

DF

DIARIO FINANCIERO®

EDICIÓN
ESPECIAL

RENTA
INMOBILIARIA
Y MULTIFAMILY

df.cl



SANTIAGO DE CHILE
VIERNES 30 DE ABRIL DE 2021

32

LA RESILIENCIA DEL SECTOR EN MEDIO DE LA CRISIS ECONÓMICA

El primer trimestre de 2021 es el segundo período consecutivo con crecimiento en las ocupaciones en el sector de renta residencial -también llamado multifamily-, observándose que los edificios en este régimen han alcanzado un 94,6% de ocupación, lo que representa un aumento de un 2,4% respecto al trimestre anterior, según el último reporte de BDO.

Pese a ello, el informe añade que los precios unitarios promedio han experimentado una caída de un 3% en relación al cuarto trimestre de 2020, mientras que el valor de arriendo total se redujo un 1,8% respecto al trimestre anterior, llegando a 10,72 UF promedio por cada unidad.

Las condiciones que están impulsando el despegue de este segmento son varias, analiza Juan Hornauer, gerente del área de Estudios de Colliers.

En primer lugar, el alza de valores de venta de viviendas ha generado que una parte de la población no pueda comprar y la alternativa que queda es el arriendo. Por otro lado, acota, hay un cambio sociocultural en el país, donde las familias ya no son tan numerosas y donde los jóvenes "exigen movilidad, valoran más la conectividad y disminuir los tiempos de traslado".

En la misma línea, Emilio Venegas, socio de Finanzas Corporativas y Transacciones de BDO, añade que invertir en este mercado es estable y de bajo riesgo, si se le compara con otros países de la región, lo que podría estar relacionado con la UF, "que elimina el riesgo de inflación en este tipo de proyectos de largo plazo".

Asimismo, añade que Chile cuenta con "una institucionalidad

y estabilidad que favorece y protege las inversiones, frente a los países vecinos".

A diferencia de otros mercados inmobiliarios, como las oficinas o locales comerciales, que han sido fuertemente golpeados por la pandemia, el mercado multifamily ha mostrado estabilidad y es visto como un refugio de capitales en épocas de crisis, observa Hornauer.

En este punto coincide Felipe Fuentes, subgerente de Productos y Estrategias de Inversión en Principal, quien acota que la renta residencial sigue resiliente, pues se trata de un activo que cuenta con "administración profesional y dedicada, entregando soluciones a los arrendatarios y dando alivio en momentos complejos".

Proyecciones

En el primer trimestre, BDO observó el ingreso en operaciones de tres nuevos edificios multifamily, por lo que el universo de departamentos alcanza un total de 15.509 unidades distribuidos en 73 edificios localizados en 13 comunas de Santiago.

El alto valor de las viviendas, el cambio sociocultural que han impulsado las nuevas generaciones y la baja inflación en comparación a los países vecinos, son las condiciones que están empujando el crecimiento del mercado de renta residencial en Chile, un segmento que promete seguir al alza. POR CONSTANZA GARÍN L.

"Es un buen momento para que se continúe desarrollando este modelo de renta a lo largo del país. Si consideramos que en Estados Unidos y Europa, la participación de multifamily en el mercado residencial es entre 20% a 30%, esto podría llevar a que, en el mediano a largo plazo, sean más de mil los proyectos de este tipo", proyecta Cristóbal Bravo, analista senior de Finanzas Corporativas y Transacciones, División Real Estate de BDO.

Según estudios de Tinsa, el stock de unidades "posiblemente incremente en un 15% al término del 2021, si es que las obras se entregan en las fechas correspondientes", dice Fabián García, director de Estudios Inmobiliarios de esa compañía.

El ejecutivo prevé que la demanda por vivir en edificios de multifamily podría crecer de aquí a los próximos cinco años. "Creemos que este negocio va a seguir mostrando buenas rentabilidades y no existen argumentos para pensar que se vaya a aplanar pronto", concluye.

Las claves del modelo

El mercado multifamily es un tipo de activo inmobiliario que consiste en edificios residenciales destinados en un 100% para el arriendo y en donde la totalidad "pertenece a un solo propietario o a un grupo de inversionistas relacionados", explica Juan Hornauer, de Colliers, señalando que esta situación permite que la operación del edificio sea eficiente y que se mantenga "siempre como nuevo". Hace cinco años, en Santiago solo existían 25 de estos proyectos dirigidos a arriendo, dice Fabián García, de Tinsa Chile, añadiendo que según registros de la firma, actualmente, se están comercializando 120 proyectos, "lo que es un crecimiento exponencial en un corto período de tiempo, y tenemos la impresión de que tiene un amplio margen para seguir creciendo".

94,6%

DE OCUPACIÓN
ALCANZÓ EL
SEGMENTO EN EL
PRIMER TRIMESTRE
DE 2021.

10,7 UF

ES EL PRECIO PROMEDIO DE ARRIENDO
EN EDIFICIOS MULTIFAMILY, SEGÚN BDO.

PUBLIRREPORTAJE

Inmobiliaria Regenera apuesta por el segmento multifamily a través del desarrollo de proyectos en la Región Metropolitana

La compañía prevé desplegar cinco iniciativas de este tipo en el país, con una inversión de US\$ 140 millones. Además, recientemente presentó el proyecto multifamily edificio Arquitecto Toesca, orientado a inversionistas individuales.

El mercado de renta residencial o multifamily está tomando fuerza a nivel país, en línea con los cambios de comportamientos en la población y sus hábitos. Es así como se espera que esta actividad crezca a poco más del doble a 2024 acorde a estudios de la Cámara Chilena de la Construcción y Colliers International. En este contexto, Inmobiliaria Regenera prevé desarrollar cinco iniciativas de este tipo por más de US\$ 140 millones en los próximos tres años, en ubicaciones bien consolidadas.

“El negocio multifamily es un segmento que ha ido cobrando fuerza. Hay una serie de tendencias que lo hacen atractivo y en aumento, desde demográficas a económicas, como de estilo de vida. Las tasas de arriendo han pasado de un 15% a un 25% en los veinte últimos años”, comenta Sergio Montes, socio de Regenera, compañía que nació en 2016 con la convicción de aportar a la regeneración urbana y generar propuestas para construir una mejor ciudad.

En relación a las tendencias sociodemo-

gráficas que han impulsado el multifamily, la inmigración, los matrimonios tardíos o el hecho de que los jóvenes no estén pensando en la casa propia como primera opción, priorizando las experiencias de viajes o inversiones en otro tipo de activos financieros, se han situado como factores clave. A ello se suma que la plusvalía ha aumentado en una proporción más alta que los salarios, además de que los bancos están más restrictivos para otorgar créditos.

