

Ranking TOCTOC:

Ingevec lidera ventas de departamentos en la RM y fortalece su presencia en vivienda con subsidio

Tras un sólido desempeño durante 2025, la inmobiliaria fue reconocida en el ranking TOCTOC con el primer lugar en "Mayor volumen en UF de departamentos vendidos en la Región Metropolitana" y el segundo lugar en "Mayor volumen de unidades prometidas con Subsidio", destacando su presencia en distintos segmentos del mercado habitacional.

El panorama que ha tenido que enfrentar el mercado inmobiliario no ha sido un misterio, altas tasas de interés, restricciones de financiamiento y una desaceleración de ventas ha impactado a las empresas del rubro. Pero hay inmobiliarias que han sabido afrontar esta situación, que con diversas estrategias han logrado posicionarse como un referente.

El ranking elaborado por TOCTOC, reconoce a las empresas con mejor desempeño comercial en distintas categorías vinculadas a ventas, colocación de proyectos y participación en segmentos habitacionales. En este nuevo pulso de la industria, Ingevec destacó especialmente en el segmento de venta de departamentos, alcanzando el primer lugar en la categoría "Mayor volumen en UF de departamentos vendidos en la Región Metropolitana", reconocimiento que refleja su capacidad para desarrollar proyectos en zonas con alta demanda y buena conectividad.

El gerente general de Inmobiliaria Ingevec, José Antonio Bustamante, explica que hay varios factores que convergen para lograr este reconocimiento, pero que es la constancia el pilar principal. "Llevamos años tomando decisiones con convicción: dónde desarrollar, cómo construir, qué le importa realmente a la persona que va a vivir ahí. Eso nos llevó a posicionarnos en comunas y sectores con excelente conectividad —metro, autopistas, servicios— que son exactamente donde la gente quiere vivir. No perseguimos volumen por volumen; el volumen fue la consecuencia de hacer bien las cosas. Y eso, en un período donde el mercado no fue fácil



"Creemos que un proyecto bien pensado le da a nuestros equipos las mejores herramientas para conectar con los clientes, porque responde de verdad a lo que la gente necesita. Eso significa ubicaciones con acceso real a la ciudad, espacios que funcionan, y una promesa que cumplimos desde el primer día hasta la entrega. Nuestros clientes no compran solo metros cuadrados, compran la certeza de que Ingevec va a estar ahí. Esa reputación se construye proyecto a proyecto, con cada persona del equipo aportando lo suyo, y hoy el mercado nos la está reconociendo".

JOSÉ ANTONIO BUSTAMANTE,
 GERENTE GENERAL DE INMOBILIARIA INGEVEC.

para nadie, tiene mucho mérito".

A esto se sumó el segundo lugar en "Mayor volumen de unidades prometidas con Subsidio", resultado que evidenció su presencia en el segmento de vivienda accesible y su capacidad para responder a distintas necesidades habitacionales del mercado. "Nosotros no separamos artificialmente a nuestros clientes: el que accede con subsidio merece exactamente

el mismo estándar que cualquier otro comprador. Lo que cambia es el producto, no el compromiso. Tener presencia relevante en ambos segmentos habla de una empresa que entiende la diversidad del mercado habitacional chileno y que tiene la capacidad de responder en distintos frentes. Para nosotros eso es un orgullo, porque significa que estamos llegando a más familias", comenta el gerente general.

Un compromiso con mantener los estándares

Si bien la industria todavía enfrenta desafíos asociados a tasas de interés, acceso al crédito y costos, Bustamante asegura que existen condiciones para seguir creciendo durante 2026 si mantienen la misma estrategia que les permitió consolidarse en el ranking TOCTOC. "Somos optimistas, pero con los pies en la

tierra. El mercado inmobiliario sigue enfrentando desafíos reales, pero también vemos señales positivas que nos generan confianza. Lo que sí tenemos claro es que no vamos a cambiar nuestra forma de trabajar", sostuvo.

El gerente general asegura que de los principales aprendizajes que dejó este reconocimiento fue confirmar que la estrategia adoptada durante los años más complejos del mercado fue la correcta, apostando por mantener los estándares, no recortar en aspectos clave y seguir fortaleciendo a sus equipos. "La solidez no es un lujo para los buenos tiempos: es lo que te diferencia justamente cuando los tiempos son difíciles", agrega.

En paralelo, afirma que siguen viendo oportunidades importantes en la Región Metropolitana, especialmente en sectores bien conectados donde la demanda habitacional continúa siendo robusta. A esto se suma el foco en vivienda accesible, segmento donde aseguran que todavía existe una necesidad relevante por proyectos de calidad y donde esperan seguir fortaleciendo su presencia.