

Fecha: 01-03-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: El ranking de las inmobiliarias con mayores ventas en 2025: lideran Ingevec, Paz y Santolaya

Pág.: 10
Cm2: 704,4
VPE: \$ 7.008.031

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

El ranking de las inmobiliarias con mayores ventas en 2025: lideran Ingevec, Paz y Santolaya

Un informe de Toctoc analizó el desempeño del mercado inmobiliario de la Región Metropolitana, el mayor del país. En 2025 la industria en la zona comercializó 25.810 viviendas, un 11,4% más que en 2024, y volvió a superar los 100 millones de UF. Parte importante de las empresas del sector atribuyen el alza al subsidio a la tasa de interés hipotecaria lanzado por el gobierno el año pasado. Lo mismo dice Toctoc. El reporte refleja quienes son los mayores actores del mercado.

SOFÍA LÓPEZ

Hace poco menos de un mes, Ingevec festejó en LinkedIn las conclusiones de un informe de la consultora Toctoc sobre el ranking de ventas de departamentos y casas en 2025 de la Región Metropolitana, con información. La inmobiliaria, en ese reporte, lideró el ranking en ventas en UF y en unidades, un registro que Toctoc suele hacer y cuyo contenido es vendido a los actores del mercado.

El Infoinmobiliario, realizado por Toctoc, es un estudio de mercado para empresas del sector inmobiliario que realiza mes a mes y analiza el comportamiento de la oferta y las promesas de compraventa y desistimientos de casas y departamentos nuevos en la Región Metropolitana.

“El área de estudios de Toctoc mantiene un catastro de todos los proyectos en desarrollo del gran Santiago y una muestra de información primaria construida a partir de la información proporcionada mensualmente por los propios clientes, los que alcanzan una cobertura de aproximadamente el 65% de el mercado en la RM”, señala el Infoinmobiliario sobre la

metodología aplicada.

El reporte global, al que accedió Pulso, entrega las cifras principales del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana. El año que pasó, el mercado verificó una fuerte recuperación, con un alza de 11,4% con respecto a 2024 en unidades netas y de 7,2% en UF netas vendidas. Se considera venta neta toda promesa de compra y a ese número se le resta el desistimiento, por lo que es considerada como la cifra final.

En unidades, la industria comercializó 25.810 unidades, de las cuales un 83,1% fueron departamentos y el porcentaje restante, casas. En 2024 fueron 23.165. El peor año fue 2022, con 19.450 unidades, un desplome versus las 33 mil de 2021.

Por otro lado, el volumen de ventas netas sobrepasó las 100 millones de UF por primera vez en cuatro años: 2025 cerró con 101 millones de UF, versus 94 millones de UF del año previo y 89 millones de 2023, un aumento que se produjo en parte importante por una baja en los desistimientos. En diciembre de 2025, según Toctoc, el desistimiento en departamentos alcanzaba a 18% y en casas bajó a 15%.

Toctoc declinó formular comentarios

para este reportaje.

El factor subsidio

Un factor destacado por Toctoc en el impulso del año es el subsidio a la tasa hipotecaria, un beneficio lanzado por el gobierno para la compra de viviendas nuevas de menos de 4 mil UF. Toctoc reporta ese factor en su informe 2025: “Se mantiene la velocidad de 4 mil aprobaciones mensuales, por lo que se alcanzarían los 50 mil cupos aprobados en el tercer trimestre de 2026”, analiza la consultora.

El reporte además establece que en 2025 se vendieron 21.464 departamentos, de los cuales el 80% correspondieron a unidades bajo 4 mil UF: 2.157 de menos de 2 mil UF; 8.154 entre 2 mil y 3 mil UF y 7.001 de 3 mil a 4 mil UF. El segmento que más se disparó el año pasado en ventas fue el tramo ubicado entre 3 mil y 4 mil UF, con un alza de 30,2% y 1.638 unidades más que el año previo.

En el segmento casas se comercializaron 4.346 unidades, un 22% más que el año anterior: de ese total, el 59% es bajo las 4 mil UF.

