso llevar la vacancia a niveles por debajo de lo saludable, considerando que no se espera nueva oferta Clase A durante 2026, lo que frenaría el crecimiento del mercado.

Como muestra de ello, El Golf redujo su vacancia en 1 punto porcentual el último trimestre (5,27%), cifra ya inferior a la de cierre de 2019 (6,6%). Esto es relevante dado que el submercado concentra el 42% del inventario Clase A y ha recibido el 50% de toda la producción del segmento en los últimos 7 años (más de 80 mil m²).

El 2025 marcó un precedente, ya que por primera vez desde 2019 todos los submercados Clase A registraron absorciones positivas, con un total 58% superior al de aquel año, impulsado principalmente por El Golf y Eje Apoquindo. Santiago Centro también mostró altos niveles de absorción, inicialmente por actividad gubernamental y luego privada. Solo Providencia se mantuvo más débil, aunque esta situación ha ido cambiando en 2026, con dos trimestres consecutivos con colocaciones de media y gran escala.

FIGURA 3
Principales indicadores

Submercados Clase A	STOCK			PIPELINE	DEMANDA		PRECIOS
	Área Útil (m²)	Participación de mercado (%)	Producción (m²)	En Construcción (m²)	Vacancia (%)	Absorción (m²)	*Arriendo Promedio pond. (UF/m²/mes)
Las Condes (A)	1.534.119	73%	0	100.789	5,61%	13.880	0,593
El Golf	883.890	42%	0	22.000	5,27%	9.222	0,580
Nueva Las Condes	393.188	19%	0	78.789	4,13%	4.971	0,558
Eje Apoquindo	257.042	12%	0	0	9,08%	(313)	0,643
Providencia (A)	182.964	9%	0	0	22,52%	8.662	0,447
Santiago (A)	381.158	18%	0	0	11,6%	1.002	0,321
Total Clase A	2.098.242		0	100.789	8,10%	23.544	0,490

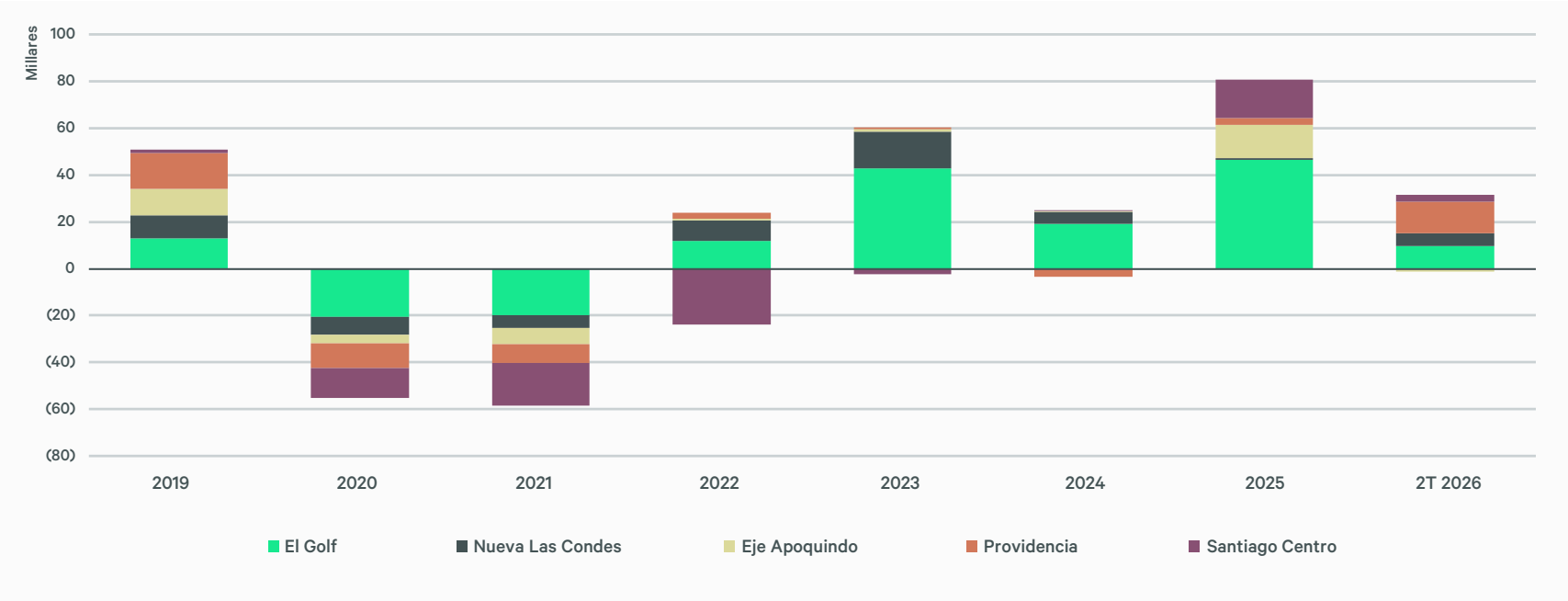
23.544 m²

ABSORCIÓN NETA

8,1%

VACANCIA

FIGURA 4
Absorción Neta Anual por Submercado (Clase A)

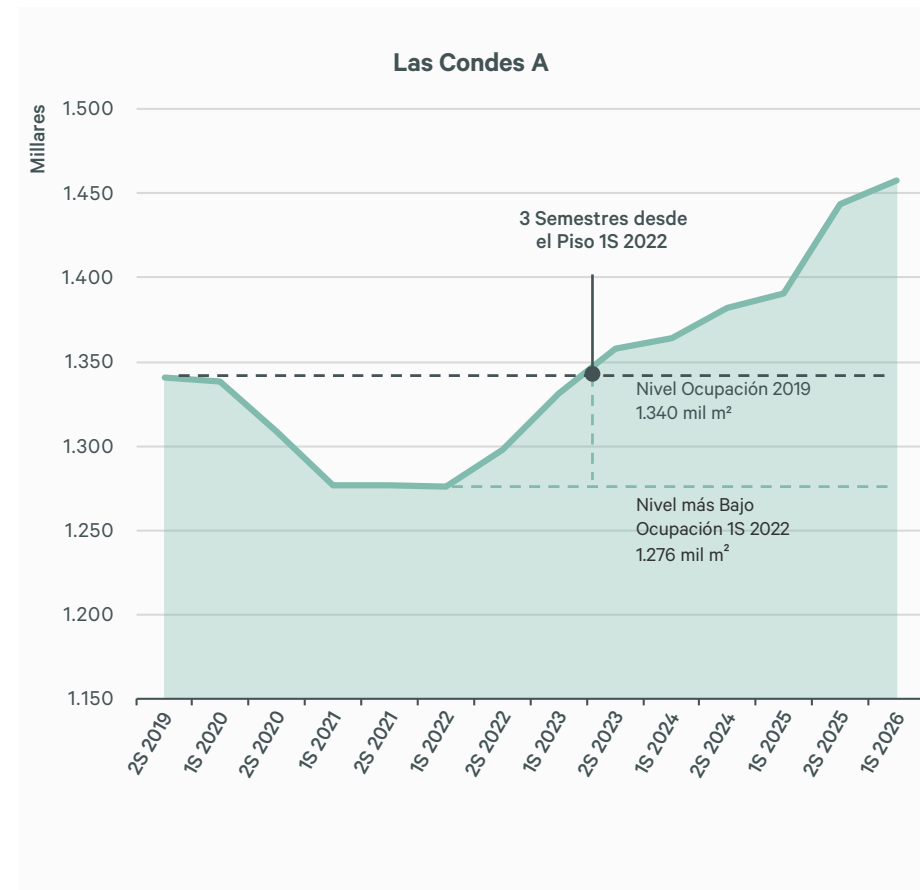


Velocidad de Recuperación por Comuna

A partir del primer semestre de 2020 el mercado comenzó a perder arrendatarios, situación que afectó a todos los submercados salvo Nueva Las Condes y Eje Apoquindo. La pérdida inicial fue moderada (cerca de 9 mil m² en Clase A, la mitad concentrada en Santiago Centro por la migración de usuarios al sector oriente), pero se profundizó hasta superar los **124 mil m² dos años después**.

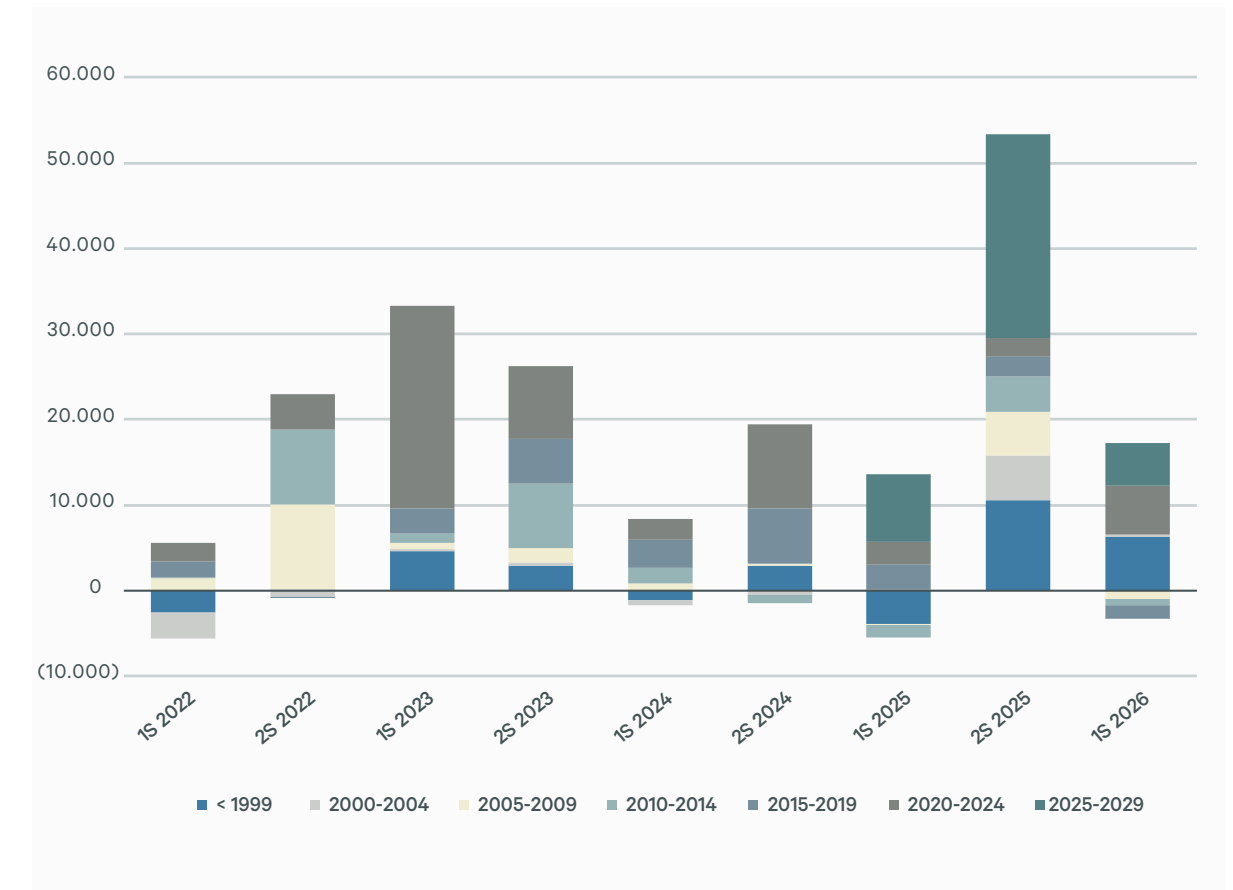
Las Condes (El Golf, Eje Apoquindo y Nueva Las Condes) fue la comuna más golpeada, tocando fondo en el primer semestre de 2022, con 64 mil m². Desde ese punto, tardó solo **3 semestres en recuperar el nivel de ocupación previo a la pandemia (2S2023)**, cerrando así un ciclo completo de caída y recuperación de 7 semestres desde que comenzó a perder arrendatarios en 2020. Desde entonces no ha dejado de sumar arrendatarios, impulsada por su actividad de construcción concentrada en El Golf. Parte de este repunte corresponde a edificios nuevos que ingresaron ya prearrendados, además de la reactivación del interés por espacio vacante en edificios existentes. **Hoy la comuna ya opera por sobre su nivel de ocupación de 2019, con más de 116 mil m² adicionales acumulados desde entonces.**

FIGURA 5
Ocupación – Las Condes Clase A (m²)



La demanda inicialmente priorizó edificios modernos con oficinas habilitadas, por lo que la nueva oferta se arrendó lentamente durante el primer año. Esto cambió en 2023, cuando la actividad se concentró en edificios prearrendados, tendencia que se mantuvo hasta que, entre el segundo semestre de 2025 y el primer semestre de 2026, los edificios de la década de 1990 en El Golf ganaron protagonismo, concentrando el 46% de la absorción neta del 1° semestre del año.

FIGURA 6
Absorción Neta Semestral por Año de Construcción – Las Condes Clase A (m²)



¿Y qué pasó con los demás submercados?

Santiago Centro y Providencia aún no logran despegar y se mantienen por debajo de la ocupación que tenían al cierre de 2019. Santiago Centro tocó fondo en el segundo semestre de 2023, con 57 mil m² menos que su nivel base, y desde entonces ha mostrado una recuperación lenta pero constante, aunque todavía le faltan cerca de 38 mil m² para volver a ese nivel.

Providencia, por su parte, perdió menos superficie en términos absolutos que los demás submercados, aunque proporcionalmente a su stock la caída fue severa, hoy mantiene una vacancia sobre 22%. Llegó a su punto más bajo en el primer semestre de 2024 (20 mil m² por debajo de 2019) y su recuperación fue igual de lenta, la que ha mejorado levemente durante 2026, dejándola a 11 mil m² de alcanzar el nivel pre-pandemia (sin considerar en este análisis el edificio nuevo que cambiará de uso).

FIGURA 7

Ocupación – Santiago Clase A (m²)

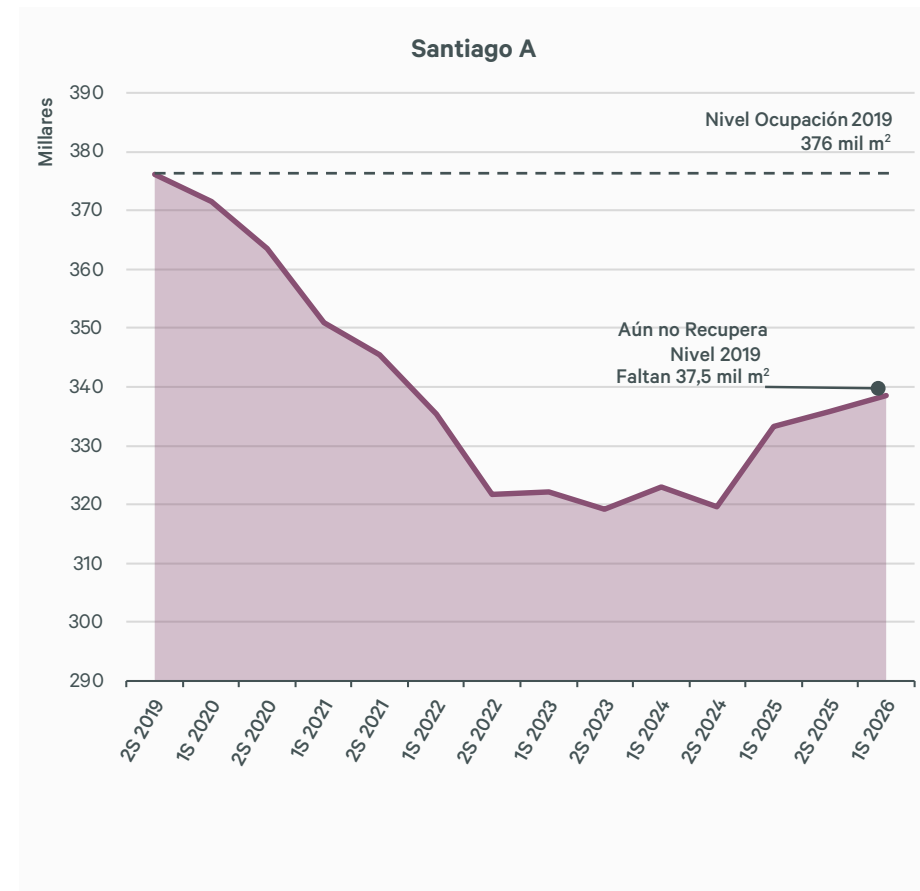
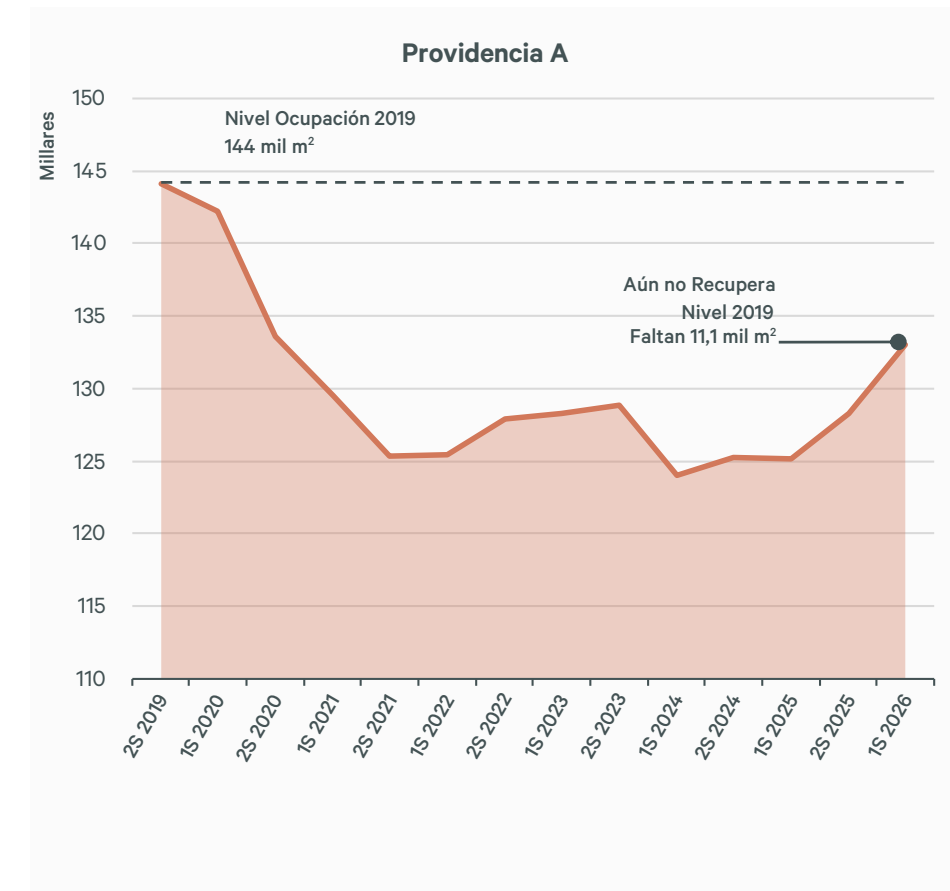


FIGURA 8

Ocupación – Providencia Clase A (m²)

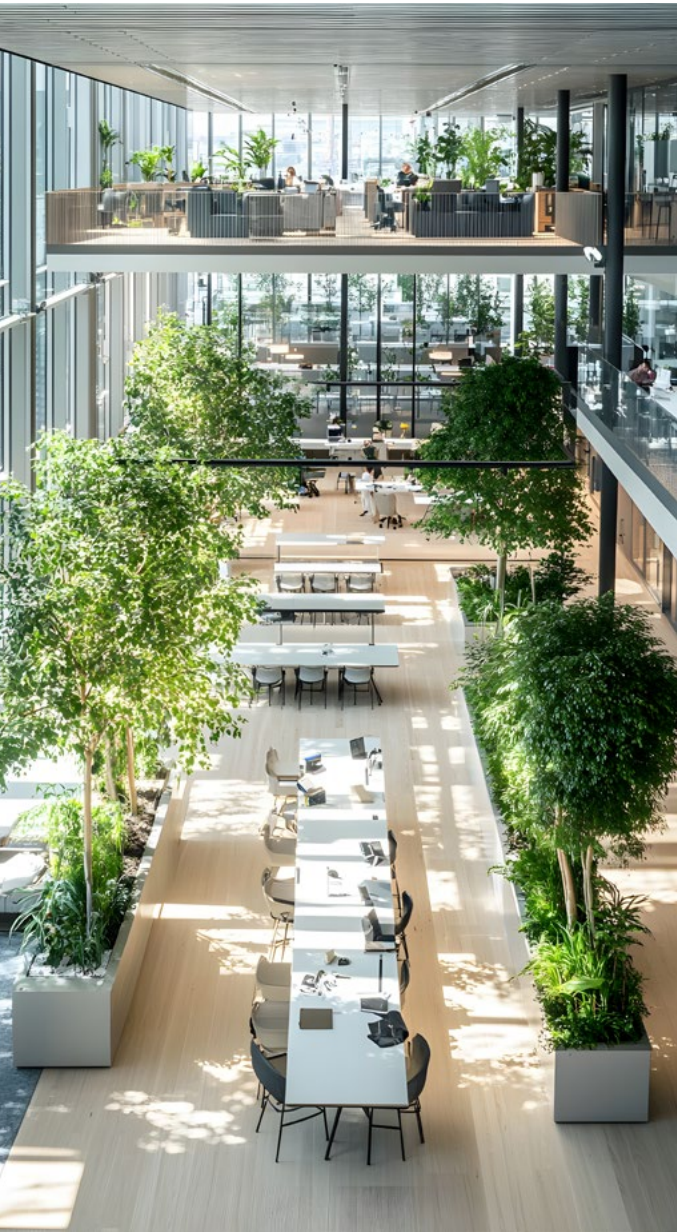
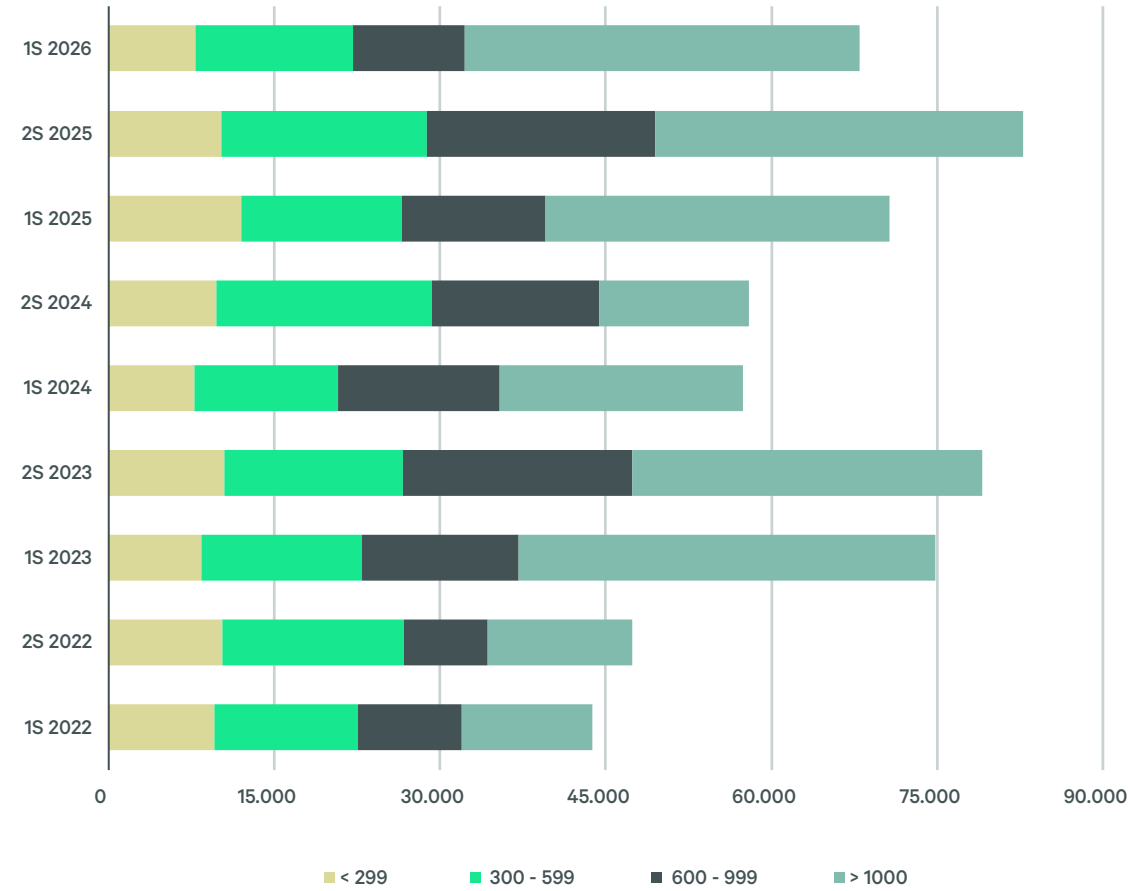


Preferencias de Arrendatario

La actividad de arriendo (absorción bruta) Clase A se mantiene constante. Durante el 1° semestre acumuló 68 mil m² de nuevos arriendos en 101 contratos, de los cuales, 16 fueron por superficies superiores a 1.000 m², lo que representa el 53% de toda la superficie transada, con presencia de rubros tales como ingeniería, minería, servicios, retail, financiero, energía, tecnología y gubernamental.

Entre el 2025 y 2026 la actividad corporativa ha liderado el mercado con 46 nuevos contratos sobre 1.000 m², acumulando más de 100.000 m².

