

## Capitalizarme cierra 2025 con 3,1 millones de UF en unidades vendidas y proyecta crecer más de 30% en 2026

En un escenario marcado por mayores exigencias crediticias, menor acceso al financiamiento y un mercado inmobiliario aún en proceso de ajuste, Capitalizarme cerró 2025 con resultados positivos en sus principales indicadores comerciales, destacando el cumplimiento de sus metas en reservas y escrituras.

En 2025, la compañía registró 7.720 unidades reservadas, equivalentes a 22 millones de UF. Este desempeño permitió superar en 7% la meta anual de reservas, reflejando una demanda activa por parte de inversionistas y compra-

dores finales, pese a un entorno más restrictivo.

En cuanto a promesas de compraventa, la compañía cerró 2025 con 2.150 unidades prometidas por un total de 6,1 millones de UF. Por otra parte, las escrituras totalizaron 1.233 unidades, equivalentes a 3,1 millones de UF.

“Estos resultados se explican por un año marcado por condiciones crediticias más exigentes y procesos de aprobación significativamente más lentos. Aún así, logramos cumplir nuestras metas internas, lo que confirma la solidez del modelo comercial y nos

permite mirar 2026 con optimismo”, señaló Jaime Iglesias, gerente general de Capitalizarme.

A nivel territorial, la actividad comercial de Capitalizarme durante 2025 se concentró principalmente en las comunas de Santiago, La Florida, La Cisterna y Ñuñoa, las que destacaron por su mayor dinamismo en reservas, promesas y escrituras. En materia de socios comerciales, la compañía cerró el año con 54 partners activos, lo que representa un incremento de 13 socios respecto de 2024.

### Perspectivas para este año

De cara a 2026, Capitalizarme proyecta un crecimiento de más de 30%, apoyado en una cartera de proyectos diversificada, una mayor normalización del mercado y mejores perspectivas económi-

- **La compañía concretó 2.150 promesas de compraventa y 1.233 escrituras durante el 2025, y anticipa una reactivación del mercado inmobiliario hacia 2026.**

cas, junto con un foco estratégico en el crecimiento regional, transformación digital y experiencia del cliente.

“Vemos con buenos ojos la reactivación que puede traer el nuevo ciclo político, junto con una aceleración en la baja de tasas de interés, factores que podrían dinamizar el crédito hipotecario y reactivar la demanda por vivienda e inversión inmobiliaria. Creemos que este escenario puede impulsar a toda la industria, acortando los ciclos de decisión y generando un entorno más favorable tanto para compradores finales como para inversionistas”, dijo Iglesias.

En paralelo, durante este año, la firma debutará una nueva estructura organizacio-

nal, dando mayor foco a los diferentes actores que participan del marketplace mediante gerencias independientes, enfocadas en los inversionistas, socios comerciales e inmobiliarias, lo que permitirá mejorar procesos críticos y automatizar toda la operación desde la reserva a la promesa 100% online.

“Al separar claramente las áreas de negocio, buscamos mejorar la experiencia del cliente y acompañarlo en todo el ciclo de vida de su inversión, le exigimos mayor soporte y dinamismo a nuestra tecnología y a las áreas de operaciones, marketing y finanzas buscando que cada equipo se concentre en lo que mejor sabe

hacer, pero siempre con el foco central de mejorar los puntos de encuentro con nuestro marketplace para que podamos escalar como buscamos y agarrar la tracción necesaria que nos va a exigir el mercado”, señala Iglesias.

Sobre Capitalizarme  
Capitalizarme es el principal marketplace inmobiliario de Chile, con un amplio stock de proyectos seleccionados por su plusvalía y rentabilidad. Su plataforma digital está diseñada para que los inversionistas puedan elegir un proyecto, simular su inversión y reservar la unidad que quieran, 100% online y sin comisiones. Actualmente trabaja con más de 26 inmobiliarias aliadas en distintas regiones del país.

