

— **P O R D E N T R O** —

POR NICOLÁS DURANTE

# LOS SEÑORES

**76** EDIFICIOS  
 EXISTEN EN LA  
 REGIÓN CUYO  
 DUEÑO ES UN  
 SOLO FONDO O  
 ASEGURADORA.

**De 500 departamentos para arriendo controlados por inversionistas institucionales en 2009, a casi 18 mil el año pasado. Y por las mayores restricciones de los bancos para entregar créditos hipotecarios y la dificultad de construir nuevas obras, el mercado de la renta residencial no para de subir. El gobierno anuncia que construirá sus propios edificios para renta.**

**L**os salarios crecieron 7,7% en 12 meses. Pero la inflación, que subió 7,8% a febrero, los dejó en casi nada. Sin embargo, el precio de los arriendos, ignorando esos números, aumentó en 22% al cierre del año pasado.

La industria del arriendo de viviendas en Chile sigue al alza, y se ha tendido a profesionalizar y consolidar en un grupo acotado de actores. Si antes la renta se le pagaba a la corredora, o directo al dueño de la casa, hoy existen decenas de administradores profesionales de edificios (varios de los cuales han incorporado tecnología de punta) y cuando se pregunta por dueños finales de departamentos, la respuesta cada vez más usual es que toda la torre de departamentos está en manos de un solo fondo de inversión, una aseguradora o de la misma inmobiliaria, que los construyó solo para la renta, los que en el negocio se conocen como *multifamily*.

Ese modelo ha crecido como la altura de los edificios. En 2009 se registró un edificio con un solo dueño, que sumaba menos de 500 departamentos en la Región Metropolitana, según un reporte de CBRE de 2021. El año pasado la misma categoría sumó 76 edificios con 17.900 unidades de departamentos, y con alta concentración en Santiago, Independencia, San Miguel y La Cisterna.

Los "señores de la renta", como se les conoce en el mercado, son tres. El primer lugar, con 16% del mercado, según el mismo reporte, lo tiene Level, filial de la constructora EuroCorp, de la que hay poca información disponible por ser una sociedad cerrada, pero que dice sumar 14 edificios construidos con 3.400 departamentos en su interior. Le sigue, con 12% del mercado, Asset Chile, la gestora de fondos liderada por Georges de Bourguignon y gerenciada por Felipe Swett, que el año pasado en

**600 MIL**  
 VIVIENDAS  
 ES EL DÉFICIT  
 QUE HAY EN  
 CHILE.

**6.177**  
 UNIDADES DE  
 DEPARTAMENTOS  
 BAJO EL NEGOCIO  
**MULTIFAMILY**  
 HAY SOLO EN  
 LA COMUNA DE  
 SANTIAGO.

# DE LA RENTA

**29%  
 DE LAS  
 VIVIENDAS EN  
 LA RM SON  
 ARRENDADAS.**

su fondo de inversión de renta residencial tuvo ganancias por \$20.265 millones.

También con 12% del mercado está BTG Pactual. En la filial chilena del banco brasileño quien lleva las riendas de los fondos de inversión de renta residencial es Pedro Ariztia, y según el estado financiero del fondo, el año pasado tuvo utilidades por \$10.476 millones.

Es decir, entre Level, BTG y Asset tienen el 39% del total del mercado de *multifamily* en la Región Metropolitana. Luego siguen más actores de peso como Atacama Invest, Imakro, Penta, Larraín Vial y SuKsa.

## ¿Viento en contra?

Pero la industria está desafiada.

De partida, uno de los principales aportantes de los fondos para desarrollar nuevos proyectos para renta eran *family offices*, los que han ido sacando su dinero de Chile, según ha reportado el propio Banco Central. Ello, sumado a las mayores restricciones de la banca, hace complejo conseguir financiamiento.

Además, hoy está cada vez más difícil obtener permisos para nuevas obras, y cuando se adquieren, no siempre se logra iniciar la construcción. Durante el cuarto trimestre de 2021 ingresaron 54 nuevos proyectos al mercado en Santiago y, de este monto, un 88% aún no han comenzado su ejecución pese a contar con terrenos disponibles para ello (venta en blanco), de acuerdo a datos de la consultora GfK, que recogió DF esta semana.

Aunque se han dado casos, como el del proyecto Egaña Comunidad Sustentable, que lidera la empresa Fundamenta y que sufrió un revés esta semana cuando las nuevas autoridades regionales rechazaron el proyecto que ya tenía un tercio de la obra en desarrollo.

Eso, en todo caso, solo favorece a los proyectos que ya existen, al haber una alta demanda por arriendo tanto por la ola migratoria como por personas que vuelven a las ciudades a la par del regreso a la presencialidad en el trabajo, lo que va acompañado del incremento de los precios.

De acuerdo a un informe de la plataforma

Toctoc.com, al cierre del cuarto trimestre de 2021 se registró una caída del 54% en la oferta de departamentos en arriendo en un año. Y los precios subieron 22%.

Francisco Traverso, de CBRE, dice que el 2009 partieron los primeros proyectos de un solo dueño (*multifamily*) y el año pasado entraron 21 nuevos, cuando el promedio anual era de 13, aunque también obedece a una acumulación de proyectos que no pudieron entrar por la pandemia en 2020. Hoy hay 48 desarrollos más que podrían entrar en los próximos dos años.

Y queda demanda, dice el experto. "En Chile hay un déficit importante de viviendas, se necesitan del orden de 600 mil. Hay mercado todavía para seguir creciendo en los arriendos", apunta.

## Retail y los bancos

La otra cara de la moneda de los inversionistas en renta residencial es el mercado retail. Es decir, personas que compran uno o dos departamentos con fines de inversión y con el arriendo que cobran, pagan el dividendo. De esos, por redes sociales pululan decenas de "brokers".