Multifamily para inversionistas individuales

Hoy, este mercado no solo se está expandiendo a grandes compradores como fondos de inversión o compañías de seguros, sino también a inversionistas individuales, quienes buscan invertir en esta clase de activo residencial sin la preocupación de tener que administrar el arriendo. Una tendencia que ha sido impulsada justamente por Regenera, que permite comprar paquetes de 5 departamentos a partir de un mínimo de 16.500 UF, con un pie



inicial de 2.500 UF en 24 cuotas, accediendo a ventajas en términos de administración y rentabilidad.

De esta forma, los inversionistas y a la vez propietarios de los departamentos, firman un contrato de arriendo por un plazo de cinco años con una sociedad por acciones que se encarga de administrar el edificio, gestionar los arriendos, distribuir los ingresos y costos.

Esta iniciativa se está concretando hoy en el edificio Arquitecto Toesca de Regenera, torre de 172 departamentos ubicada en pleno Barrio Universitario, que ofrece gestión y equipamiento de vanguardia, la cual será administrada por Assetplan.

“Para los arrendatarios, este tipo de departamentos se vuelve una opción muy atractiva. Se trata de edificios bien administrados, con un estándar más alto, con más y mejores servicios, sin que se disparen los costos, porque hay economías de escala. En el caso de nuestra compañía, son espacios que brindan áreas de co-work, piscinas, gimnasios, quinchos y salas gourmet, tal como se puede ver en el proyecto Toesca, actualmente en fase de venta”, explica José Miguel Irrazábal, socio de la inmobiliaria.

Incluso en el contexto de pandemia, el segmento multifamily ha mostrado un mejor desempeño que otros activos inmobiliarios, pavimentando su camino hacia la consolidación.



Contáctanos

+56 9 3254 8403



ARQUITECTO
TOESCA

COTIZA HOY EN ARQUITECTO TOESCA

El primer proyecto con administración 100% multifamily para invertir en la compra directa de departamentos.

Paquetes de 5 departamentos, 3 estacionamientos y 3 bodegas desde UF 16.500 con pie de UF 2.500 pactado hasta en 24 cuota.

15% DE DESCUENTO DE LANZAMIENTO
en el valor total hasta el 7 de mayo

LAS COMUNAS CON MEJORES PERSPECTIVAS PARA LOS MULTIFAMILY



Dado que tienen un solo propietario, los edificios de renta hoy son atractivos en comunas como Santiago, Independencia, San Miguel, La Cisterna y Quinta Normal. Y ya se avizoran nuevos escenarios para la renta residencial. POR RITA NÚÑEZ B.

Los edificios multifamily son un activo de renta inmobiliaria poco desarrollado y, por lo tanto, con altas tasas de crecimiento. "En sí mismo el activo, al tener una administración centralizada y alineada con el propietario del edificio, presenta una oportunidad para generar importantes economías de escala por volumen", explica Patricio Letelier, director de Property Manager de CBRE.

Por otro lado, tienen la ventaja y característica de que, al ser de un solo dueño, pueden manejar un nivel de servicios y amenidades para toda la propiedad. "Esto genera un valor y atractivo especial, sobre todo en tiempos como los de hoy, cuando los inquilinos buscan más que solo un espacio donde dormir", precisa Letelier.

Y a ello se suma que es un tipo de activo altamente resiliente a los vaivenes de la economía, junto con tener un menor riesgo, producto de su base de clientes atomizados.

Hoy, se ven principalmente en zonas consolidadas con buenos accesos a servicios de conectividad y seguridad, de acuerdo con Roberto González, gerente general de la Unidad de Negocio Residencial de Eurocorp. Asimismo, "la normativa vigente

es un factor clave para tomar las decisiones de inversión, así como el precio del suelo, y el crecimiento de los precios de venta y arriendo", agrega.

Además de la proximidad a estaciones de Metro o locomoción colectiva que permiten la cercanía con las fuentes laborales, también se debe considerar la morfología y el equipamiento, a juicio de Carmen Catán, gerente de Finanzas Corporativas y Transacciones de la División Real Estate de BDO.

Pero no solo eso: según Osvaldo Millaleo, gerente general de Grupo Conexión, una ubicación cercana al Metro permite bajar los costos al requerir de menor construcción de estacionamientos subterráneos, y priorizar los ciclistas. También es clave que la densidad del terreno "permita construir un mínimo de 200 unidades". Lo óptimo, dice, son 300 departamentos por proyecto.

Y para Juan Hornauer, gerente del Área de Estudios de Colliers, deben ser comunas bien equipadas y conectadas, con el plan regulador comunal de segmento socioeconómico C2-C3.

Potencial de crecimiento
En la actualidad, este tipo

de edificaciones se concentra en Santiago, con poco más del 40%, seguido por Independencia, San Miguel, La Cisterna y Quinta Normal. Y en los próximos años, "vemos que La Florida y Ñuñoa aparecen con fuerza, junto con Estación Central", precisa González.

José Carter, analista de Finanzas Corporativas y Transacciones de la División Real Estate de BDO, indica que, según el levantamiento de la compañía al primer trimestre de 2021, Ñuñoa, Santiago y La Florida tienen mayores perspectivas de crecimiento en relación con permisos, anteproyectos y proyectos anunciados para este tipo de inversiones. Y especifica que, si bien el mercado ha comenzado a ampliarse al sector oriente de la capital (Providencia y Las Condes), también las comunas de Puente Alto y Maipú han comenzado a aparecer.

Aunque en la zona oriente "existen restricciones normativas en cuanto a densidad y altura permitida que hacen menos atractivo el desarrollo de este producto, pero en la medida que el mercado siga madurando, será probable ver mayor diversidad en la localización de los proyectos", asegura Ingrid Hartmann, Senior Research Manager de CBRE.

Oportunidades a futuro

Según el ejecutivo de Eurocorp, "podrían aparecer oportunidades interesantes de estos multifamily en Conchalí, al ser continuación de Independencia, y Cerrillos, donde vemos ciertas condiciones favorables para este negocio".

El potencial de Conchalí, por ejemplo, dice Osvaldo Millaleo, de Grupo Conexión, tiene que ver con que "los precios de los terrenos son accesibles, con la cercanía al Metro y, además, con un plano regulador relativamente favorable en temas de densidad y altura (densidad libre y alturas que van desde los seis y hasta los 12 pisos)".