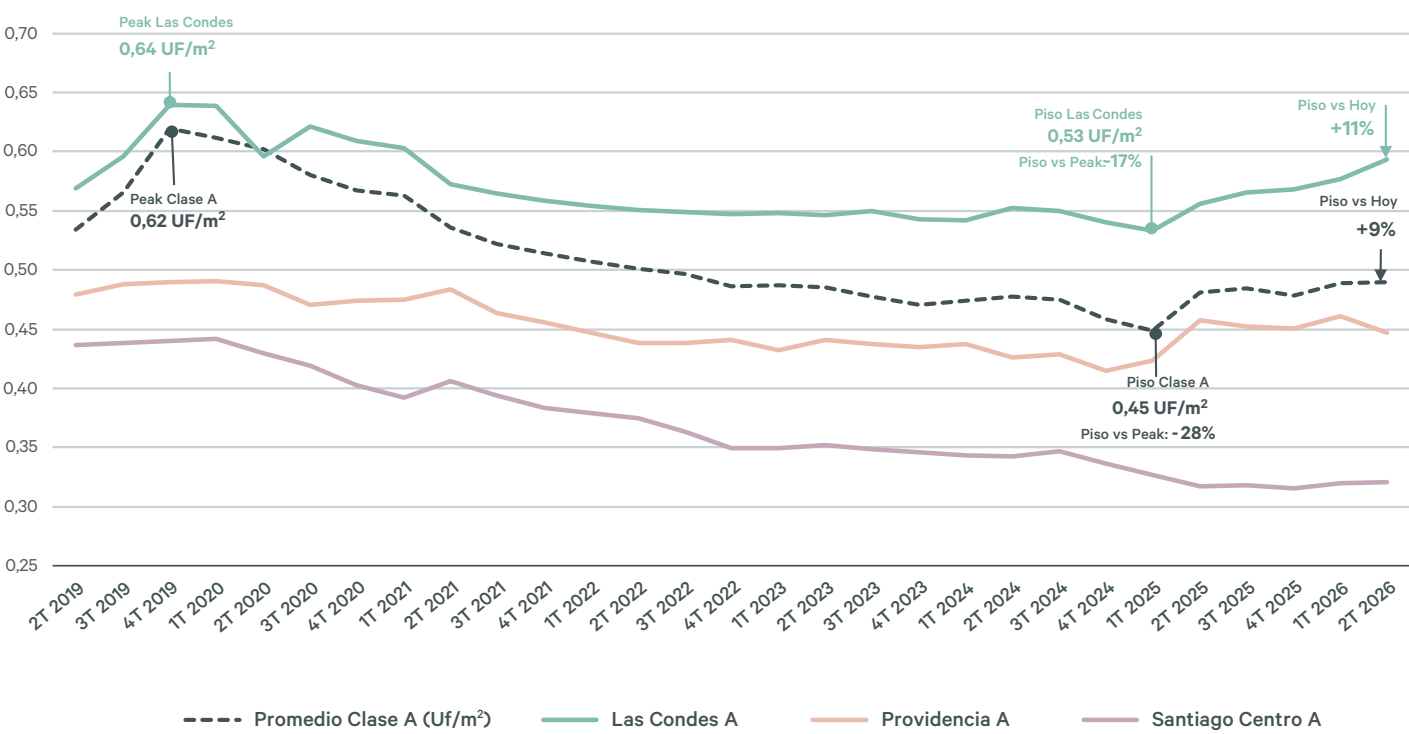
FIGURA 9
Actividad de Arriendo Semestral Clase A por Rango de Superficie (m²)



Precios

El precio de lista promedio Clase A tocó su piso en el primer semestre de 2025, un 28% por debajo del peak histórico de 2019 (0,62 UF/m²). Desde entonces ha recuperado un 9%. Sin embargo, esta recuperación esconde una doble lectura: es Las Condes quien impulsa el promedio, mientras Santiago Centro se mantiene muy por debajo, por lo que conviene leer este indicador separado por submercado.

FIGURA 10
Precios Lista Clase por Comuna



Luego del peak del 2019, Las Condes experimentó una caída de 17% en sus precios, tocando fondo el 1° trimestre del 2025. Desde ese momento se ha ajustado al alza por cinco trimestres consecutivos, aumentando un 11% durante ese periodo.

Por otro lado, Santiago Centro, presentó un descenso pronunciado en sus precios a inicios del 2025 y se ha mantenido estable en ese valor por más de 1 año. Esta reducción estuvo influenciada por un cambio en la disponibilidad, no de sus precios, ya que redujo su tasa de vacancia en más de 5 pp y esta actividad de arriendo se concentró en los edificios más modernos del submercado, retirando de la disponibilidad los que contaban con precios más altos. Acá la demanda aún puede ser selectiva en la calidad de edificios e incluso de habilitaciones, situación que podría cambiar de cara al próximo ciclo.

FIGURA 11
Tabla de Variación de Precios

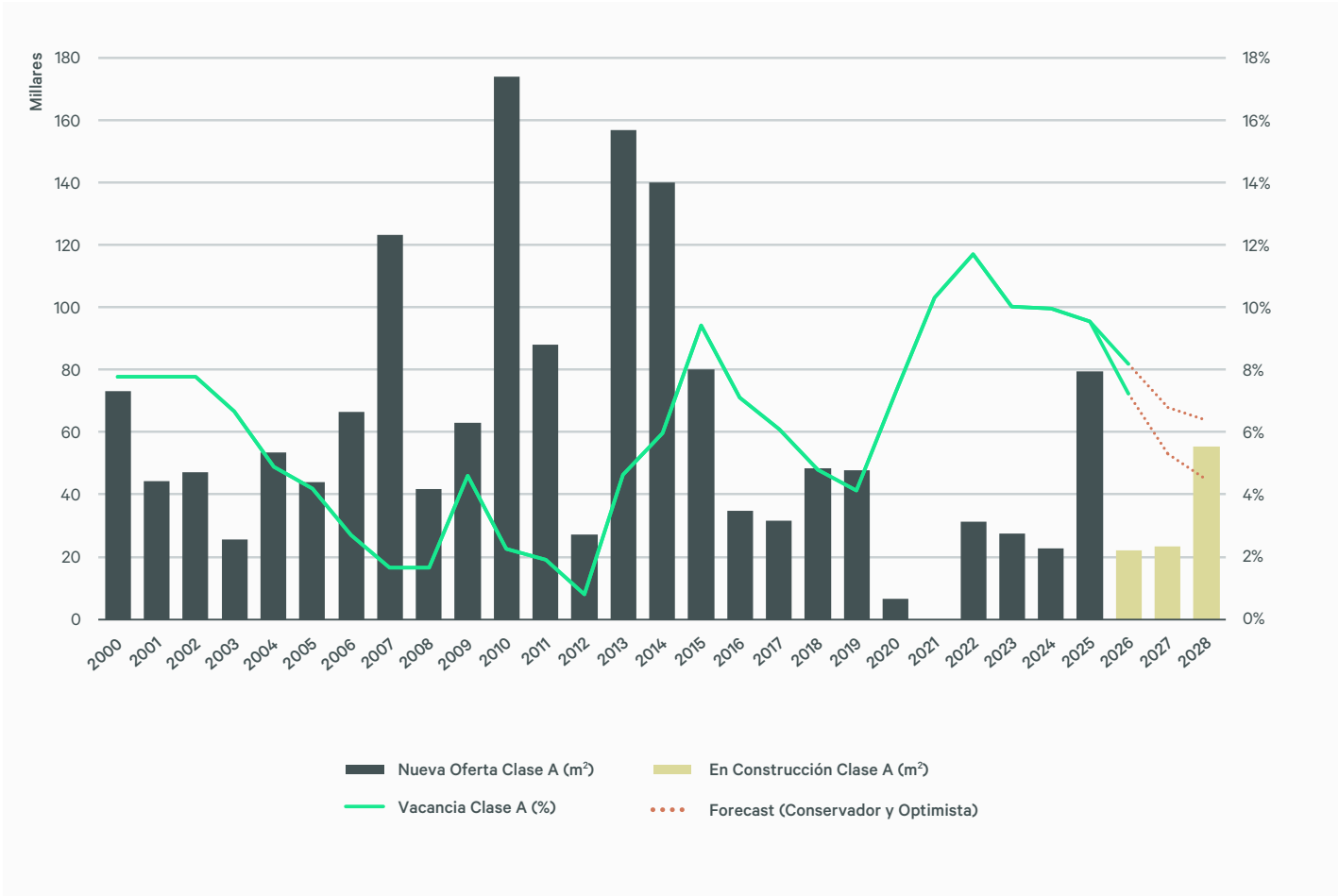
Submercados	Peak 4T-19 vs Piso 1T-25	Piso 1T-2025 vs Hoy	Var. Precio Trimestral 1T-26 / 2T-26	Var. Precio (%) Anual 2T-25 / 2T-26
Las Condes (A)	-16,6%	11,2%	2,8%	6,7%
El Golf	-19,2%	8,8%	3,7%	3,4%
Nueva Las Condes	-7,5%	4,0%	-0,2%	2,7%
Eje Apoquindo	1,1%	22,3%	1,3%	19,0%
Providencia (A)	-13,5%	5,5%	-3,0%	-2,2%
Santiago (A)	-25,8%	-1,7%	0,2%	1,2%
Total Clase A	-27,6%	9,0%	0,1%	1,9%



Pipeline

El pipeline de oficinas Clase A confirma una demanda que sigue activa y necesitando espacio, pero con una respuesta de oferta muy acotada, entre 2025 y 2028 el mercado apenas incorporará un 9% de crecimiento sobre el inventario actual, muy por debajo de los ciclos de expansión de la última década, que alcanzaron su peak entre 2010-2014 con un 64% de crecimiento. Más relevante aún, más allá de lo que hoy está en construcción, solo existen 2 permisos de edificación aprobados, sin inicio de obras. Esto deja al mercado con una oferta futura prácticamente definida, mientras la demanda corporativa se mantiene activa. Si la oferta no responde, la vacancia seguirá limitando las opciones de crecimiento para los usuarios, dando paso a un complejo escenario para la próxima década.

FIGURA 12
Nueva Oferta y Vacancia Clase A



4.2

MERCADO INDUSTRIAL

Centros de Bodegaje 1S 2026

Precolocación, el Nuevo Termómetro del Mercado



Con vacancia estable en 5,81%, la pregunta relevante para este semestre no es cuánto espacio queda, sino si llega cuando la demanda lo necesita. Sin nuevos Centros de Distribución en 2026, la absorción no refleja el apetito real del mercado, y los niveles de pre-colocación sobre 50% muestran una demanda que ya se adelanta al pipeline, comprometiendo espacio antes de que exista.

El mercado de bodegas cerró el primer semestre de 2026 con estabilidad en la tasa de vacancia, un alza de 66 puntos base respecto al semestre anterior, aunque aún 108 pb por debajo de 1S2025. Las leves variaciones responden más bien al ingreso de proyectos que aún se encuentran en proceso de comercialización, concentrados en la zona Norte (más de 45.000 m² durante el período). Este nivel se mantiene dentro del rango que ha exhibido el mercado desde 2024, una vez normalizado el boom de ecommerce, rango que, si bien no es problemático aún, ya se observa como una tasa que ofrece poco margen a los arrendatarios. La absorción neta, por su parte, registró el menor nivel de la serie histórica, aunque bajo una dinámica subyacente más activa de lo que sugiere la cifra agregada.

FIGURA 1
Oferta y Demanda

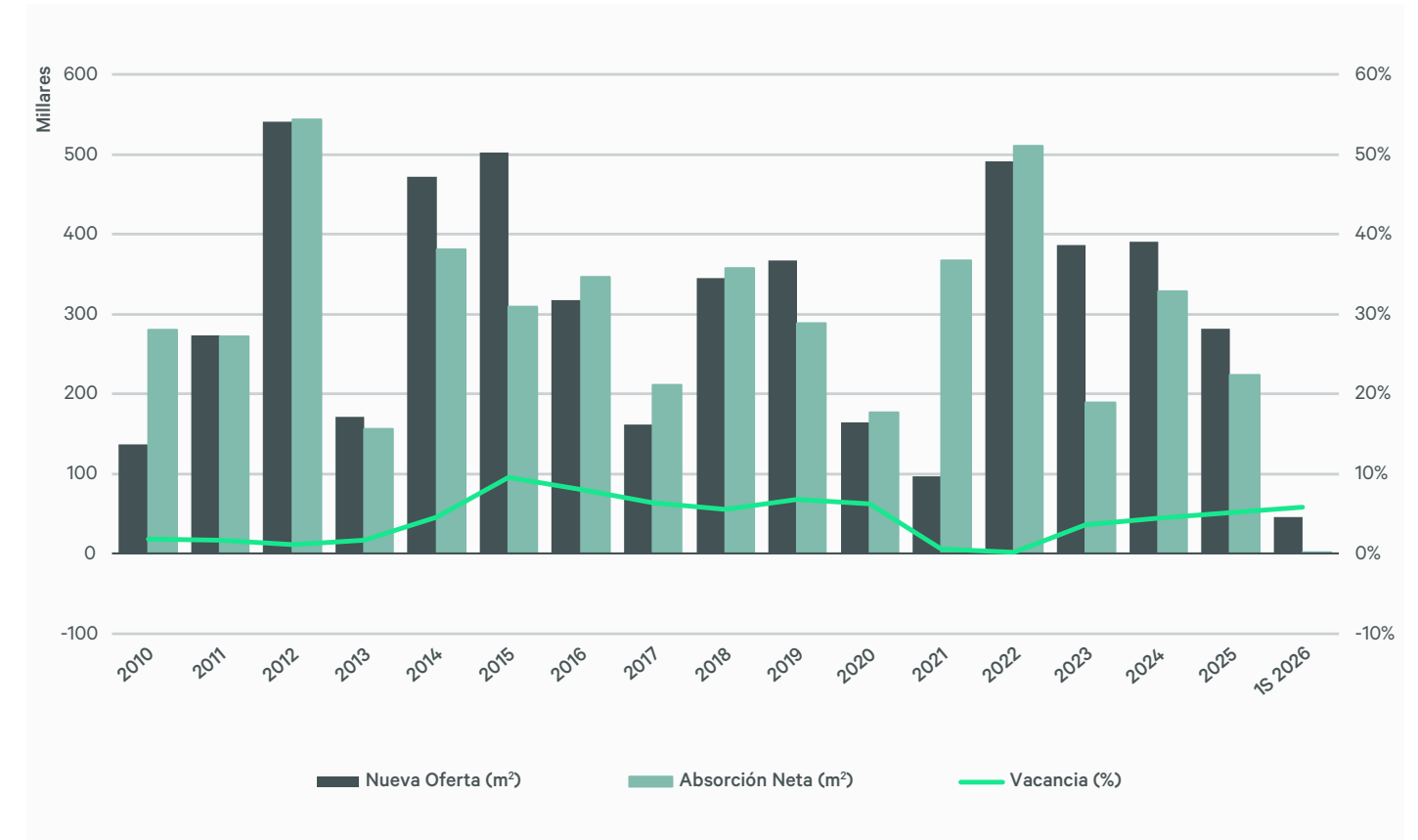


FIGURA 2
Principales indicadores

Submercado	STOCK			DEMANDA		PIPELINE
	Area Útil (m²)	Participación mercado	Nueva Oferta (m²)	Vacancia (%)	Absorción Neta (m²)	En Construcción (m²)
Centro-Oriente	146.887	2,3%	2.234	0,79%	3.092	18.300
Nor-Poniente	1.550.980	24,3%	0	3,87%	733	116.430
Norte	1.173.590	18,4%	41.123	9,21%	5.022	417.257
Poniente	2.607.980	40,9%	2.079	5,52%	-4.106	44.713
Sur	989.013	15,5%	0	6,32%	-4.541	82.627
Total General	6.468.450		45.436	5,81%	200	679.327

La tasa de vacancia se ha mantenido en niveles acotados, consistente con una oferta relativamente limitada. Sin embargo, más allá del nivel agregado del indicador, resulta relevante observar su distribución: El 61% de la superficie del mercado total, se concentra en centros recepcionados hasta 2019, mientras que el 39% restante corresponde a proyectos incorporados desde 2020.

Esta composición sugiere que la disponibilidad se concentra principalmente en activos de mayor antigüedad. En un contexto donde los requerimientos operacionales han evolucionado, especialmente tras

la expansión del comercio electrónico, los centros más recientes tienden a incorporar especificaciones técnicas que responden mejor a las necesidades actuales de los usuarios. Como resultado, la vacancia muestra una mayor persistencia en parte del stock más antiguo, evidenciando diferencias en la capacidad de absorción entre distintas generaciones de producto.

La mayor parte de la vacancia se concentra en activos construidos antes de 2020, reflejando la preferencia de los ocupantes por instalaciones más modernas y eficientes.

FIGURA 3
Distribución de la Vacancia por Año de Construcción (%) – Centros de Distribución

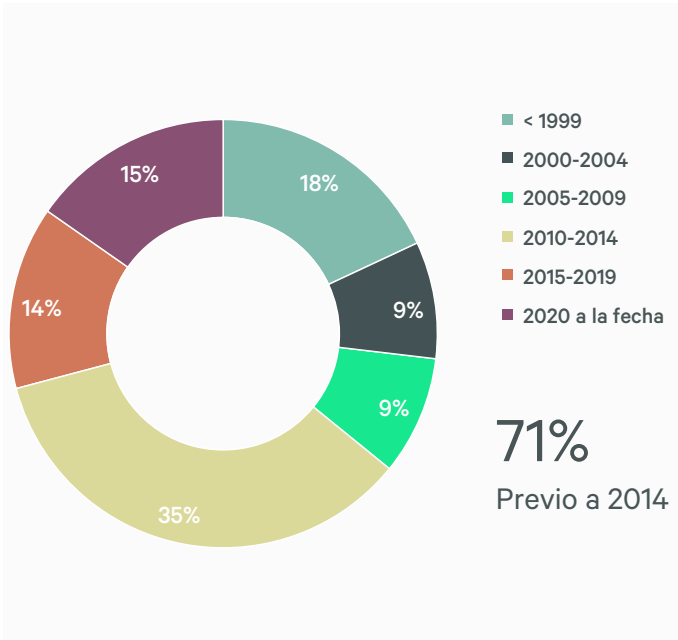
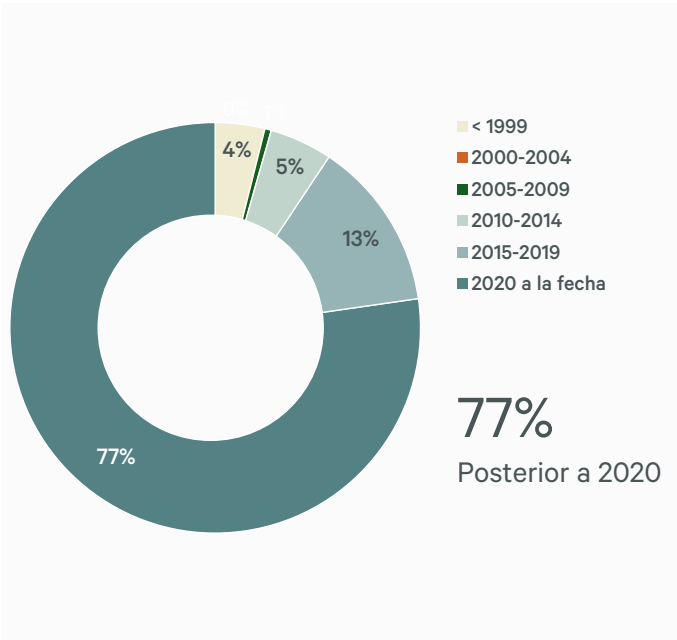


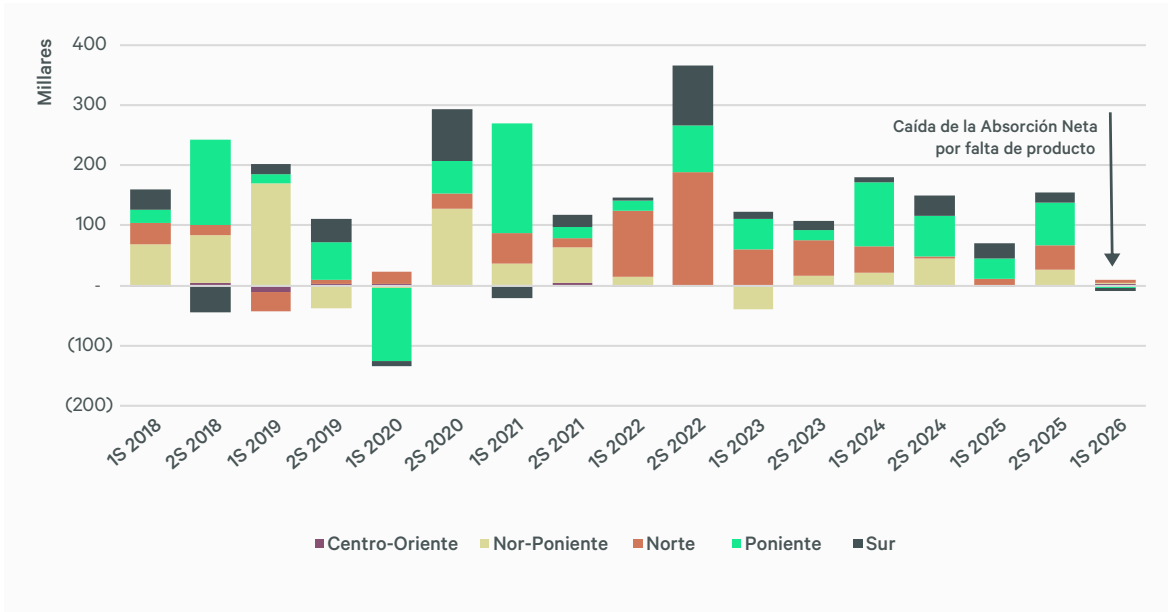
FIGURA 4
Distribución de la Vacancia por Año de Construcción (%) – Centros Empresariales



La absorción neta durante el semestre alcanzó apenas 200 m², una caída pronunciada respecto de los 155.306 m² del semestre anterior. Este resultado no refleja una desaceleración de la demanda, se identificaron cerca de 110.000 m² de nuevas tomas de superficie, cifra que no solo compensa las devoluciones de espacio, sino que **evidencia una redistribución de ocupantes moviéndose dentro de los márgenes de espacio disponible**, además del ocupante nuevo que compensa al que sale, sin que ello se traduzca en crecimiento

neto del mercado. Dos factores explican esta desconexión entre actividad y resultado agregado. Primero, la ausencia de nueva oferta de Centros de Distribución durante 2026, formato que concentra la demanda de mayor escala y cuya producción no se retomará hasta 2027, lo que dejó a esa demanda sin dónde materializarse. Segundo, la disponibilidad existente se encuentra cada vez más fragmentada en módulos de menor tamaño, insuficientes para los requerimientos de ocupantes que buscan superficies mayores.

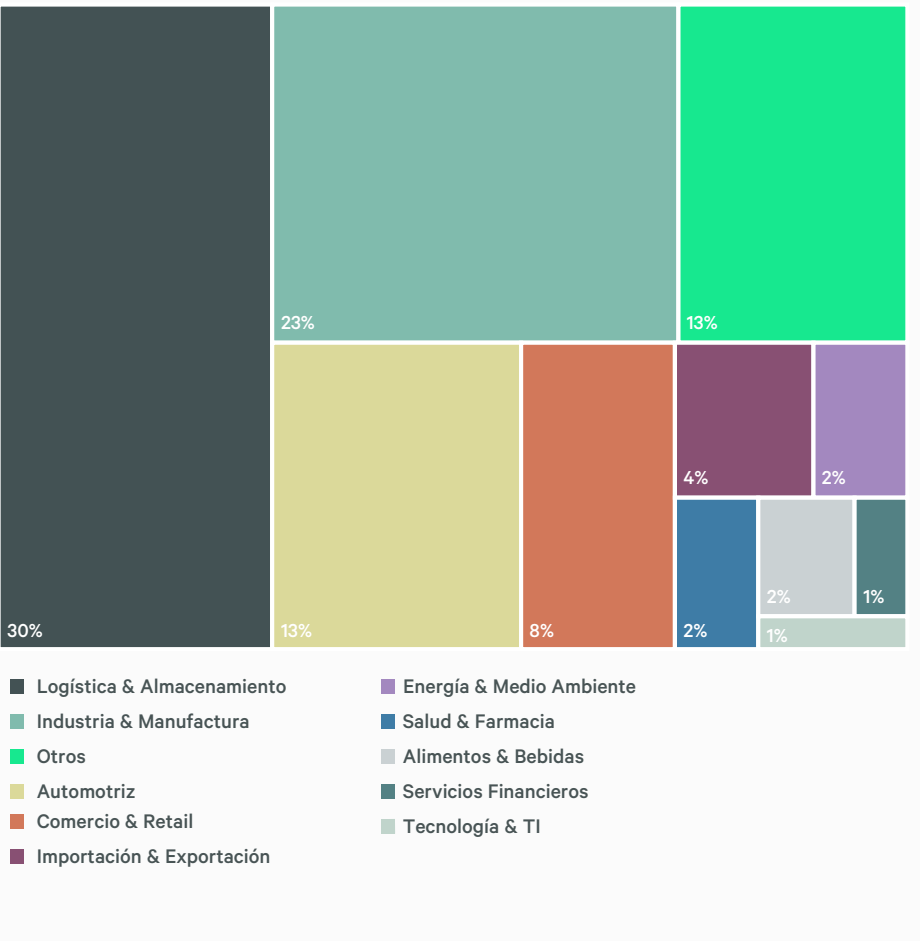
FIGURA 5
Absorción Neta por Submercado



A pesar de la contracción en el indicador de absorción neta, durante el semestre se lograron identificar tomas de superficie por casi 110.000 m². **El submercado Poniente concentró la mayor parte de las tomas de superficie, con un 38% del total**, seguido por Sur con un 28%, explicado en gran medida por una sola transacción de gran magnitud. Nor-Poniente y Norte alcanzaron un 20% y 14% respectivamente; este último destacó por la atomización de su demanda, con transacciones de menor tamaño.

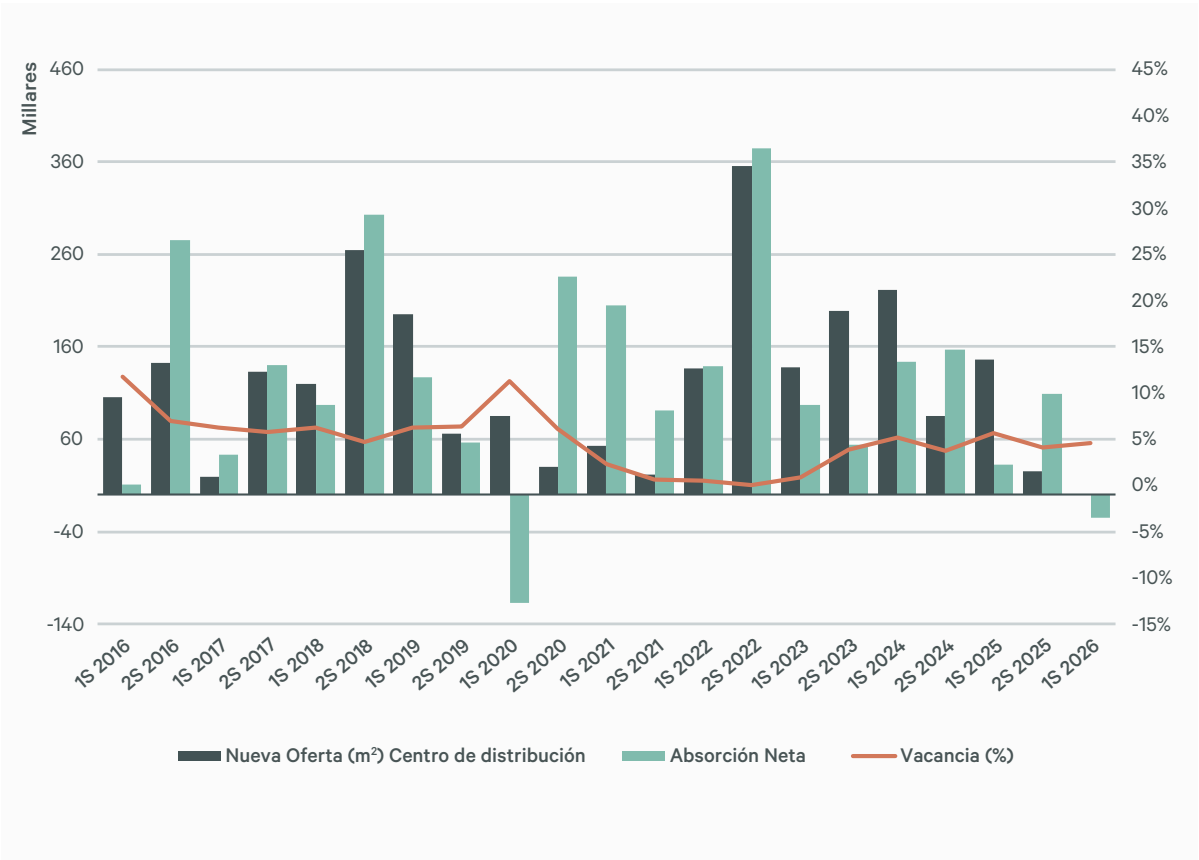
Al revisar la composición por rubro, **la demanda estuvo liderada por Logística y Almacenamiento, con un 30% del total**, en línea con su comportamiento histórico como principal motor de ocupación del segmento. Le siguió Industria y Manufactura, con un 23% de participación y más de 25.000 m² de absorción, mientras que Automotriz alcanzó un 13%, evidenciando que actores del sector están consolidando operación logística propia. Un 8% adicional correspondió a Comercio & Retail y el restante se distribuyó entre rubros de menor participación individual, como Importaciones, Energía y Medio Ambiente, Salud, Alimentos y Tecnología, entre otros.