Pero este mercado, a diferencia de los institucionales de los *multifamily*, necesita negociar su crédito hipotecario con el banco. Y si lo hicieron durante las tasas históricamente bajas en torno al 1% y con cobertura de hasta 100% del crédito de 2020, ahora, que tienen que hacer la escritura, el banco cambia las condiciones. Solo esta semana, según informó la CMF, la tasa promedio para acceder a una vivienda fue de 4,45% en marzo, su mayor nivel desde agosto de 2013.

Eso ha llevado a que la tasa de desistimiento de promesas de compra-venta llegó al 20% este año, casi triplicando su valor normal, que era en torno al 7% de



ENTRE LAS EMPRESAS LEVEL, BTG Y ASSET TIENEN EL 39% DEL TOTAL DEL MERCADO DE MULTIFAMILY EN LA REGIÓN METROPOLITANA.

desistimientos previo al estallido social.

También es un círculo vicioso. Como suben las cuotas de los créditos hipotecarios, porque están indexadas a UF, los arriendos suben a la par para poder cubrir esa inversión.

Pero como todo tiene una contrapartida, explica Gabriel Cid, de Capitalizarme, una de las plataformas líderes en compra de viviendas para inversionistas retail, todas esas unidades que dejen libres los inversionistas "hormigas", serán compradas por otro inversionista con más espalda y con respaldo de su banco aunque su tasa sea mayor, o por fondos de inversión que acumulan unidades individuales.

"Y las mismas inmobiliarias están ofreciendo ahora financiar el pie en 20 cuotas, pagarles un año de dividendo, o asegurar el arriendo por hasta cinco años. Así se aseguran que van a tener prometidos los departamentos y el inversionista tiene garantía de que la unidad va a estar ocupada desde el día 1", apunta Cid.

Además, las mayores restricciones y aumento de las tasas de hipotecarios de la banca también afectan a los que estaban postulando a su nuevo departamento para vivir allí. Y al no poder comprar, van a tener que acudir a la industria del arriendo.

"Sigue habiendo mucho interés. El inversionista antes miraba activos inmobiliarios en oficinas, comerciales, hoteles, industriales y residenciales. Y de esos, hoy residencial es el que más acapara la atención,

por la alta demanda de arrendatarios y la baja oferta de rentabilidades atractivas", dice Ma-

tias Chomali, de Asset Plan, una de las firmas más grandes de gestión de este tipo de activos en Chile.

Esto también está haciendo que no solo en el sector de departamentos más baratos haya un boom. "En sectores acomodados, estamos viendo a muchos inversionistas que tienen el dinero para comprar una casa en Chicureo o un departamento en Vitacura y luego arrendarlo a una familia joven con buenos recursos, a quienes también el banco les cambió las condiciones, pero necesitan vivir en algún lugar. De esos casos estamos creciendo en el último año, porque les ofrece un 4% de rentabilidad sobre la inversión", explica Ferenc Delarze, de Property Partners.

## Frenar alza de precios

Y como todavía hay un déficit de vivienda, y la demanda no frena, los precios suben. Ese fenómeno no solo ocurre en Chile, sino que es global, explica Francisco Vergara, director del Centro de Producción del Espacio de la Universidad de Las Américas.

"Uno de los ejemplos que más se usa es el de Austria, donde el precio del metro cuadrado para arrendar lo fija anualmente el ayuntamiento de Viena", explica. El año pasado fue de 10 euros por metro cuadrado. Un modelo similar se usa en Melbourne, Australia.

Replicar ese mecanismo en Chile es complejo, asegura el experto, por la concepción de propiedad que existe y que, por ejemplo, está enquistada en la Constitución actual y los cambios que se pretenden por la actual Convención han recibido fuerte oposición política, mediática y en encuestas. Sin embargo, los municipios podrían comprar viviendas o edificios para renta como parte del giro de la Municipalidad. Hasta ahora solo hay ciertos ejemplos como el de la Inmobiliaria Popular de Recoleta, que construye y luego arrienda a vecinos.

Sin embargo, la mejor forma de frenar el alza de los arriendos, dice Vergara, es que el Estado construya y financie más a personas que no pueden pagar los exorbitantes precios de mercado que piden hoy por departamentos de escasos metros cuadrados.

Porque, el otro problema, es que ante el déficit, muchas personas están viviendo hacinadas o se están yendo a campamentos. Según Techo, en 2011 había cerca de 27 mil familias en Chile viviendo en campamentos, y en 2021 ese número se elevó a más de 81 mil. +

**10 DÍAS EN PROMEDIO TARDA EN ARRENDARSE UN DEPARTAMENTO.**

## EL PLAN DE EMERGENCIA DEL GOBIERNO

En la actual administración tienen clara la gravedad de la crisis de vivienda y el alza constante de los precios de arriendo.

Por eso, dice el ministro de Vivienda, Carlos Montes, a DF MAS, están implementando un plan de emergencia. "El aumento en el precio de los arriendos está afectando mucho el déficit de vivienda. Esto ha aumentado significativamente en el último tiempo, y por eso, como cartera tenemos un plan, tanto de construcción de viviendas en propiedad, como también en la construcción de viviendas para arriendo, para de esta forma tener efectos en el mercado del arriendo", agrega el ex senador.

"Estamos en una situación de necesidad de viviendas, sobre todo en los sectores medios y las familias de menores ingresos. Este es un problema que requiere que implementemos un Plan de Emergencia Habitacional como nos mandató el Presidente Gabriel Boric, que es lo que estamos trabajando con mucha fuerza, buscando las herramientas, tanto en suelo público, y también en suelo privado, para darles a las familias acceso a la vivienda en lugares en los que puedan vivir dignamente", apunta.