

SE ARRIENDA departamento

Al principio fue por las pensiones. O, al menos, al miedo a la escasez de ellas. Eso pensó Renato Reyes. En ese entonces, en 2008, era un ingeniero informático de 38 años que trabajaba en Latam y que recién, dice, por la crisis subprime, había perdido 20 millones de pesos de sus ahorros previsionales. Cuando eso pasó, hizo un cálculo rápido. Si seguía trabajando al mismo ritmo que lo había hecho, incluso a pesar del sueldo de tres millones de pesos que tenía, iba a jubilar con una pensión de \$ 500 mil. Y con ese monto no alcanzaba a pagar su vida. Tenía una parcela en Peñaflo donde crecían sus tres hijos y una esposa enferma de una cirrosis biliar, que luego derivó en una hipertensión y reumatismo, condiciones que provocaron que fuera desafiada de su isapre. Solamente los remedios de ella superaban los \$ 200 mil mensuales.

—Uno piensa ¿cuál es mi plan B? ¿Porque aquí no me voy a poner a llorar —dice Renato Reyes.

Esa pensión, que no alcanzaba a ser un sexto de su sueldo, amenazaba una vida que él había tardado en construir. Que partió en el liceo de Huechuraba, donde se graduó. Que siguió en la Universidad de Chile, donde pudo estudiar gracias a un crédito que hoy sigue pagando, y que luego continuó con su matrimonio en el Registro Civil de Conchalí hace 30 años, con sus hijos, y la carrera profesional que lo sentó en empresas como Sonda, Metlife y, ahora, en Latam.

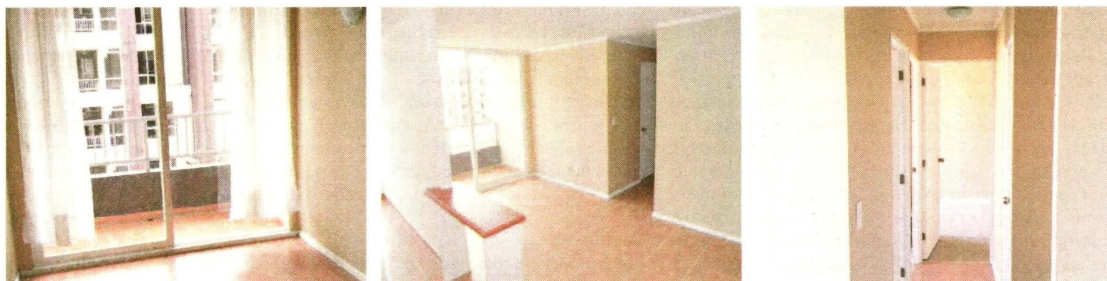
La preocupación seguía en su cabeza en 2014, cuando escuchó a un compañero hablar de algo:

—Este colega me habló de invertir en departamentos. Me dijo que tenía que comprar unos no muy caros, de alrededor de 1.000 UF, cosa que cuando lo arrendara, cubriera el dividendo y me quedara una ganancia.

A Reyes lo contactó una empresa, que ya no existe, para gestionar su inversión. Vieron alternativas en Santiago, pero costaban más de lo que él quería pagar. Entonces miraron en regiones. Era 2015 y Renato Reyes compró 12: cuatro en San Pedro de la Paz, tres en Chillán, tres en Rancagua y dos en La Serena. Para hacerlo, pidió créditos simultáneos en varios bancos: cuatro al Scotiabank, tres al BBVA, dos al Itaú, uno al Bci y otro al Banco Chile. Como las solicitudes se demoraban 60 días en ingresar al sistema bancario, podía hacerlo. Su

Los efectos económicos de la pandemia han golpeado al mercado inmobiliario. La vacancia en departamentos de arriendo ha aumentado un 74% en el último año y eso está presionando a los inversionistas que apostaron en estos inmuebles como una forma de mejorar sus pensiones. Renato Reyes es uno de ellos. Y esta, la historia de uno de sus departamentos que queda vacante a fin de mes.

Por **Andrew Chernin**



sueño en ese momento, dice, era adquirir 40. Con esa cantidad había calculado que podía ganar los mismos tres millones de pesos solamente gestionando los arriendos. Pero se conformó con la docena. Los recibió en julio y con sus hijos viajaba los fines de semana a recepcionarlos y dejarlos listos para ser arrendados.

—Le dije a mi señora que si después los perdía, los perdía nomás. Que había que atreverse a hacer las cosas. Da julepe, pero el vértigo es interesante también —explica Reyes.

Esa apuesta de Renato Reyes tiene un nombre en la literatura académica de urbanismo. Se llama “inversificación”.

