

Fecha: 07-03-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Carolina Büchi: “Vemos una recuperación lenta, muy gradual, de la industria inmobiliaria”

Pág.: 6
 Cm2: 605,0
 VPE: \$ 7.946.783

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

DIRECTORA EJECUTIVA DE IMAGINA, INMOBILIARIA DE LOS CALDERÓN

Carolina Büchi: “Vemos una recuperación lenta, muy gradual, de la industria inmobiliaria”

CÉSAR SOTTOVIA JARA

Carolina Büchi, directora ejecutiva de la inmobiliaria Imagina de la familia Calderón (controladores de Ripley), que también alberga como minoritarios a los Kreutzberger en la propiedad, describe esta industria como un sector que ha venido atravesando una tormenta perfecta por el lado de la demanda, las condiciones para la venta y en donde los bancos han incluso pedido capitalizar o pagar deudas, en medio de un ecosistema en que las tasas de interés se han elevado. Aunque está optimista para este año, asegura que las condiciones para un despegue pasan por cambios más estructurales.

La ejecutiva, que suma más de 20 años en el rubro desde el nacimiento de Imagina (antes trabajó en Ripley y luego partió comprando terrenos al inicio de la inmobiliaria), sabe que este es un negocio cíclico y aplaude políticas como el subsidio a la tasa de interés. Afirma que la medida permitió un crecimiento en ventas de unidades habitacionales de un 30% en 2025, respecto del año anterior, e inyectó movilidad al mercado. Pero advierte que el mercado viene de un ciclo de cinco años malos, y que hoy en el acumulado la industria es un 30% más “chica”.

Plantea que si de verdad se quiere dinamizar a esta industria, hay que solucionar temas de fondo. “Hay que disponibilizar tierra”, pues, en su opinión, los planes reguladores de muchas comunas que tienen vocación para nuevos proyectos habitacionales “están atrasados con respecto a la demanda”, dice.

“Muchos colegas inmobiliarios me señalan que no hay terrenos para poder hacer proyectos, pues la normativa (planes reguladores) tiene que estar de acuerdo con lo que son las familias hoy”. Como ejemplo, señala que en San Joaquín el tamaño promedio de la vivienda tenga 60 m², “entendiendo que es una vivienda probablemente de tres dormitorios en esa zona, cuando hoy solo vive una persona, o dos personas y una mascota, plantea la necesidad de una normativa (plano regulador) adecuada a lo que un inmobiliario puede vender. Y en eso hay una escasez tremenda”. También indica que en Ñuñoa, que es la comuna estrella de Imagina, en cerca de un 90% de su superficie disponible se pueden edificar hasta cinco pisos de altura. Añade que en Macul hubo un cambio de plan regulador y hoy la posibilidad de construir se da en sectores puntuales; mientras que en Providencia tampoco queda tierra.

En Santiago centro, advierte, se pueden hacer bastantes proyectos, pero con alturas reducidas, “lo que hace que tenga tierra todavía muy cara para iniciativas que sean rentables y además los edificios hay que hacerlos con mucha densidad”.

Este escenario normativo, a su juicio, se traduce en inversiones habitacionales poco amigables con el cliente, menos áreas comunes y menos espacios verdes.

Suma la permisología radicada en entidades como el Consejo de Monumentos Nacionales, y en procesos como declaraciones de Impacto Ambiental e Informes de Mitigación de Impacto Vial (IMIV), donde en muchas ocasiones no existe un buen rayado de cancha de lo que se puede y no se puede hacer. “Los tiempos actuales de un proyecto pueden duplicarse o triplicarse solo por esto (...). Por ejemplo, un proyecto en Macul, donde hace poco iniciamos la escrituración, lo tuvimos un año parado. Tenía todo el edificio completo, listo para entregar, y nos demoramos en poder

Afirma que los nuevos proyectos de vivienda que se inicien van a tener que salir al mercado con precios mayores para el cliente final, contrario a lo que ocurre con las unidades para entrega inmediata, que hoy representan un 50% del mercado.

sacar la recepción final”. La consecuencia: “Pasar de una inversión que era rentable a una cosa que había que terminar nomás para recuperar la mayor cantidad posible de plata y no finalizar en rojo”.