FIGURA 6
Muestra Nuevos Contrato – Participación por Rubro (%)



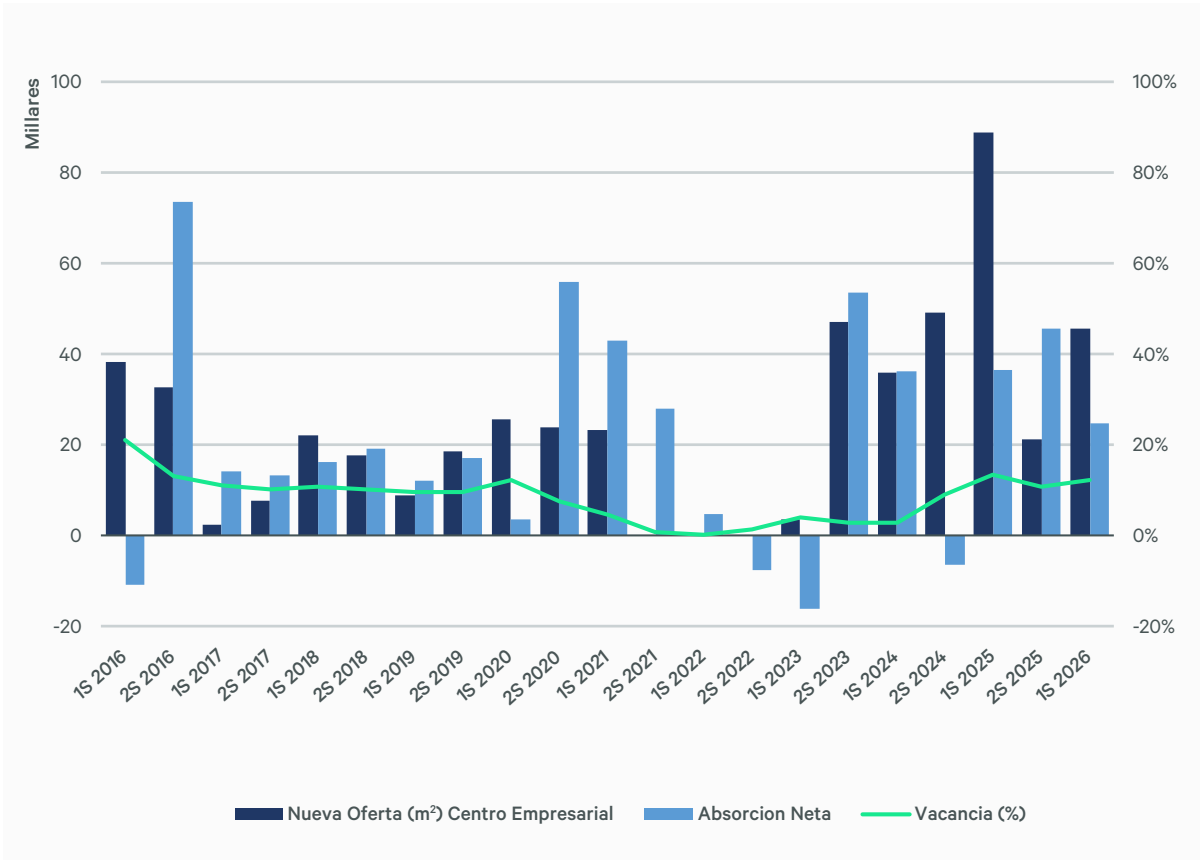
La tasa de vacancia muestra diferencias relevantes según el tipo de activo, **los Centros de Distribución, que concentran el 84% del stock, registran una vacancia de 4,6% (249.374 m²)**, nivel inferior al promedio de mercado. En contraste, los Centros Empresariales, que representan el 16% del inventario total, alcanzan una vacancia de 12,2% (126.490 m²), más de dos veces lo registrado en activos de mayor escala. Esta situación refleja un desajuste entre la oferta disponible y las preferencias de los ocupantes. Los operadores logísticos, de retail y empresas que buscan centralizar operaciones continúan privilegiando superficies de mayor dimensión, propias de los Centros de Distribución, cuya disponibilidad se absorbe con rapidez pese a concentrar la mayor parte del stock del mercado.

FIGURA 7
Oferta y Demanda - Centros de Distribución



Los Centros Empresariales, en cambio, ofrecen bodegas y naves de menor tamaño orientadas a una demanda más dispersa y de menor superficie. En consecuencia, el incremento de la vacancia en este segmento no responde necesariamente a un exceso general de oferta, sino a una menor correspondencia entre las superficies disponibles y los requerimientos de los ocupantes que impulsan la demanda de mayor escala.

FIGURA 8
Oferta y Demanda - Centros Empresariales



CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

84%
DEL STOCK TOTAL

4,6%
VACANCIA

CENTROS EMPRESARIALES

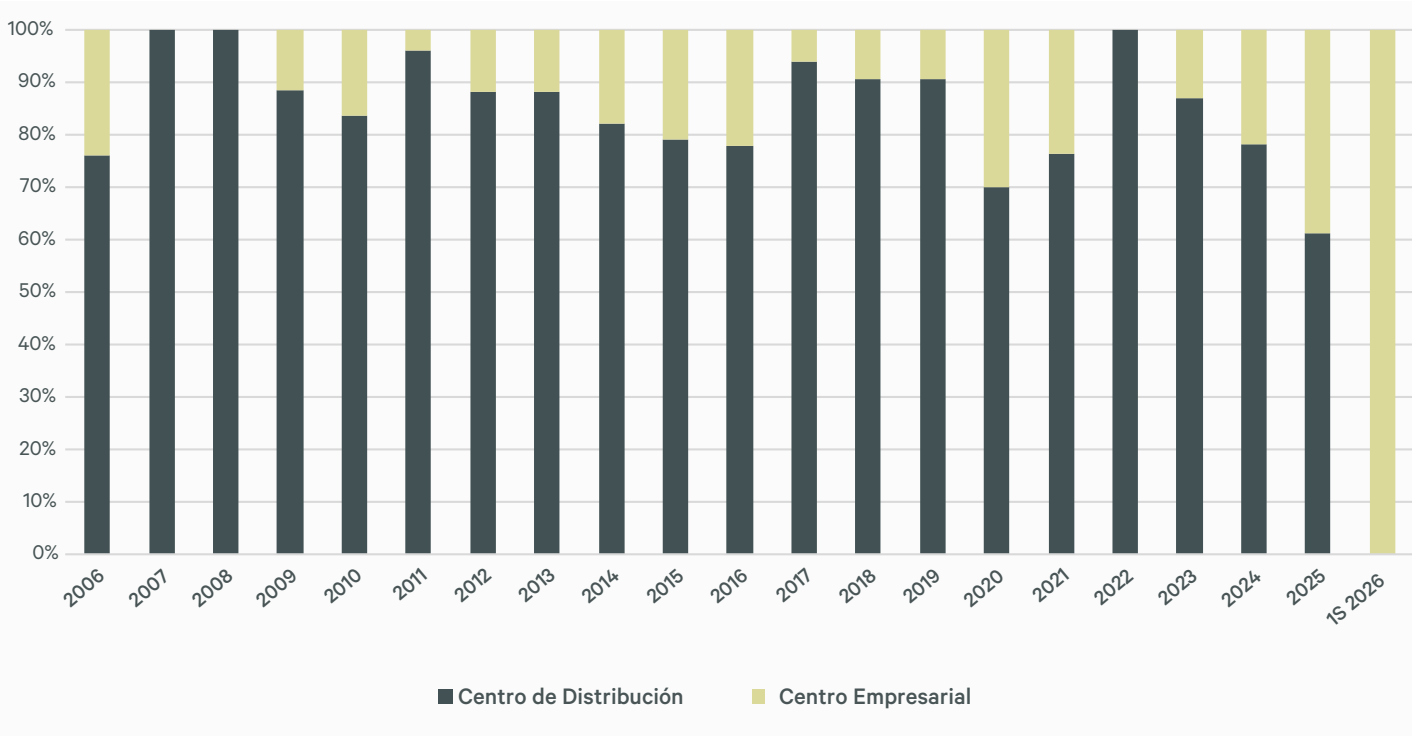
16%
DEL STOCK TOTAL

12,2%
VACANCIA

Un cambio relevante observado durante los últimos semestres ha sido la menor participación de los Centros de Distribución respecto de la nueva superficie incorporada. Este formato, que históricamente concentró gran parte de los desarrollos industriales, alcanzando su mayor nivel de producción en 2022 y representando el 100% de la superficie ingresada ese año (491 mil m²). Su incorporación bajó a 306 mil m² en 2024 y 172 mil m² en 2025, hasta no registrar ingresos durante el primer semestre de 2026.

En paralelo, los Centros Empresariales han ganado terreno, desde 13% de la superficie incorporada en 2023 hasta 39% en 2025, y llegando a concentrar el 100% de los ingresos en 1S2026 (45 mil m² en cuatro proyectos). La producción reciente queda así compuesta por proyectos de menor escala, una oferta más atomizada que en ciclos anteriores.

FIGURA 9
Participación Nueva Oferta Por Tipo de Centro



La menor incorporación de Centros de Distribución y el mayor protagonismo de los Centros Empresariales no han generado presiones significativas sobre los precios, manteniéndose las rentas industriales estables a nivel agregado.

El arriendo promedio cerró el primer semestre de 2026 en 0,166 UF/m², prácticamente sin cambios respecto del semestre anterior (-0,2%) y con un alza de 1,2% en comparación anual, manteniéndose estables a nivel agregado registrando rentas en torno a 0,16-0,17 UF/m² durante los últimos tres años.

FIGURA 10
Variación semestral y Anual Precios de Lista (%)

Submercado	Precio Lista 1S.25 UF/m²	Precio Lista 2S.25 UF/m²	Precio Lista 1S.26 UF/m²	Variación semestral (%) 2S-25/1S-26	Variación anual (%) 1S-25/1S-26
Centro-Oriente	0,197	0,168	0,193	14,5%	-2,2%
Nor-Poniente	0,166	0,170	0,193	13,3%	15,9%
Norte	0,176	0,178	0,165	-7,0%	-6,3%
Poniente	0,155	0,151	0,150	-0,4%	-3,1%
Sur	0,168	0,168	0,173	3,0%	2,8%
Total General	0,164	0,167	0,166	-0,24%	1,21%

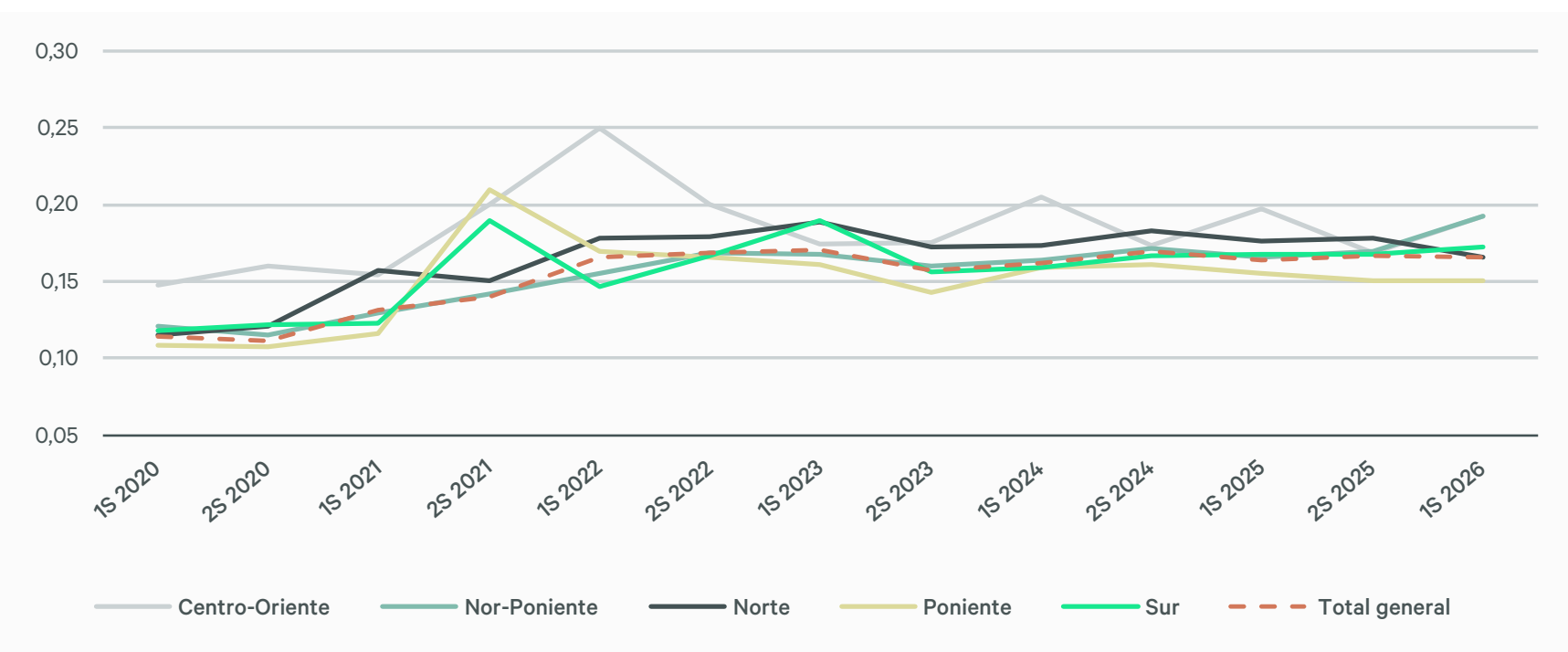


Pese a ajustes puntuales por submercado, las rentas industriales se mantienen dentro de un rango acotado, reflejando condiciones de mercado relativamente estables.

Las mayores alzas de renta se registran en Nor-Poniente y Centro-Oriente, aunque por razones distintas, en el primero por una valorización sostenida desde 2020 apoyada en superficies de menor escala, y en el segundo porque su baja participación en el stock total amplifica cualquier movimiento puntual de oferta o demanda. En contraste, el submercado Norte ajustó a la baja (-7,0% semestral, -6,3% anual), una normalización tras años de alzas, favorecida por mayor disponibilidad y diversidad de superficies. Poniente, zona de muy baja volatilidad histórica en sus indicadores, se mantuvo estable, con rentas de 0,15 UF/m², reflejando un mayor equilibrio entre oferta y demanda.

Finalmente, el submercado Sur mantiene una trayectoria de crecimiento gradual en los precios de lista (+8% en 2 años), producto de la mayor concentración de Centros Empresariales dentro de la disponibilidad, formato con superficies más chicas y, por lo general, más nuevas. Este mismo factor explica que el alza de precios venga acompañada de un aumento en la vacancia, lo nuevo se arrienda más caro, pero también toma más tiempo en colocarse. A esto se suma que el ciclo de producción reciente del submercado ha estado muy enfocado en este tipo de centros, reforzando la tendencia. Al cierre del semestre, Sur alcanza una renta promedio de 0,173 UF/m².

FIGURA 11
Evolución de Precios por Submercado (UF/m²)



El pipeline futuro mantiene una dinámica robusta, con 679.000 m² en construcción, concentrados en un 78% en Norte y Nor-Poniente. Respecto a su composición, a diferencia de semestres anteriores, donde la nueva oferta se orientó a Centros Empresariales, hoy el 87% de la superficie en construcción corresponde a Centros de Distribución (588 mil m² en 13 proyectos, contra 91 mil m² en 5 proyectos de Centros Empresariales), confirmando un ciclo de inversión orientado a instalaciones logísticas de mayor escala. De este stock, un 37% entraría en operación durante 2026 y el 63% restante durante 2027, y geográficamente, Poniente y Nor-Poniente concentran el 84% de todo el pipeline.

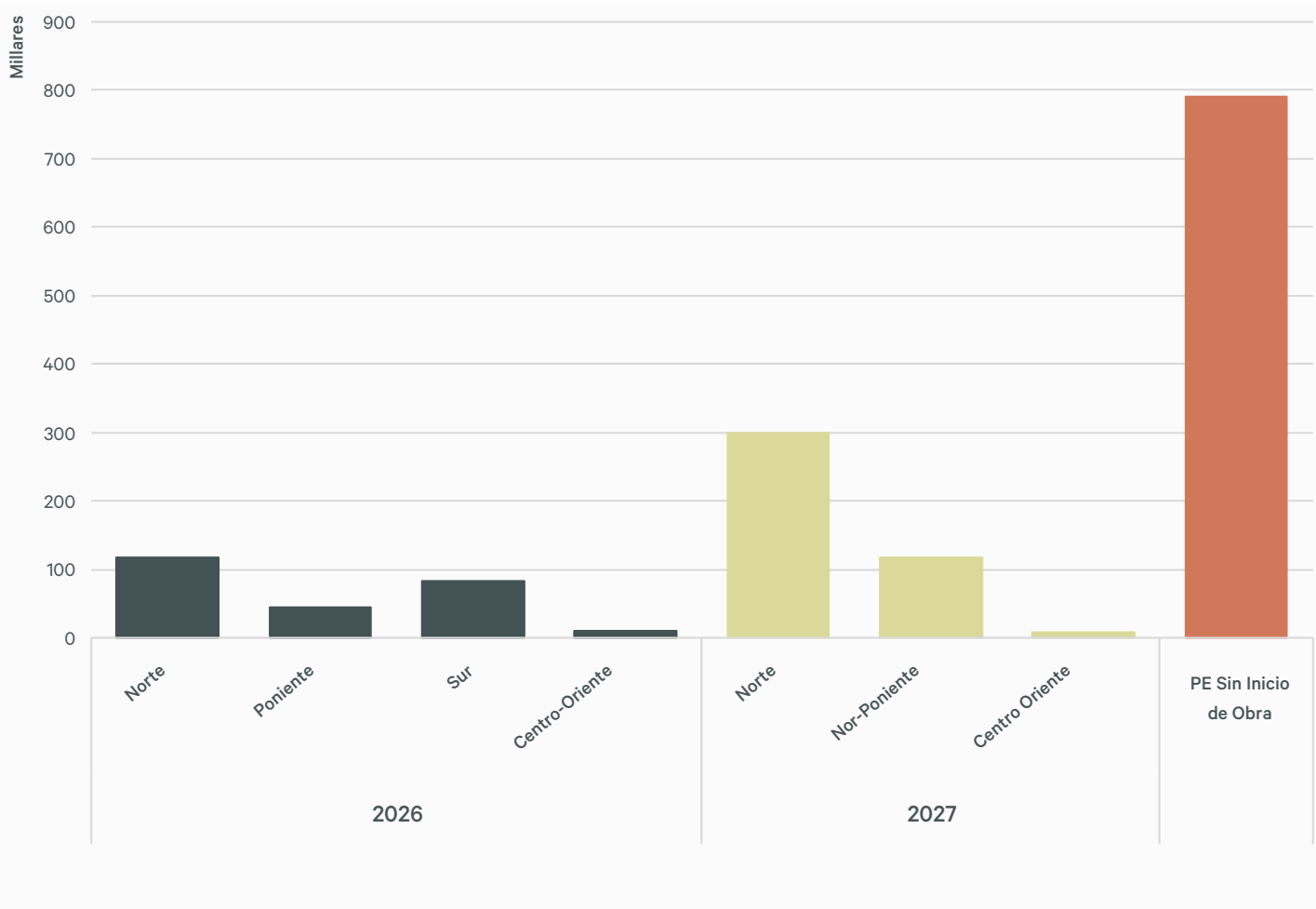
A esto se suman 789 mil m² con permisos de edificación aprobados, pero sin inicio de obras, concentrados en un 84% en Poniente y Nor-Poniente, que anticipan la continuidad del desarrollo industrial más allá del ciclo actual y asegura las bases para el crecimiento de mercado de los próximos años.

679.000 m²

EN CONSTRUCCIÓN AL CIERRE DEL SEMESTRE

El pipeline mantiene una dinámica robusta, impulsado principalmente por proyectos de Centros de Distribución.

FIGURA 12
Pipeline (m²)



El timing de la nueva oferta es tan relevante como su volumen, sostener un flujo más equilibrado de Centros de Distribución, evitando vacíos de producción como el de 2026, es clave para que la demanda logística pueda ejecutarse con fluidez. Ante una oferta que no siempre calza en ubicación, tamaño y especificaciones técnicas, especialmente en bodegas de gran escala y entrega inmediata, los ocupantes han incrementado la contratación anticipada de superficies en construcción. Los niveles de pre-colocación superan el 50%, reflejo de una demanda activa que ha adaptado sus estrategias de ocupación para asegurar sus posiciones actuales y futuras en un mercado comprimido. Los proyectos en desarrollo se consolidan así como el factor determinante del desempeño del mercado en los próximos semestres.

4.3

I MERCADO MULTIFAMILY

Multifamily

1S 2026

Zona Oriente Toma la Delantera

Durante casi 10 años, el caso de inversión del mercado multifamily se escribe solo. Déficit habitacional, acceso restringido a la vivienda propia y un cambio demográfico que ya dejó de ser tendencia para volverse una forma de habitar. La ocupación, en su cuarto semestre consecutivo al alza, es apenas la confirmación de algo que el mercado ya sabía, mientras la composición de sus propietarios, entre fondos de inversión e inmobiliarias, sigue diversificándose.

El déficit habitacional chileno da cuenta de su propia magnitud. Según el MINVU, con base en la CASEN 2024, el país registra 405 mil requerimientos habitacionales, el nivel más bajo desde 1996 (frente a los 550 mil registrados en CASEN 2022), pero la mejora agregada esconde una concentración marcada: **la Región Metropolitana reúne el 58% del total nacional**. A esa demanda contenida se suma

una oferta que avanza en la dirección opuesta. Los permisos de edificación residencial en la RM cayeron 73% entre 2019 y 2025, de 67.594 a 18.142 unidades, y el primer semestre de 2026, con solo 49 permisos y 7.029 unidades, confirma que el ritmo se mantiene por debajo de lo histórico. El resultado es previsible. Menos acceso a la vivienda propia, más presión hacia el arriendo, y un segmento multifamily que capitaliza esa demanda estructural como motor de su consolidación. Queda la duda, sin embargo, de si el mercado ha mirado lo suficiente hacia regiones como Valparaíso o Antofagasta, donde el déficit también es alto pero la oferta de renta residencial es aún incipiente.

58%

DE LOS REQUERIMIENTOS
HABITACIONALES DEL PAÍS
SE CONCENTRAN EN LA
REGIÓN METROPOLITANA.

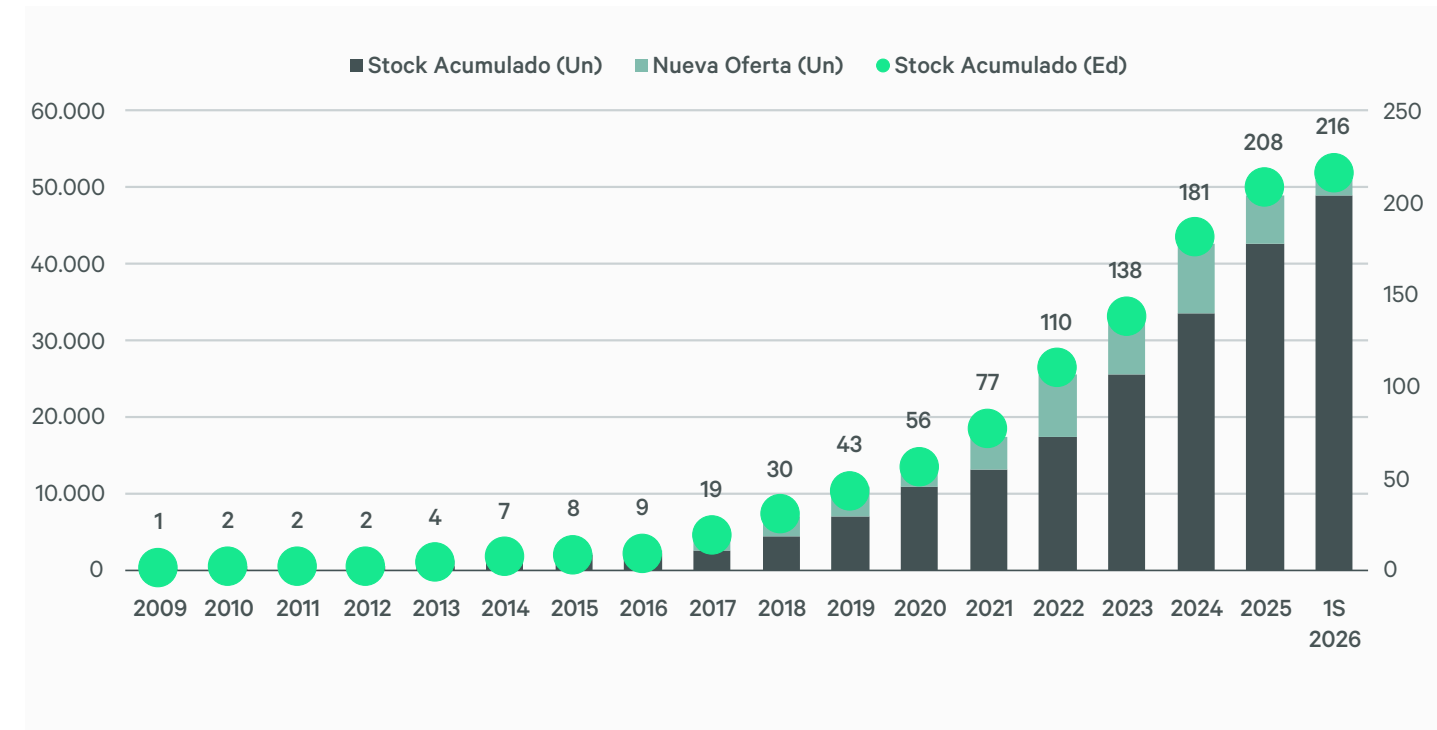


El segmento multifamily mantiene indicadores sólidos. La menor incorporación de nueva oferta ha permitido que la ocupación absorba el ritmo más pausado de crecimiento del inventario, tanto en proyectos estabilizados como en el total, dando cuenta de una demanda que se mantiene activa. Tras el boom de 2024, año en que se incorporaron cerca de 9.000 unidades nuevas, el mercado transita hacia una fase de crecimiento más orgánico. A medida que la industria ha ganado escala, el segmento ha evolucionado hacia una propuesta cada vez más especializada, con avances tanto en la gestión operativa de los activos como en la

definición de productos orientados a distintos perfiles de arrendatarios.