Esto posibilita construir las unidades necesarias para edificios de renta, agrega, lo que, sumado a la poca oferta en el sector, "podría ser una excelente opción y comuna para los futuros multifamily", agrega Millaleo.

Asimismo, Juan Hornauer, de Colliers, también habla de La Cisterna, como comunas pericentrales, pero con buena conectividad y ejes estructurantes.

"Además, ya se está empezando a mirar proyectos en las principales ciudades de regiones, como Viña del Mar y Concepción", dice.

38,6%
DE LAS UNIDADES ESTÁN EN LA
COMUNA DE SANTIAGO.

244
UNIDADES PROMEDIO
POR EDIFICIO TIENEN LOS
MULTIFAMILY EN LAS COMUNAS
CENTRALES DE LA RM.

39_{M2}
PROMEDIO TIENEN
LOS DEPARTAMENTOS
DE RENTA EN LA CAPITAL.

PUBLIRREPORTAJE

CASA BUSTAMANTE

Inversión en Diseño y Conectividad

Ubicado estratégicamente en Avda. Bustamante 1007, este es el primer proyecto de SmartInvest by Exxacon, el nuevo canal y cartera de productos de Inmobiliaria Exxacon creado exclusivamente para inversionistas. Contempla 178 departamentos de 1 y 2 dormitorios y estudios, siendo una gran alternativa de inversión en esta zona de gran plusvalía, hiperconectividad y equipamiento consolidado.

Ubicado en una de las zonas más apetecidas de la Región Metropolitana por inversionistas y también por profesionales jóvenes en búsqueda de su primera vivienda, Casa Bustamante, de Inmobiliaria Exxacon, responde a la principal demanda de quienes quieren vivir solos, estudiantes, amigos o parejas jóvenes sin hijos: distribuir el espacio según sus propios gustos o necesidades.

El proyecto promueve la vida en comunidad, el aprovechamiento de espacios comunes y refleja la filosofía SmartLiving propia de la inmobiliaria, ya que ofrece un edificio completo de facilities -que lo diferencian de los proyectos actualmente en el mercado- que entre otras cosas tiene gimnasio en el piso 2, Cowork en el piso 3, salón gourmet en el piso 4, quincho en el piso 5, terraza con outdoor showers y vistas panorámicas en el piso 12 y lavandería en el primer piso.

Destaca también su estratégico emplazamiento, en Avda. Bustamante, barrio 100% urbano de Ñuñoa, con alta plusvalía, equipamiento completo y consolidado (colegios, centros comerciales, supermercados, entre otros), con conectividad excepcional (Líneas 3 y 5), frente al Parque Bustamante y cercano al Barrio Italia, ciclovías y una gran oferta de servicios.

Por todas estas características, y pensando en aquellos que quieren invertir en un bien raíz de manera más segura, es que la

inmobiliaria incluyó Casa Bustamante en SmartInvest by Exxacon, su nuevo canal y cartera de productos pensados exclusivamente para inversionistas que valoran ubicación, plusvalía y diseño como valor agregado, en alianza con Assetplan, líderes en renta residencial.

Así, la compra de un departamento de inversión en Casa Bustamante lleva consigo múltiples beneficios para el propietario, como contar con un reglamento de copropiedad diseñado para la renta; seguridad para el cobro de las rentas mensuales de arrendamiento y el mes de garantía correspondiente; pago, por cuenta del inversionista, de los gastos comunes y los gastos de consumo domiciliario de servicios básicos en períodos de vacancia, así como el pago de los servicios de corretaje, multas u otras deudas que afecten al departamento, y reparaciones, entre otros. Todos estos pagos serán financiados con los fondos provenientes de las rentas de arrendamiento recaudadas por la administradora.

Otro de los servicios incluidos en SmartInvest by Exxacon es la transferencia al inversionista del saldo de los fondos obtenidos por las rentas de arrendamiento a la cuenta bancaria que éste desig-

ne, y la coordinación con el arrendatario para la ejecución de las obras necesarias para la mantención, conservación o reparación del inmueble.

Exxacon es una inmobiliaria de arquitectos que conecta la ciudad con el diseño y la calidad de vida, enfocados en el desarrollo y gestión de proyectos orientados a las personas que valoran el diseño y la localización. En esta tarea es fundamental el concepto SmartLiving, conformado por los pilares de diseño, conectividad, sustentabilidad y comunidad; SmartLiving es calidad de vida con sello urbano, es vivir de manera inteligente, con una impronta estética, conscientes del entorno y conectados a la ciudad.



