



## Entretelones

# No solo Open Plaza Kennedy... los otros 46 activos comerciales que están en venta

• MARÍA JOSÉ TAPIA

“Se dieron circunstancias inéditas”, dicen en la industria. Un *pool* de activos del *retail* que salió a la venta de manera paralela generó un hecho que antes no se había visto: una cuarentena de propiedades en proceso de enajenación. Falabella inauguró los desembolsos. El miércoles se anunció la esperada venta de Open Plaza Kennedy. Parque Arauco pagó US\$ 200 millones y, además, incluyó el traspaso del hotel Courtyard by Marriott.

Solo una pincelada de una dinámica que continuaría. Según un levantamiento de la firma de asesoría y gestión de activos comerciales Tresa —que trabaja con actores como Toesca—, hay 46 de estos activos en venta. La compañía incorpora al análisis a los ocho Open Plaza que mantiene Falabella en el país; a 26 que provienen del fondo Banchile Rentas Inmobiliarias que entrará en liquidación en diciembre; nueve activos de Inmobiliaria Santander, vinculada a la familia Bada, controladores de la cadena Montserrat en proceso de reorganización financiera. Y las participaciones de activos comerciales del fondo Toesca Rentas Inmobiliarias, que terminó en abril. En total, el *pool* suma 320.848 metros cuadrados, prácticamente tres veces la superficie de Parque Arauco Kennedy.

“Ventas de activos siempre hay, pero es raro que se junten tantos activos de renta comercial en tan poco tiempo”, explica Juan Luis Polanco, gerente de negocios de Tresa. Agrega: “Se juntaron dos cosas, una puntual que tiene que ver con la desaparición de una ca-



Parque Arauco anunció esta semana la compra de Open Plaza Kennedy a Falabella; operación que alcanzó los US\$ 200 millones.

dena de supermercados y la necesidad de Falabella de reducir deuda, además de los fondos, lo que dio una sopa de activos que están en el mercado”.

### De fondos a Montserrat

Si bien, de los 46 activos en venta, 20 están ligados a *strip centers* protago-

nizando la oferta, a la hora de medir por superficie, el liderazgo lo ostentan los *power centers*, con la mitad de los metrajes ofrecidos.

Salvo los locales Montserrat o los Open, el resto de los activos son básicamente participaciones en inmuebles.

Por ejemplo, el 40% de los activos del fondo de Banchile son comerciales, ellos incluyen el 49% de participación que poseen en 16 *strip centers* de Arauco Express, ubicados de Santiago al norte. A julio, la vacancia en estos bienes alcanzaba un 9,4%. Además, el fondo tiene seis locales comerciales y



Banchile tiene el 49% en los 16 *strip centers* de Arauco Express.

otras tiendas.

En el caso de Toesca, se trata de 45.871 metros cuadrados arrendables, distribuidos en tres activos: participaciones en el *mall* Paseo Viña Centro, el *strip center* Paseo Machalí y el *power center* Paseo Curicó.

“Estas participaciones podrían ser de interés para inversionistas que necesiten flujos más seguros y constantes, como compañías de seguros, por ejemplo”, subrayan en el sector.

Tanto Banchile como Toesca, si bien iniciarán un proceso de liquidación de los activos, también han insistido en que no será algo acelerado, sino en línea con el devenir del mercado.

Hoy, las rentabilidades de este tipo de activos no son las de antes. Si hace unos años era de dos dígitos, actualmente no alcanza el 7%, dice Polanco.

“En los últimos años, estos activos han decaído y tienen un gran potencial de mejora, especialmente para inversionistas con un apetito de riesgo que vaya más allá del negocio inmobiliario común”, destaca.

A ojos de la gestora, un activo atractivo son los que posee la familia Bada. Dado que el grupo desarrollaba también un negocio inmobiliario con las ubicaciones de los Montserrat las plazas están en lugares bien conceptuados y de alto potencial. Y dado que es-



Los locales de la cadena Montserrat están en venta. El proceso de enajenación debería concluir en noviembre.

taban castigados sin operar, se habían desvalorizado. “Se trata, en general, de muy buenas ubicaciones, generalmente con amplios estacionamientos”, resaltan. De hecho, hoy hay fondos que buscan quedarse con esas plazas. En 2022, SMU a través de Unimarc les arrendó a los Bada una veintena de locales en la Región Metropolitana y Valparaíso, y ahora la idea sería adquirirlos. Hay nueve que considera el informe de Tresa que no fueron los que inicialmente tomó SMU, sino que se pusieron a la venta vía Tattersall.

El acuerdo de reorganización establece que la venta ordenada de activos debe concluir en noviembre. De hecho, el 2 de agosto —se lee en la causa— el interventor a cargo del proceso le solicitó al tribunal levantar el embargo sobre 17 inmuebles justamente para poder avanzar en su enajenación. Diez días después, el juzgado lo autorizó.

“Vemos una readecuación en la cartera de inversión de los propietarios actuales. Y algunos de ellos cuentan con un potencial de mejorar sus retornos. Creemos que en manos de nuevos inversionistas, con ganas de invertir para renovar la propuesta en términos comerciales y de infraestructura, tendrán un nuevo ciclo de vida”, subraya Juan Luis Polanco.