—Son personas que compran departamentos no para vivir, sino que para extraer renta de ellos —ex-

plica Francisco Vergara, investigador del Centro Producción del Espacio de la Udlr—. En Chile esto se viene practicando por lo menos hace 20 años. De hecho, hemos detectado un aumento de 20% en la cantidad de personas que desarrollan esto desde 2009 al 2017.

Vergara, junto a Carlos Aguirre y Juan Correa, lleva años estudiando este mecanismo. Entrevistaron a 60 personas que habían optado por ser inversionistas y escucharon lo mismo que Renato sintió en 2008: un 72% lo hacía para asegurar la vejez y otro 7% para dejárselo a la familia. Explica Vergara:

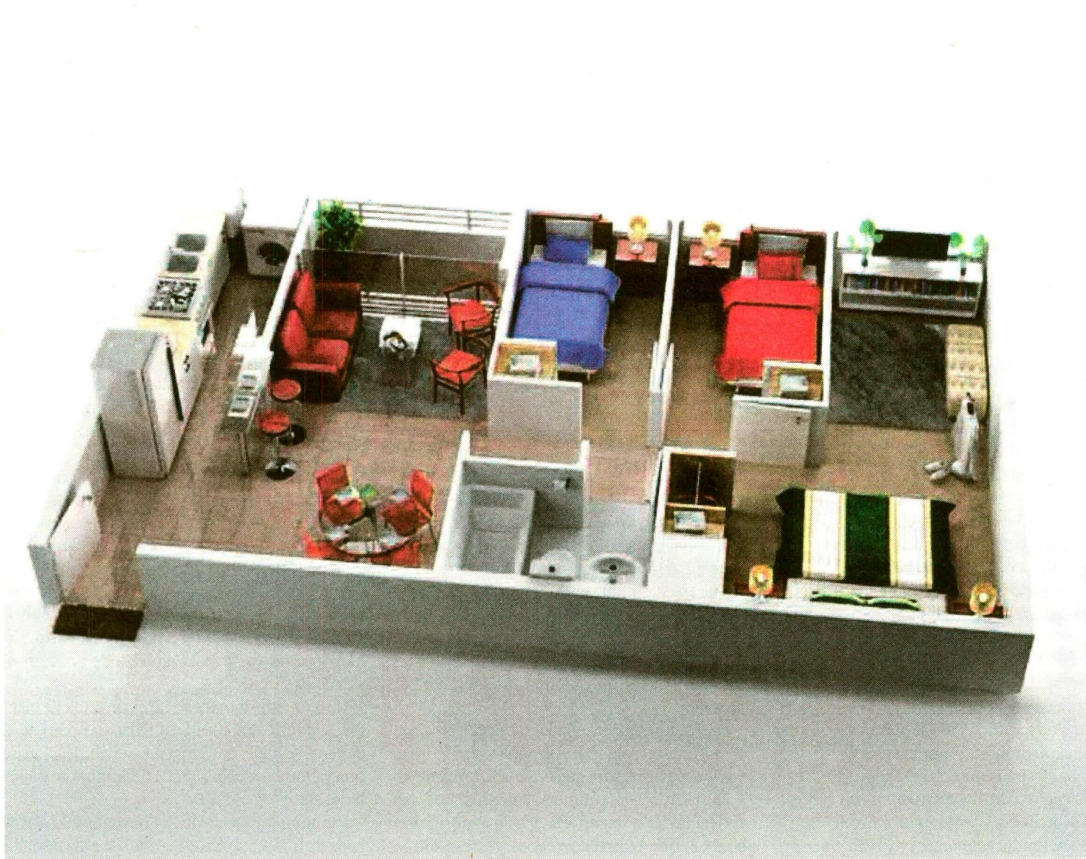
—La principal motivación de casi el 80% de ese grupo de inversores es la inseguridad social, no tener certezas de que en el futuro va a haber una respuesta del Estado o de las empresas ante cualquier carencia.

Y eso, dicen los investigadores, ha cambiado cómo se percibe la vivienda en Chile. Ahora, más que un activo social, se ve como un activo financiero, lo que, además, alteró la propiedad del paisaje. De acuerdo a información del Conservador de Bienes Raíces, los investigadores de la Udlr identificaron en la capital 2.780 RUT que poseen cinco o más departamentos en el Gran Santiago. Pueden ser personas naturales que tienen cinco departamentos o empresas como un banco. La suma de las propiedades de todos esos RUT da 32.555 inmuebles. Lo que, si se divide, deja un promedio de 11,7 propiedades por RUT.