—¿Cuáles son las expectativas con el nuevo gobierno?

“Esperamos un año con una lenta recuperación. Vemos más optimistas a los clientes, están llegando más a las salas de venta, y a la banca prestando para nuevos proyectos, pero acotado a operadores tradicionales. Aunque los *spreads* han aumentado mucho los últimos años, se han duplicado, por lo menos. Vemos un mercado 2026 que va a terminar positivo en un dígito en unidades. Mientras que los *stocks* creemos que se van a mantener, ya que el segundo semestre va a haber más lanzamientos de las inmobiliarias tradicionales para mantener el negocio”.

Sin embargo, por el lado de los precios a cliente final, Carolina Büchi ve una “brecha importante entre los valores de venta de las unidades en entrega inmediata y las unidades de los proyectos nuevos. O sea, los proyectos nuevos, para que sea rentable poder sacarlos a la venta, necesitan tener un incremento importante en los precios de venta respecto de los que están en entrega inmediata. Si no, el negocio no va”.

—¿Sería como decir que se está dando vuelta el paradigma de las unidades en blanco con tasa de descuento?

“El 50% del mercado está en entrega inmediata. Eso hace que los inmobiliarios realicen esfuerzos importantes en descuento, de 10% a 15%. Preferimos un descuento al cliente que pagarle al banco más intereses. Un lanzamiento, un nuevo proyecto tiene que tener ese diferencial hacia arriba, porque ningún inmobiliario va a lanzar un proyecto para ir a utilidad cero”.

“Por lo tanto, vemos una recuperación lenta, muy gradual. Estamos optimistas, pero expectantes, y de todas maneras, lo que más se necesita hoy es una autoridad consciente de las necesidades de la industria. Y eso significa inyectar incentivos a la demanda y ayudar en la oferta al inmobiliario, regularizando la disponibilidad de tierra, la normativa comunal, trabajar la permisología, trabajar los tiempos y gestión del Estado”.

Fichas en Perú

—En medio de la contracción y falta de terrenos, ¿cómo está parada Imagina?

“Hace años visibilizamos todos los cambios normativos que venían en los planes reguladores, donde ya no se iba a poder construir en gran parte de Santiago. Hicimos compras importantes de paños más grandes, donde sacamos nuestro permiso de edificación que tenemos vigente”.

Aunque, al igual que toda la industria, advierte que han frenado su ritmo. “En 2019 teníamos cerca de 30 proyectos y hoy la verdad es que son unos 20, de los cuales, con *stock* real, debo tener 14”.

Lo anterior contrasta con la expansión de la firma en Perú, donde desarrolla varios proyectos en Lima (unos 16), en un segmento de precio (clase media) similar al que apunta en Chile, aunque también tiene inversiones que apuntan a un estrato más alto con unidades que pueden llegar a los US\$ 2 millones en barrios como Miraflores.

Pese a los vaivenes políticos y sucesivos cambios de presidente del país vecino, señala que es un mercado resiliente, en donde hoy tienen puestas sus fichas. “La demanda inmobiliaria de viviendas allá ha ido creciendo, año a año. Me sorprendió mucho el 2025, cuando la cantidad de departamentos vendidos en Lima fue prácticamente igual o un poco superior a la cifra comercializada en la Región Metropolitana sin subsidio. Hace unos años, Perú era un tercio del mercado de Chile”, remata Büchi.

“Al futuro ministro de Vivienda le aconsejaría algo que se llama la escucha activa, es decir, que incorpore dentro de su equipo asesor a personas que conocen del negocio, no de la parte académica, sino que realmente están sintiendo los dolores todos los días”.