Al cierre del primer semestre de 2026, el inventario alcanzó 216 edificios y 50.933 unidades. Durante el período se incorporaron 8 nuevos proyectos, equivalentes a 2.022 unidades, emplazados en las comunas de Las Condes, San Joaquín, La Cisterna, Santiago, Conchalí, Providencia y Ñuñoa. La entrada de nueva oferta se ubicó por debajo del promedio observado en los últimos cinco años, cercano a 3.500 unidades anuales, consistente con esta fase de expansión más moderada.

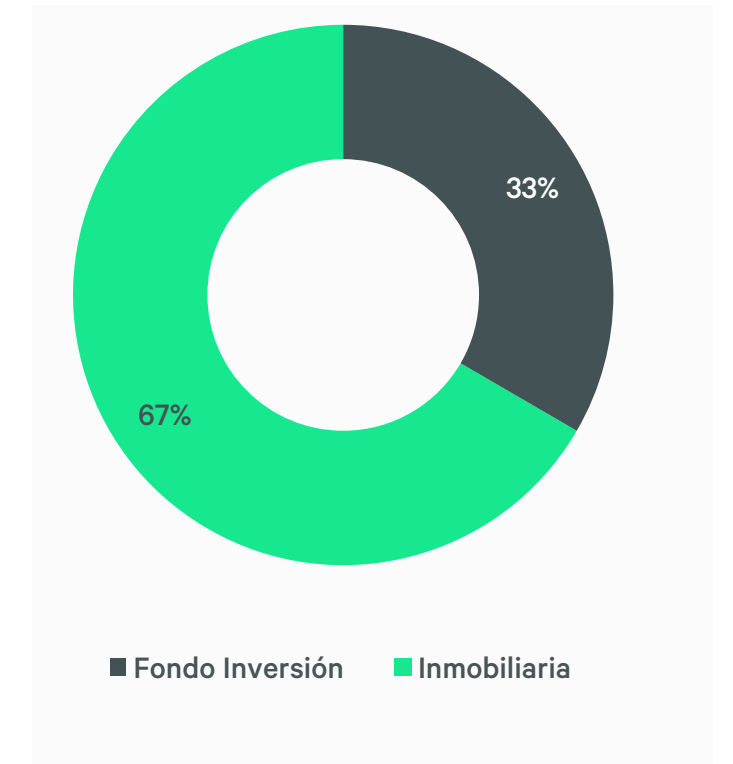
FIGURA 1
Evolución Anual del Stock Multifamily (Un, Ed)



La actividad de desarrollo, sin embargo, muestra ciertos avances, a lo menos en lo que va del 2026. Los proyectos en etapa de construcción aumentaron de 21 a 25 durante el semestre, revirtiendo la caída observada en semestres previos. **Este repunte viene acompañado de un cambio más relevante: la diversificación de los actores que participan en la nueva oferta.** El pipeline 2026-2028 incorpora empresas provenientes de otros segmentos inmobiliarios y del retail, que desarrollan proyectos multifamily en terrenos propios o activos con potencial de reconversión, junto con inmobiliarias que hasta ahora no tenían presencia en el segmento. Esta ampliación de la base de desarrolladores refleja el creciente interés por la renta residencial como categoría de inversión.

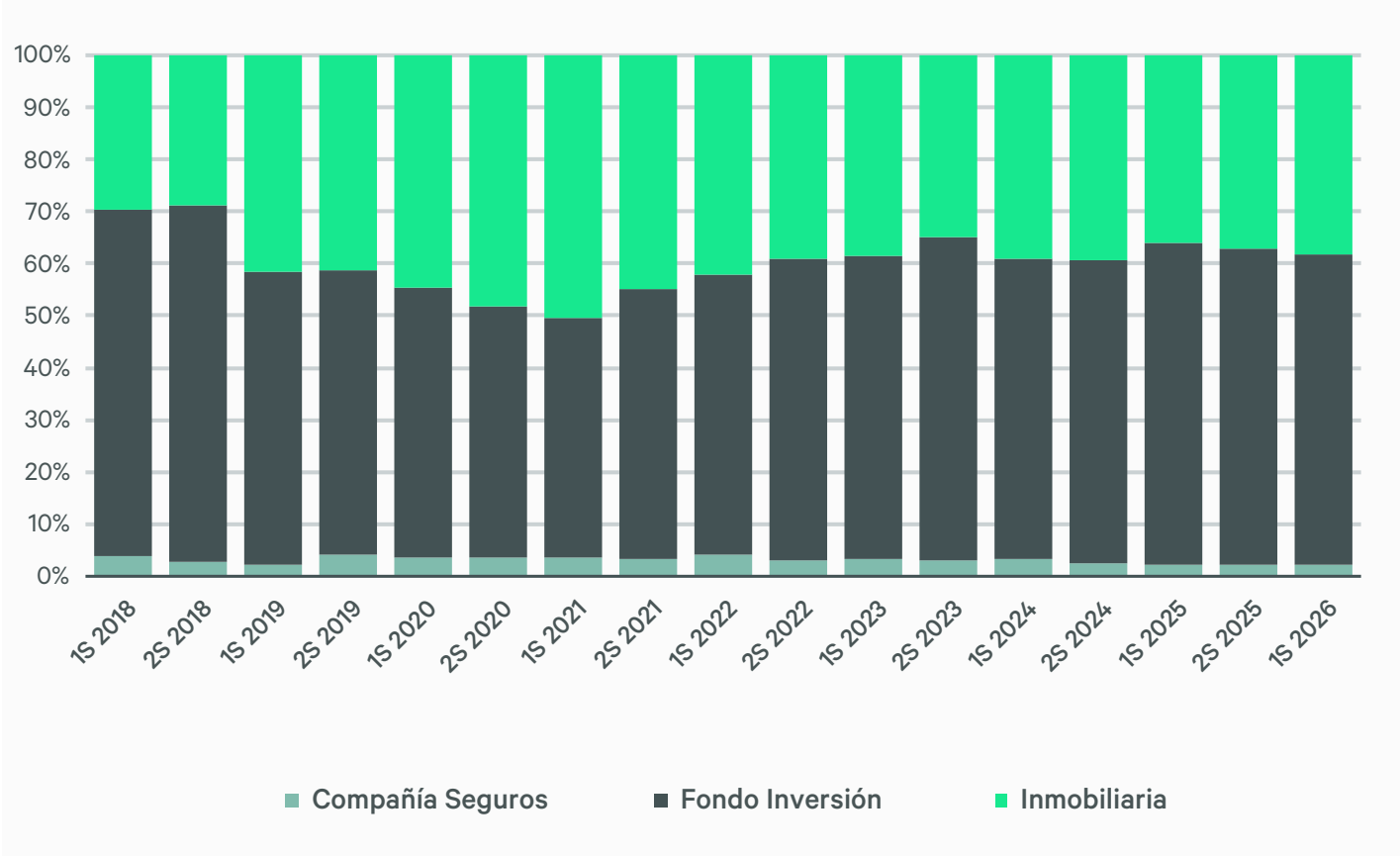
En términos de propiedad de los activos, durante el último semestre las inmobiliarias lideraron la incorporación de nueva oferta, concentrando el 67% de las unidades ingresadas a través del desarrollo de 5 nuevos proyectos. Por su parte, los fondos de inversión representaron el 33% restante, con 3 iniciativas incorporadas durante el período.

FIGURA 2
Nuevos Proyectos por Tipo de Propietario 1S 2026
(% Unidades)



Sin embargo, al analizar el stock en operación, los fondos de inversión siguen siendo los principales propietarios del segmento, concentrando el 60% de las unidades disponibles, equivalentes a más de 30.300 departamentos distribuidos en 107 proyectos.

FIGURA 3
Market Share por Tipo de Propietario (% Unidades)



Durante el último año, la presencia del mercado multifamily continuó expandiéndose dentro de la Región Metropolitana con la incorporación de la comuna de Renca, elevando a 22 el número de comunas con oferta de renta residencial. Esta expansión sigue impulsada por el desarrollo de proyectos en ubicaciones estratégicas, principalmente en sectores con alta conectividad, cercanos a estaciones de Metro y a infraestructura urbana relevante. Con el submercado Centro concentrando aún el 30% del stock (15.000 unidades), la extensión de la red hacia comunas hoy poco conectadas, como la futura Línea 7 (Renca-Vitacura) y la Línea 9 (hacia el sector sur, incluyendo San Joaquín, La Granja y Puente Alto), podría abrir espacio para que la oferta se distribuya hacia nuevos polos, sin que ello implique que Centro pierda su atractivo como submercado consolidado.

FIGURA 4
Edificios y Unidades por Submercado

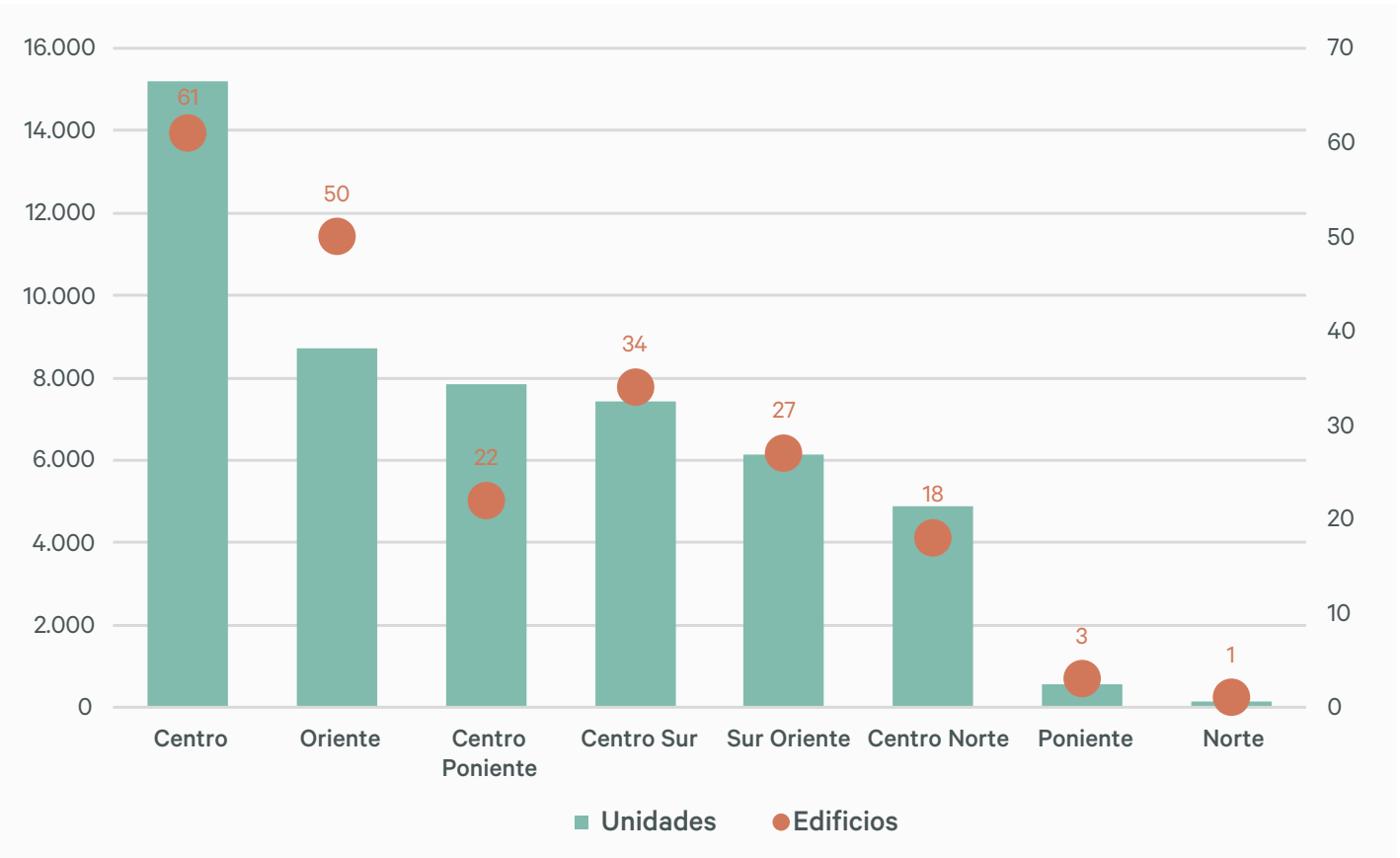


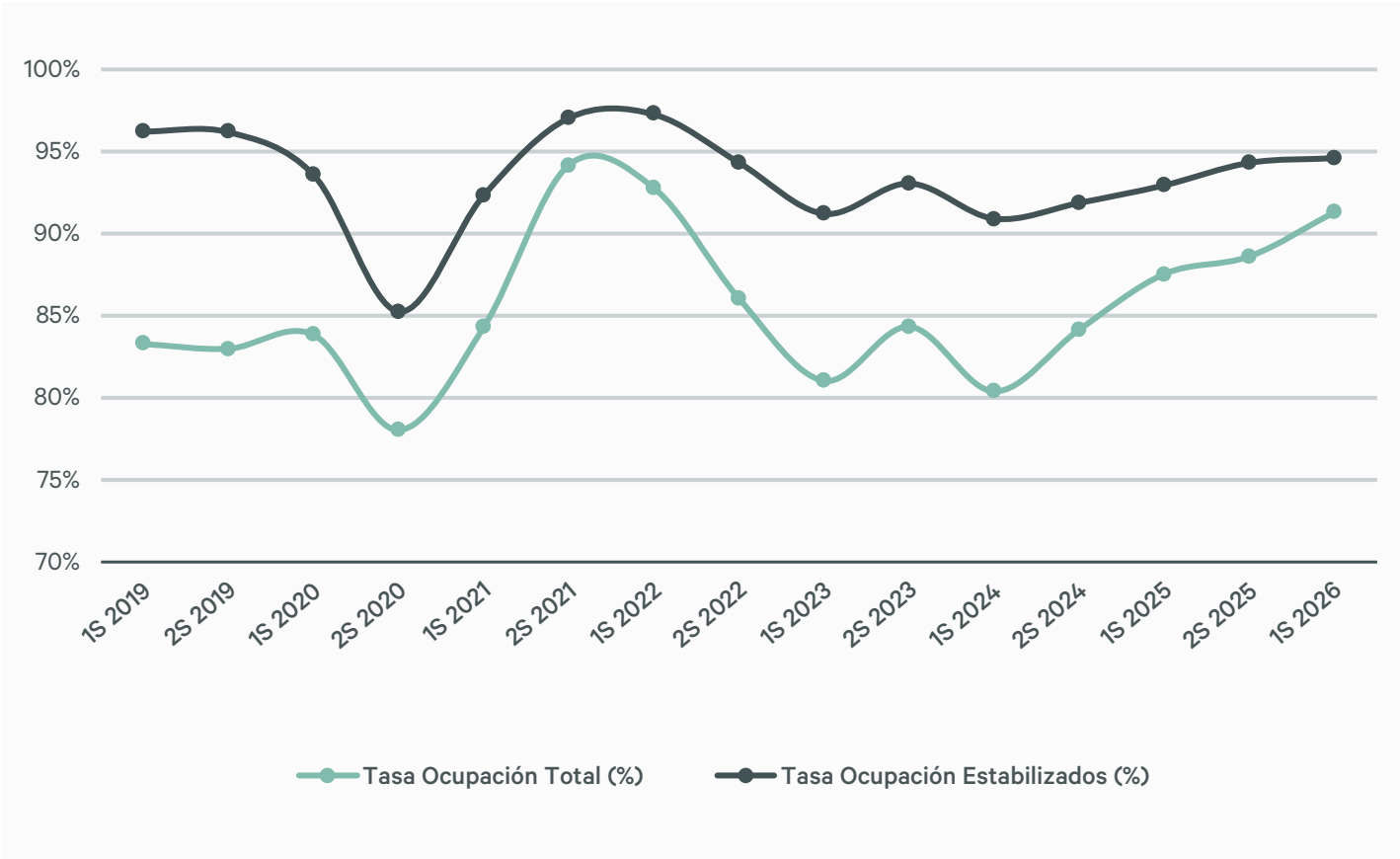
FIGURA 5
Principales Indicadores Mercado Multifamily 1S 2026

Submercado	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/m²/ Mes)	Var. Sem. (%)
Centro	61	15.204	1	294	2	672	584	95,1%	-0,14%	93,0%	2,1%	0,255	-0,6%
Centro Norte	18	4.871	1	147	1	202	218	94,9%	2,8%	92,6%	1,7%	0,211	-5,7%
Centro Poniente	22	7.859	0	0	2	620	127	94,4%	1,6%	94,4%	1,6%	0,201	0,4%
Centro Sur	34	7.428	2	534	0	0	335	94,4%	-0,9%	90,6%	-2,2%	0,230	1,8%
Norte	1	144	0	0	2	792	(3)	96,5%	-2,1%	96,5%	-2,1%	0,268	-2,2%
Oriente	50	8.720	4	1.047	11	2.586	1.181	93,9%	0,4%	87,1%	3,5%	0,379	2,8%
Poniente	3	568	0	0	1	200	178	94,0%	8,0%	94,0%	31,3%	0,220	1,8%
Sur Oriente	27	6.139	0	0	6	2.357	544	94,2%	-2,2%	88,4%	8,9%	0,236	-2,1%
Total	216	50.933	8	2.022	25	7.429	3.164	94,6%	0,28%	91,3%	2,7%	0,271	-0,9%

El análisis de la evolución histórica de las tasas de ocupación permite diferenciar la demanda estructural del efecto asociado a la incorporación de nueva oferta. Tanto la ocupación de proyectos estabilizados como la total acumulan cuatro semestres consecutivos al alza desde el 1S 2024, alcanzando en el 1S 2026 niveles de 94,6% y 91,3% respectivamente. Como resultado, la brecha entre ambos indicadores se redujo a 3,3%, su segundo nivel más bajo de toda la serie histórica.

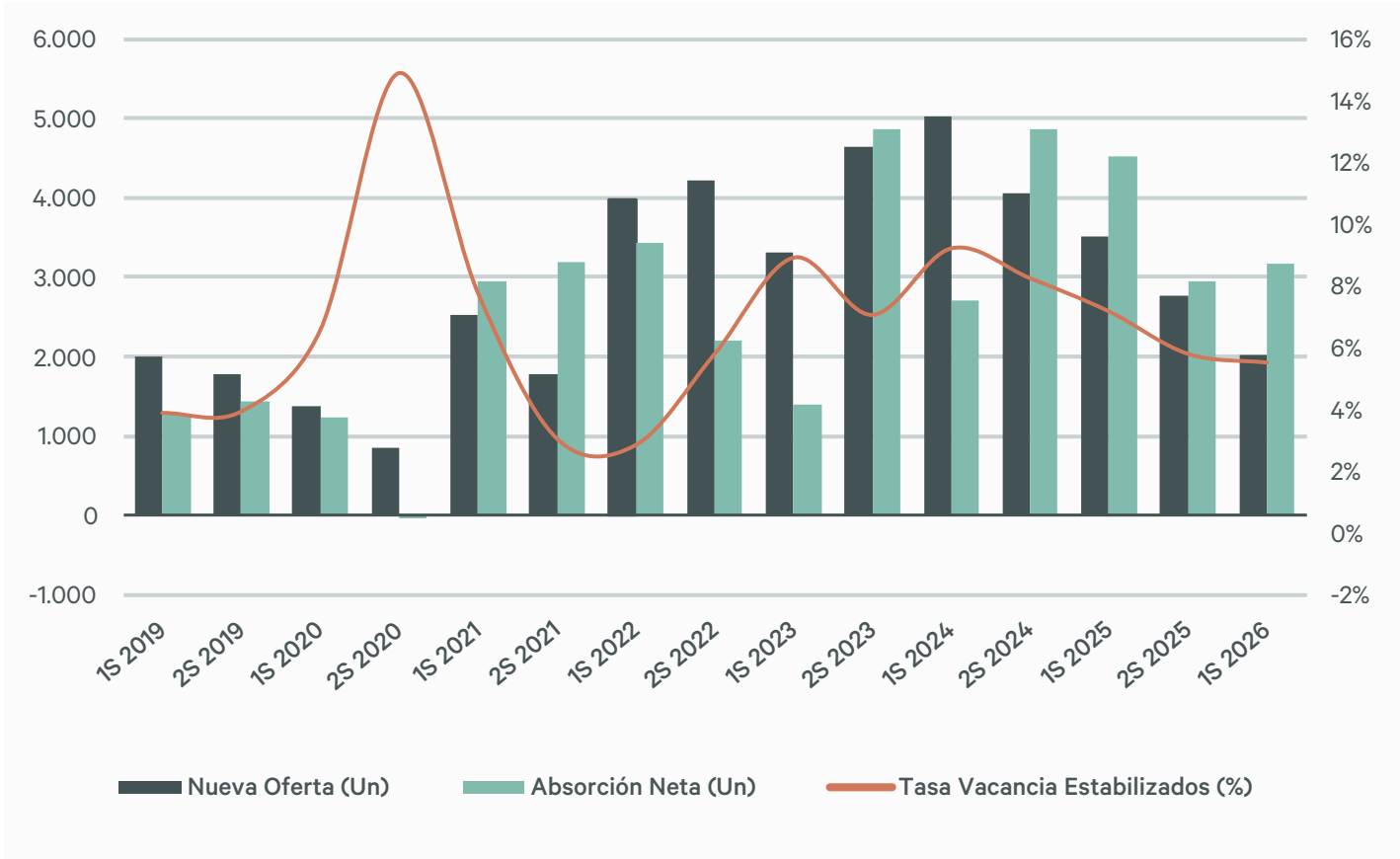
La brecha mínima se registró en el 2S 2021, semestre que comparte un rasgo con el actual: una oferta especialmente acotada, de solo 1.771 unidades en ocho proyectos, la menor incorporación de los últimos cinco años. La coincidencia refuerza la lectura de fondo, la demanda se ha mantenido estable, y es la menor entrada de oferta la que explica el estrechamiento de la brecha.

FIGURA 6
Tasa de Ocupación Proyectos Estabilizados vs Tasa de Ocupación Total



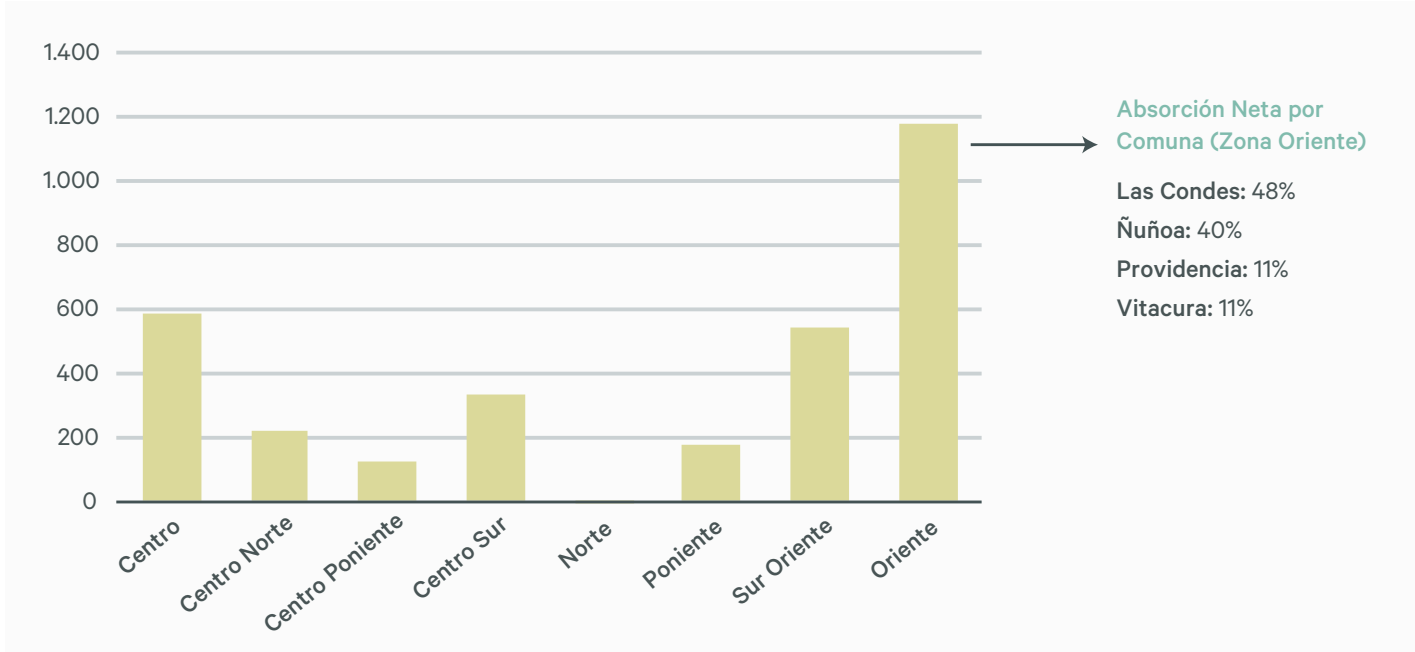
Al cierre del primer semestre de 2026, la absorción neta alcanzó 3.164 unidades, registrando un crecimiento de 7,5% respecto del semestre anterior, manteniéndose en línea con el promedio observado durante los últimos 5 años (3.335 unidades). Este resultado da cuenta de una demanda que continúa mostrando solidez y que, por cuarto semestre consecutivo, supera el volumen de nueva oferta incorporada al mercado, dinámica que se sostiene desde el 2S 2024 y que ha comprimido la tasa de vacancia de manera consistente, llevándola de 8,2% a 5,4% en el mismo período, su nivel más bajo desde el 2S 2021.

FIGURA 7
Oferta y Demanda



Por primera vez, el submercado Oriente lideró la absorción neta semestral, con 1.181 unidades y el 37% de la actividad total de arriendo. Al interior del submercado, Las Condes concentró el 48% de esa absorción, seguido de Ñuñoa y Providencia. Centro y Sur Oriente se ubicaron en segundo y tercer lugar, con 18% y 17% de la absorción total, evidenciando una distribución relativamente equilibrada entre los principales polos de la ciudad.