El fenómeno partió en Santiago, por los edificios de Santa Isabel, y se expandió hacia el resto de la ciudad y, luego, a Antofagasta, La Se-

rena, Valparaíso y Concepción, que fue donde Renato Reyes empezó a buscar arrendatarios para sus inversiones en San Pedro de la Paz. A los postulantes los buscaba en Facebook para ver cómo se comportaban. Preguntaba si tenían alguna demanda civil, les sacaba los antecedentes financieros y, además, les pedía un sueldo tres veces superior al arriendo que cobraba. En esos departamentos, específicamente, se enfocaba en gente que hiciera más de \$ 900 mil. Y, después de algunos aprendizajes, lo consiguió.

La suerte empezó a cambiar cuando lo despidieron en 2018. Reyes se llevó la indemnización que le correspondía luego de 10 años en la empresa y más adelante empezó a trabajar independiente haciendo asesorías. Pero vino octubre de 2019 y el estallido. No pudo con-



seguir más clientes y entendió que necesitaba hacer algo. Se acercó a José Valdés, gerente de la gestora inmobiliaria Grupo Premium, que le contó lo que otros inversionistas como él, que trabajaban como empleados y que habían podido invertir gracias a créditos, estaban haciendo.

—Muchos —sostiene Valdés— se ven en la necesidad de liquidar alguna propiedad para hacer caja.

Renato Reyes estuvo de acuerdo. Puso en venta todos sus departamentos.

...

Antes de todo esto, cuando Patricia Vera era una contadora, veía las grúas que se levantaban sobre Concepción y los edificios que, uno tras otro, aparecían. Presentía que ahí había plata y, por eso, y porque

una amiga le dijo que con su trato amable le iría bien en las ventas, decidió hacer los cursos de corretaje de propiedades hace tres años, cuando era una mujer independiente de 50 años. A ella le tocó la responsabilidad de ofrecer los cuatro departamentos de Renato Reyes en San Pedro de la Paz, justo después del estallido. Pero eso no la ahuyentó.

—Yo soy tremendamente positiva —dice—. No iba a ver el lado tan negativo, así que lo acepté inmediatamente.

Patricia Vera no tiene un sueldo fijo como corredora de Grupo Premium. Gana según lo que venda. Esta, entonces, era la oportunidad de hacer más ingresos. El problema eran los traslados. Patricia Vera no tiene auto y vive en Concepción. Durante octubre y noviembre, los

Renato Reyes, aún cesante, se vio obligado a postergar tres meses el pago de los dividendos de todos sus inmuebles.

buses a San Pedro de la Paz no circulaban siempre y eso lo hacía más difícil. Todo era más lento: solo tres interesados a la semana, oficinas municipales y públicas cerradas a mediodía y, por lo mismo, ingresos que se iban demorando. Luego de cuatro meses pudo vender uno y fue un respiro. Pero ya con la pandemia desatada en Chile, los otros arrendatarios de Renato Reyes comenzaron a mostrar problemas. Una enfermera en Rancagua que vive con su hijo le pidió una rebaja de 230 mil a 150 mil pesos. Y él accedió. En la misma ciudad otros arrendatarios, unos estudiantes del Duoc, primero le pidieron una rebaja y, después, le dijeron que lo dejaban, porque las clases seguían suspendidas, así que regresaban a su pueblo.

—Allá hay mucho interesado. Lo

que pasa es que muchos no califican, porque les bajaron el sueldo a la mitad o porque están sin trabajo —dice.

Renato Reyes, aún cesante, se vio obligado a postergar tres meses el pago de los dividendos de todos sus inmuebles. En eso estaba cuando se enteró de que tendría que dar una nueva rebaja en el cobro mensual. Se trataba de una mujer de 59 años, casada hace 20 años y con una hija, que ya no podía seguir pagando los \$ 300 mil del departamento de San Pedro de la Paz, que arrendó en abril de 2019. Primero pidió un descuento del 10% y luego, dijo, prefirió irse.

—Me llamó y me dijo, ¿sabes? me voy. Estiré el chicle lo más que pude. Mi marido está sin trabajo y mis ingresos bajaron notablemente, porque ya no estoy ganando las comisiones. Ella era jefa de una sucursal de La Polar. Se va el 5 de agosto.

Ese matrimonio, que antes vivió en Cabrero, en Concepción, y que había encontrado un hogar en esos 49 m2 de Renato, se vio forzado por la pandemia a buscar otro lugar.

La arrendataria se excusa de participar de este reportaje: “Disculpa —escribió a través de un mensaje—, pero no me da el tiempo”.

