



GETTY IMAGES

10 CLAVES PARA SUBIRSE A LA REACTIVACIÓN INMOBILIARIA

Conozca las tendencias que determinarán la recuperación del mercado inmobiliario.

CLAUDIO ALEGRÍA

Uan Pablo Hernández tiene un indicador muy simple para probar cómo sube el dinamismo de su negocio inmobiliario. “Si el año pasado teníamos propiedades que solamente programábamos visitas una vez al mes, hoy estamos organizando entre tres y cuatro por semana”, dice.

Así es como el socio y gerente de Activos Reales de la administradora HMC explica sus mejores expectativas para lo que viene y que son compartidos por varios en la industria: “La prolongación de un ambiente de bajas tasas de interés y la compresión de las *cap rates* (medida que sirve para determinar el

valor de un inmueble en función a sus flujos anuales) podría potenciar la demanda por activos inmobiliarios”, dice Horacio Morales, Senior Research Manager de CBRE.

En esto será clave la actividad de los cada vez más grandes y numerosos fondos inmobiliarios. Hoy, 22 administradoras manejan 75 fondos públicos en operación con activos por US\$ 3.144 millones.

Para este año, se espera que los montos de inversión totales en fondos de inversión inmobiliarios “aumenten en más de 10% respecto a 2017”, dice Eduardo Palacios, presidente de la Comisión Inmobiliaria de ACAFI.

Es por estas buenas perspectivas que **El Mercurio Inversiones** preparó esta guía para quienes quieren invertir en este mercado o pretenden aumentar sus posiciones en este interesante activo.

1 EL CENTRO VUELVE

Si bien gran parte de la acción en el mercado de oficinas ha estado enfocada en el sector oriente de Santiago, los expertos creen que en 2018 volverá a estar de moda el centro de la ciudad. Esto pues hay empresas que requieren estar en el Centro de Santiago y hoy la oferta es baja. La disponibilidad actual de arriendos alcanza los 34.114 m² en oficina clase A y el año pasado se consumieron 38.000 m². “Hay un fuerte déficit de oficinas para corporaciones”, dice Jaime Sarrà, director general de NAI Sarrà. El ejecutivo agrega

que no hay proyectos nuevos en el sector, por lo que solo en tres años podría haber proyectos nuevos que cubran estas necesidades.

2 APUESTA AL DESARROLLO

Para este 2018 se espera que el mejor desempeño del sector la tengan los fondos que tienen sus fichas apostadas al desarrollo de proyectos más que los de renta. La clave son las ubicaciones. Por ejemplo, la inmobiliaria que trabaja con Banchile se demoró cinco años en conseguir el terreno para su próximo proyecto. Por eso “la clave para este negocio es tener acceso a inmobiliarias que tengan buenas ubicaciones”, dice Gustavo León, subgerente de inversiones inmobiliarias de Banchile.

Actualmente son 15 las administradoras que cuentan con fondos dedicados a invertir en construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios para la venta, las que están encabezadas por BTG Pactual, Banchile Inversiones y Frontal. En conjunto administran US\$ 166 millones a través de ocho fondos.

En línea con el buen momento, BTG Pactual pronto espera armar un tercer fondo público de desarrollo, con el cual podría invertir US\$ 60 millones en construcción de viviendas.

Por su parte, Bci Asset Management, a través de un fondo de inversión, y la inmobiliaria y constructora Moller& Pérez-Cotapos firmaron una asociación para el desarrollo de proyectos residenciales en Santiago y regiones, el que invertirá en torno a US\$ 200 millones, en un plazo de 5 años.

“

UN CRECIENTE NÚMERO DE INVERSORES *RETAIL* Y ALTO PATRIMONIO OPTAN POR LOS FONDOS INMOBILIARIOS

”

3 EL MILLENNIAL NO SUEÑA CON LA CASA PROPIA

Una de las tendencias que varios inversores del área han notado es el desinterés de los jóvenes profesionales en comprar vivienda. Actualmente, los *millennials* representan el 32% de la fuerza laboral activa de Chile y, muchos de ellos, prefieren no amarrarse al lugar en que van a vivir, sino que quieren tener libertad de movimientos. Esta tendencia es la que están viendo los fondos de inversión para aumentar su inversión en edificios de departamentos para arrendar. Banchile, por ejemplo, lanzó en enero un fondo inmobiliario residencial por cerca de 900.000 UF porque vislumbran una oportunidad en el mercado de viviendas. “La gente mientras está en un determinado lugar o trabajo busca algo que esté cerca. Pero hoy hay mucha más movilidad y las personas no quieren atarse a una inversión fija”, dice Juan Pablo Grez, gerente general de Independencia AGE.

4 LA SIMPLEZA DE LOS FONDOS INMOBILIARIOS

Administrar propiedades es un desafío. Desde cobrar la renta, contratar gásters o lidiar con arrendatarios conflictivos puede desanimar al más motivado. Por eso, mucho inversor *retail* está apuntando a estos vehículos de in-

versión. Aunque los fondos inmobiliarios se crearon para resolver las necesidades de grandes inversores institucionales para incluir las propiedades a sus portafolios, los de alto patrimonio y *retail* han estado entrando fuerte también a invertir en estos vehículos. Esto especialmente gracias a la transacción de las cuotas de los fondos de inversión a través de las Bolsas, lo que ha reducido el riesgo de iliquidez. Actualmente el 55% de los aportantes de estos fondos lo constituyen los inversionistas de *retail*.

