



Ed Boyd, de la gigante inmobiliaria Greystar: “En Santiago estamos creando un negocio a muy largo plazo”

El director general senior para Asia y Sudamérica de la firma estadounidense visitó Chile para seguir más de cerca las operaciones de la empresa. En su paso por el país, el ejecutivo explicó las oportunidades que ofrece Santiago para seguir creciendo, pero también resaltó la importancia de generar condiciones que faciliten la inversión.



EMILIANO CARRIZO

—El director general senior para Asia y Sudamérica de Greystar, Ed Boyd, pasó por Chile en una visita de dos días para reunirse con sus socios locales. La gigante de Estados Unidos dedicada a la inversión, desarrollo y administración de propiedades de viviendas de arriendo opera más de 940.000 unidades a nivel mundial por un valor estimado de US\$320 mil millones, estando la mayor parte de su cartera en Estados Unidos.

A Chile y específicamente a la ciudad de Santiago, la firma arribó en 2016 con un proyecto en la comuna de Providencia y hoy administra 1.700 unidades. El objetivo es triplicar su portafolio en los próximos dos años, administrando activos por más de US\$ 650 millones. Un objetivo que buscan de la mano de sus dos socios principales Credicorp Capital, con quienes participa a través de dos fondos públicos en seis proyectos con inversionistas locales, y junto con el fondo de pensiones Canadiense Ivanhoe Cambridge, con quien maneja un tercer fondo, teniendo hoy cinco proyectos más.

En tanto, desde las operaciones Greystar en Chile, encabezada por Ivars Grinbergs, acotan que les gustaría ver un mayor esfuerzo por parte del gobierno del Presidente Gabriel Boric para impulsar el sector de la construcción.

“Lo que necesitamos ahora aquí en Chile es inversión, y si construyes muros a ese proceso, es aún más difícil, no solo para los locales, sino también como los extranjeros. En la medida en que se facilite (la tramitación de los permisos), aumentarán las posibilidades de incrementar la inversión”, acotó Grinbergs, quien ve que la falta de desarrollo de más proyectos de viviendas presiona al alza el valor de estos bienes.

¿Qué motivo lo trae a Santiago?

—El propósito principal de la visita fue reunirse con nuestros socios de capital que nos ayudan a construir nuestros proyectos aquí en Santiago. Tenemos 12 proyectos en todo Santiago, divididos entre los dos socios de capital y que están en diferentes etapas de desarrollo. Estamos muy contentos con la forma en que nuestros activos están entrando al mercado y lo que será beneficioso para el mercado de Santiago en general. Nos hace estar aún más entusiasmados con la oportunidad de invertir en Santiago a largo plazo. No nos centramos necesariamente en lo que va a pasar este año o el próximo. Estamos construyendo un negocio a largo plazo. Afortunadamente, estos primeros proyectos que hemos entregado han funcionado realmente muy bien por lo que nos da mucho entusiasmo sobre las futuras oportunidades de crecimiento aquí en el mercado de Santiago.

¿Qué valoran del mercado en Chile?

—Nos encanta Chile. Históricamente ha sido un mercado muy estable. Cuando miramos a Santiago en el largo plazo, hay una oportunidad escalable para nosotros de continuar desarrollando viviendas multifamily y proporcionar a los ciudadanos de Santiago una oportunidad de alquiler mucho mejor. No nos



centramos demasiado en algunos de los factores políticos, obviamente, nuestro equipo local está bien en sintonía con eso, pero nos fijamos en la calidad de Santiago en términos de su población, de puestos de trabajo de alta calidad y con lo inasequible que llega a ser propietario de una casa. Queremos ofrecerles opciones de viviendas de arriendo de calidad.

¿Cómo está el negocio después de las turbulencias económicas y efectos del post Covid-19?

-Afortunadamente, estamos en una clase de activos que es muy estable. Durante la pandemia de Covid-19, otras clases de activos como las oficinas, por ejemplo, tuvieron muchos problemas porque los inquilinos de esos edificios no los ocupaban o estaban cerrando. Los inquilinos de nuestros edificios viven allí a tiempo completo, por lo que no tenemos ningún problema para mantener nuestros edificios con una ocupación muy alta. Uno de los mejores atributos de los multifamily es que nuestra clase de activo se comporta muy bien en tiempos de recesión económica, por lo que nuestros activos a nivel mundial han funcionado realmente muy bien durante los últimos cuatro o cinco años y eso nos ayuda a atraer más capital para desarrollar más proyectos. Pero para responder a su pregunta, el rendimiento tanto en el extranjero como a nivel local en Chile ha sido muy bueno.