DEPARTAMENTOS EN VERDE PARA INVERTIR EN BUSTAMANTE



IDEAL PARA INVERTIR



A PASOS METRO IRARRÁZAVAL



SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN Y RECUPERACIÓN DEL IVA*



FRENTE AL PARQUE BUSTAMANTE



CASA CLUB, EDIFICIO FULL FACILITIES

AGENDA TU HORA



AV. BUSTAMANTE 1007, ÑUÑOA

+569 42445807

1 · 2 DORM Y ESTUDIOS

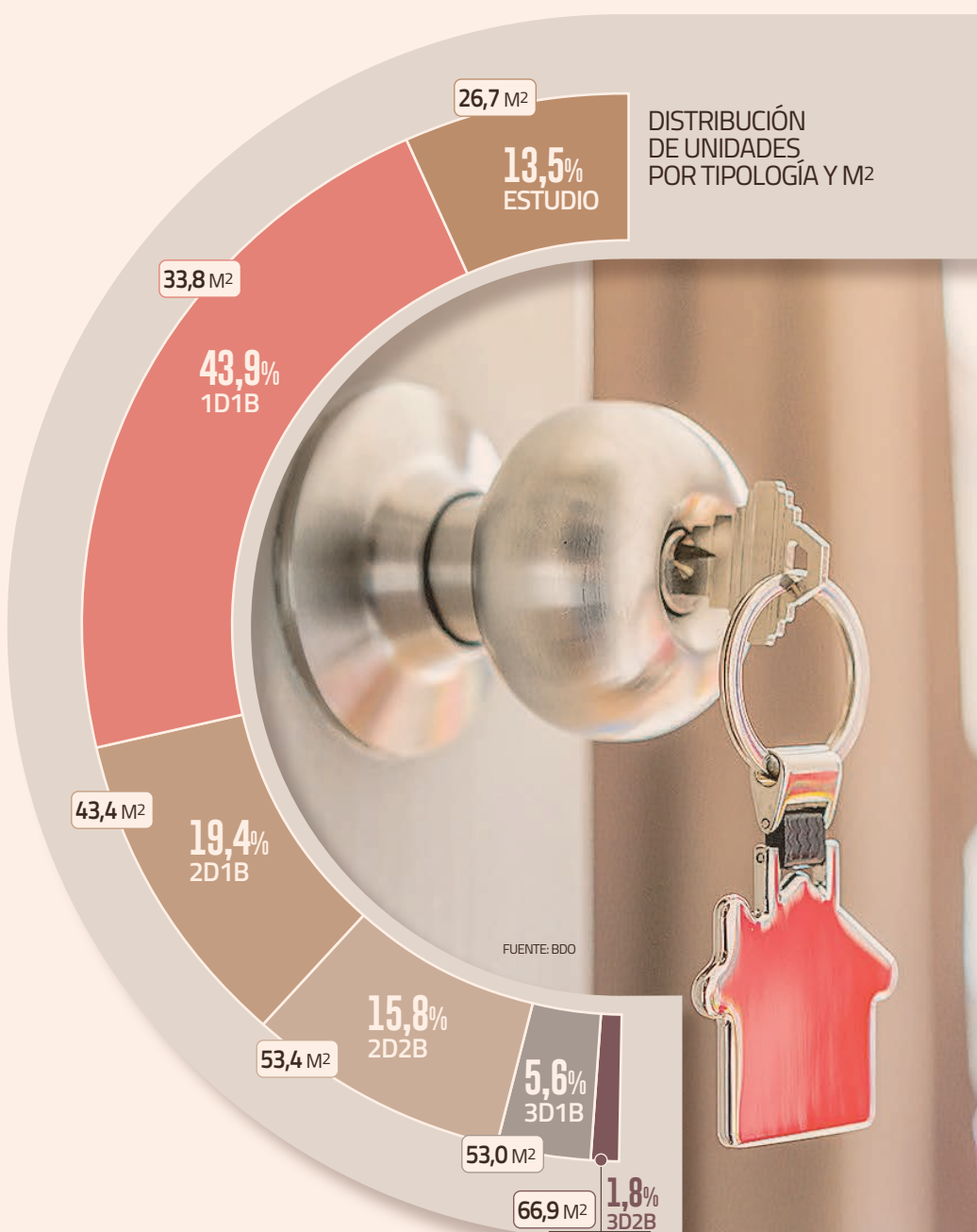
| 1 · 2 BAÑOS

| 28 A 52 M²

| DESDE UF 2.650

exxacon
smart LIVING

*SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN PRESTADO POR ASSETPLAN E INTERMEDIADO POR EXXACON INMOBILIARIA. PARA MAYOR INFORMACIÓN CONSULTE A SU EJECUTIVO DE INVERSIÓN POR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS O EN EXXACON.CL/SMARTINVEST



Edificios en altura y espacios relativamente pequeños caracterizan a las unidades del segmento multifamily, que está creciendo con mayor fuerza en la Región Metropolitana.

POR CONSTANZA GARÍN L.

Según estándares del National Multifamily Housing Council, existen tres tipos de edificios de renta residencial diferenciados por su cantidad de pisos: por un lado, los High-Rise que cuentan con más de diez pisos de altura y siempre tienen elevadores. Este segmento es el que tiene mayor presencia en la Región Metropolitana (RM) con 53 edificios, representando un 72,6% de la totalidad de los multifamily "con un canon promedio de 0,271 UF/m²", señala el último informe del sector a cargo de BDO.

Por otro lado, están los Mid-Rise, que poseen entre seis a diez pisos de altura, incluyendo ascensores. Según el informe de la consultora, en total suman 15 edificios en la RM, con un canon promedio de 0,286 UF/m². En tanto los edificios Low-Rise, construcciones de máximo cinco pisos y sin ascensor, totalizan cinco en Santiago y un canon promedio de 0,239 UF/m².

La tendencia por edificios multifamily de gran escala se explica porque se encuentran localizados en zonas de alta concentración urbana, con fácil acceso a servicios y conectividad, observa José Carter, analista de Finanzas Corporativas y Transacciones, División Real Estate de BDO.

Por su parte, el gerente del Área de Estudios de Colliers, Juan Hornauer, dice que también responde a que por temas de eficiencia en la operación de un edificio multifamily, "idealmente" cuentan con más de 150 unidades de departamentos, "por lo que es normal que supere los 10 pisos".

En la misma línea, Sergio Montes, socio de Inmobiliaria Regenera, añade que estos edificios tienen ventajas para inversionistas y usuarios, ya que permiten una captura de clientes mayor y una mejor experiencia para sus habitantes, pues tienen "un

alto estándar, concebidos para la renta desde el punto de vista del diseño y la durabilidad de los materiales".

Tipologías

Al primer trimestre de 2021 el mix con mayor concentración de unidades fue la tipología de un dormitorio y un baño (1D1B), con el 43,9% de las unidades, según el informe de BDO. En tanto, las tipologías de dos dormitorios y un baño (2D1B), y dos dormitorios y dos baños (2D2B), han incrementado su participación en relación al trimestre anterior en 151 unidades, sumando ambas categorías el 35,2% del total (ver gráfico).

La tipología 1D1B es la de mayor demanda, ya que satisface las necesidades de vivienda de alto porcentaje de la población, como ubicación, conectividad y entorno por sobre el espacio interior de las viviendas, dice Juan Hornauer de Colliers.

Pese a lo anterior, José Carter, de BDO, puntualiza que durante el primer trimestre solo entraron tres edificios multifamily "por lo que la muestra no alcanza a capturar las tendencias generales del mercado". Es por eso que "un análisis profundo", que contenga las tendencias históricas, demuestra "que las unidades de dos dormitorios han crecido más que el segmento 1D1B en los últimos tres años".

¿Qué novedades podrían incorporarse? El director de Estudios Inmobiliarios de Tinsa Chile, Fabián García, explica que en los últimos años se ha hecho relevante los gastos comunes a la hora de arrendar. Es por eso que cuando el edificio tiene un gasto muy alto, "la gente tiende a cuestionárselo más".

Así, la integración de tecnología sería clave para bajar los gastos comunes, al contar con aplicaciones de conserje en línea, cámaras inteligentes, registros de acceso digital, entre otras. "Aquellos edificios que sean pioneros en integrar estas innovaciones serán capaces de captar una cuota más alta del mercado, porque en términos comerciales, el gasto común más bajo va a ser un gancho potente en el futuro", analiza García.