5 LA RENTABILIDAD Y EL ALZA DEL M²

En los últimos años, el precio de mercado del m² subió fuerte. En el sector oriente se pueden encontrar muchos departamentos por sobre los 100 UF por m². En Providencia y Ñuñoa, propiedades que estaban en 40UF hoy se venden en 60-70 UF. De acuerdo a los informes del mercado inmobiliario publicados por CBRE y Nai Sarrá, el valor del metro cuadrado medido en UF alcanzó nuevos máximos históricos en Santiago. El problema es que “la rentas de arriendo no se han incrementado igual, por lo tanto la rentabilidad ha caído”, dice Grez, de Independencia.

No debiera ser un problema permanente. La misma alza de precio hace más difícil comprar vivienda, lo que se suma a las restricciones en los créditos hipotecarios. Ante eso, muchos están optando por arrendar, lo que debería ayudar en el mediano plazo a hacer subir la rentabilidad de los arriendos.

6 OJO CON LAS TASAS

El inmobiliario es un mercado que depende mucho del endeudamiento, por lo que los movimientos en las tasas generan importantes cambios de tendencias. Si es que, tal como parece haber quedado claro en los últimos informes del Banco Central, se prolonga un ambiente de bajas tasas de interés, se podría potenciar la demanda por activos inmobiliarios, dice Morales de CBRE. A esto se suma el débil desempeño de los instrumentos de renta fija, lo que ha desviado recursos hacia este sector, tal como dice José Viegas, Fund Manager del Fondo LV-Patio Renta Inmobiliaria I.

7 LA JUVENTUD DE LA RENTA RESIDENCIAL

Los fondos inmobiliarios revolucionaron el mercado de oficinas y locales comerciales. También el de bodegas. En todos esos sectores han hecho enormes inversiones y generado mecanismos de gestión de alta escala. Pero en lo que se refiere a la renta residencial, la presencia de estos institucionales está muy atrasada: sólo el 6,4% de los fondos de inversión inmobiliarios tienen sus inversiones en activos residenciales. Si bien hay fondos que se dedican a comprar edificios enteros para administrar de manera conjunta el arriendo de esos departamentos, lo que se conoce como *multifamily*, son relativamente nuevos y el modelo de

“
LOS GRANDES
PROYECTOS DE RENTA
RESIDENCIAL ESTÁN
AFECTADOS POR SU
POCA HISTORIA Y EL BAJO
VALOR DE LOS SERVICIOS
ASOCIADOS
”

rentabilidad exigida a este tipo de negocios”, dice Eduardo Palacios, presidente Comisión Inmobiliaria de ACAFI. Pero el mercado cree que será un sector de alto crecimiento: el 64% de los encuestados espera que la renta residencial tenga mejores rentabilidades este año, según el “Reporte Inmobiliario 2017-2018” de Acafi-CBRE Chile. No obstante, en Chile aún no prenden los servicios asociados como lavandería, oficinas, o cafetería, y que son claves para incrementar la rentabilidad de estos proyectos. En Chile aún no se paga ese precio adicional: “se guían más por el precio y la ubicación más que por la comodidad. Es una madurez que falta”, dice Hernández de HMC.

8 EL INGRESO DE LAS AFP

Un jugador que va a prender en el mercado inmobiliario son las AFP. Con la ley de productividad del año pasado, se autorizó a que las administradoras de los fondos de pensiones dedicarán una mayor parte de su portafolio a estos activos. “En Chile, los fondos de pensiones tienen solo un

dice José Viegas, Fund Manager Fondo LV-Patio Renta Inmobiliaria I. Si bien va a tardar varios años a que las AFP lleguen a ese nivel de exposición, este año ya podría verse algo de eso en el mercado.

9 MENOS CASAS MÁS DEPARTAMENTOS

Los cambios demográficos han hecho que el negocio residencial evolucione desde las casas hacia los departamentos. Familias más pequeñas, más separaciones, el crecimiento del mercado de los inmigrantes y muchas parejas que posponen por varios años los hijos, cambiaron las preferencias. En 2017, mientras que la venta de departamentos creció en 21,4%, el de casas se mantuvo prácticamente estancado, según la Cámara Chilena de Construcción. Los deptos con mayor demanda fueron los más pequeños: Un 59% correspondieron a los de menos de 50 m².

10 BOOM DE BODEGAS

Ni las oficinas, ni centros comerciales, ni departamentos. Según los asociados de Acafi, quienes respondieron una encuesta al respecto, las mejores perspectivas para 2018 están en el sector industrial. Estos son centros de logística para *e-commerce* y proyectos de *self storage* que responderá la demanda creciente de arriendos de corto plazo por mini bodegas. El promedio de los encuestados

negocios no está 100% probado. “La poca madurez e información histórica generan incertidumbre, lo que, en algunos casos, eleva la

1% del patrimonio bajo administración invertido en activos inmobiliarios, mientras en todo el mundo el estándar es sobre un 15%”,

señala que esperan un retorno promedio (*cap rate*) de 7,5% para el año, mientras que en el resto no supera el 6,5%. **i**