

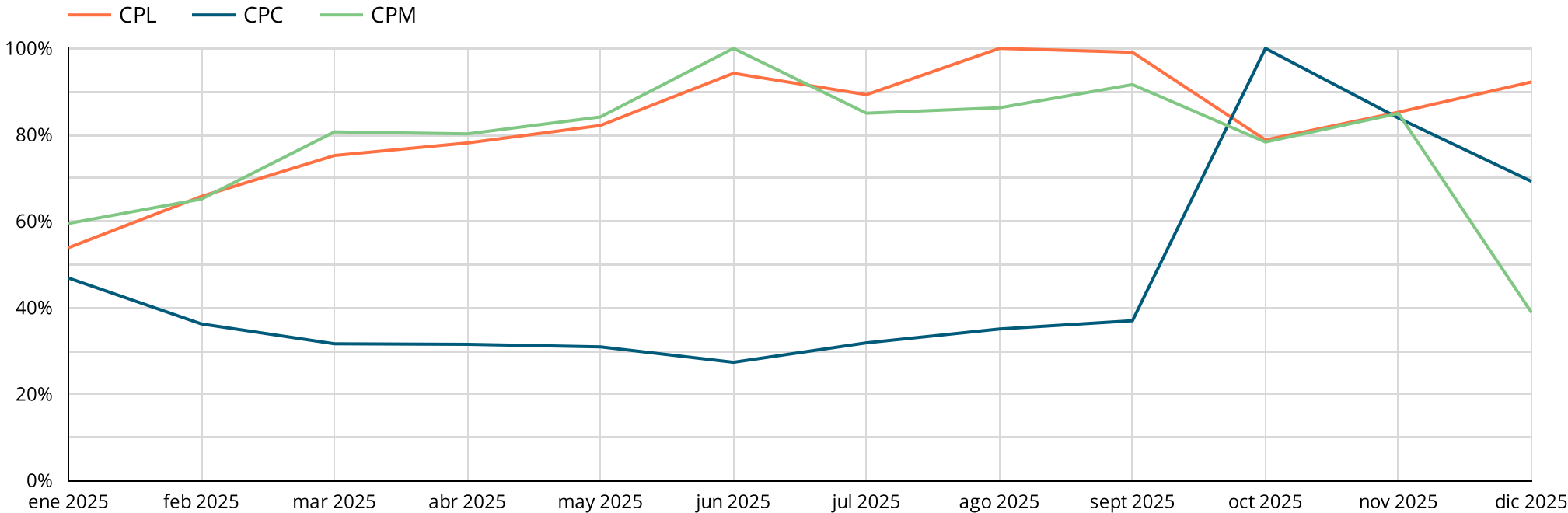
Indicadores

- **CPL (Costo por Lead):** Costo promedio por cliente potencial.
- **CPC (Costo por Clic):** Costo promedio por cada vez que una persona hace clic en un anuncio.
- **CPM (Costo por Mil Impresiones):** Costo promedio por cada 1.000 veces que un anuncio es mostrado a los usuarios, sin importar si hacen clic o no.

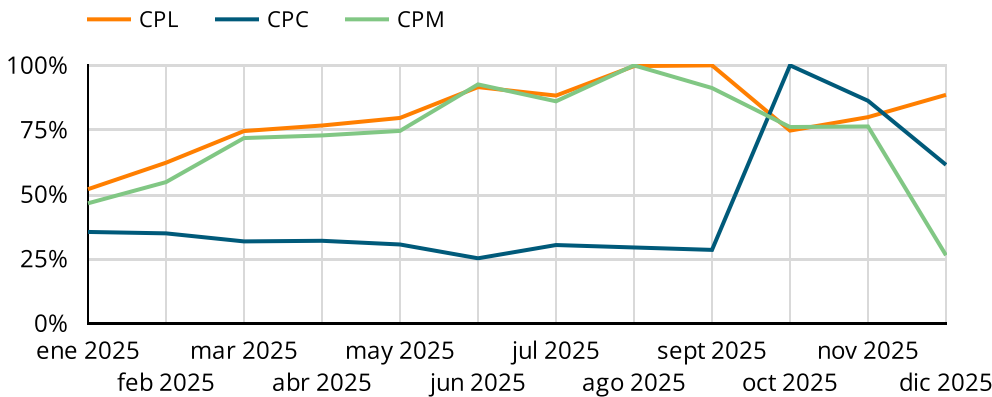
Gráficos

Porcentaje del máximo: El 100% representa al máximo valor de ese indicador en los últimos 12 meses.
Este informe es elaborado por la consultora Digital Meet, especialistas en marketing digital inmobiliario. Se basa en una inversión mensual superior a **\$30MM** en campañas de generación de leads para proyectos inmobiliarios.