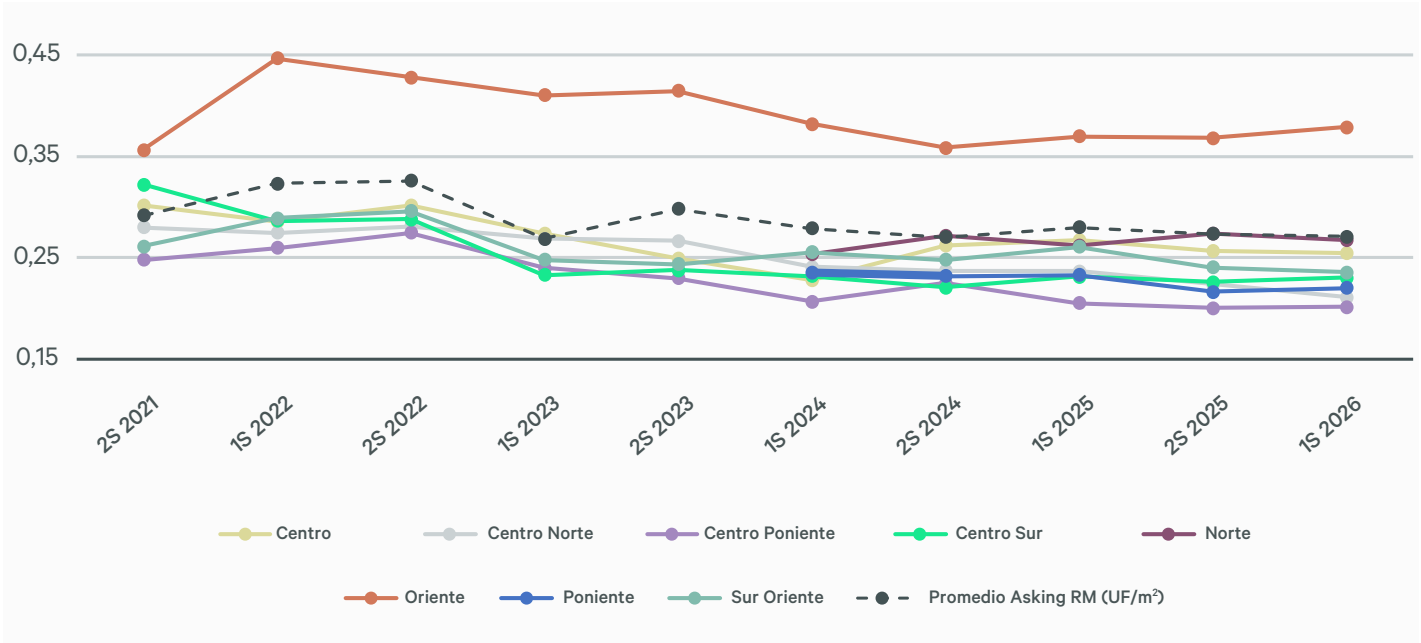
FIGURA 8
Absorción Neta 1S 2026 por Submercado (Un)



La evolución de los precios por submercado confirma la misma historia que ya viene mostrando el resto del capítulo. Oriente es hoy el submercado más dinámico de la Región Metropolitana, y también el único con una trayectoria de crecimiento en precios de lista, con un incremento de 2,4% anual. El valor promedio de 0,379 UF/m², se consolida como el submercado de mayor valor, un 40% sobre el promedio regional, resultado que se explica en parte porque sus proyectos incorporan modelos de administración de estándar hotelero y una oferta de amenities superior, aunque con destacadas excepciones en otros submercados. Ese liderazgo en precio se suma al que ya vimos en absorción y en pipeline. Oriente concentra hoy la mayor actividad de arriendo, la mayor producción futura y ahora también el mejor desempeño de rentas del mercado.

En el otro extremo, Centro Poniente presenta el valor promedio más bajo de la Región Metropolitana, con 0,20 UF/m². Aunque se mantiene prácticamente estable respecto del semestre anterior, registra una contracción anual de 1,9% y se ubica un 26% bajo el promedio regional, reflejando una dinámica de precios que no ha logrado capturar mejoras en sus rentas.

FIGURA 9
Evolución de Precios por Submercado (UF/m²)

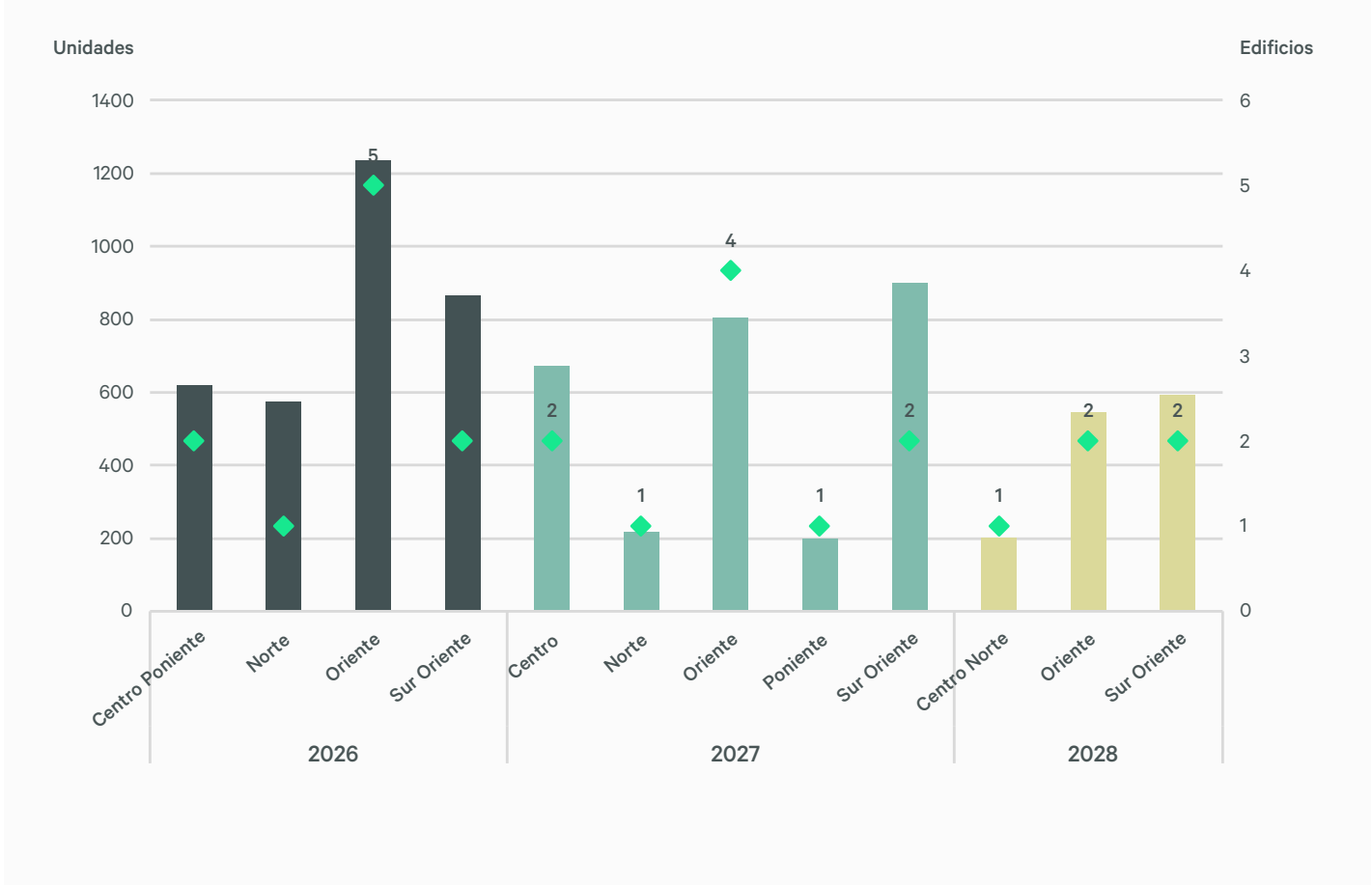


El pipeline confirmado incorporaría 25 nuevos proyectos y 7.429 unidades al inventario, con un 44% completando su construcción en 2026, 38% en 2027 y el 18% restante hacia 2028. Oriente vuelve a destacar, esta vez con 11 edificios y 2.586 unidades proyectadas.

Adicionalmente, se identifican al menos 33 proyectos en seguimiento que aún no inician obras, pero que, de concretarse, sumarían más de 10.584 unidades al stock futuro.

El multifamily llega a este semestre con una demanda que se sostiene y un ciclo de crecimiento más ordenado, aunque esa solidez todavía no se traduce en precios. Salvo Oriente, la mayoría de los submercados no muestra crecimiento de rentas. La pregunta que queda abierta es si el mismo reconocimiento que hoy atrae a nuevos desarrolladores hacia el segmento empieza también a mirar más allá de Santiago, donde el déficit habitacional es igual de urgente pero la oferta de renta residencial todavía es marginal.

FIGURA 10
Producción Futura por año y Submercado



Tendencias



5.1



Inteligencia Artificial, Infraestructura del Futuro

La inteligencia artificial está emergiendo como una de las fuerzas transformadoras más relevantes para la economía global. Su capacidad para automatizar tareas, mejorar la productividad y acelerar la toma de decisiones está modificando la manera en que operan las empresas, redefiniendo industrias y generando nuevas oportunidades de inversión.

Si bien gran parte de la discusión se ha centrado en el potencial futuro de esta tecnología, los efectos de la IA ya comienzan a observarse en múltiples sectores económicos. Desde servicios financieros y construcción hasta manufactura, legal y bienes raíces, las organizaciones están incorporando herramientas basadas en inteligencia artificial para optimizar procesos, generar eficiencias y fortalecer su competitividad.

En este contexto, CBRE Research analizó el avance de la inteligencia artificial desde tres dimensiones complementarias:

- Impacto en la actividad económica
- Grado de adopción observado entre las empresas
- Rol estratégico de los Data Centers como la infraestructura física que sustenta el desarrollo

5.2

Impacto en la Actividad Económica

La principal interrogante no es cuántos empleos creará o eliminará la IA, sino dónde se generará el trabajo de mayor valor agregado. A medida que las tareas rutinarias se automatizan, aumentará la demanda por ocupaciones asociadas al análisis, la toma de decisiones y la gestión del conocimiento. De acuerdo con la primera de 4 ediciones del reporte de CBRE “**AI’s Impact in the Economy, Employment & Productivity**” del 2026, la IA está impulsando una reorganización de habilidades, funciones y espacios de trabajo más que una desaceleración laboral.

En un escenario donde el crecimiento de la población en edad laboral se desacelera y el envejecimiento demográfico reduce la disponibilidad de trabajadores, las ganancias de productividad se vuelven cada vez más relevantes para sostener el crecimiento económico. En este contexto, la inteligencia artificial

surge como una herramienta capaz de compensar parte de estas restricciones, permitiendo que empresas y trabajadores aumenten su eficiencia y producción sin depender exclusivamente de una expansión de la fuerza laboral.

Para los sectores económicos que utilizan oficinas, la inteligencia artificial podría actuar como un catalizador de crecimiento y transformación organizacional. Al automatizar tareas administrativas y operativas, las empresas pueden reasignar recursos hacia funciones estratégicas que dependen de la interacción humana, el análisis y la toma de decisiones. Esto podría reforzar la demanda por talento calificado y por espacios de trabajo diseñados para la colaboración, la innovación y la gestión del conocimiento.



La IA está emergiendo como un catalizador de productividad, permitiendo a las organizaciones redirigir recursos hacia actividades de mayor valor estratégico.

5.3

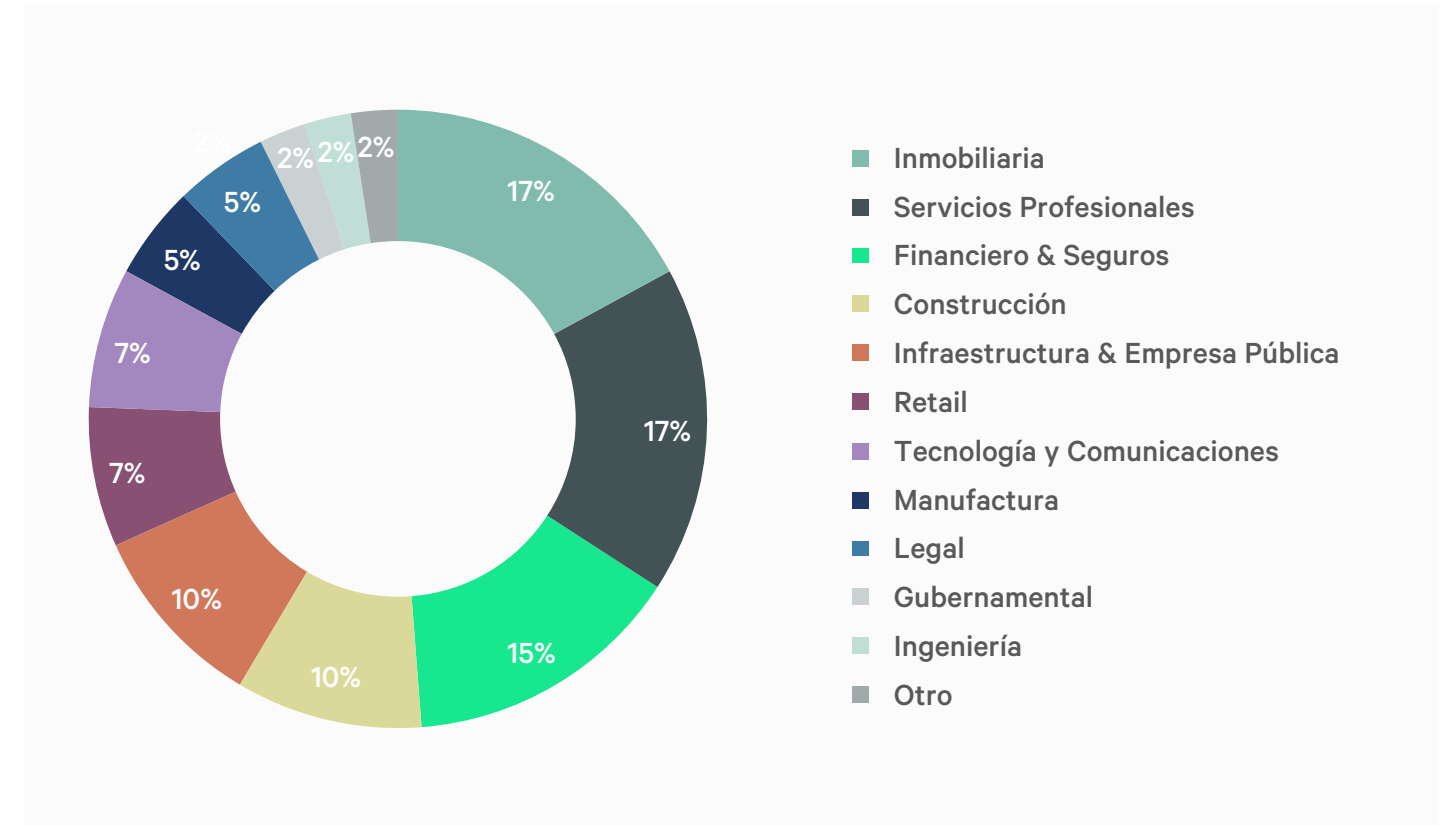


Adopción de IA en las Empresas

CBRE realiza anualmente, a nivel global, la Encuesta Anual de Usuarios de Oficinas, que recoge la perspectiva de los tomadores de decisiones inmobiliarias sobre el uso de los espacios de trabajo. Este año se sumó una nueva dimensión al cuestionario, la inteligencia artificial, cuya penetración en las organizaciones es cada vez más evidente y que ya comienza a redefinir los patrones de uso.

Para la edición 2026, aplicada a nivel Latam, Chile registró una alta tasa de participación, con un aumento de 58% en la cantidad de empresas colaboradoras respecto de 2025. Representantes de distintas industrias, todos ellos tomadores de decisiones inmobiliarias, nos comentaron cómo están experimentando la irrupción de la IA al interior de sus organizaciones. La variedad de rubros consultados es amplia, lo que confirma que su impacto ya es transversal.

FIGURA 1
Perfil de Encuestados

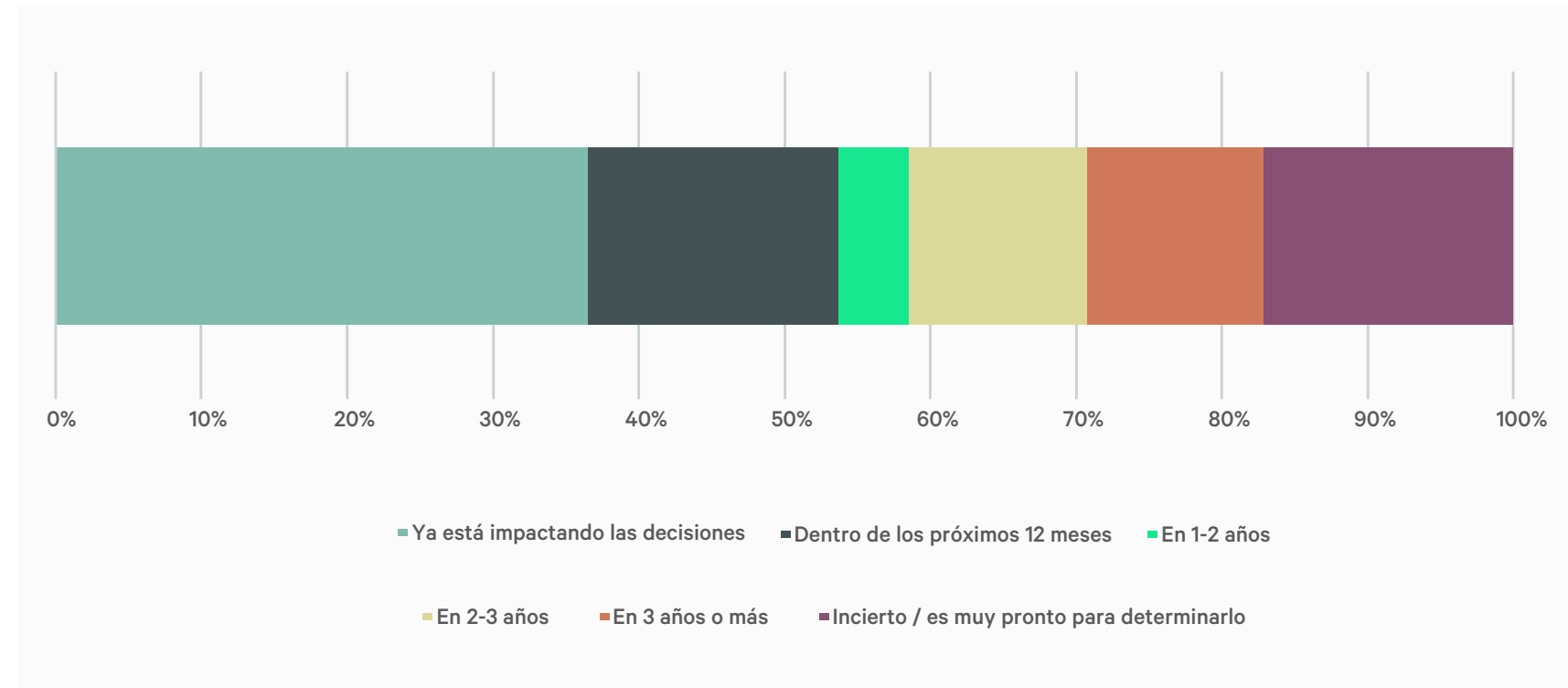


Uno de los hallazgos más relevantes es la velocidad con la que la inteligencia artificial ha comenzado a influir en la toma de decisiones inmobiliarias. Un 37% de los encuestados señala que la IA ya está teniendo un impacto significativo en las decisiones relacionadas con dotación de personal y planificación de espacios, no como una expectativa, sino como una realidad. A esto se suma un 17% que espera que dicho impacto se materialice durante los próximos 12 meses y otro 5% que prevé verlo dentro de uno a dos años.

En conjunto, dos tercios de los ocupantes corporativos en Santiago esperan que la IA comience a influir en su estrategia de oficinas en el corto plazo y más del 70% en menos de 3 años. Comprender cómo la IA afectará la composición de la fuerza laboral, los patrones de trabajo y las necesidades de espacio se ha convertido en una necesidad práctica para quienes hoy toman decisiones de arriendo o gestión de portafolios.

FIGURA 2

¿Cuándo espera que la IA comience a impactar de manera significativa las decisiones de dotación de personal y planificación de espacios en su organización?



Transformación, no reducción

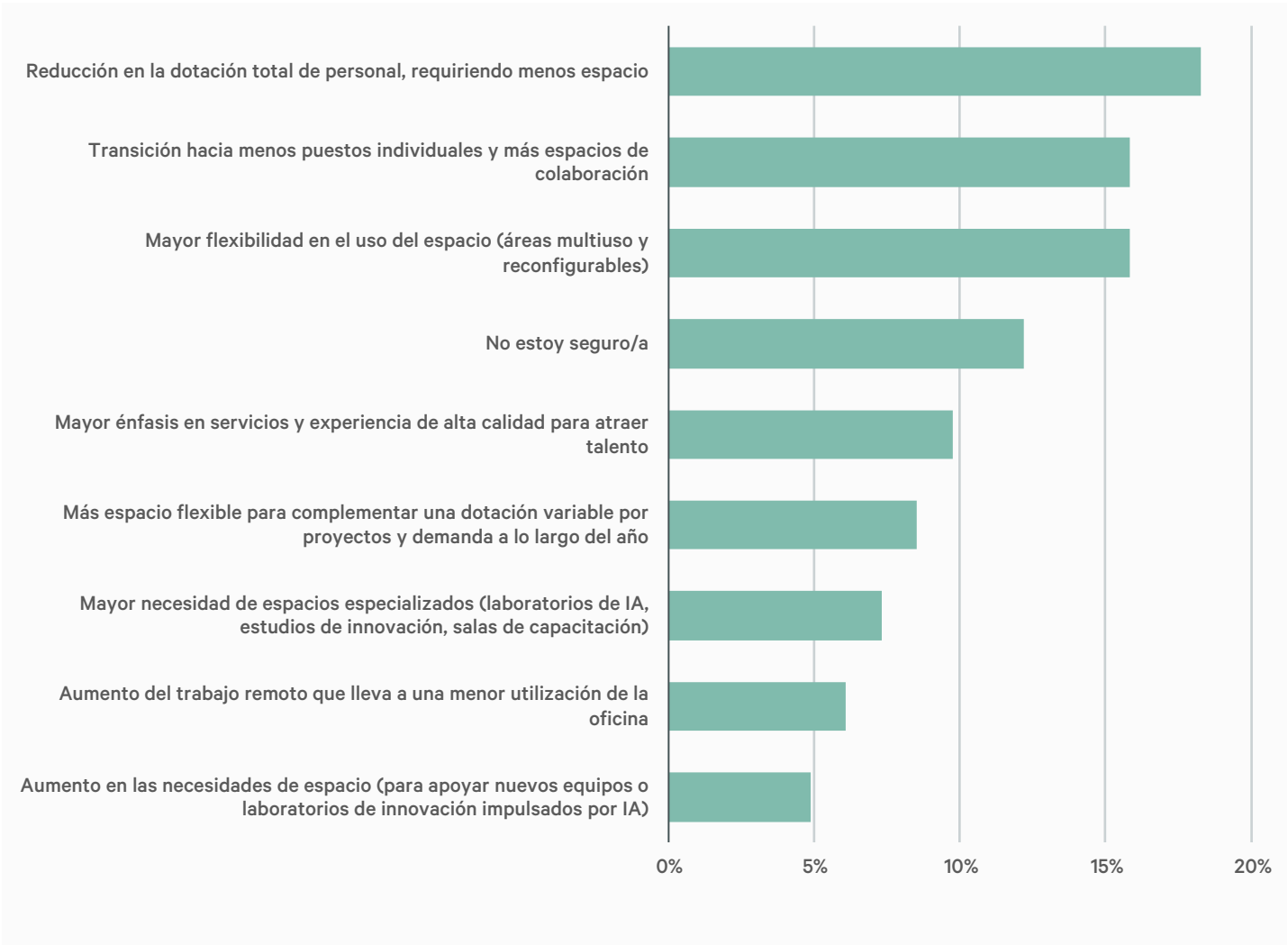
Entre quienes anticipan un impacto en el espacio de trabajo derivado de la IA, los cambios esperados son más complejos que una simple reducción de personal o de metros cuadrados ocupados. El efecto más mencionado es una disminución de la dotación total y, por ende, una menor necesidad de superficie ocupada (18%), seguido de una mayor flexibilidad en el uso de los espacios (16%), con áreas multipropósito y reconfigurables capaces de adaptarse a equipos y formas de trabajo cambiantes. Otro 16% proyecta que podrían reducir cantidad de puestos de trabajo individuales en favor de espacios colaborativos. Sin embargo, el panorama no es unidimensional. Un 7% de los encuestados espera una mayor demanda por ambientes especializados, como laboratorios de IA, centros de innovación o salas de capacitación. Asimismo, un 10% considera que la IA impulsará mayores inversiones en amenities y experiencias de alta calidad como herramienta para atraer y retener talento en un mercado laboral cada vez más competitivo.

La conclusión es clara: más que una reducción del espacio de oficinas, la IA está impulsando una transformación de este. Las organizaciones deberán replantear cómo asignan, diseñan y utilizan sus espacios, más que simplemente reducir la superficie que ocupan.

Para propietarios e inversionistas, esto refuerza una tendencia hacia la búsqueda de calidad. Los edificios más flexibles, mejor ubicados y con una oferta diferenciada de servicios estarán mejor posicionados para captar la demanda de usuarios que están reconfigurando sus entornos de trabajo. En contraste, los espacios indiferenciados o de carácter más genérico enfrentan un riesgo creciente de desplazamiento estructural a medida que la IA redefine el papel y las funciones de la oficina.

FIGURA 3

Si se espera que la IA impacte las necesidades de espacio de su organización, ¿cuáles de los siguientes cambios anticipa?



5.5

Data Center como Infraestructura de Soporte al Cambio

Durante décadas, gran parte de la capacidad informática de las empresas estuvo alojada en servidores dentro de sus propios edificios corporativos. El aumento de las necesidades de almacenamiento, conectividad y procesamiento, impulsado por la expansión de los servicios en la nube, la digitalización de procesos y, más recientemente, la creciente demanda asociada a la IA, aceleró una migración gradual hacia instalaciones especializadas. Como resultado, los data centers se han consolidado como infraestructura esencial para el funcionamiento de la economía moderna y como uno de los segmentos más especializados y estratégicos dentro del universo inmobiliario, activos que albergan infraestructura tecnológica crítica para el procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos.

A diferencia de otros activos inmobiliarios, su valor no depende solo de la ubicación y las características constructivas, sino de la disponibilidad de energía, la conectividad de fibra óptica, la redundancia de infraestructura y las condiciones regulatorias, los principales atributos que hoy condicionan el desarrollo de nuevos proyectos.