“Si comparamos el primer y el segundo semestre de 2025, las ventas crecie-

ron en torno a un 35%, concentrándose especialmente en viviendas bajo las 4 mil UF”, analiza el CEO de la empresa de estudios inmobiliarios Inciti, Nicolás Herrera, quien antes fue subgerente del área de estudios de Toctoc. Herrera dice que el crecimiento del mercado se explica por “una buena alineación entre política pública y estrategia comercial”.

Por empresa

El ranking 2025 de Toctoc para las ventas de departamentos y casas de 2025 fue liderado por Ingevec, tanto en UF netas acumuladas al año como en unidades. Aunque Toctoc no precisa en su informe el volumen de venta total, sí entrega algunas pistas: Ingevec cerró el año con 33 proyectos en total y una venta promedio de 13 mil UF por cada uno al mes. Además, registra un promedio de venta de 4,2 unidades por proyecto al mes (ver infografía).

“El crecimiento en ventas de la inmobiliaria en 2025 respecto al 2024 fue de 20%”, respondió Ingevec a Pulso. Una de las grandes razones que potenció las ventas, según el gerente general la empresa, Rodrigo González, fue el subsidio a la

Fecha: 01-03-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: El ranking de las inmobiliarias con mayores ventas en 2025: lideran Ingevec, Paz y Santolaya

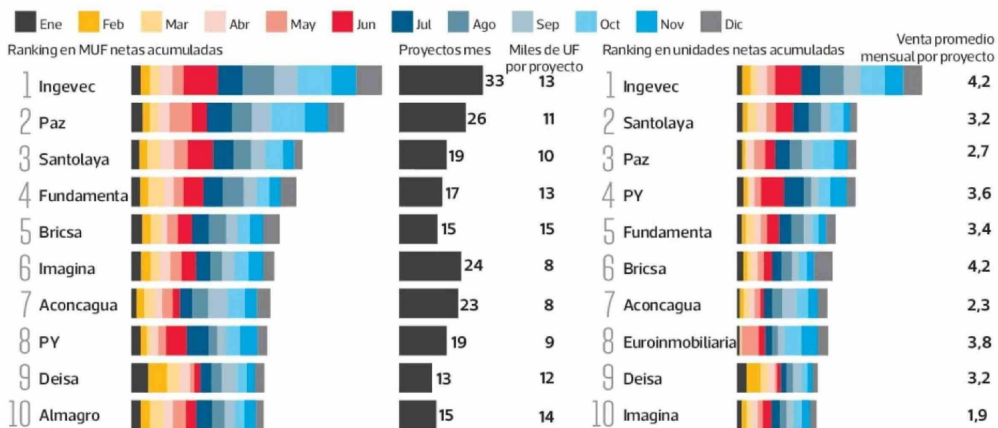
Pág.: 11
Cm2: 716,3
VPE: \$ 7.126.422

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

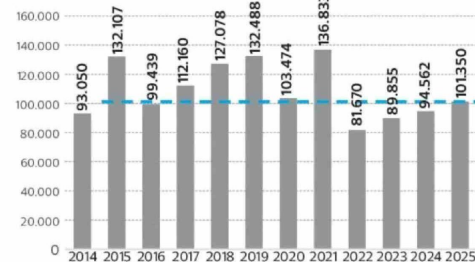
EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA REGIÓN METROPOLITANA



Año 2025, en casas y departamentos

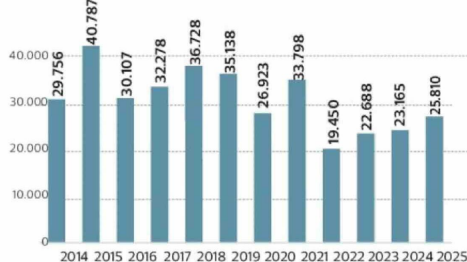


Ventas netas en miles de UF por año
Casas y departamentos



FUENTE: Tottoc

Ventas netas en unidades por año
Casas y departamentos



LA TERCERA

tasa de interés impulsado por el gobierno: "Nuestra estrategia comercial se ha basado en un foco súper claro, que es bajo las 4 mil UF", aseguró. El desistimiento también presentó cifras positivas para la inmobiliaria, con una caída del 20% respecto del año anterior.