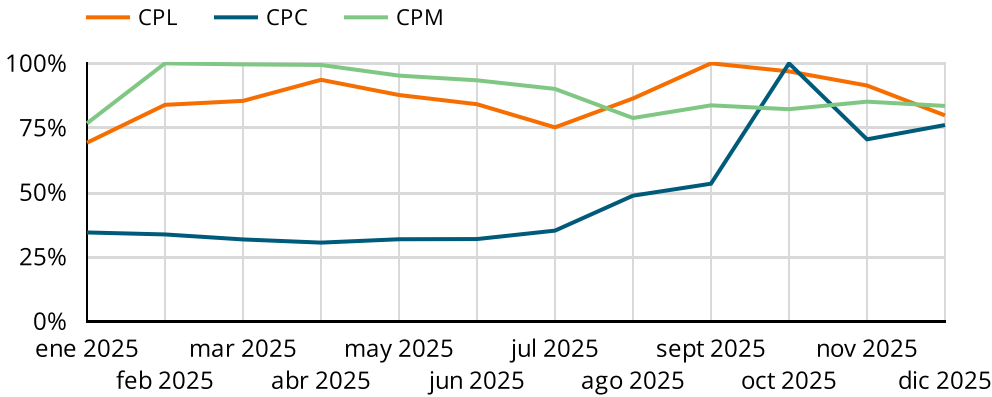
Industria Inmobiliaria Chile



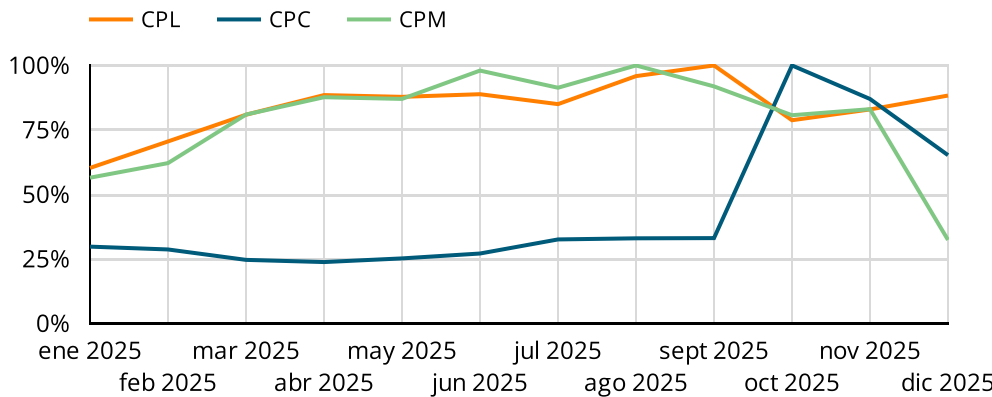
Santiago



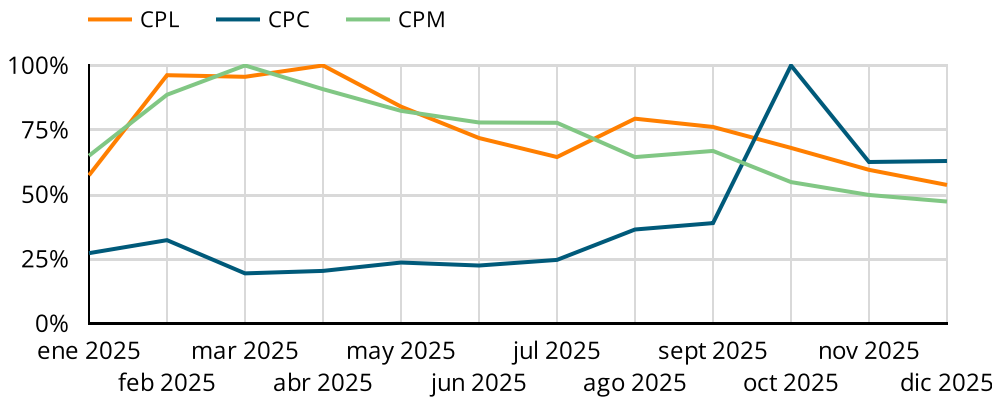
Regiones



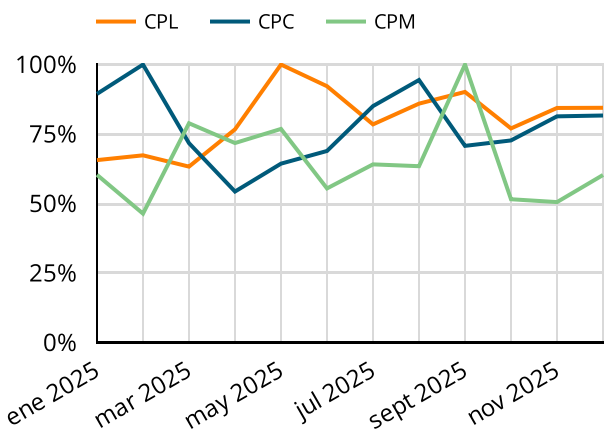
Propiedades



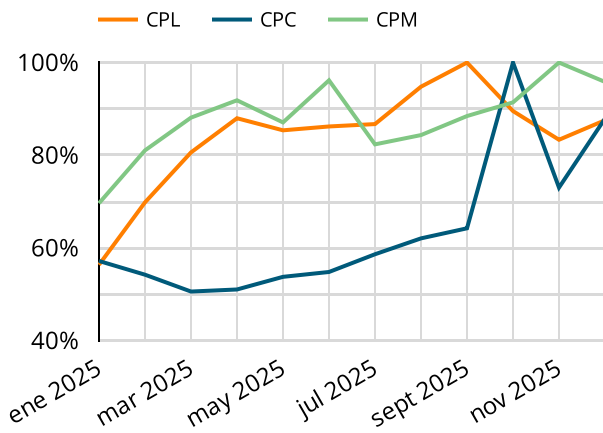
Terrenos



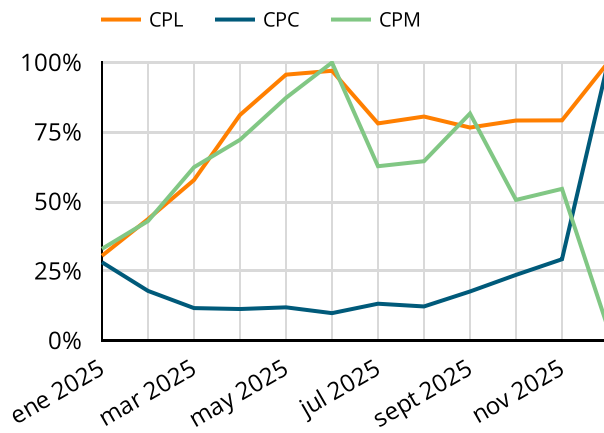
Google



Meta



Tiktok



Como se adelantó en el informe anterior, diciembre registró un alza de costos impulsada por una serie de eventos estacionales de distinto ciclo. Se trata de un resultado lógico y no difícil de anticipar, ya que, en la mayoría de los casos, la complejidad no está en el pronóstico (aunque a veces sí), sino en la correcta definición y ejecución de la estrategia necesaria para neutralizar efectos indeseados y optimizar el performance de las campañas.

Durante 2026 se presentarán varios de estos hitos, entre ellos:

- 1) Cambios en el ciclo político-económico nacional
- 2) Actualizaciones en las políticas de plataformas y canales de comunicación.
- 3) Implementación y consolidación de la IA en procesos comerciales y de marketing
- 4) Punto de inflexión del ciclo inmobiliario y de su ecosistema
- 5) Término del Subsidio a la Tasa Hipotecaria.

La temporada de verano es un período propicio para analizar y definir estrategias en proyectos inmobiliarios, especialmente en aquellos ubicados en ciudades con foco residencial. A su vez, es uno de los momentos de mayor dinamismo en la venta de terrenos y segundas viviendas. En ambos casos, el éxito depende de un profundo conocimiento de la industria, de estrategias de marketing bien diseñadas, de procesos comerciales eficientes y del uso adecuado de herramientas tecnológicas. Si no se cuentas con ello: Asesórate. Algunos errores, en este mercado, se pagan caro.



Cristóbal Castro
Líder Digital Meet Inmobiliario