Tipos de Data Centers

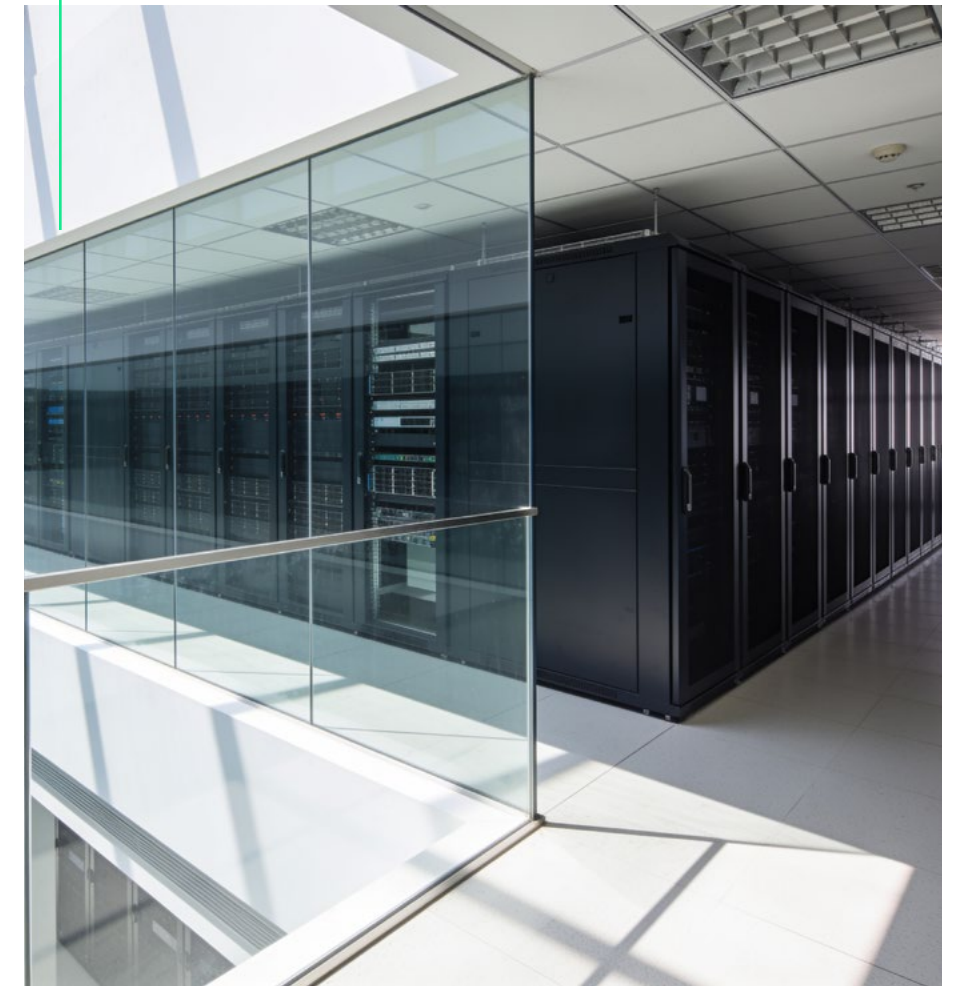
- **Hyperscalers:** Empresas tecnológicas globales, que desarrollan o arriendan grandes volúmenes de capacidad para soportar sus plataformas digitales y servicios cloud.
- **Colocation Providers:** Operadores especializados que arriendan espacio, energía y conectividad a múltiples clientes dentro de una misma instalación.
- **Enterprise Data Centers:** Instalaciones desarrolladas y operadas directamente por empresas para soportar sus propias operaciones tecnológicas.

Durante los últimos años, la demanda asociada a hyperscalers ha sido el principal motor de crecimiento del sector, especialmente en mercados emergentes como Santiago, tercera ciudad de mayor interés a nivel mundial según el reporte de *CBRE Global Data Center Trends 2025*, donde las plataformas globales continúan expandiendo su presencia regional.

Desde una perspectiva inmobiliaria, el mercado de data centers presenta características distintas respecto de otros activos de renta. Mientras en segmentos tradicionales el valor suele estar asociado a la superficie arrendable (m²), en los data centers el principal activo comercializable corresponde a la capacidad instalada y operación de potencia crítica, medida en megawatts (MW). La disponibilidad de suelo sigue siendo relevante para habilitar nuevas inversiones, pero es la capacidad del emplazamiento para acceder a energía, conectividad y permisos lo que hoy determina su valor.

#3

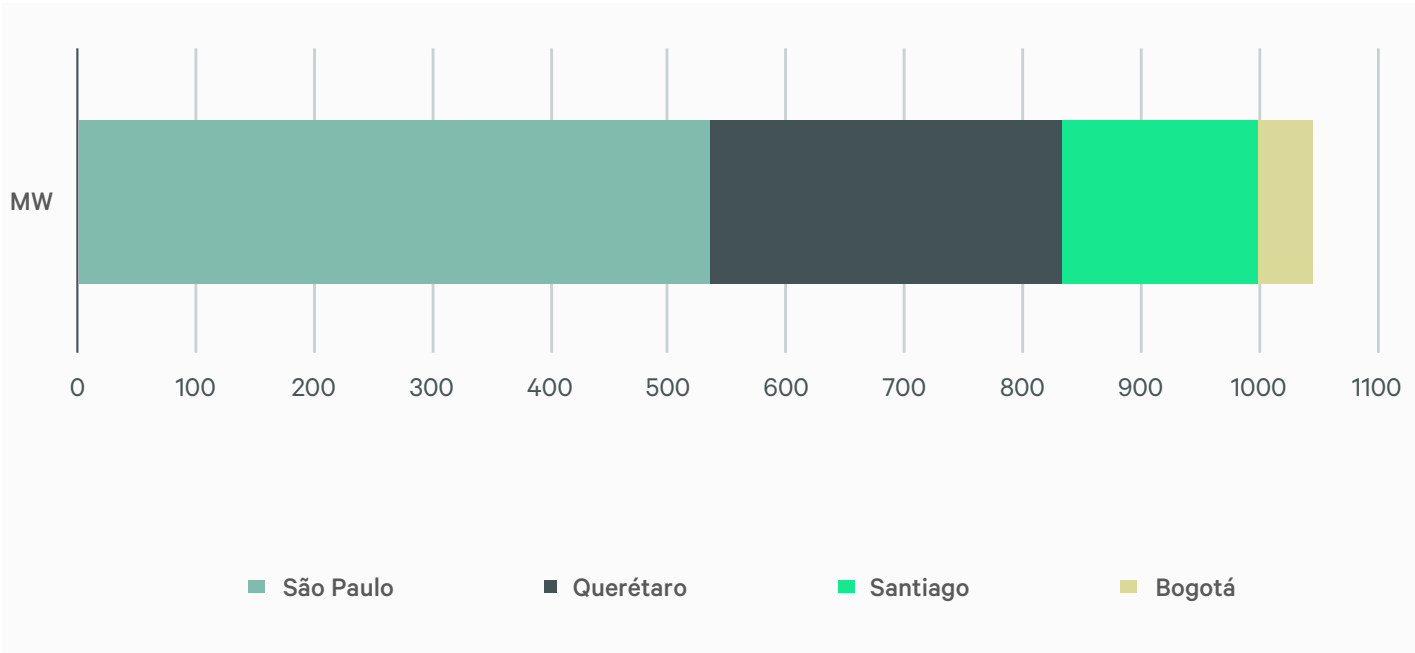
SANTIAGO SE POSICIONA ENTRE LOS MERCADOS MÁS ATRACTIVOS PARA EL DESARROLLO DE DATA CENTERS.



Mercado de Data Centers en LATAM

Durante el primer trimestre del 2026, América Latina lideró el crecimiento del inventario a nivel mundial. La capacidad instalada de los 4 mercados más relevantes de la región totalizó 1.045 MW, reflejando un crecimiento de 41,3% interanual. como resultado de importantes desarrollos de Hyperscale e inteligencia artificial. Brasil (São Paulo) se mantiene como el mercado más relevante de la región, seguido de México (Querétaro), Chile (Santiago) y Colombia (Bogotá).

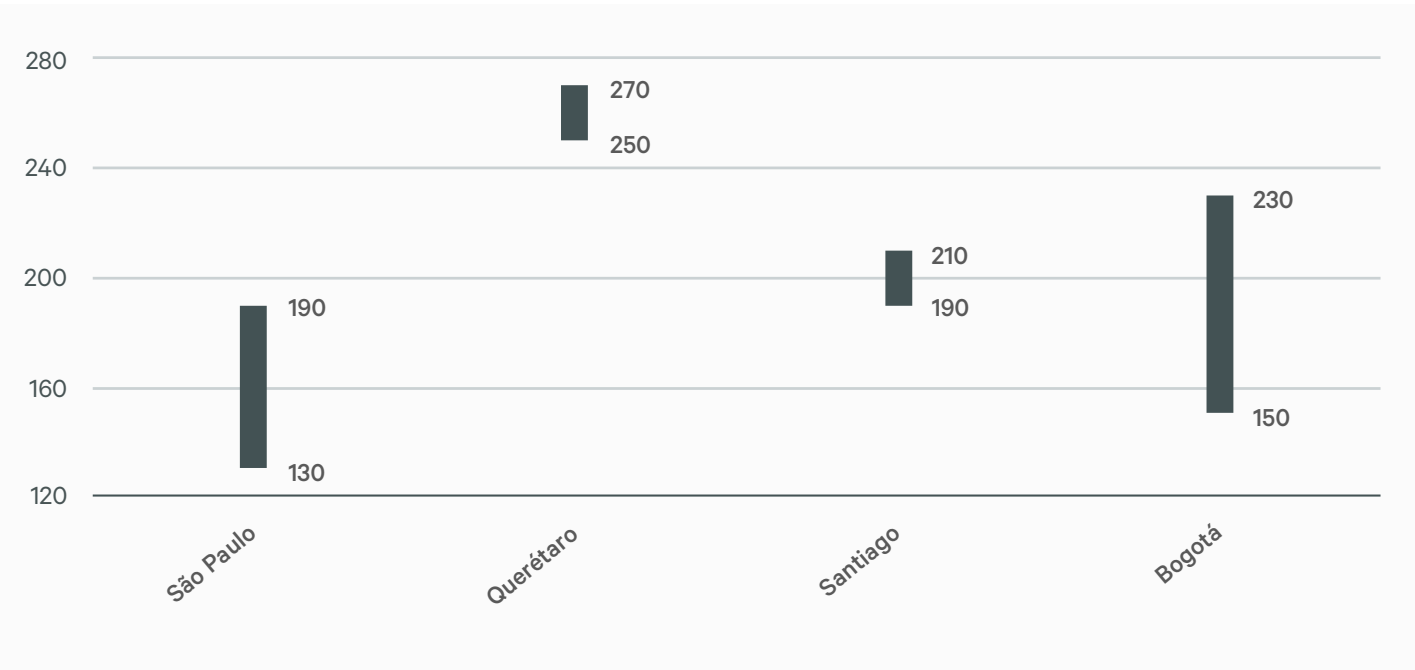
FIGURA 4
Inventario por Ciudad



Santiago destaca como el mercado con menor vacancia de la región (3,3%), seguido por São Paulo (9,6%). En contraste, Querétaro alcanzó una vacancia de 10,6%, como consecuencia de un crecimiento del inventario de 450%, lo que superó temporalmente los niveles de absorción. Por su parte, Bogotá es el mercado con la tasa más alta (18,7%).

Los precios de arriendo se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre. São Paulo continúa como la alternativa más competitiva de la región, con rentas entre USD 130 y 190 por kW/mes, seguido de Bogotá (USD 150 a 230) y Santiago (USD 190 a 210). Querétaro registró los valores más altos, entre USD 250 y 270 por kW/mes.

FIGURA 5
Rango de Precios por País (UDS/kW/mes)





5,4 MW

DE CAPACIDAD DISPONIBLE A CORTO PLAZO EN SANTIAGO, EN UN MERCADO DONDE LA DEMANDA CONTINÚA ACELERÁNDOSE.

Santiago, Oportunidades y Desafíos

El mercado de data centers de Santiago continúa consolidando su crecimiento, triplicando su capacidad instalada entre 2015 y 2025, con altos niveles de ocupación y una oferta limitada en el corto plazo. La capacidad disponible alcanza apenas 5,4 MW, una capacidad a corto plazo limitada.

Oportunidades:

- La posición estratégica de Santiago como nodo de conectividad regional se ha fortalecido gracias a las inversiones en infraestructura de cables submarinos que vinculan a Chile con Norteamérica, Asia y Oceanía, aumentando su atractivo a nivel regional.
- La estabilidad institucional de Chile, junto con un entorno regulatorio favorable para la inversión, continúa impulsando el desarrollo de infraestructura digital.

Desafíos:

- La disponibilidad de agua se ha consolidado como un factor relevante para el desarrollo de nuevos Data centers, promoviendo mayores exigencias regulatorias y una creciente inversión en soluciones de enfriamiento más eficientes y sostenibles.
- El tamaño relativamente acotado del mercado interno chileno limita el crecimiento de la demanda corporativa local, manteniendo una alta dependencia de proyectos Hyperscale con alcance regional.

Con el lanzamiento del Plan Nacional de Data Centers (PDATA) en diciembre de 2024, Chile dio un paso hacia la consolidación de un ecosistema favorable para la inversión en infraestructura digital, sin embargo, los plazos de desarrollo siguen siendo significativamente mayores que el crecimiento observado en la demanda.

A inicios del 2026, el Coordinador Eléctrico Nacional proyectó que la demanda eléctrica asociada a data centers aumentará desde 325 MW en 2025 a 1.207 MW en 2030, equivalente a un crecimiento de 270% en los próximos 5 años. Esta tensión entre demanda y velocidad de desarrollo no es exclusiva de Chile, las restricciones de energía y de infraestructura de red se han consolidado como el principal factor limitante del crecimiento de data centers a nivel global.

Si bien el pipeline de proyectos continúa expandiéndose, la velocidad de materialización de estos desarrollos no logra superar a la demanda. Los procesos de adquisición de suelo, obtención de permisos, construcción y habilitación energética pueden extenderse por varios años, mientras que la necesidad que existe por este tipo de infraestructura, impulsada por operadores hyperscale e inteligencia artificial continúa acelerándose.

Encuesta de Percepción a Ejecutivos de la Industria

6.1

INTRODUCCIÓN

Encuesta de Percepción a Ejecutivos de la Industria

Durante el segundo trimestre del 2026 se realiza la novena versión de la Encuesta Anual de Percepción a ejecutivos de la industria, que busca recoger las expectativas y opiniones de las AGF asociadas a ACAFI con inversiones en activos inmobiliarios.

Para esta edición se recibieron respuestas de 20 administradoras de fondos, que representan el 60% de las inversiones inmobiliarias del conglomerado. La encuesta consta de 23 preguntas en formato de respuesta excluyente, preguntas de selección múltiple y preguntas abiertas para recoger la opinión de los inversionistas sobre los principales desafíos y restricciones que enfrenta la industria inmobiliaria.



Actividad de Inversión

La actividad de inversión alcanza su mayor optimismo con un 65% esperando aumentar sus compras en 2026.

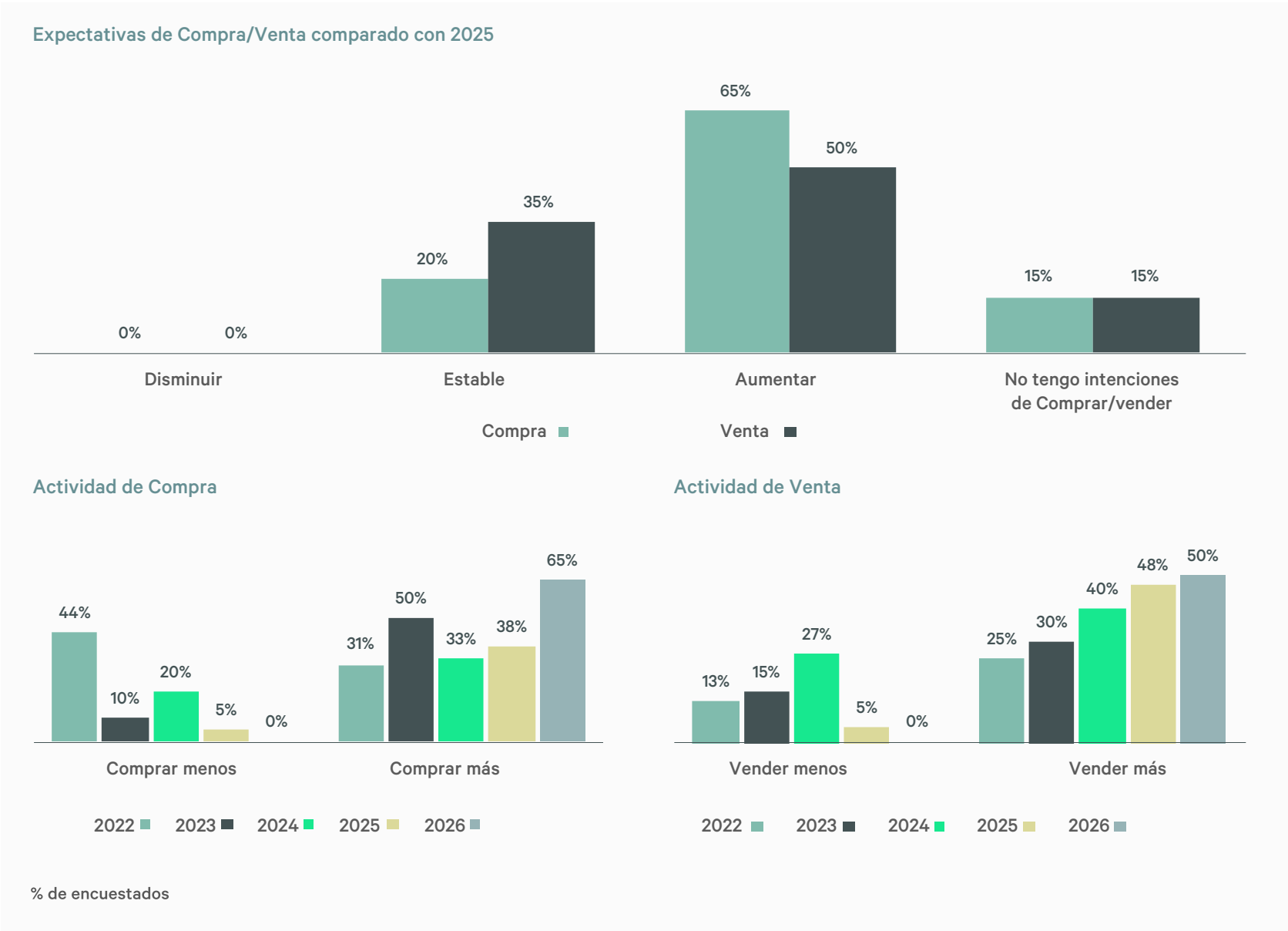
Al 2026, se observa un salto histórico en la actividad de compra esperada por los encuestados, que pasa de un 38% en 2025 a un 65% en la consulta actual, el nivel más alto registrado desde 2023.

Ninguno de los encuestados declara intención de disminuir sus compras, y solo un 15% se mantiene completamente al margen del ciclo actual. Este ánimo comprador es consistente con la tendencia observada a nivel global, donde el European Investor Intentions Survey 2026 de CBRE registra que un 89% de los inversionistas espera mantener o aumentar su actividad de compra este año, reflejando una mayor liquidez esperada tras la normalización de los costos de financiamiento.

Por el lado de la venta, un 50% de los encuestados espera aumentar sus enajenaciones, el nivel más alto de toda la serie, mientras que ninguno declara intención de vender menos, revirtiendo por completo el ánimo defensivo observado en años anteriores.

Sin embargo, la actividad de venta se mantiene más cauta que la de compra. Esta asimetría entre un comprador más agresivo y un vendedor más conservador sugiere que, si bien el mercado ve condiciones más favorables para transar, persiste cierta cautela a la hora de desprenderse de activos, posiblemente a la espera de mejores precios de salida.

1. ¿COMPARADO AL 2025, QUE ESPERA QUE OCURRA CON SU ACTIVIDAD DE COMPRA Y VENTA EN 2026?



Estrategia de Inversión

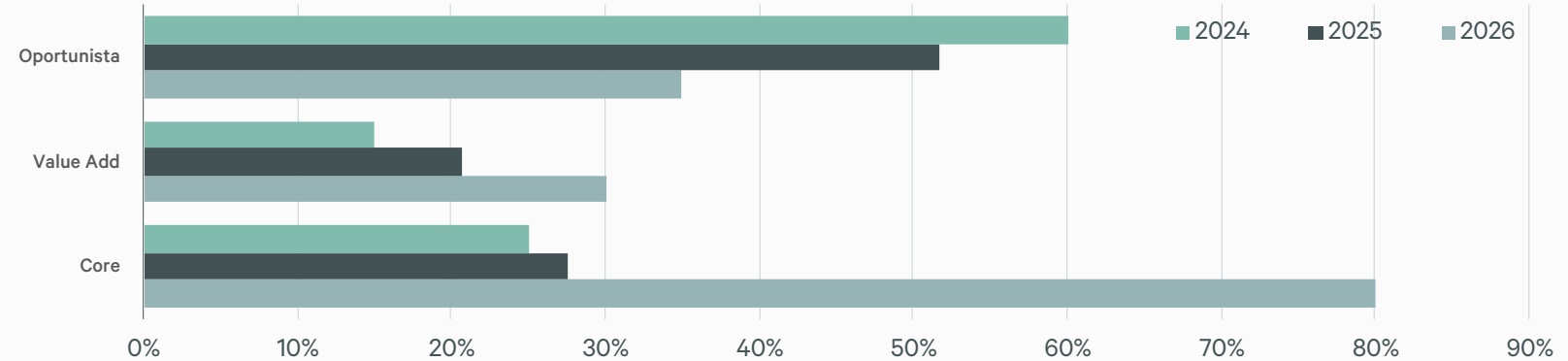
El enfoque Oportunista cede paso a estrategias Core y Value Add en la medida que los fundamentos de mercado se consolidan.

Tras haber liderado las preferencias en 2024 y 2025, la estrategia Oportunista retrocede en 2026 a un 35%, su nivel más bajo desde que se mide. En su lugar, Core se dispara a un 80% (28% en 2025), y Value Add avanza de 20% a 30%, consolidándose como alternativa intermedia.

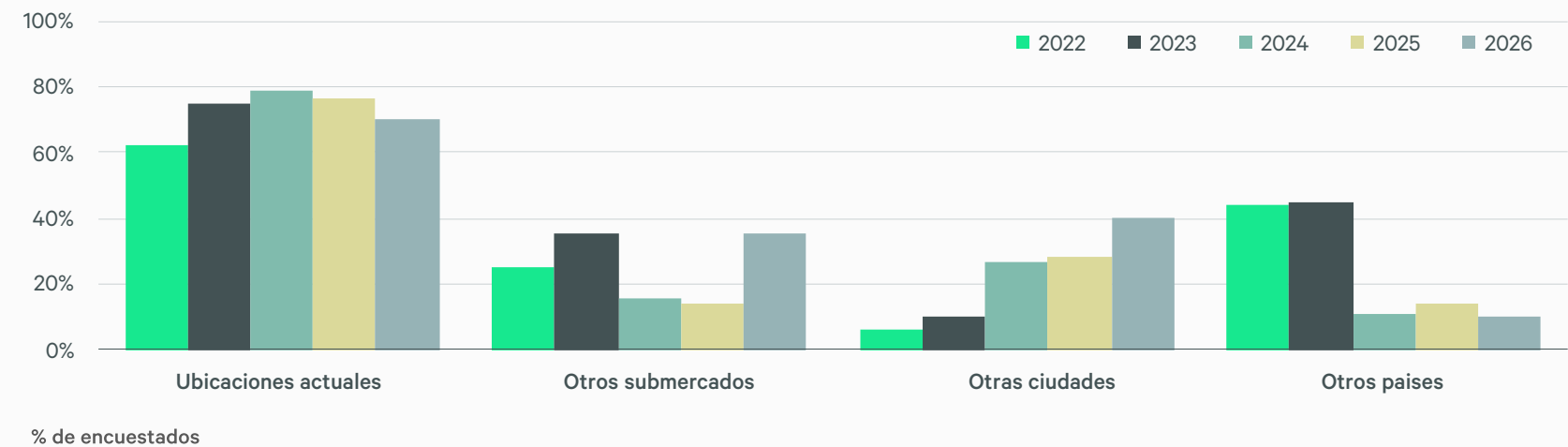
Este giro contrasta con la tendencia observada a nivel global, donde el CBRE Global Investor Intentions Survey 2026 y su versión europea muestran a Value-add como la estrategia preferida (37%). Mientras el mercado internacional aún ve espacio para el reposicionamiento de activos y el repricing como fuente de retorno, el mercado local parece haber dejado atrás la etapa oportunista de la post pandemia, capturando el buen desempeño de activos ya consolidados por sobre la búsqueda de descuentos.

En cuanto a la ubicación de las inversiones, se mantiene la preferencia por Ubicaciones actuales, aunque retrocede levemente a un 69% (76% en 2025), mientras crece de forma sostenida el interés por Otras ciudades, que salta de un 5% en 2022 a un 40% en 2026, evidenciando una progresiva diversificación geográfica dentro del país.

2. ¿QUÉ TIPO DE ESTRATEGIA CREE QUE SERÁ LA MÁS ATRACTIVA PARA SU ORGANIZACIÓN EN 2026?



