

SANTIAGO DE CHILE, JUEVES 19 DE ENERO DE 2023

Este vehículo apunta a inversionistas de menor tamaño y permitirá acceder a liquidez en menor plazo: HMC Capital lanza fondo inmobiliario de renta de US\$ 100 millones con foco en EE.UU.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Un nuevo vehículo de inversiones inmobiliario para el público chileno, especialmente destinado a personas naturales, lanzó recientemente HMC Capital, plataforma global de inversiones y asesorías con foco en activos alternativos, fundada por Felipe Held y Ricardo Morales.

Se trata del fondo HMC Global Real Estate Income, que busca invertir en un portafolio diversificado de activos inmobiliarios de renta, principalmente industriales y residenciales, pretendiendo un tamaño objetivo de US\$ 100 millones. Entre sus novedades, destaca que dará acceso a inversión inmobiliaria con liquidez cada 15 días, que se diferencia de otras alternativas que exigen varios años de permanencia previa.

“Es un fondo de renta inmobiliaria global que da acceso a toda la gama de inversionistas en Chile. Hemos venido desarrollando desde hace bastante tiempo el brindar acceso a los clientes *retail* o más normales, personas, no instituciones ni *family offices*, al mundo de los activos alternativos”, comenta Juan Pablo Hernández, socio de HMC Capital y líder del área de Real Estate.

Explica que a través de esta iniciativa están intentando simplificar el acceso a liquidez para los aportantes, ya que en los fondos tradicionales para esto se usan plazos de cinco, siete o diez años. “Estamos tratando de que exis-

La iniciativa se enfoca en tener exposición en los mercados residencial y logístico, invirtiendo en sociedades y en posiciones directas en edificios en una segunda fase.

“**Poscrisis social, se generó un éxodo de capitales de Chile a mercados más seguros, más desarrollados, lo que en cierta medida se amplificó en pandemia. Pasamos de un susto a un convencimiento de que es sano tener una exposición diversificada**”.

JUAN PABLO HERNÁNDEZ
SOCIO DE HMC CAPITAL



período de hasta 15 días devolvemos el dinero. Se dan estas opciones, pero con restricciones, porque hay una naturaleza ilíquida en los activos subyacentes”.

Para ello, señala, una porción del fondo que variaría entre el 4% y 10% estará invertida en activos líquidos, en REIT (sociedades que invierten en activos inmobiliarios) en Estados Unidos. De todos modos, advierte que

derarse de largo plazo”.

Hernández comenta que el fondo lo lanzaron hace unos días y actualmente tiene aportes de miembros de la empresa. “La idea es que crezca y nuestra meta es terminar el año en torno a los US\$ 50 millones y con un objetivo a dos años de llegar a los US\$ 100 millones. De ahí en adelante, la idea es comenzar a abrir nuevos mercados. Este es un

plazo”, afirma.

Global Real Estate Income tendrá tres estrategias de inversión, siendo una de ellas la exposición a fondos semilíquidos. Por otra parte, en REIT, con lo que busca instrumentos de baja volatilidad con presencia inmobiliaria, y la tercera opción es que “una vez que el fondo tenga un volumen suficiente, US\$ 100 millones, eventualmente vamos

gráfica del fondo, el socio de HMC Capital indica que “idealmente es que sea en mercados desarrollados. Hoy, por como está la economía y nuestra visión macro en general, es que se está teniendo una exposición a Estados Unidos principalmente. Vamos que todo el mundo está con problemas de alzas de tasas e inflación, pero sigue siendo el mercado más sólido en las estra-

“que tiene fundamentales de largo plazo, independiente de lo que pase con las tasas”. Asimismo, también visualizan incursiones en Europa, pero más a largo plazo.

Hernández señala que el fondo “está orientado a público en general, lo que nos permite atacar una gama bien amplia, desde el institucional hasta el más pequeño. El foco y la estrategia comercial estarán dirigidos a clientes que son pequeños para el mundo financiero, bajo los US\$ 250 mil de inversión”.

En 2019, HMC Capital 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. Hoy, junto a ese socio, tienen tres edificios, en Atlanta, Dallas y Miami. “Las rentabilidades han sido extraordinarias, ha sido una experiencia positiva, los clientes están contentos”, sostiene.

Juan Pablo Hernández recuerda que tras el estallido de octubre de 2019 se generó un éxodo de capitales de Chile “a mercados más seguros, más desarrollados, lo que en cierta medida se amplificó durante la pandemia”. Agrega que se transitó de inversiones por temor a “un convencimiento de que es sano tener una exposición diversificada”.

Indica que algunos inversionistas tenían sus activos muy concentrados en el país, pero