Mostrar propiedades no es fácil ahora. No sólo por el desempleo que crece y la economía que se derrumba. También están las restricciones de desplazamiento de la cuarentena. Patricia Vera dice que en las últimas semanas sólo hace una visita en promedio. Que han tenido que subir más fotos y videos a las fichas de las propiedades en los portales inmobiliarios, para que los interesados se hagan una idea. Lo otro duro son las historias. Todas las semanas hay una nueva:

—Mucha gente se está deshaciendo de lo que tiene porque necesita cubrir deudas, porque uno de los dos quedó sin trabajo o porque quieren irse de la ciudad.

La última, cuenta Vera, es la de una señora de 75 años que vende su casa y su tienda de disfraces en Concepción. Se va a vivir donde su hijo y lo que saque de esas propiedades va a ser su jubilación.

A Patricia esta crisis también le ha pegado. Tuvo que dejar el departamento que arrendaba y volver a vivir con su madre y dos hermanas. Y eso no es todo.

—Yo también tengo un departamento de inversión. La chica que lo arrenda me dijo la semana pasada que se va y ahora necesito en-

contrar a alguien que lo ocupe.

Lo que presiona a Patricia Vera es el miedo que ahora persigue a todos.

Que sin un arrendatario, no hay cómo seguir pagando el dividendo.

•••

La ironía es esta: a pesar de todos los gritos por distancia social, la pobreza que acompaña al coronavirus nos está obligando a juntarnos. Eso cree José Valdés, gerente de la inmobiliaria Grupo Premium:

—Los que vivían solos se están agrupando con otras personas para convivir. En espacios pequeños, incluso. Dos personas están viviendo en 30 m², instalando una cama en el living.

Lo que está dejando eso es una vacancia que, según el Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la UC, aumentó un 74% en el último año, en los departamentos en arriendo. Ese deterioro se ve especialmente durante el último bimestre, en el cual subió un 28%.

“El hecho de perder un inquilino —dice el reporte— obligaría al inversionista a pagar la totalidad del dividendo y gastos operativos directamente de su bolsillo, lo que asociado al aumento del desempleo y la precarización laboral, podría resultar en defaults masivos de carteras hipotecarias”.

La alternativa, dice Valdés, es adaptarse. Porque los departamentos que antes se arrendaban en 300 mil, hoy están en 240 mil. Algunos inversionistas están ofreciendo gastos comunes gratis por seis meses y otros, incluso, correr con los gastos del corredor de propiedades. Un estudio de Portal Inmobiliario, de hecho, cifró en 7% la baja anual de los precios de los departamentos en arriendo. Y esa, aseguraron, es la mayor baja en 13 años.

—Una cantidad de personas van a tener que salir a liquidar y no van a hacer el negocio que pensaron que iban a hacer, pero tampoco es

que van a perder demasiado —explica Valdés.

Otros lo ven distinto.

—Si compraste un departamento a 20 años y lo vendes antes del décimo año, no vas a recuperar ni la mitad de la plata —argumenta el investigador Carlos Aguirre—. Si se cae toda la economía, no puedes comer ladrillo. Y vas a tener que vender a un precio mucho más bajo. Tengo una secreta esperanza de que esto no va a explotar, pero todos los datos indican que esto se va a poner color de hormiga en unos meses.

Renato Reyes trató de ajustarse. Para pagar deudas de su tarjeta de crédito sacó nueve millones de su seguro de cesantía. También pidió un crédito por \$ 80 millones.

—Ese es el que me tiene preocupado —dice—. Porque si no encuentro trabajo dentro de un plazo de tres a cinco meses, podría comenzar a no pagarlo. Y ahí se desencadena un problema, porque el Scotiabank se fusionó con el BBVA. Y yo tengo cuatro departamentos con el Scotiabank y tenía cuatro con el BBVA. Entonces ahora, que ya vendí uno, estoy metido en siete departamentos con ese banco.

Renato Reyes sigue pensando en su señora. En los dolores que sufre y en la posibilidad de traspasarle su parcela para que, si lo peor pasa, nadie pueda quitársela:

—Yo puedo perder todos los departamentos, pero la parcela no. Es donde crecieron mis hijos.

Reyes hace una pausa.

—El sobreendeudamiento. Eso es lo que derrumba el castillo de naipes.

Al final sigue siendo por las pensiones. O, al menos, a la posibilidad del retiro de ellas. Eso es en lo que Renato piensa ahora. En tomar esa plata y llevarla, otra vez, a inversiones inmobiliarias.

—Tengo 50 años —dice—. Nadie me va a volver a pagar lo que ganaba. Lo que queda es hacer negocios. No hay otra. ●

