

REPORT

ALTERNATIVAS PARA EL MULTIFAMILY EN CHILE

¿Qué estrategias pueden potenciar el 'boom' del mercado?

MAYO 2024



Redacción: Paulo Alfaro
Diagramación: Gabriel Pereira

INTRODUCCIÓN

El mercado de multifamily en Chile está en ascenso. En el último semestre de 2023, la ocupación en Santiago alcanzó el 93%, un aumento del 1,9% respecto al semestre anterior, según el informe publicado por CBRE. Durante este período, había 33,535 unidades de alquiler residencial distribuidas en 138 edificios en la región metropolitana de Santiago.

Ante este boom, GRI Club reunió a sus miembros en la sede de Socovesa en Santiago para debatir los próximos pasos del activo inmobiliario en el país, con el objetivo de fortalecer estrategias de negocios y atraer inversión extranjera. La reunión contó con la presencia de importantes empresas privadas e instituciones financieras, como Asset Chile, BTC Pactual, CCLA Chile, Echeverría Izquierdo, Greystar, Grupo 70w, Grupo Activa, Grupo Empresas FPY, Homie, Napoleon Gestión Inmobiliaria y Paz Corp S.A.

Se observa una tendencia creciente de proyectos situados en la Región Metropolitana de Santiago, con una clara preferencia por ubicaciones estratégicas en áreas centrales. La fuerte competencia entre operadores locales demanda estrategias diferenciadas para destacarse en el mercado, priorizando la experiencia de vida y la promoción de valores comunitarios. Estos aspectos son vitales para garantizar la estabilidad en la ocupación de los inquilinos. Sin embargo, persisten desafíos como la complejidad del proceso de obtención de autorización para proyectos y el aumento de la violencia en barrios de clase media.

A continuación, se presentan los insights obtenidos durante el club meeting.



La reunión tuvo la participación de ejecutivos C-level en un espacio interactivo e informal (imagen: GRI Club)

ESTRATEGIAS Y DESAFÍOS PARA EL MULTIFAMILY ALCANZAR NUEVOS NIVELES

Uno de los pilares del mercado de multifamily es desarrollar proyectos cerca de áreas de trabajo, considerando que los jóvenes y estudiantes son los principales arrendatarios. Una empresa que opera en este sector informa que sus edificios en el Centro de Santiago y en la Estación Central tienen tasas de ocupación del 85%.

Un estudio realizado por Colliers refuerza que estas ubicaciones se encuentran entre las que tienen más edificios de esta modalidad, reafirmando una premisa clave del activo inmobiliario: establecer operaciones en áreas centrales cerca de estaciones de metro.

No obstante, las comunas de Las Condes y Providencia también están destacando en el mercado, especialmente por la preferencia de los consumidores por espacios más compactos: “Esto se facilita gracias a la oferta de apartamentos pequeños que permiten un precio de alquiler razonable en el sector”, explica un ejecutivo.

Providencia, sin embargo, ha presentado precios más altos debido a la alta demanda y el prestigio del área, lo que ofrece retornos atractivos para los inversores. La comuna cuenta con una amplia variedad de restaurantes, cafeterías, tiendas, oficinas y centros comerciales, y es conocida por su vida urbana animada.

Con la amplia oportunidad de mercado en la Región Metropolitana de Santiago, la competencia entre operadores también ha aumentado. Aunque los altos niveles de ocupación siguen siendo el objetivo de los ejecutivos, uno de ellos explica que su estrategia de gestión consiste en priorizar la gestión de la vacancia en lugar de las morosidades, ya que a largo plazo estas últimas pueden convertirse en un dolor de cabeza.



“Cuando hay personas que retrasan sus pagos, optamos por facilitar su salida y aceptar una mayor vacancia, ya que preferimos reubicar esos apartamentos”, explica.

Francisco Ghisolfo (Credicorp Capital) moderó la discusión (imagen: GRI Club)

Una información relevante mencionada durante la discusión se refiere a la duración promedio que los arrendatarios permanecen en las propiedades. Uno de los participantes señala que hasta 2023 este tiempo era de 23 meses, pero disminuyó a 13 este año. Según él, esta regresión está relacionada no solo con la infraestructura circundante, sino también con el escaso apoyo proporcionado en el edificio, cuyos costos crecientes no corresponden a la calidad de vida en el lugar: “¿Qué servicios estás proporcionando dentro del edificio para la comunidad?”, cuestiona.

La demanda por el sector residencial de alquiler se ha vuelto una realidad en el país, y el descubrimiento del segmento multifamily requirió un estudio por parte de los players del mercado, dado que el activo es relativamente nuevo en América del Sur. Otra empresa presente en el encuentro menciona que ha comenzado a explorar nuevos negocios.

Al observar el éxito del mercado multifamily en Estados Unidos, la empresa decidió diversificar sus inversiones para incluir proyectos de este activo en Chile, motivada por el cambio de comportamiento del chileno, que ahora busca viviendas para alquilar debido a las dificultades crediticias para adquirir una propiedad. Anteriormente, era común obtener financiamiento a 30 años para comprar un apartamento, pero los bancos comenzaron a ofrecer plazos más cortos y tasas de interés más altas.

