

Planes por cerca de US\$ 100 millones en el área de renta residencial: Firma chilena de inversiones entra al negocio inmobiliario en EE.UU.

HMC Capital se asoció con norteamericana Cortland para operar cinco o seis edificios de departamentos.

MARCO GUTIÉRREZ V.

HMC Capital, empresa de inversiones y asesorías financieras independiente —fundada por Felipe Held y Ricardo Morales, exdirectores ejecutivos de LarrainVial—, ingresó al negocio inmobiliario en Estados Unidos en asociación con Cortland, uno de los operadores más importantes en el área de *multifamily* o renta residencial de dicho país.

Así lo señala José Ignacio Uauy, head of Real Assets de HMC Capital, quien señala que el plan es destinar unos US\$ 100 millones —a través de un vehículo de inversión— para alcanzar el control de cinco o seis proyectos residenciales orientados al arriendo en diversas zonas de Estados Unidos.

Cuenta que se trata de edificios de baja altura, pero alta densidad, que pueden albergar entre 300 y 400 viviendas, aproximadamente, los cuales se desarrollan en terrenos amplios ubicados en polos suburbanos de ciudades relevantes.

Uauy explica que en sociedad con Cortland serán dueños de los activos inmobiliarios, que ya están construidos o en proceso de desarrollo por parte de otra firma inmobiliaria externa. Por ello, están en la fase de selección de los inmuebles.

Así, la sociedad apunta a con-



José Ignacio Uauy, head of Real Assets de HMC Capital, destaca la solidez del mercado estadounidense en el área de renta residencial.

cretar ubicaciones en Atlanta, Dallas, Phoenix y Florida.

“Estamos haciendo un primer cierre de US\$ 50 millones (de capital) y esperamos que sea la primera de varias estrategias. Con Cortland hicimos una alianza de largo plazo, estamos explorando varios negocios”, comenta Uauy.

El ejecutivo señala que “nos gusta mucho la estrategia de renta residencial, sobre todo en un mercado como el de Estados Unidos, que es muy profundo y desarrollado. En Chile, en tanto, el *multifamily*

está recién partiendo. En Estados Unidos podemos acceder a activos sin tener el riesgo de construcción, pues ya están edificados, en proceso de arriendo y de la mano de un gestor”.

La iniciativa que impulsarán en Estados Unidos contará con aportes de inversionistas institucionales y *family offices*. “Ese país nos gusta por un tema de riesgo-retorno. Existe un mercado de capitales muy desarrollado para adquirir este tipo de activos”, agrega.

HMC y Cortland no tienen

previsto desarrollar iniciativas de renta residencial en Chile. “Es difícil replicar el tipo de edificios de Estados Unidos, porque se requieren terrenos extensos”, comenta.

La firma chilena partió con planes en el área inmobiliaria hace cerca de cinco años y hoy administra activos por aproximadamente US\$ 200 millones en los ámbitos de desarrollo residencial, renta y crédito a inmobiliarias locales, mediante fondos que financian proporciones de capital que requieren esas empresas.

En el negocio de desarrollo residencial, participan en proyectos en Santiago en alianza con la inmobiliaria Stichtkin. Esa área también la desplegaron en Perú desde 2014, con fondos que invierten con desarrolladores locales, especialmente en el sector de Lima.

Entre los planes de HMC está seguir creciendo en la región en el área de bienes raíces. “En desarrollo inmobiliario, nos interesa continuar explorando Latinoamérica y creemos que el próximo paso será Colombia”, anticipa José Ignacio Uauy.

Con relación a los proyectos futuros en nuestro país, el ejecutivo afirma que “estamos invirtiendo, buscando terrenos. Hay que tener cuidado con algunas ubicaciones, pero nos gusta”. Añade que no descartan ningún tipo de negocios, aunque precisa que “buscamos enfocarnos donde tengamos una ventaja competitiva”.

COLOMBIA
HMC apunta a crecer en la región y llegar a Colombia con el negocio inmobiliario.