



> Ríos Larraín Propiedades

> rioslarrain.cl

Viviendas de calidad a precio accesible: el sello de Ríos Larraín

En un complejo momento para el mercado inmobiliario, Ríos Larraín Propiedades recibió el Premio TOC-TOC 2026 en la categoría Mejor Absorción de Oferta gracias a su innovación y compromiso. Un galardón que reconoce años de trabajo, convicción y un enfoque profundamente humano del negocio.

Hay empresas que crecen persiguiendo tendencias y otras que lo hacen siendo fieles a una convicción. Ríos Larraín Propiedades pertenece a la segunda categoría pues, desde sus inicios, esta inmobiliaria chilena ha construido su identidad en torno a un principio que suena simple pero que en la práctica exige enorme disciplina: ofrecer viviendas de buena calidad a precios accesibles. Ese compromiso, mantenido con perseverancia, incluso en los años más difíciles para la industria, es hoy la base del reconocimiento que le otorgó TOC-TOC en su versión 2026.

"Para nosotros es un tremendo honor recibir este premio", señala Sebastián Ríos, gerente comercial de la compañía. "Es un shot de energía que valida que estamos haciendo un muy buen trabajo y nos motiva a seguir avanzando



con muchas ganas en todo lo que tenemos planificado".

Detrás del galardón hay un grupo humano sólido, cohesionado y con vasta experiencia en el desarrollo y venta de viviendas económicas. En Ríos Larraín, cada integrante del equipo aporta con compromiso y mucho talento para que la toma de decisiones sea ágil y libre de burocracia innecesaria, facilitándole la vida a los clientes. "Somos capaces

de tomar decisiones rápidas. Tenemos un equipo de primer nivel donde todos aportan con sus años de experiencia en su ámbito", explica Sebastián Ríos.

Un "traje a la medida" para los clientes

Uno de los factores más determinantes para lograr una absorción de oferta destacada ha sido la forma en que la empresa aborda las barreras de compra de sus clientes. En lugar de ofrecer condiciones estándar, Ríos Larraín escucha a cada familia, entiende su situación particular y diseña soluciones personalizadas.

"Nos hemos preocupado de entender cuáles son las dificultades de cada cliente y ofrecerle una solución tipo 'traje a la medida'", explica el gerente comercial. "Para el pago del pie en cuotas, por ejemplo, no todos tienen la misma capacidad de ahorro; por lo mismo, intentamos darles facilidades que se ajusten a sus posibilidades".

La asesoría en créditos hipotecarios es otro pilar de este enfoque: la empresa orienta y acompaña a sus compradores durante todo el proceso, reduciendo la incertidumbre que hoy rodea al financiamiento inmobiliario.

Eficiencia al servicio del precio final

El compromiso con la accesibilidad no termina en la sala de

ventas. Ríos Larraín ha trabajado intensamente en optimizar sus procesos constructivos, reduciendo tanto costos como tiempos de obra, con el objetivo explícito de que esa eficiencia se refleje en el precio de venta. "Hemos hecho un gran esfuerzo en ser muy eficientes en la construcción, con el objetivo de ofrecer viviendas de muy buena calidad a precios accesibles", afirma Ríos. Esta alineación entre diseño, evaluación y ejecución bajo un mismo principio rector es lo que distingue a la empresa.

Mirando hacia adelante, Sebastián Ríos es claro en su diagnóstico: la demanda de vivienda en Chile es enorme y, por lo tanto, las oportunidades también lo son. Pero advierte que aprovecharlas bien requiere de mucho rigor. "Cualquier inmobiliaria que se embarque en un nuevo proyecto debe estudiar primero cuáles son las reales posibilidades de compra de su mercado objetivo y diseñar el mejor producto posible ajustado a esas posibilidades", sostiene.

Es precisamente esa lectura lúcida del mercado —combinada con resiliencia, trabajo en equipo y una convicción inquebrantable— lo que llevó a Ríos Larraín Propiedades a convertirse en la inmobiliaria con mejor absorción de oferta del país. Un premio que es también el de miles de familias que encontraron en esta empresa el camino hacia su casa propia.

