

## INFRAESTRUCTURA / INMOBILIARIA

# CBRE: “La inversión en renta inmobiliaria por parte de fondos y extranjeros llegó para quedarse”

El especialista dice que este incipiente mercado requiere mejorar el modelo de administración y el diseño de los edificios destinados con este fin.

Por **Tomás Vergara**

Aunque comenzó con inversionistas individuales que compraban uno, dos o hasta diez departamentos para destinarlos a la renta, paulatinamente fondos e inversionistas extranjeros están apostando por este negocio en una escala mayor: comprando edificios completos destinados al arriendo, replicando lo que hace una década se dio con las torres de oficinas.



“Los inversionistas extranjeros ya probaron Chile como destino de inversión y ahora están abiertos a involucrarse en otro tipo de activos y la renta residencial es uno de ellos, porque está en un punto atractivo.

Esto se da en momentos de escasez de oficinas, porque al año son muy pocos los edificios que salen a la venta como unidad completa. Otro segmento al que estos inversionistas se están moviendo es la renta en espacios logísticos e industriales”, comenta Nicolás Cox, director ejecutivo para Chile de CBRE.

Analizar, precisamente, si estamos ante un fenómeno pasajero o ante un nicho de inversión de largo plazo, es uno de los objetivos del seminario que la firma inmobiliaria realizará este miércoles y en el que expondrán el expresidente del Banco Central, Vittorio Corbo, que analizará las perspectivas de la economía local, y representantes de Aset Chile, una de las firmas pioneras en este tipo de inversión en el país, y de Greystar, un operador de multifamily offices dedicado a renta residencial internacional, que está entrando al mercado.

**-¿Cuál es el perfil de los inversionistas de renta residencial?**

-Partió con inversionistas individuales que veían una buena oportunidad de inversión aprovechando las facilidades que había en el financiamiento y la relativa baja complejidad de administración. Posteriormente y en forma creciente se ha dado un cambio en el perfil con la irrupción de inversionistas institucionales, como compañías de seguros y fondos de inversión que están analizando la compra de edificios completos. Todo indica que paulatinamente estos últimos reemplazarán a las personas naturales y empresas de menor tamaño.

### **-¿Como sucedió en su momento con las torres de oficinas?**

-Claro, aún es incipiente y, aunque hace 5 ó 6 años se veía como algo muy lejano, hoy ya está. Esto da cuenta de que es un mercado que se ha movido rápido y que tiene muchas posibilidades por delante.

### **-¿Es un fenómeno pasajero?**

-Tiendo a pensar que no. Aunque hoy hay mucho interés y se ve que el mercado puede ser potencialmente muy atractivo, todavía no tenemos suficiente experiencia como para sacar conclusiones muy definitivas. Hay muchas cosas que no manejamos tan bien desde el punto de vista operacional, sobre el manejo estos activos, su vejez, el reciclaje o la estrategia de salida de estos fondos. Todo eso es necesario para determinar si este negocio en realidad será rentable.

### **-¿Cómo es la experiencia internacional?**

-Afuera este tema está consolidado. Sin embargo, hay elementos que son distintos, por ejemplo en Estados Unidos la disposición a arrendar es mayor y acá una de las máximas de la clase media es el sueño de la casa propia, entonces hay un tema de idiosincrasia que es difícil de cambiar. Además, en Estados Unidos este formato es más para estudiantes que para familias. Entonces, creo que acá nos falta ponderar ese tipo de factores y ver cuánto pueden pesar a la hora de evaluar estas inversiones.

### **-¿Le falta madurez del mercado?**

-Lo que falta es track record. Hoy el perfil del arrendatario es más amplio con estudiantes o personas que se casan cada vez más tarde y, por lo tanto, postergan el tener hijos por lo que no necesitan grandes espacios o casas para vivir. También hay quienes privilegian la cercanía al trabajo o al metro, lo que puede suponer ubicaciones más caras para comprar y optan por arrendar y, precisamente, esa es la oferta que está saliendo en renta residencial.

**-¿Los millennials pueden impulsar este mercado?**

-Sí. Crecientemente los más jóvenes no sólo están postergando decisiones como casarse y tener hijos. También tienen mucha más disposición a moverse y salir del país. Eso los hace más propensos a arrendar y así no inmovilizar parte de su patrimonio en un bien raíz, porque al mismo tiempo privilegian las experiencias y prefieren viajar antes que ser dueños del lugar donde viven.

**-¿Qué incide en la rentabilidad de esta inversión?**

-El precio. Indudablemente los activos están más caros y al mismo tiempo hay más restricciones al financiamiento bancario, lo que hace que mucha gente que quería comprar una vivienda desiste de la idea, porque se le hace muy difícil reunir el 20% de pie que le piden y eso, obviamente, impulsa el mercado de renta.

**-¿Cuáles son los desafíos de este negocio?**

-La administración es uno de ellos y otro es la arquitectura, con materiales más durables, y el diseño, que debe ser acorde con el uso de renta y disponer, por ejemplo, de otras instalaciones como gimnasio, lavandería o incluso guardería, espacios que generan ingresos adicionales.

**-¿Qué zonas son más idóneas para renta residencial?**

-Hay de todo. No hay un barrio predilecto, sino que diferentes tipos de edificios y rangos de precios. Puede haber en Ñuñoa, Independencia, San Miguel, Estación Central o Santiago, porque cada uno responde a diferentes necesidades, pero sí hay elementos mínimos como buen acceso a transporte, servicios, áreas verdes.

---