En sus estados financieros a septiembre de 2025, Ingevec reportaba promesas totales -equivalente a ventas brutas- por 1.537 unidades y un volumen de 4,2 millones de UF, un 10,5% más que al tercer trimestre de 2024. Al final del año, según González, las ventas brutas sobrepasaron los 5,6 millones de UF y las ventas netas -ya escrituradas y no solo promesas- fueron de un poco más de 4,2 millones de UF.

La segunda posición, en ventas valoradas, la ocupó Paz, del grupo Paz Corp, una inmobiliaria que se dedica exclusivamente al mercado de departamentos. En unidades netas acumuladas obtuvo la tercera posición. El grupo tiene 26 proyectos y una velocidad de venta de 2,7 unidades por cada uno al mes. Promedia 11 mil UF en colocaciones mensuales por proyecto.

En sus balances al tercer trimestre de 2025, Paz Corp revela que en Chile registró escrituración por 869 unidades en

nueve meses, un 75,2% más que en igual lapso del año anterior, con un volumen de venta de 3.773 miles de UF, un incremento de 116% versus enero-septiembre de 2024. En promesas netas, suman 547 unidades y 2.623 miles de UF.

La tercera posición en UF, con un total anual de 3,7 millones de ventas en UF netas acumuladas, y segunda en unidades, la ocupó Santolaya, que completa el podio de los tres principales actores del ejercicio, según el ranking. "El 2025, respecto del 2024, presentamos un crecimiento en ventas anual de aproximadamente un 69%", manifestó el socio y director de Santolaya, José Antonio Santolaya.

Este incremento, en parte, respondió a "una oferta acorde a las necesidades de los clientes, apoyado por el subsidio a la tasa de interés que ayudó a potenciar proyectos de entrega inmediata que teníamos en stock", añadió Santolaya. Sobre la velocidad de venta, esta aumentó un 75% respecto del año 2024. Santolaya agrega que han notado una normalización del mercado en relación a las ventas pospandemia. "Para este 2026 queremos mantener el ritmo en ventas del 2025, con una dinámica

comercial sólida y sostenida durante el año", agregó.

Sobre la posición de las tres empresas en el ranking, Nicolás Herrera, de Inciti, opina que su "ascenso se explica principalmente por la implementación del subsidio a la tasa hipotecaria y el fortalecimiento del Fondo de Garantías Especiales desde julio de 2025".

La inmobiliaria Fundamenta ocupó el cuarto lugar en UF netas acumuladas en 202 y el quinto en unidades. Desde la compañía manifestaron que a lo largo del año pasado registraron "ventas netas cercanas a 3 millones de UF, lo que representa una mejora respecto de 2024". Si bien el mercado "aún se mantiene por debajo de los niveles prepandemia, observamos señales claras de recuperación y una demanda que comienza a reactivarse gradualmente", declaró al respecto el gerente comercial de Fundamenta, Francisco Domeyko, quien revela que la velocidad de venta fue 15% mayor en 2025. La compañía tiene un ambicioso objetivo de venta para 2026: 6 millones de UF. "Vemos un mercado con mejores perspectivas, impulsado por una mayor confianza de los compradores y condiciones más favorables para la inver-

sión inmobiliaria", indicó.

Bricsa anotó la quinta posición en ventas. La compañía reporta 2,4 millones de UF en 2025. "Una de las grandes diferencias entre 2024 y 2025 es que el nivel de desistimiento bajó bastante. Eso es lo que hizo que nuestra venta neta en 2025 fuera mayor que la de 2024", aseveró el director ejecutivo de Bricsa, Gonzalo Falcone Assler. "Nosotros tenemos tres proyectos que entran en el subsidio bajo las 4 mil UF", un factor que permitió que desde junio del 2025 notaran que el mercado "se reactivó bastante. De hecho, nos bajó mucho el stock de las viviendas terminadas con el subsidio", opina.

En el top 10 en ventas en UF aparecen más abajo Imagina, Aconcagua, PY, Deisa y Almagro. Y si solo se consideran departamentos, y no casas, el top 5 en UF se descompone casi de la misma manera: Ingevec, Paz, Santolaya, Fundamenta e Imagina. Por otro lado, el mismo ranking realizado en 2024 considerando ventas totales en UF y en unidades, se vio a Euroinmobiliaria en primer lugar, seguida por Paz (segunda en monto y tercera en unidades) e Ingevec (tercera en UF; segunda en unidades). ●