¿Cómo ven en el futuro el mercado de las oficinas tras la irrupción del teletrabajo?

-Creo que la realidad de la utilización de oficinas es diferente en cada mercado, pero no hay duda de que la forma en que las oficinas se utilizan hoy en día es diferente de lo que han sido en el pasado. Hemos visto en Estados Unidos que la gente, en su mayor parte, no está volviendo a las oficinas cinco días a la semana. Hay un modelo híbrido en el que la gente trabaja desde casa y va a la oficina. Y eso es muy importante porque la forma en que construimos nuestros edificios considera un montón de comodidades. Uno de los servicios que se ha vuelto más prominente y muy valorado es el espacio de oficina para nuestros residentes.

En Chile se busca impulsar el sector de la construcción. ¿Qué ejemplos destaca para impulsar ese rubro?

-En Londres, por ejemplo, cuando nos instalamos por primera vez, tuvimos que dedicar mucho tiempo a sentarnos con el gobierno local para que entendieran el producto multifamily y por qué era una solución para aumentar la oferta y la densidad de viviendas; para solucionar la crisis de la vivienda. Eso llevó cinco años. Pero ahora hemos creado una asociación con muchos de los municipios locales en Londres y el Metro de la ciudad, donde se aprueban los permisos mucho más rápido. Algo que hacemos en todos los mercados en los que estamos es que tratamos de desarrollar una estrecha relación con el gobierno para que sepan que estamos aquí para ayudar a resolver la escasez de vivienda. Cuando el gobierno proporciona un camino claro para desarrollar inversión, a menudo se ve que el capital extranjero quiere venir y ayudar a construir esa infraestructura, porque

entienden que es el camino para el desarrollo de estos activos y, en última instancia, usted sabe que es un beneficio para la sociedad. Esto será más fácil de hacer si el gobierno proporciona vías más rápidas y sencillas para conseguir terrenos urbanizables para construir viviendas de alquiler de alta calidad.

¿Y usted no está viendo eso en Chile?

Yo no diría que está en el promedio, está tomando más tiempo ubicarse ahí. Yo lo digo en relación con otros mercados, esa es la comparación que trato de hacer. Pero es definitivamente difícil y cualquier mejora que el gobierno pueda hacer para que las cosas sean más rápidas va a ser un beneficio para todos.

¿Qué destacan de su plan para Santiago en el futuro?

-Tenemos una serie de proyectos de desarrollo que ya están en marcha, y estamos muy centrados en crear un modelo operativo de primera clase, lo que significa un negocio de gestión inmobiliaria. A corto plazo, estamos asumiendo la gestión de determinados clientes externos, por lo que gestionaremos edificios para otros propietarios. Creo que en los próximos dos años no solo vamos a desarrollar activos, sino que vamos a gestionar activos para otros propietarios dentro de este mercado. Aspiramos a ser grandes en lo que hacemos y si logramos la excelencia operativa en todo el mercado de Santiago aumentará la cuota de mercado de nuestro negocio de gestión inmobiliaria. Además de gestionar activos también atraeremos capital para construir nuevos proyectos o adquirir proyectos existentes y mejorarlos. A corto plazo, nos centraremos en desarrollar nuestra oferta de servicios y a largo plazo invertiremos en atraer capital a Santiago para desarrollar nuevos proyectos. Estamos muy centrados en el largo plazo, por lo que estamos construyendo.

¿También están llevando inversionistas chilenos a EEUU?

En este momento en los EE.UU. tenemos un negocio de desarrollo muy prolífico en el negocio de inversión y hay un gran interés entre los inversionistas chilenos para obtener exposición a los EE.UU. y por lo que hemos creado formas en que los inversionistas locales (de Chile) pueden acceder a nuestros proyectos de desarrollo en los EE.UU. Tenemos tres acuerdos de desarrollo en los EE.UU. que hemos capitalizado con capital de inversionistas chilenos. Así que no solo estamos trabajando para construir el negocio en Chile, sino también estamos trabajando para vincular las conexiones con los inversionistas locales chilenos a nuestro negocio de EE.UU.

¿Cómo les afectan las elecciones presidenciales de Estados Unidos en su país?

-Mi opinión es que nuestro negocio se ve más afectado por lo que ocurre con la Reserva Federal, por los tipos de interés, si sube o baja. Creo que las elecciones crean un cierto grado de ruido, pero en última instancia no afectará a nuestro negocio. La incertidumbre para nuestro negocio está vinculada a lo que va a suceder con la tasa de interés. ●