Por otro lado, el financiamiento para alquiler ha recibido importantes incentivos. Chile se presenta como uno de los países “fuera de la norma” en la región, donde hay una diversidad de instituciones financieras y reguladoras que financian desde la fase de construcción hasta la operación del proyecto; en otros mercados más restringidos, como Perú, las opciones son limitadas, lo que requiere estrategias más innovadoras para viabilizar inversiones.

Las aseguradoras son un ejemplo de financiadores de proyectos multifamily, a menudo manteniéndolos como activos a largo plazo. Además, las Administradoras de Fondos de Pensión (AFP) también son relevantes en este escenario.

Es importante destacar que el crédito inmobiliario tradicional es el sistema de financiamiento más utilizado en el país, con la deuda bancaria representando la principal fuente de recursos para las corporaciones. Este método es preferido por más del 60% de las grandes empresas, incluyendo aquellas del sector de la construcción.

En cuanto al segmento ideal para apostar, se menciona el “medio” como el adecuado para una inversión a largo plazo. Sin embargo, el aumento de la violencia en los barrios de clase media es una preocupación para los players: “Esto está afectando gravemente a algunas comunas de Santiago, generando migración, vacancia, caída de precios etc.”, alerta un participante

Al final del debate, se hace una comparación entre las industrias de multifamily y oficinas, donde se destacan las diferencias en las dinámicas de absorción, ciclos de mercado y estrategias de fijación de precios. Mientras que el sector de oficinas requiere un tiempo más

prolongado para madurar y ser rentable, el multifamily ofrece oportunidades de retorno más rápidas, aunque enfrenta desafíos más pronunciados relacionados con la gestión del ciclo inmobiliario y la estabilidad de los precios.

Sin embargo, cabe destacar la complejidad del proceso de obtención de autorizaciones, que representa un desafío adicional para constructores y desarrolladores. Según los participantes, hay comunas donde el conjunto de permisos necesarios para un proyecto está tardando más de mil días: “Esta situación obviamente se convierte en un completo desincentivo para la inversión”, lamenta uno de ellos.



De izquierda a derecha: Ivars Grinbergs (Greystar), Pedro Ariztía Fuenzalida (BTG Pactual), Manuel Maneiro (Homie), Francisco Ghisolfo (Credicorp Capital - Chile) y Jorge Zeltzer Faba (CCLA Chile) (imagen: GRI Club)

PRÓXIMOS PASOS DEL MULTIFAMILY CHILENO

¿Y cuáles son los siguientes pasos para evolucionar con el mercado? “Es comprender que el negocio con el multifamily no solo es financiero, sino tremendamente operacional”. Así resume un participante, quien llama la atención sobre la importancia de desarrollar proyectos que valoren la seguridad y la relación duradera del arrendatario con la propiedad. En un escenario donde el 30-40% del ingreso mensual del residente se destina al alquiler, según destaca un ejecutivo, la calidad de la experiencia de vida se vuelve crucial.

Los materiales utilizados también deben pensarse a largo plazo, evitando costos excesivos de mantenimiento en el futuro. Se enfatiza que los residentes no solo ocupan los espacios, sino que viven e interactúan diariamente con el producto ofrecido: “Lo que se ofrece con el multifamily no es solo un apartamento; es una comunidad”.

Otra evolución necesaria es en relación con la ruptura de la tradición de capital local. Es importante recordar que solo en 2022 se produjo la primera inversión de capital institucional global en el sector chileno, cuando Ivanhoé Cambridge estableció una joint venture con Greystar Real Estate Partners - una de las participantes del encuentro.

En ese momento, Adriano Mantesso, managing director - head of Latam de Ivanhoé Cambridge, afirmó en una entrevista exclusiva para GRI Club que la decisión se tomó después de “un período de turbulencia política en Chile que llevó a muchos propietarios a vender sus activos y comprar internacionalmente”.

Según CBRE, se prevén 40 nuevos proyectos de multifamily en Chile entre 2024 y 2025, siendo que el 62% de estos proyectos concluirán su construcción en el año actual, mientras que el 16% estará listo en 2025 y el 22% en 2026.



De izquierda a derecha: Sebastián Echeverría (Echeverría Izquierdo) y Georges de Bourguignon Covarruvas (Asset Chile) (imagen: GRI Club)

ACCEDE AL ÁLBUM COMPLETO DEL ENCUENTRO



LOS MIEMBROS DE GRI CLUB TAMBIÉN ESTARÁN EN
ANDEAN GRI REAL ESTATE 2024

ANDEAN GRI REAL ESTATE 2024

**Players se reúnen para discutir el
avance inmobiliario de la región andina**

4 - 5 DE SEPTIEMBRE
BOGOTÁ, COLOMBIA

MÁS INFORMACIÓN

griclub.org/andeangri

GRI *Club*



Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a más de 16.000 ejecutivos senior en 100 países, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB

CONTACTO



Leonardo Di Mauro

Partner | Head of Real Estate LatAm

leonardo.dimauro@griclub.org

GRI Club



GRI Club Latam



GRI Club



@griclub.latam



griclub.org