MÁS DE 10 PISOS Y 1D+1B: LAS CARACTERÍSTICAS QUE PREDOMINAN

AUDITORÍA | BSO | TAX & LEGAL | ADVISORY

SOMOS UNA LAS CINCO ORGANIZACIONES DE AUDITORÍA Y CONSULTORÍA **MÁS GRANDES EN CHILE Y EN EL MUNDO**

SOMOS **#LIDERES EN LOS MERCADOS**

bdo.cl

PERSONAS AYUDANDO A PERSONAS A ALCANZAR SUS SUEÑOS

BDO



Nuevo Fondo de Inversión Renta Residencial Principal-Amplo

Aprovecha todos los beneficios de una inversión en activos inmobiliarios, delegando la gestión de la administración.

- ✓ Adquisición de **activos estabilizados**: vacancia y morosidad acotadas.
- ✓ Administración profesional y **centralizada de los activos**.
- ✓ **Diversificación** de comunas con el fin de crear **zonas estratégicas**
- ✓ Ubicaciones con foco en la **conectividad, servicios y transportes**.
- ✓ Rentabilidad vía **dividendos y apreciación del capital**.

Quiero que me contacten



Asesórate con **Principal, la Mejor Administradora Global 2021** y haz crecer tus inversiones.



Morningstar fue fundada en 1984, en Chicago, EE.UU., es una de las empresas de análisis de inversión independiente más grandes del mundo, con operaciones en 27 países y presente en Chile desde 2010. Cada año realiza el Morningstar Fund Awards en 30 países alrededor del mundo, donde reconoce aquellos fondos mutuos y aquellas AGFs que han aportado más valor a los inversionistas. Siempre se comparan el desempeño de los fondos mutuos contra sus pares en su categoría Morningstar durante el último año y a largo plazo. Principal AGF en la premiación 2021 obtuvo dos premios por su desempeño como Administradora: Mejor Administradora Global y Mejor Administradora de Renta Variable. Y, también destacó su fondo mutuo Principal Deuda Corto Plazo Serie LP3, que ganó el premio por Mejor Fondo Renta Fija Corto Plazo Pesos Chilenos. El premio a la mejor Administradora es basado en un modelo cuantitativo que reconoce a la gestión de una AGF que ha aportado un desempeño mejor en términos de retornos ajustados por riesgo a través de varios de sus fondos mutuos. El reconocimiento Mejor Administradora Global, considera todos los fondos de renta variable, fija y balanceado/-mixtos; y el de Mejor Administradora Renta Variable considera todos los fondos de renta variable. La rentabilidad o ganancia obtenida en el pasado por este fondo, no garantiza que ella se repita en el futuro. Los valores de las cuotas de los fondos son variables.

CÓMO SE BENEFICIAN LOS USUARIOS DE RENTA RESIDENCIAL

Un mejor sistema de administración, así como la seguridad y el mejor uso de las áreas comunes, son los principales atractivos de este formato.

POR RITA NÚÑEZ

Profesionales jóvenes o independientes, solteros y con un hijo o máximo dos, son quienes conforman, en su mayoría, los arrendatarios de los edificios de renta residencial, de acuerdo con Osvaldo Millaleo, gerente general de Grupo Conexión. Y también "existe una masa de de comunidad extranjera como los venezolanos, quienes tienen sus residencias definitivas o en proceso, y la mayoría son profesionales que revalidan sus títulos en nuestro país", añade Millaleo.

Las características que los atraen son una buena estructura administrativa, control de gastos comunes y de pago de los arriendos, un sistema que permite el acceso de los arrendatarios al edificio, la mejor mantención y aprovechamiento de las áreas comunes, junto con usarlos como verdaderos espacios de diversión, recreación o trabajo. Esto "le permite al dueño del edificio multifamily estabilizar el proyecto en cuanto a flujos de ingreso y mantención de las unidades para, eventualmente, en un período de tiempo tener la primera opción de volver a venderlo, incluso con el arrendatario listo", explica el gerente de Grupo Conexión.

Roberto González, gerente general de la Unidad de Negocio Residencial de Eurocorp, coincide en que la administración profesional es un plus, dado que entrega un mejor servicio a los clientes. Por otra parte, menciona los gastos comunes fijos y controlados, altos estándares de seguridad y la mantención centralizada de los activos que asegura altos niveles de operación del edificio. "En términos de precios no se observan grandes diferencias con los valores promedios de arriendos particulares, lo que convierte a los edificios multifamily en una muy buena opción de mercado, considerando que cuentan con mejores prestaciones versus arrendar a un particular directamente", a su juicio.

Las clases de multifamily

El informe Mercado de Renta Residencial Multifamily de BDO detalla una clasificación por clase de este tipo de edificios, basada en el "Multifamily Housing - the Essential Industry Text", de 2015.

Esta clasificación permite contar con una visión general de las cualidades y características de los edificios. Así, los edificios Clase A generalmente son propiedad de inversionistas institucionales, tienen un menor riesgo, precios más altos, menores vacancias, áreas comunes atractivas y amenidades, así como construcción y terminaciones de alta calidad. En el Gran Santiago, 56 edificios son de Clase A/A+, con un canon promedio de 0,281 UF/m².

Los Clase B son de propiedad de inversionistas privados y, en menor medida, inversionistas institucionales. Poseen un riesgo

Gastos comunes fijos y controlados, altos estándares de seguridad y mantención centralizada de los activos son parte de sus características.

más alto y un valor de arriendo menor que las propiedades de Clase A, áreas comunes y amenidades con mantenimiento diferido y construcción y terminaciones de buena calidad. En la capital hay 15 edificios de este tipo, con un canon promedio de 0,248 UF/m².

Los edificios Clase C pertenecen a inversores y grupos de inversión del sector privado, poseen mayores riesgos y tienen tasas de ocupación más bajas, áreas comunes y amenidades limitadas, construcción y terminaciones irregulares. En el Gran Santiago existen tan solo dos edificios de este tipo, "emplazados en la comuna de Puente Alto, con un canon promedio de 0,201 UF/m²", precisa el informe.

PUBLIRREPORTAJE



Hasta que llegó el día en que subieron las tasas

De acuerdo al reporte de tasas de descuento publicado por BDO, considerado un estándar en el mercado, durante el primer trimestre 2021 se produjo un incremento generalizado en las tasas de descuento inmobiliarias en un promedio de 45 puntos bases (pb) respecto al trimestre previo.