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



Estrategia de Inversión

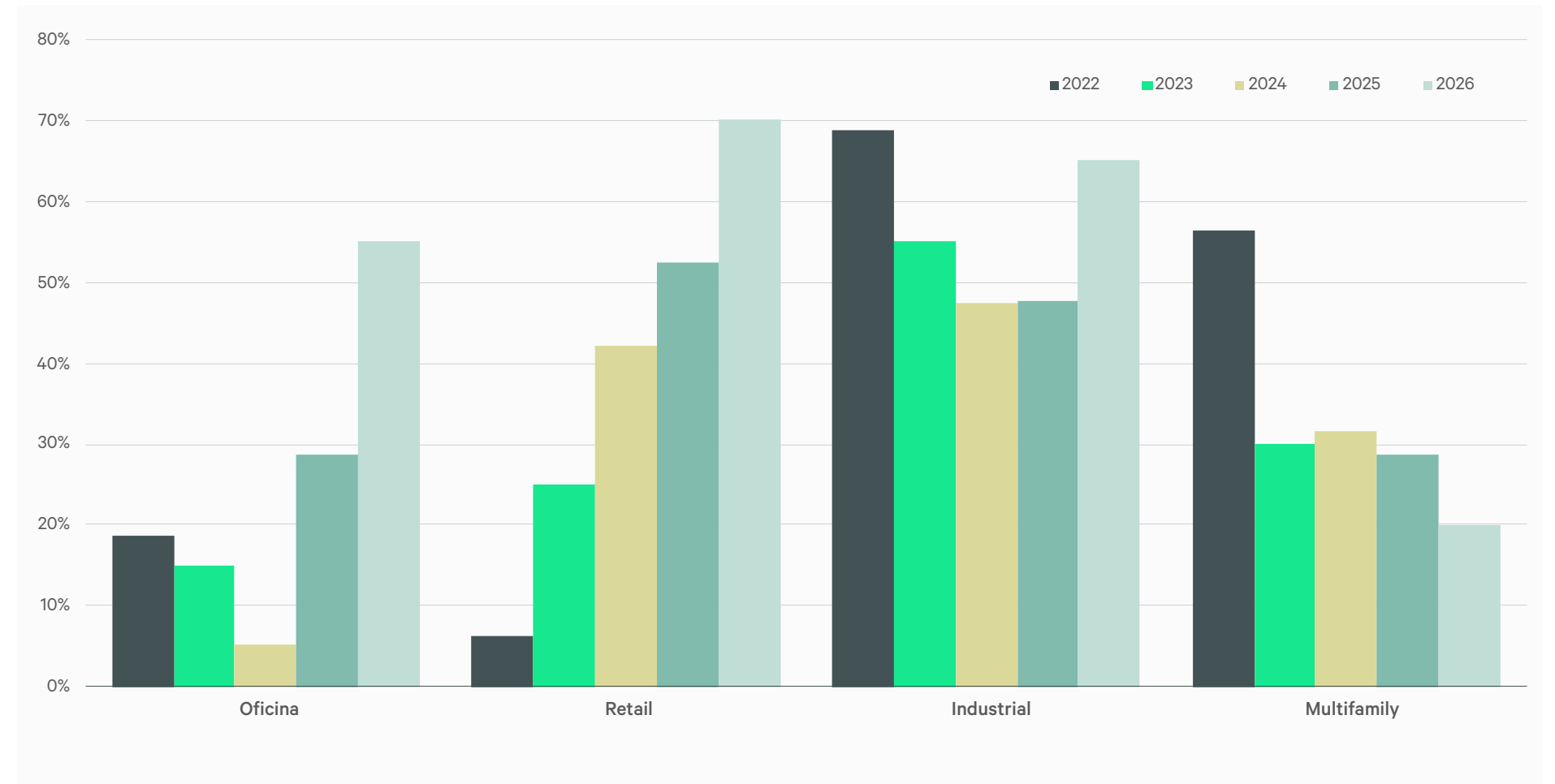
Industrial y Retail siguen siendo los activos más demandados y Oficinas destaca con el mayor aumento.

Oficinas registra la recuperación más marcada de la serie, saltando de un 28% en 2025 a un 55% en 2026. El interés responde a años récord de demanda y a un ciclo de oferta que se proyecta muy comprimido, escenario que estaría motivando a los inversionistas a asegurar posiciones en el segmento antes de que la disponibilidad se estreche aún más.

Retail continúa su ascenso sostenido desde 2022, alcanzando un 70% y consolidándose como el segmento de mayor interés, aunque la escasa disponibilidad de producto en el mercado hace que no siempre sea posible concretar esa intención de inversión.

Industrial repunta a un 65% tras dos años a la baja. En el extremo opuesto, Multifamily profundiza su caída a un 20%, su nivel más bajo desde que se mide, reflejando un ciclo de crecimiento más moderado mientras el segmento termina de estabilizar sus fundamentales.

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



6.3

Desempeño de Mercado

Oficinas concentra el consenso más fuerte de alza en rentas y baja en vacancia de toda la encuesta, mientras Retail e Industrial muestran el escenario más estable.

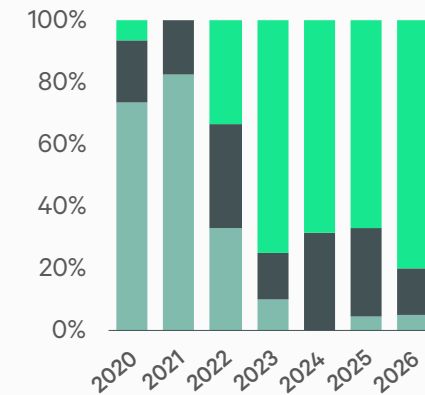
En **Oficinas**, un 80% de los encuestados espera que la vacancia disminuya en 2026, el nivel más alto de toda la serie histórica, mientras que un 80% también espera que las rentas aumenten, revirtiendo por completo el pesimismo de años anteriores, cuando la mayoría anticipaba caídas de renta (66,7% en 2020, 70,6% en 2021).

Retail e Industrial muestran, en cambio, el mayor consenso de estabilidad de toda la serie, con un 80% y 75% esperando que la vacancia se mantenga sin cambios respectivamente, y un 90% y 70% esperando lo mismo para las rentas, reflejo de mercados que ya operan en un punto de equilibrio.

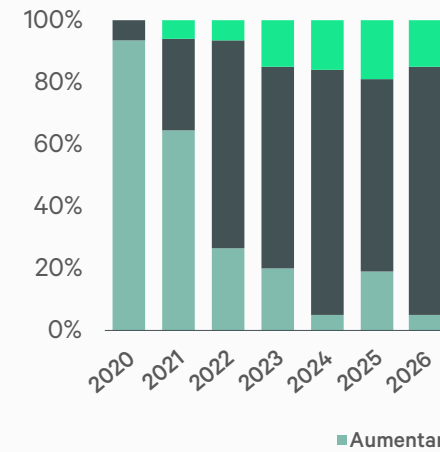
Multifamily es el único segmento que no logra una lectura mayoritaria clara, con las expectativas de renta prácticamente divididas en tercios entre aumentará, se mantendrá y disminuirá, el escenario más incierto de los cuatro sectores evaluados.

5. ¿CÓMO ESPERA QUE SE MUEVA LA TASA DE VACANCIA PARA LOS DISTINTOS SECTORES INMOBILIARIOS EN EL 2026?

OFICINAS



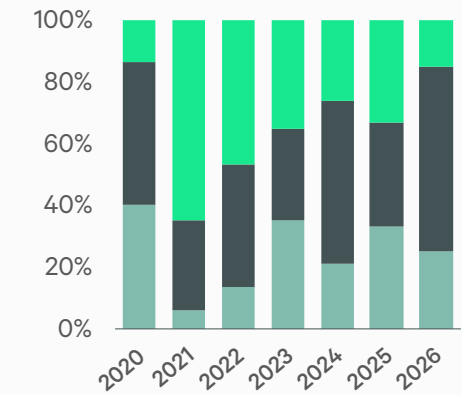
RETAIL



INDUSTRIAL

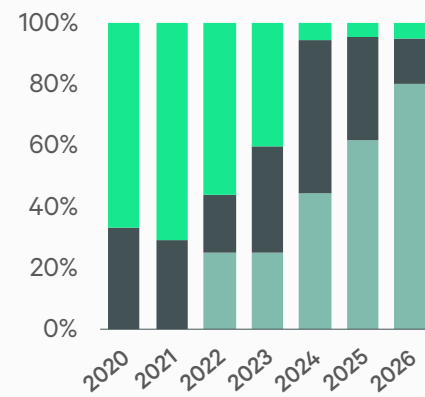


MULTIFAMILY

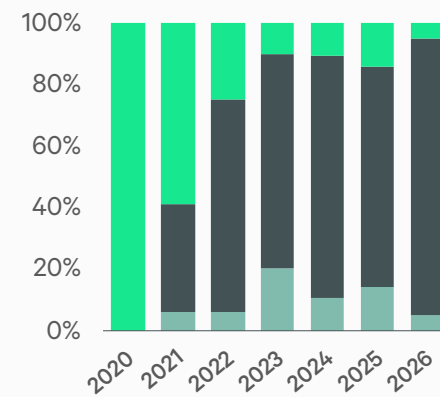


6. ¿CÓMO ESPERA QUE SE MUEVAN LAS RENTAS PARA LOS DISTINTOS SECTORES INMOBILIARIOS EN EL 2026?

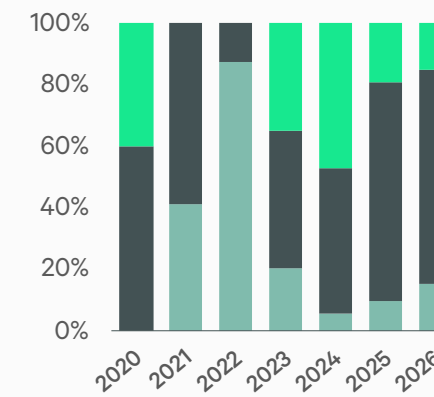
OFICINAS



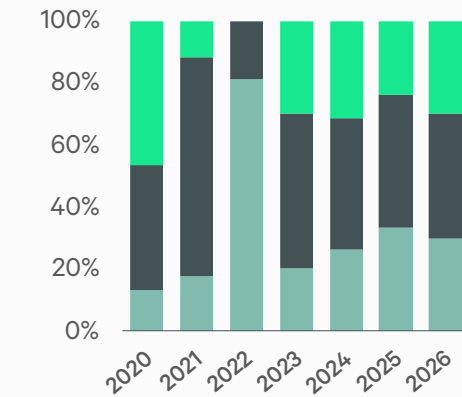
RETAIL



INDUSTRIAL



MULTIFAMILY



% de encuestados

■ Aumentara

■ Se mantendrá

■ Disminuirá

Drivers de Inversión

Apetito por riesgo al alza: Opción "La misma" retrocede desde su peak de 2025, y todo el traspaso va hacia mayor tolerancia.

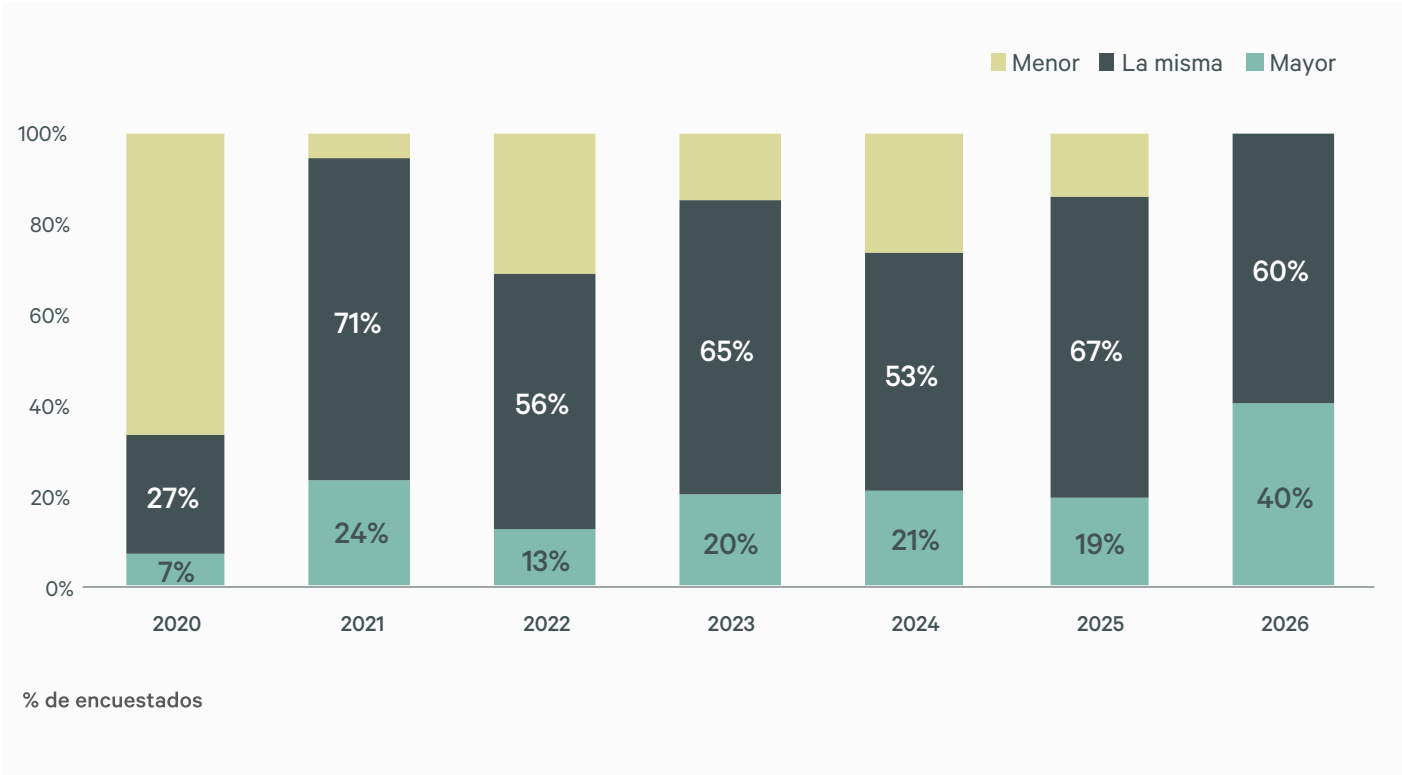
En relación con la tolerancia al riesgo, la opción "La misma" retrocede desde un 67% en 2025 a un 60% en 2026, pero a diferencia de años anteriores, esta caída no se explica por mayor cautela. La opción "Menor tolerancia" cae a 0%, mientras "Mayor tolerancia" prácticamente se duplica, de 19% a 40%. El resultado es un mercado que se declara más dispuesto a asumir riesgo que en cualquier año de la serie. Esta lectura es consistente con el resto de la encuesta: el máximo histórico en intención de compra, el consenso más fuerte de recuperación en Oficinas, y la compresión generalizada de cap rates apuntan a un mercado que gana confianza más que uno que se retrae.

En cuanto a la percepción de cap rate, el mercado proyecta una compresión generalizada para 2026. Multifamily lidera con el promedio más bajo (5,88%), seguido de Oficinas (6,25%) e Industrial (6,30%), mientras Retail se mantiene como el segmento con mayor

cap rate esperado (6,58%). Oficinas bajó desde su máximo de 6,69% en 2023, sin embargo, aún se encuentra 1pp por sobre el periodo precovid teniendo mucho espacio por recuperar, pero con una mayor tendencia a la convergencia de precios entre comprador y vendedor, mientras que Multifamily muestra un comportamiento opuesto, con un amplio spread.

La lectura histórica confirma que esta compresión no es un salto puntual, sino la continuación de una trayectoria que ya alcanzó su peak en 2024 y desde entonces retrocede en los cuatro segmentos, con una brecha entre el mínimo y máximo percibido que se ha ido estrechando en casi todos ellos. Esto sugiere un mercado con mayor consenso sobre dónde debieran transarse los activos prime, en contraste con la mayor dispersión de opiniones registrada en 2021-2023.

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

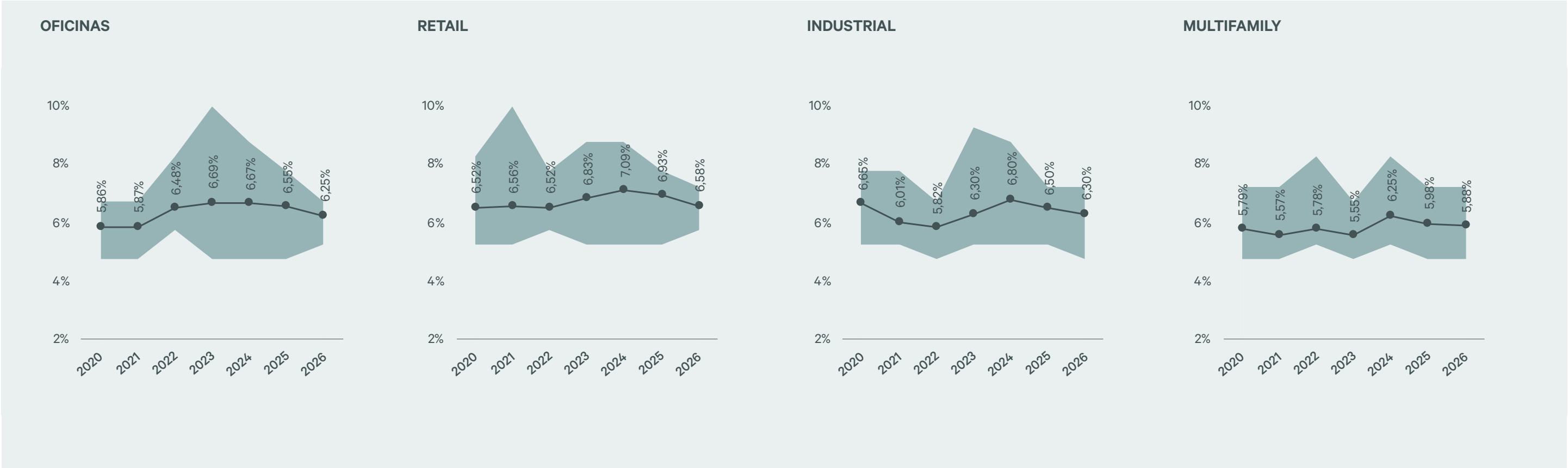


8. ¿CUÁL ES SU PERCEPCIÓN DE CAP RATE PROMEDIO CON EL QUE SE TRANSARÁN ACTIVOS ESTABILIZADOS CON FLUJOS A LARGO PLAZO DURANTE EL 2026?



Drivers de Inversión

9. EVOLUCIÓN PERCEPCIÓN DE CAP RATES



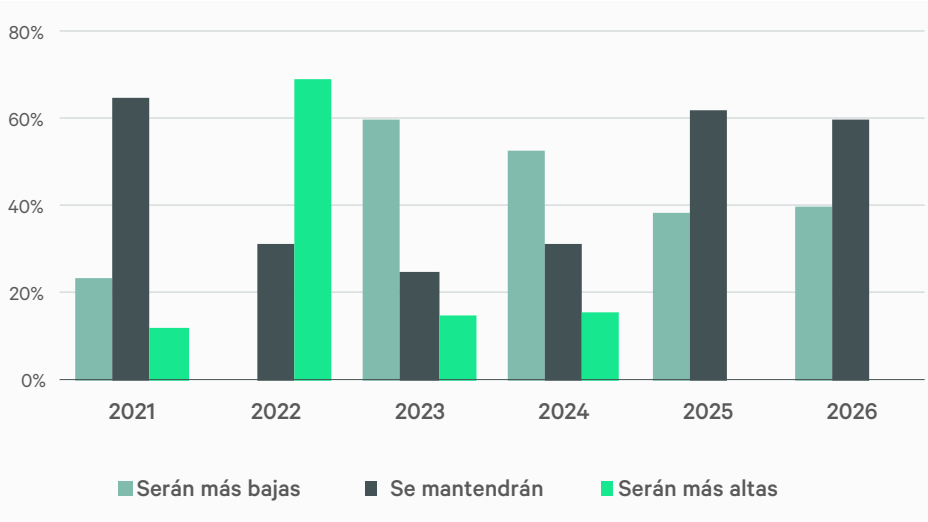
Financiamiento

Encuestados no anticipan alza de tasas para 2026 y la mitad de los encuestados planea refinanciar su deuda actual, mientras las emisiones de bonos se consolidan como el instrumento de mayor crecimiento.

En cuanto a la expectativa de tasas, ningún encuestado proyecta un escenario de alza para 2026, revirtiendo por completo el temor que dominó en 2022. El mercado se reparte hoy entre “Se mantendrán” (60%) y “Serán más bajas” (40%), consolidando la lectura de un ciclo de tasas ya estabilizado. En este contexto, un 50% de los encuestados planea refinanciar su financiamiento actual, cifra similar a la de 2025.

Al mirar la composición de los instrumentos de financiamiento, el financiamiento bancario tradicional se mantiene como la fuente dominante (65%, +3,1pp respecto a 2025), pero el cambio más relevante del año es el salto en las emisiones de bonos, que crecen 5,5 puntos porcentuales hasta un 15% de las preferencias, el mayor incremento entre todos los instrumentos evaluados. Este resultado es consistente con las condiciones que ha mostrado el mercado de bonos corporativos del sector inmobiliario durante el año, donde emisores con buena clasificación crediticia han logrado colocar deuda a spreads atractivos y con costos de deuda por debajo de los cap rates de mercado, generando apalancamiento positivo para sus retornos. Los créditos hipotecarios, en tanto, retroceden con fuerza (-12,9pp), cediendo terreno frente a esta mayor diversificación hacia el mercado de capitales.

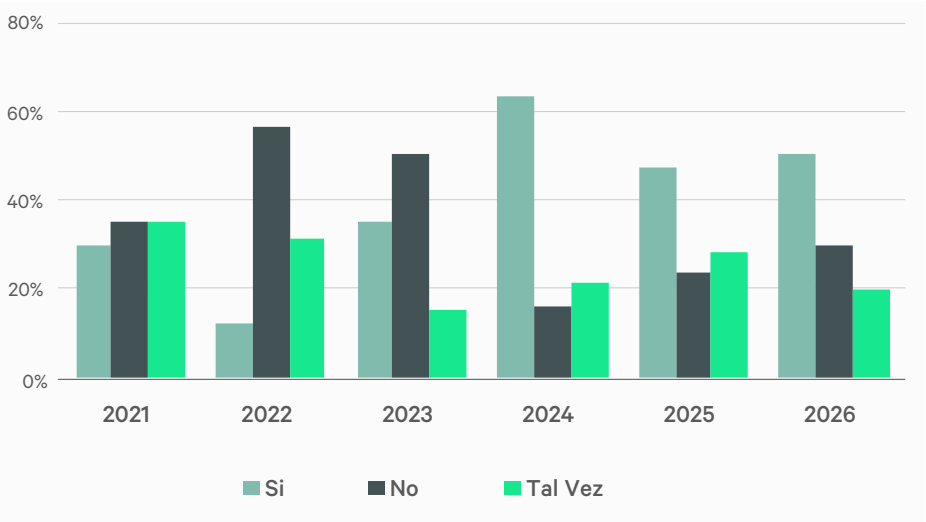
10. COMPARADO CON AÑO ANTERIOR ¿QUÉ PIENSA USTED QUE OCURRIRÁ CON LAS TASAS DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO DURANTE ESTE AÑO?



DELTA EN PREFERENCIA POR INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO (2025-2026)

Tipo de Instrumento	% Resp. 2025	% Resp. 2026	Delta en Preferencia 2025-2026
Financiamiento tipo Bullet (sin amortización)	61,9%	65,0%	+3,1 pp
Créditos Hipotecarios LP	42,9%	30,0%	-12,9 pp
Emisiones de Bonos	9,5%	15,0%	5,5 pp
Leasing	47,6%	45,0%	-2,6 pp
Créditos Estructurados	23,8%	25,0%	1,2 pp

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



EMISIONES DE BONOS SECTOR INMOBILIARIO 2026

Tipo de Instrumento	Rango
N° de emisiones 2026	9
Spread promedio	~ 111 bps
Costo de deuda promedio	~ 3,33%
Rating predominante	AA / AA-

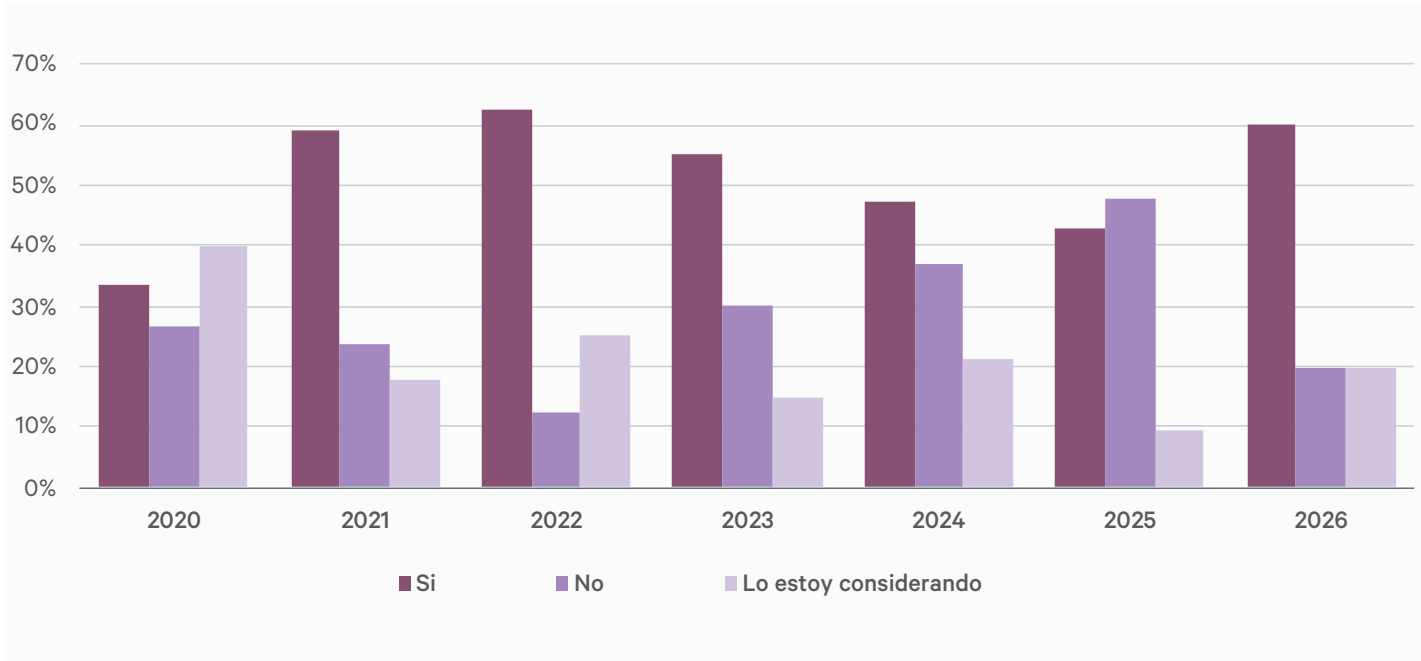
Aspectos de Sustentabilidad

Se consolida el compromiso con la acción sustentable, alcanzando su nivel más alto en dos años, con el ahorro de energía y la gestión de residuos como prioridades.