Catalina Chávez, Gerente Finanzas Corporativas & Transacciones en BDO, comenta que el principal factor que explica lo anterior es el incremento en la curva de tasas libre de riesgo, impulsado principalmente por las mejores expectativas de crecimiento económico y el ya aprobado tercer retiro de fondos de las AFP.

Esta tendencia al alza comenzó a producirse hace dos meses, luego de casi un año de tasas reales negativas o cercanas a cero, generando un impacto directo en el retorno exigido por los inversores. Se espera que esta situación corresponda más bien a un ajuste hacia valores

normales de mercado más que a algo temporal, y por lo tanto, el nivel actual de tasas bases, o incluso mayores, se mantengan.

Pese a lo anterior, es importante destacar que la sub industria residencial se encuentra entre las menos afectadas del periodo, con un incremento en su tasa de descuento de sólo 36 pb, y a nivel general, continúa siendo significativamente la menos riesgosa con una tasa cerca de 150 pb menor al promedio de las otras sub industrias. Además, el aumento en el retorno exigido se estima sería compensado por una mejor expectativa de crecimiento en el largo plazo dado los fundamentales de esta industria, que mantendrían las altas ocupaciones y los flujos esperados estables, no existiendo así, cambios en el valor de los activos. Esto hace probable que esta sub industria sea una de las de mayor interés para los institucionales en el futuro.

PRINCIPALES RESULTADOS (EN UF, ANUAL, AL 31 DE MARZO DE 2021)

	Oficinas	Residencial	Comercial	Industrial	Desarrollo
Beta Desapalancado Ajustado	0,71	0,59	0,85	0,76	0,83
D/P	0,83	0,60	0,71	0,21	0,71
Tasa de Impuesto	27%	27%	27%	27%	27%
Tasa Libre de Riesgo	1,45%	1,45%	1,45%	1,45%	1,45%
Prima por Riesgo	6,60%	6,60%	6,60%	6,60%	6,60%
Beta Apalancado	1,14	0,85	1,29	0,88	1,26
Costo Patrimonial	9,00%	7,05%	9,99%	7,26%	9,77%
Tasa Libre de Riesgo	1,45%	1,45%	1,45%	1,45%	1,45%
Spread de Crédito	1,19%	0,52%	0,89%	1,25%	3,42%
Costo de la Deuda antes de Impuesto	2,64%	1,97%	2,34%	2,70%	4,87%
Costo de la Deuda después de Impuesto	1,93%	1,44%	1,71%	1,97%	3,55%
WACC IT 2021	5,79%	4,94%	6,55%	6,35%	7,20%
WACC 4T 2020	5,40%	4,58%	5,75%	5,91%	6,93%
Diferencia (Puntos Base)	39	36	80	44	27

Estudio de tasas de descuento Real Estate

La pandemia generó problemas en muchas personas para pagar sus arriendos. Los administradores de edificios tomaron medidas para apoyarlos, como convenios y ayuda para solicitar subsidios estatales. POR ARMÉN FICA D.

La pandemia ha desencadenado una crisis económica que ha golpeado con mucha fuerza a decenas de personas. Es por ese motivo que los administradores de edificios multifamily han aplicado una serie de estrategias para mitigar sus efectos y reducir tanto el riesgo de no pago como la posibilidad de registrar una mayor vacancia.

La principal medida que adoptaron los administradores de este modelo de negocios durante el año pasado, anticipándose a un escenario complejo, fue analizar la situación de cada arrendatario. Es decir, revisar caso a caso con la intención de aplicar acciones diferenciadas según la realidad del usuario. Así lo explica el director de Finanzas Corporativas de Colliers, Rodrigo Makuc, quien añade que si la persona se encontraba atravesando una estrechez puntual de flujos, se condonaron rentas y establecie-



ESTRATEGIAS QUE HAN MANTENIDO SÓLIDO EL MODELO, PESE A LA CRISIS

ron planes de pago.

"En aquellos casos en que el arrendatario presentaba una situación financiera más delicada y se proyectaba difícil revertir la situación, los administradores entregaron facilidades para llegar a acuerdos de salida con el objetivo de no seguir acumulando deudas", resalta.

Números positivos

En este escenario, el socio de Assetplan, Alfredo Alcaíno, asegura que aun cuando la crisis económica ha afectado a todos

los sectores, la renta residencial ha seguido firme.

"En nuestra cartera de más de once mil departamentos los porcentajes de incobrabilidad se han mantenido en torno al 1%, y la vacancia actual se encuentra en 2% para los edificios multifamily, cifras incluso mejores que las que registrábamos previo al inicio de la pandemia. Nuestra política ha sido estar cerca de los arrendatarios y ofrecerles contención, convenios y apoyo para acceder a los subsidios que ofrece el gobierno", subraya.

En cuanto a la vacancia, dice que ha sido esencial habilitar el arriendo remoto y digital, con el propósito de facilitar el proceso para quienes buscan alquilar desde comunas en cuarentena. "La clave radica en plantear una estrategia completamente online, que automatice desde que nace en el consumidor la necesidad de arrendar. En nuestro caso todo el proceso es digital y esta medida nos ha permitido lograr excelentes velocidades de colocación sin bajar la calidad de solvencia del arrendatario", destaca.

Alcaíno y Makuc concuerdan en que las medidas adoptadas han sido correctas, ya que apuntan al bienestar del arrendatario, pero considerando la viabilidad económica del modelo y las variables propias de la pandemia.

PUBLIRREPORTAJE

LEVEL, DE GRUPO EUROCORP:

Servicio integral orientado a mejorar la experiencia del cliente en arriendos residenciales

Holding inmobiliario con más de 30 años de trayectoria, Eurocorp se ha anticipado a las nuevas tendencias del mercado. En dicho escenario, Level es líder en unidades administradas en el segmento Multifamily, operando edificios construidos por la propia compañía, que gozan de altos estándares de seguridad, excelente ubicación, facilities, moderno equipamiento e innovaciones en eficiencia energética.

En el año 2017, el Grupo Eurocorp comenzó la operación de los primeros edificios en el mercado Multifamily. "Pero ya dos años antes de eso habíamos tomado la decisión de abrir un área de renta residencial, principalmente porque detectamos que los arrendatarios no eran bien tratados como clientes; hay problemas en el servicio de corretaje, a las personas les cuesta encontrar arriendos y también existen dificultades en la postventa. Por lo tanto, nos dimos cuenta que el arrendatario en general tenía una mala experiencia", comenta Roberto González, gerente general de la Unidad de Negocio Residencial de Eurocorp.

Respondiendo a dicho desafío, este holding inmobiliario crea el año 2017 la marca Level, unidad de negocio de renta residencial, con el propósito de que sus clientes puedan tener una nueva experiencia. "Fuimos los primeros en

Chile en aplicar una encuesta de satisfacción a los arrendatarios, no solamente para detectar problemas, además, para mejorar la experiencia de nuestros clientes", agrega Roberto González. Hoy Level dispone de 12 edificios en la Región Metropolitana, dedicados 100% a la renta: seis en Santiago Centro, tres en Independencia, uno en San Miguel, uno en Ñuñoa, y muy próximamente uno en La Florida, con lo que totalizará más de 10 mil clientes. Y para fines de este año, proyecta contar con 16 edificios en operación, con lo que sumaría en total cerca de 5.500 departamentos, con 220 mil metros cuadrados, lo que ratifica a Level como uno de los líderes del mercado de rentas inmobiliarias.

"Uno de los principales elementos diferenciadores de Eurocorp, es que somos una empresa que está involucrada en el 100% de la cadena de valor. Esto significa que negocia-



Level Arriendos es uno de los líderes en el mercado de rentas inmobiliarias.

Roberto González, gerente general de la Unidad de Negocio Residencial de Eurocorp.



mos y gestionamos la compra de los terrenos, tenemos la arquitectura y el desarrollo de los proyectos, luego los construimos y comercializamos, y finalmente operamos, mantenemos y hacemos la postventa de las unidades. Este es un atributo sumamente relevante, ya que nos permite acompañar siempre a nuestros clientes y también reacondicionar los departa-

mentos para dejarlos como nuevos cuando hay recambio de arrendatarios", destaca el profesional.

La vasta experiencia inmobiliaria de Eurocorp, le ha permitido desarrollar edificios y servicios pensados en las necesidades de sus clientes. Roberto González complementa: "Level cuenta con un ambicioso plan de crecimiento para los próximos años, que nos hará estar presentes de aquí al 2025 en 9 comunas de la Región Metropolitana, cuando contaremos con más de 15.000 departamentos". En ese marco, llegamos al segmento Multifamily para quedarnos, y orientados 100% al cliente. Porque, más que arrendar un departamento, Level brinda un servicio integral".

www.levelarriendos.cl

FONDOS DE INVERSIÓN IMPULSAN DESARROLLO DEL SEGMENTO

Los fondos han jugado un rol estratégico en el desarrollo de multifamily, los cuales ofrecen mayor estabilidad y rentabilidad que otros activos inmobiliarios.

POR FRANCISCA ORELLANA

Por años, los fondos de inversión se han focalizado a invertir en renta comercial, pero desde hace un tiempo están empezando a mirar el segmento residencial como oportunidad de negocios, impulsando aún más la industria inmobiliaria.

“Los inversionistas de rentas inmobiliarias en Chile tienen portafolios de inversión muy inclinados a la renta comercial, ya sea retail u oficinas”, afirma Roberto González, gerente general de la Unidad de Negocio Residencial de Eurocorp. No obstante, dice, el escenario está cambiando: “Hemos visto en los últimos meses la creación o aumentos de aportes de al menos seis vehículos de inversión de esta clase de activos. Vemos un alto interés de estos inversionistas para balancear sus portafolios con activos de renta residencial, pues son menos riesgosos y tienen retornos estables, incluso en crisis económicas”.

Coincide Emilio Venegas, socio de BDO Auditores & Consultores, indicando que los fondos de inversión juegan un rol estratégico en el impulso del mercado multifamily. “Ante las bajas tasas de interés en la renta fija y la elevada volatilidad en las acciones, los inversionistas han ido aumentando su exposición a activos alternativos, buscando mayores niveles de retorno. En este contexto, los inversionistas insti-

tucionales como AFP, compañías de seguro y family offices han demostrado interés por este tipo de activos”, afirma.

De esta manera, los fondos han sido protagonistas en el crecimiento de este segmento, acota Ingrid Hartmann, Senior Research Manager de CBRE. “Son responsables del fuerte impulso que ha tenido el mercado desde su origen hace 10 años. Actualmente, alrededor del 40% de los proyectos existentes son de propiedad de fondos de inversión”, detalla, lo que, a la vez, impulsa a otros actores a analizar participar de este mercado.

De hecho, Principal AGF entró recientemente al mercado con su propio fondo de renta residencial, de UF 5 millones para adquirir edificios construidos listos para arrendar, para no correr riesgos en la construcción.

“Estamos iniciando operaciones del fondo con un primer cierre de UF 1 millón, el cual será invertido dentro de los

Los fondos actúan financiando, desarrollando o comprando edificios residenciales completos, para luego arrendarlos y gestionarlos a través de una empresa administradora.

primeros meses, ya estamos estudiando oportunidades de nuevas adquisiciones de cara a 2022”, detalla Felipe Fuentes, subgerente de Productos y Estrategias de Inversión de Principal Chile. Con la pandemia, dice, pudieron ver cómo se comportaron las distintas clases de activos ante un escenario complejo, donde los activos de renta residencial se mostraron defensivos y terminaron el año con buenos rendimientos. “En Chile, hay mucho espacio para crecer en el desarrollo de edificios multifamily”, afirma.

Los fondos actúan financiando, desarrollando o comprando edificios residenciales completos, para luego arrendarlos y gestionarlos a través de una empresa administradora.

Venegas indica que, por ello, se han popularizado las alianzas entre empresas inmobiliarias y fondos para trabajar de forma conjunta, destacando las asociaciones “como Patio-Santander, Banchile-Suk-Sa, Larraín Ingevec, Ameris - BNV. La unión de los ladrillos y del capital de largo plazo, resulta en un buen proyecto de multifamily, y probablemente serán pilares del desarrollo de esta industria en Chile”, indica.

Mayor atractivo

Las oportunidades de apuntar al mercado residencial radican en que permite a los inversionistas entrar a una clase de activo con crecimiento, “de atractivos retornos, baja volatilidad, generación de yield y que protege a los inversionistas de los efectos de la inflación, al estar indexada a la UF”, agrega Fuentes.

Hartmann precisa que este mercado es menos riesgoso que otros activos inmobiliarios, por el alto volumen de demanda de arriendo en los sectores socioeconómicos medios, lo que, sumado al alza sostenida de los precios de venta de viviendas nuevas, muestran el amplio espacio de crecimiento que tiene el mercado.