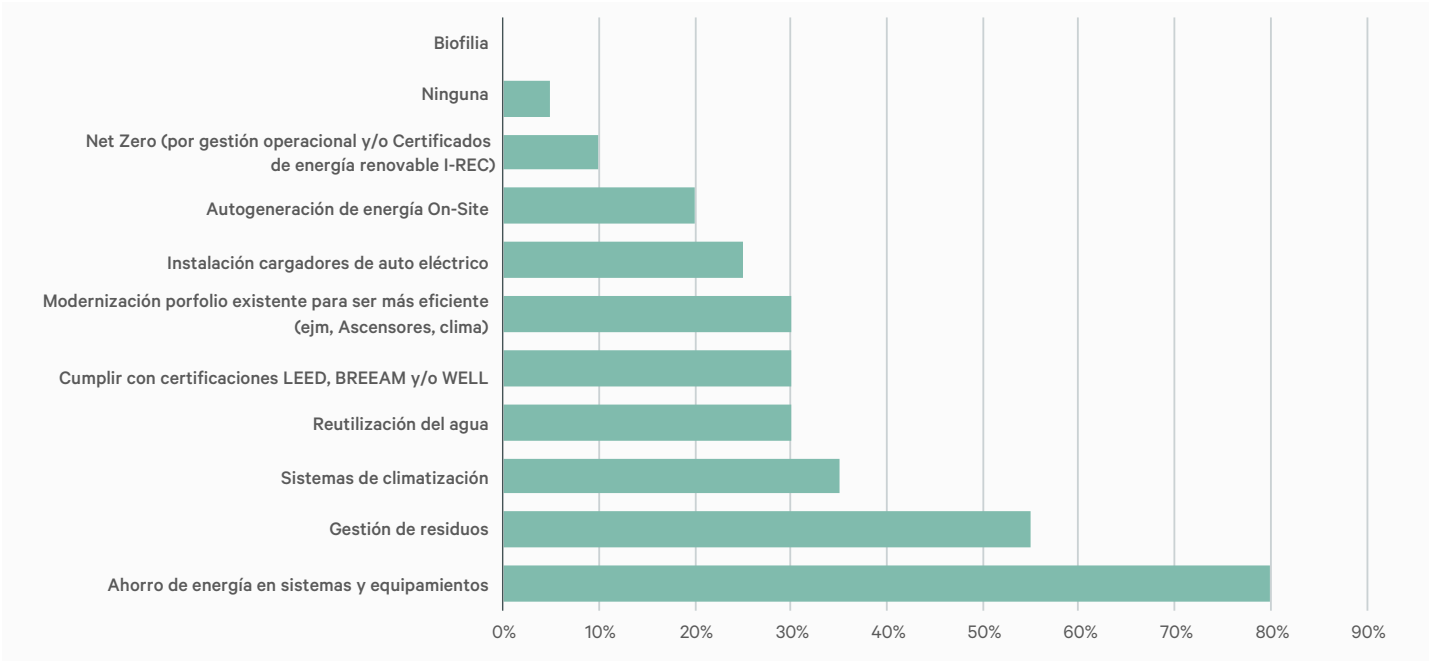
En 2026, un 60% de los encuestados declara estar realizando alguna acción de sustentabilidad en su portafolio, revirtiendo la caída registrada en 2025 (43%) y consolidándose como el segundo nivel más alto de toda la serie, solo detrás del peak de 2022 (63%). Lo relevante de este año es que el traspaso proviene directamente de "No", que cae de un 48% en 2025 a un 20% en 2026, señal de que buena parte de quienes no actuaban ya pasaron a la acción concreta, o completaron sus reinversiones en años anteriores. La opción "Lo estoy considerando", por su parte, duplica su porcentaje respecto de 2025, reflejo de una postura cada vez más activa frente al mejoramiento de los aspectos sustentables del portafolio.

En cuanto a los aspectos que concentran mayor prioridad, Ahorro de energía en sistemas y equipamientos domina ampliamente con cerca de un 80% de las menciones, seguido de Gestión de residuos (55%) y Sistemas de climatización (35%). En el extremo opuesto, factores más sofisticados como Net Zero mediante gestión operacional o certificados, y Biofilia, registran las menciones más bajas, lo que sugiere que la industria todavía prioriza medidas de eficiencia operacional directa por sobre certificaciones o enfoques más integrales de sustentabilidad.

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



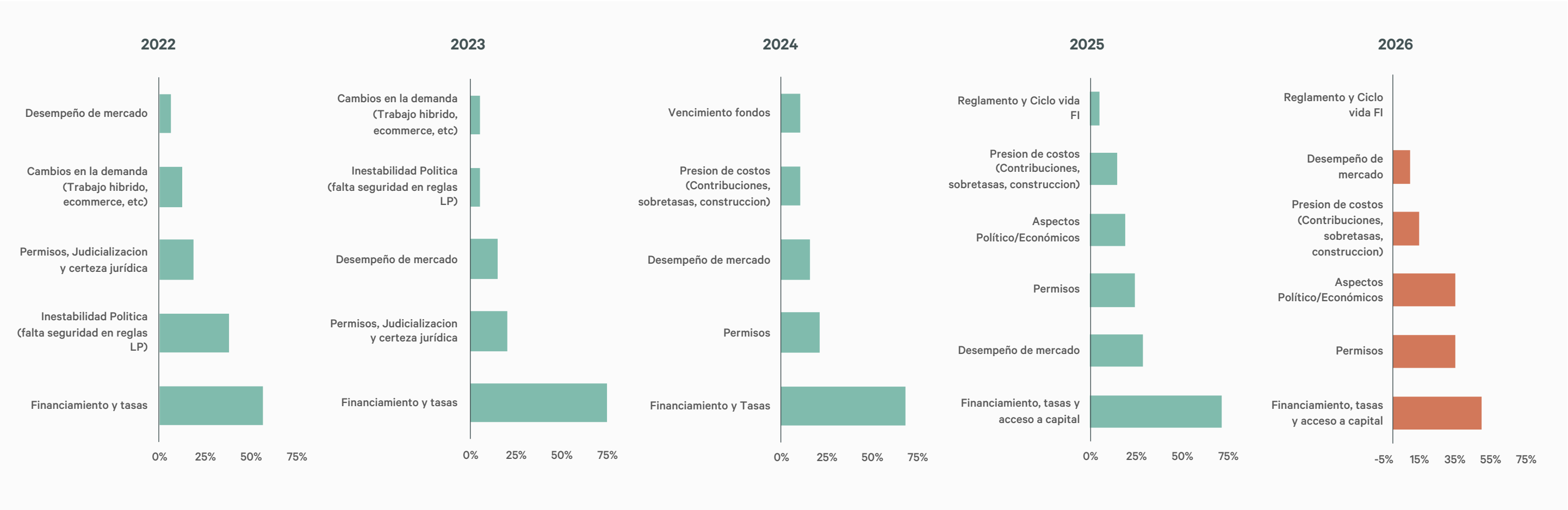
13. ¿A QUÉ ASPECTOS LE DA MAYOR IMPORTANCIA A LA HORA DE CONSIDERAR FACTORES SUSTENTABLES EN SUS ACTIVOS?



Principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria

El acceso a financiamiento y el costo de capital continúan liderando las preocupaciones de la industria en 2026, aunque este año retrocede en peso relativo frente a 2023-2025, reflejando un panorama de riesgos percibidos más parejo entre categorías. El otro quiebre relevante es la desaparición de Reglamento y Ciclo de vida FI como preocupación, tema que había emergido recién en 2024 cuando la industria de fondos enfrentó por primera vez el cierre del ciclo de vida de sus vehículos. Los procesos ordenados y competitivos que han llevado adelante las AGF terminaron despejando esa incertidumbre, y sobre la base de fundamentos sólidos, los inversionistas recuperan el apetito por apostar a estrategias Core.

Las preocupaciones más mencionadas apuntan al contexto macroeconómico más que a factores propios del sector inmobiliario. El bajo crecimiento del país y el estancamiento de los salarios aparecen como las menciones más frecuentes, seguidas del riesgo inflacionario asociado a la incertidumbre geopolítica global. La reforma de pensiones y su implicancia en el acceso a financiamiento también surge como fuente de incertidumbre. En conjunto, estas menciones sugieren que buena parte de la cautela remanente en la industria responde a variables macro que exceden el ciclo inmobiliario propiamente tal.



El Futuro de la Renta Inmobiliaria

Dado el momento de evolución que atraviesa la industria de fondos, este año se incorporó una nueva pregunta abierta para recoger la visión de los encuestados sobre el futuro de la renta inmobiliaria como clase de activo. **Las respuestas se agruparon en tres categorías, fortalezas, desafíos y condicionantes**, que en conjunto entregan una lectura prospectiva de hacia dónde se dirige la inversión en activos alternativos inmobiliarios. En conjunto, se observa un balance que sugiere que la industria percibe al activo como atractivo, pero que está a la espera que se resuelvan definiciones puntuales para desplegar todo su potencial.

FORTALEZAS

- El mensaje dominante es la resiliencia estructural del activo, descrito de forma recurrente como estable, de flujos predecibles, y competitivo frente a instrumentos líquidos.
- A esto se suma un atractivo diferenciado en el segmento comercial, favorecido por arrendatarios institucionales, y la creciente importancia de la calidad de gestión, activos con capex al día y contratos que se ajustan ágilmente al ciclo, como el verdadero diferenciador dentro de la propia industria.

CONDICIONANTES

- El bloque se concentra casi por completo en un solo eje regulatorio, la reforma de pensiones, mencionada explícitamente como el factor que definirá si el capital de las AFP se orienta hacia la renta inmobiliaria o migra hacia otros activos alternativos.
- A esto se suma un paquete mas amplio de variables macro, tasas, inflación y riesgo geopolítico, que aparece no como una amenaza en sí misma, sino como el contexto que aún debe despejarse para que las fortalezas del activo se traduzcan en mayor apetito de inversión.

DESAFÍOS

- Las menciones son las menos numerosas y a su vez las más específicas. La liquidez y el "exit" aparecen como el cuestionamiento más concreto que enfrentan hoy los inversionistas, en un contexto donde la deuda privada compite con retornos atractivos y mayor liquidez.
- A esto se suman dos lecturas de tipo estructural, más que cíclico, la posible concentración del mercado en grandes fondos en desmedro del modelo actual más atomizado y competitivo, y el riesgo de que el segmento de renta residencial en particular vea reducida su oferta si no se ajustan los costos asociados al Desarrollo.

Anexos



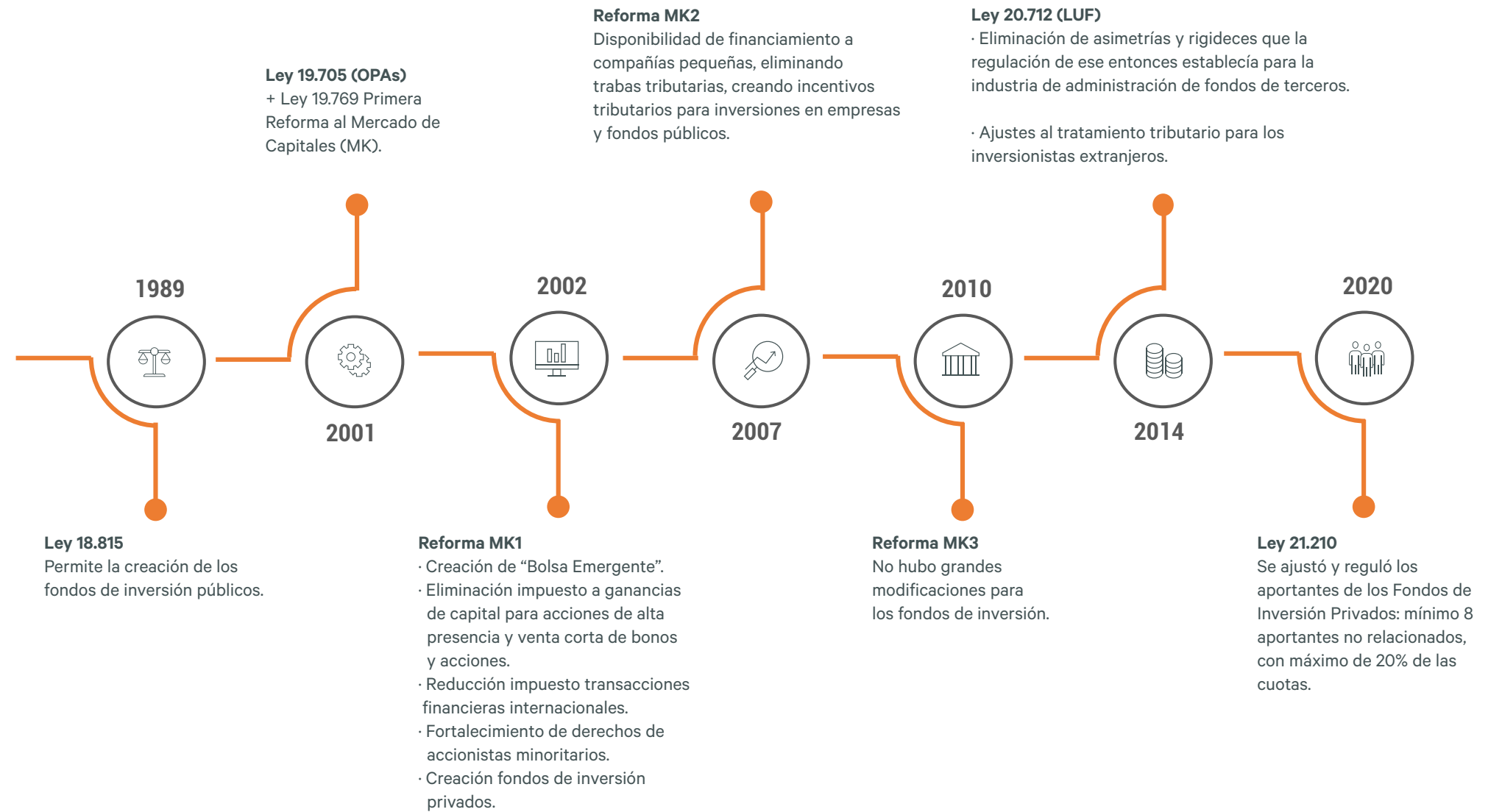
7.1

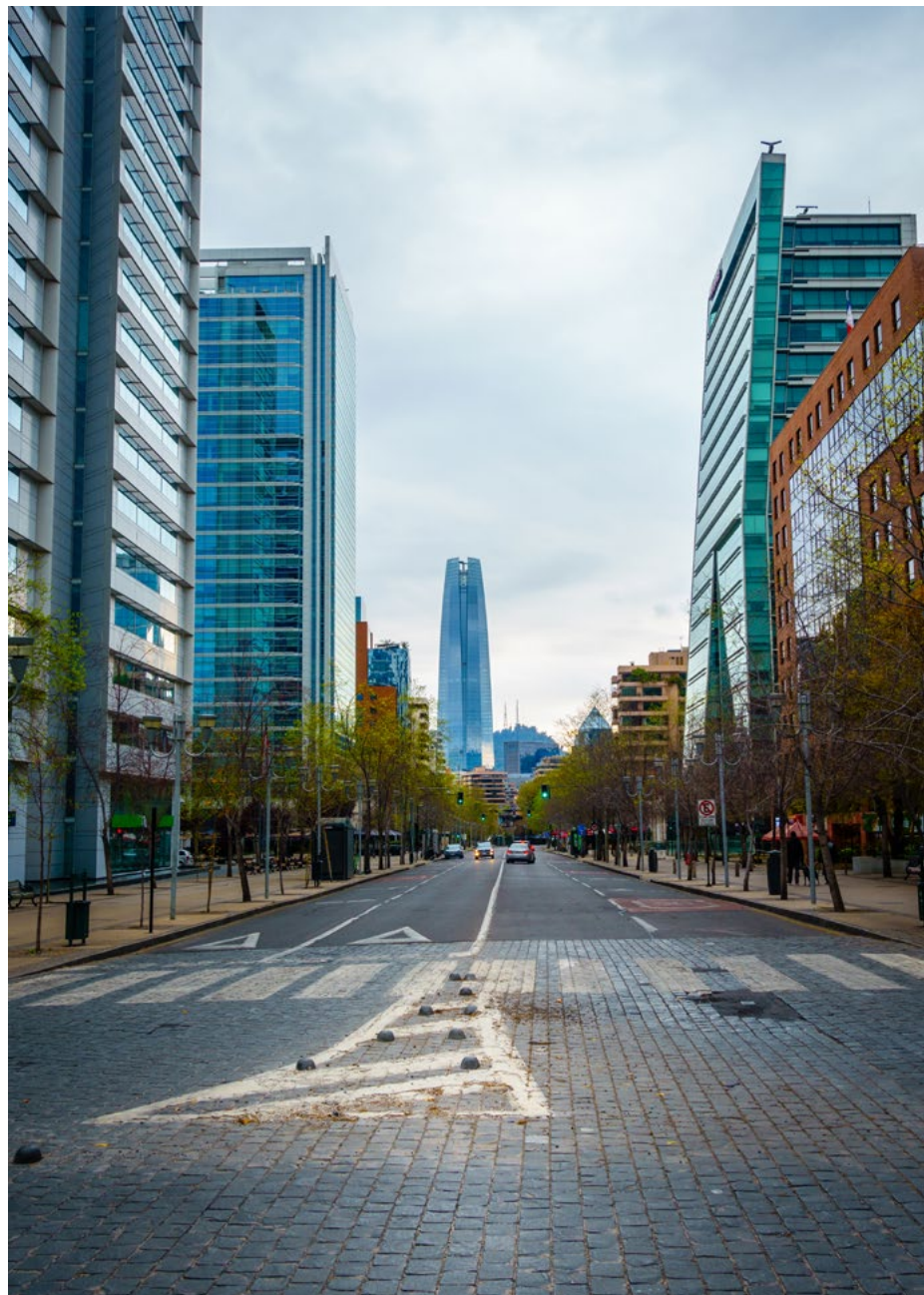
El Marco Legal en la Industria de Fondos

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 (patrimonio a diciembre 2025)

RUT	NOMBRE FONDO	AGF	PATRIMONIO (UF MILES)
9472	AMERIS DEUDA INMOBILIARIA VI FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	1.602.386
9613	AMERIS RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	1.628.074
9689	AMERIS PARAUCO FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	3.307.061
10158	AMERIS RENTA INDUSTRIAL II FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	217.097
9069	FONDO DE INVERSION ASSET RENTAS RESIDENCIALES	Asset	8.220.724
10256	FONDO DE INVERSION RENTAS INDUSTRIALES ASSET DLS	Asset	780.787
10323	FONDO DE INVERSIÓN ASSET RENTAS COMERCIALES VIVO	Asset	1.192.896
10839	FONDO DE INVERSIÓN ASSET OUTLETS VIVO	Asset	108
7234	FONDO DE INVERSION BANCHILE RENTAS INMOBILIARIAS	Banchile	2.874.665
9566	FONDO DE INVERSIÓN DESARROLLO Y RENTAS RESIDENCIALES	Banchile	722.817
9866	FONDO DE INVERSIÓN BCI INVINSA RENTAS INMOBILIARIAS	BCI Asset Mgmt.	1.657.195
10172	FONDO DE INVERSIÓN BCI EUROCORP RENTA RESIDENCIAL PREFERENTE	BCI Asset Mgmt.	379.630
10570	FONDO DE INVERSIÓN BCI EUROCORP II	BCI Asset Mgmt.	1.346.812
7224	BTG PACTUAL RENTA COMERCIAL FONDO DE INVERSION	BTG Pactual	8.914.816
9631	BTG PACTUAL RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	BTG Pactual	2.853.232
9377	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL I	Credicorp Capital	653.737
9626	FONDO DE INVERSION CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL II	Credicorp Capital	2.160.132
9999	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA INMOBILIARIA II	Credicorp Capital	631.484
10194	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL PATIO RENTA INDUSTRIAL I	Credicorp Capital	1.827.698

Anexo 2

Fondos Participantes del Levantamiento de Información (patrimonio a diciembre 2025)

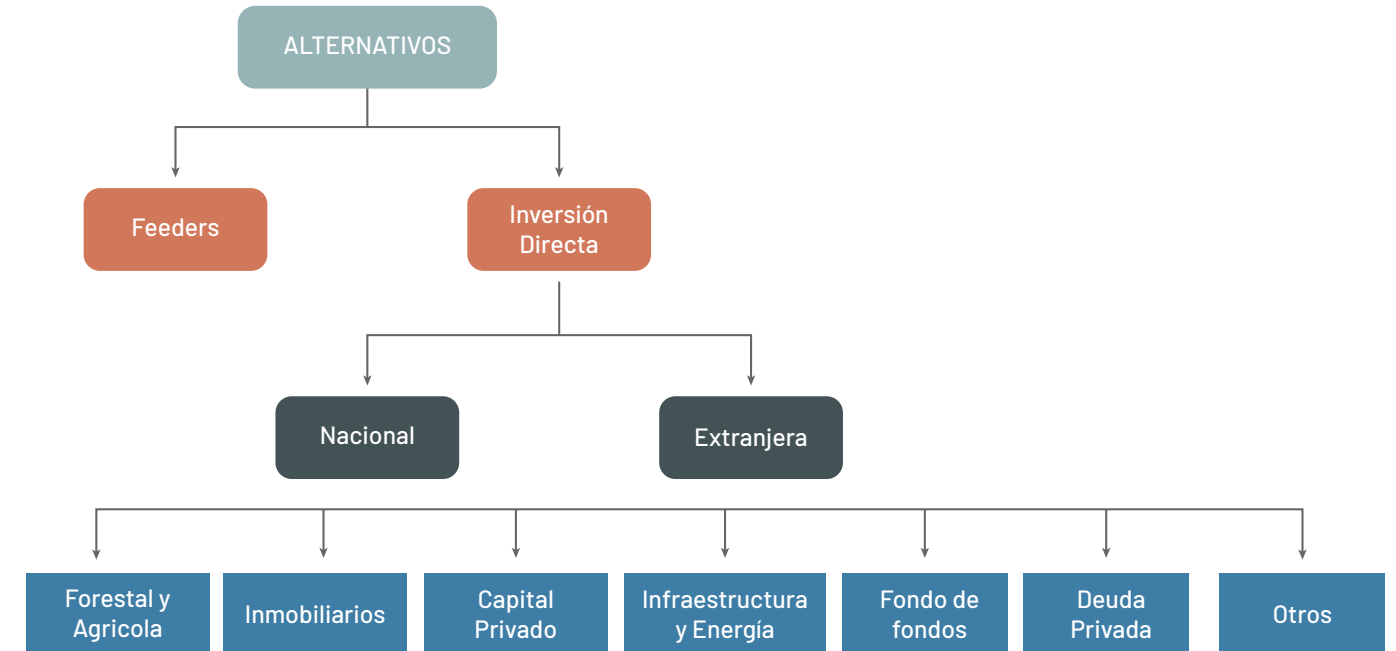
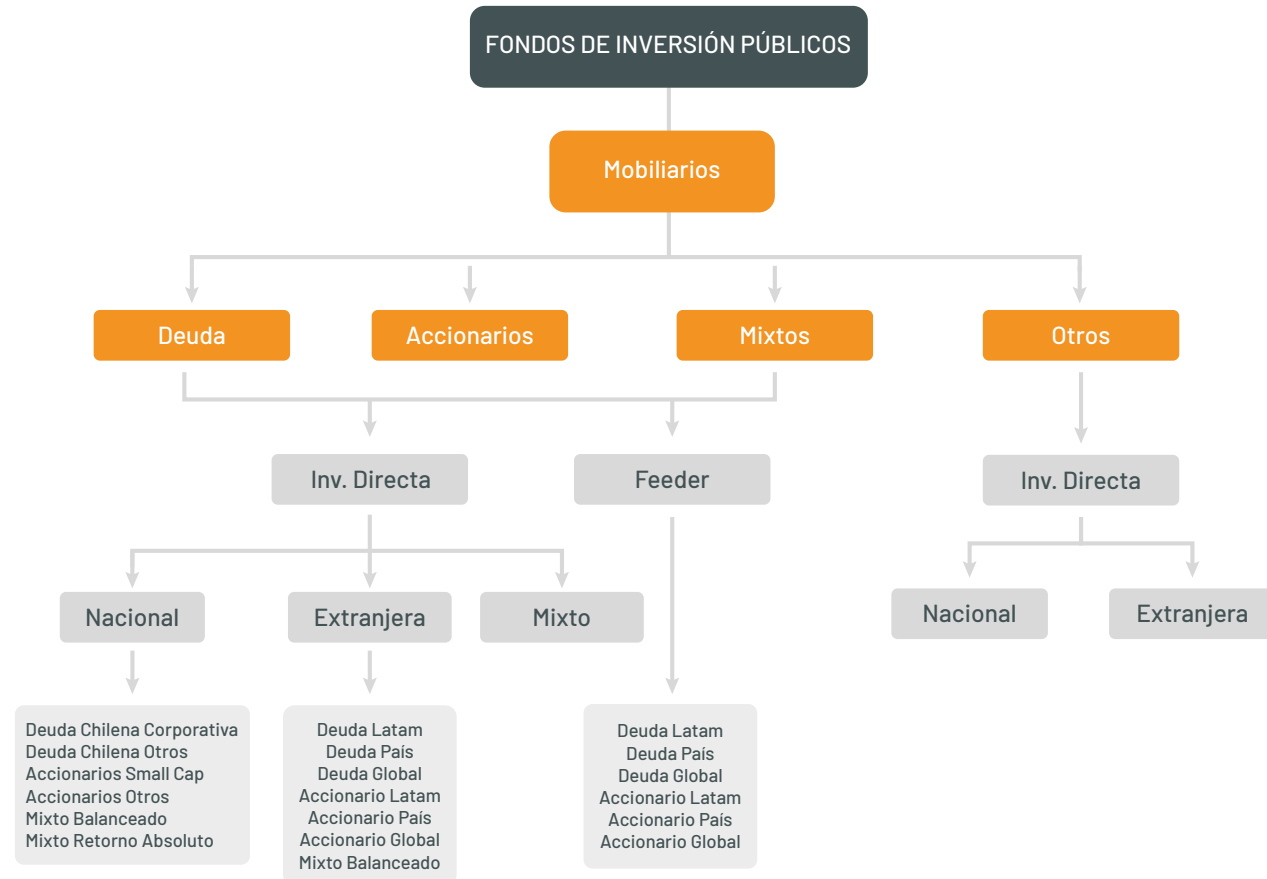
RUT	NOMBRE FONDO	AGF	PATRIMONIO (UF MILES)
10285	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA RESIDENCIAL III	Credicorp Capital	293.887
7014	FONDO DE INVERSION INDEPENDENCIA RENTAS INMOBILIARIAS	Independencia	15.540.053
7219	FONDO DE INVERSION LV - PATIO RENTA INMOBILIARIA I	LarrainVial Activos	5.345.990
9806	FONDO DE INVERSIÓN LV-PATIO II STRIP CENTERS	LarrainVial Activos	1.437.389
9698	FONDO DE INVERSIÓN LARRAINVIAL RENTAS RESIDENCIALES	LarrainVial Asset Mgmt.	1.059.482
9985	FONDO DE INVERSIÓN DESARROLLO PARA RENTA RESIDENCIAL LARRAINVIAL - INGEVEC	LarrainVial Asset Mgmt.	2.282.938
10470	FONDO DE INVERSIÓN RENTAS RESIDENCIALES LARRAINVIAL - EUROCORP	LarrainVial Asset Mgmt.	547.380
9452	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS FONDO DE INVERSION	Toesca	2.316.636
9488	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS PT FONDO DE INVERSION	Toesca	572.048
9686	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS APOQUINDO FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	1.109.635
9770	TOESCA RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	309.941

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).

Acerca de este reporte	Introducción	Fondos de inversión inmobiliarios en Chile	Radiografía del mercado inmobiliario comercial	Tendencias	Encuesta percepción ejecutivos de la industria inmobiliaria	Anexos
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.			

Acerca de este reporte	Introducción	Fondos de inversión inmobiliarios en Chile	Radiografía del mercado inmobiliario comercial	Tendencias	Encuesta percepción ejecutivos de la industria inmobiliaria	Anexos
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.			

Acerca de este reporte	Introducción	Fondos de inversión inmobiliarios en Chile	Radiografía del mercado inmobiliario comercial	Tendencias	Encuesta percepción ejecutivos de la industria inmobiliaria	Anexos
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 naturales.			

Reporte Inmobiliario 2026

Contactos

Pilar Concha
Gerente General ACAFI
pconcha@acafi.com

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