No obstante, Juan Pablo Amenábar, gerente del Área de Multifamily de Colliers, afirma que si bien el mercado en Chile aún es poco profundo y bastante incipiente, “se ha ido profesionalizando cada vez más, y donde encontramos muy buen nivel de edificios, con un gran estándar de mantención, funcionamiento y por consiguiente rentabilidad para el propietario”. La entrada de más fondos a este tipo de activos permitirá profesionalizar el sector y aumentar la competencia, “lo que significará al final del día un mejor producto para quienes arrienden en este tipo de edificios”, concluye.



MERCADO INMOBILIARIO RETOMA IMPULSO Y PROYECTA UN POSITIVO 2021

Abril y mayo podrían ser los meses más difíciles para el sector. En ese contexto, los expertos proyectan un alza en las ventas de entre un 15% y 20% al cierre de este año, frente a 2020. POR ARMÉN FICA

El sostenido aumento de las ventas durante el segundo semestre de 2020 y lo que va de este año demuestran una clara tendencia hacia la recuperación del sector. Cifras alentadoras que permiten establecer que el peor momento de la crisis ya podría haber pasado.

De acuerdo con la consultora Tinsa, durante el primer trimestre del año se comercializó un total de 8.557 unidades residenciales nuevas en el Gran Santiago, lo que significa una variación trimestral positiva de 2,4% y una anual de

6,1%.

El director de estudios inmobiliarios de la empresa, Fabián García, sostiene que las ventas de unidades residenciales nuevas en los primeros trimestres rondan las 9.200 unidades en años normales. "Pese a la profundidad de la crisis actual, nos encontramos 7% abajo, lo que equivale a una semana y media de ventas menos en el trimestre", puntualiza.

Las variables que impulsarán el crecimiento del sector inmobiliario serán la recuperación de la economía y la tasa de interés. Así lo

proyecta el docente e investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Andrés Bello, Jorge Rojas, quien, sin embargo, advierte que se puede generar un efecto contrapuesto entre ambos, algo que ya se comienza a discutir en el mercado internacional.

"La pandemia ha modificado las preferencias de las personas en la dirección de inclinarse por espacios más grandes, ya sean departamentos o casas. En la ciudad de Santiago el terreno es más caro que en el resto del país, lo que ha llevado a los capitalinos

a evaluar la posibilidad de migrar a regiones. El sector inmobiliario debe tener en cuenta tanto las variables económicas como los cambios en las preferencias de los consumidores producto de la crisis sanitaria", enfatiza.

Reactivación del sector

En ese contexto, la transformación digital de la industria inmobiliaria y las lecciones que dejó 2020 son factores que seguirán impulsando al sector, según el gerente general de Toctoc.com, José Ignacio Vicente, quien afirma que la

venta en línea de propiedades se seguirá consolidando y que las inmobiliarias continuarán activando la demanda a través de promociones y facilidades de pago.

"Ante las nuevas cuarentenas y las condiciones sanitarias proyectamos que abril y mayo podrían ser los meses más difíciles para el sector. Sin embargo, creemos que serán caídas más acotadas que las registradas en 2020 y anticipamos un alza en la comercialización de propiedades en torno al 15% y 20% al cierre del año en relación con 2020", anticipa.

PUBLIRREPORTAJE

Renta residencial, Multifamily

El equipo de Real Estate de BDO, es líder en mercado de renta residencial y dentro de su área de Finanzas Corporativas, se encuentra un equipo dedicado exclusivamente al mercado de Multifamily. En esta línea han levantado en los últimos 4 años toda la oferta logrando recopilar información detallada de indicadores, cánones de arriendo, superficies y tipologías en conjunto a su localización con sistemas de georreferenciación, convirtiéndose en el estándar de la industria.

Sus reportes públicos trimestrales son la base de la industria, con una alta demanda por sus clientes cada vez que son publicados. Además, poseen una versión privada, que comparten con sus clientes, entre los cuales se encuentran los principales agentes de esta industria.

BDO, al ser una empresa asesora 100%, sin los conflictos de intereses de una corredora de propiedades, y contar con un equipo integral, compuesto por asesores inmobiliarios, financieros, legales y tributarios, así como ser una empresa regulada por la CMF, hacen que

se esté transformando en el referente de esta industria.

En base a sus proyecciones, son más de 140 los proyectos en camino, de acuerdo a Emilio Venegas, Socio en Finanzas Corporativas & Transacciones de BDO, esta industria crecerá a dos dígitos y se espera llegar más de 1.000 proyectos en el mediano plazo, con fuerte penetración de fondos de inversión, AFPs, compañías de seguros, family offices y empresas inmobiliarias.

En palabras de Carmen Catán, Gerenta Real Estate en BDO, algunos puntos a considerar de este mercado son:

Las alzas en los precios de las viviendas influidas por el valor del suelo y aumentos en los costos de la construcción, la preferencia a vivir en ubicaciones centrales, cambios generacionales, menor cantidad de personas por hogar y el aumento de inmigrantes han contribuido a la creciente y sostenida demanda por estas unidades. Desde la oferta, ha contribuido a la masificación el interés de los grupos económicos por diversificar sus inversiones y



Emilio Venegas, Socio;
Catalina Chavez,
Gerenta; José Carter,
Analista; Carmen
Catán, Gerenta.

la alta liquidez actual de inversionistas institucionales. Bajo estas condiciones, operadores institucionales han visto la oportunidad de profesionalizar la oferta de renta residencial.

Los Multifamily en comparación a los otros activos de renta como oficinas y comercio, se encuentran la parte baja de la curva riesgo retorno, lo que en el mercado se ha denominado resiliencia. Los contratos más cortos permiten al inversionista ajustar el canon de arriendo y adaptarse a la demanda oportunamente.

En la Región Metropolitana el 38,6% del inventario se encuentra en Santiago Centro, si bien el mercado ha comenzado a ampliarse

hacia el sector oriente de la capital, particularmente a Providencia y Las Condes, también han empezado a aparecer en comunas periféricas como Puente Alto y Maipú. Las comunas con mayores perspectivas de crecimiento en relación con permisos, anteproyectos y proyectos anunciados para este tipo de inversiones son Ñuñoa, Santiago y La Florida.

Para el desarrollo del mercado es clave la alianza entre empresas inmobiliarias que tengan el conocimiento de la construcción y arquitectura con fondos de inversión que entreguen el aporte financiero y acceso a capital.

