



Presidente de CBRE y el mercado de oficinas: “La ventana de fly to quality ya fue”

Nicolás Cox, quien lidera las operaciones de la consultora inmobiliaria desde hace una década, apunta a que el espacio de oficinas de mayor calidad se redujo y cree que ese déficit podría extenderse por otros cuatro o cinco años. Sí destaca la preponderancia de otra clase de activos. “Multifamily es lejos del activo más preponderante de las carteras de inversión de muchos fondos. Es un activo muy resiliente”, opina.

Una entrevista de PAULINA ORTEGA | Foto MARIO TÉLLEZ



Nicolás Cox, presidente ejecutivo de la consultora CBRE.

Los distintos segmentos inmobiliarios se están enfrentando a una serie de complicaciones que no son iguales para todos. La crisis más conocida, en el segmento de viviendas, se enfrenta a bajos niveles de venta, lo que genera un exceso de stock, sobre todo en lo que respecta a los inmuebles nuevos. Pero este no es el escenario para otros sectores, como las oficinas.

CBRE es una consultora inmobiliaria multinacional, con presencia en más de 80 países y 500 oficinas en el mundo. En Chile tienen presencia desde hace 25 años y su presidente ejecutivo es, desde hace diez años, Nicolás Cox, quien también lidera desde el 2019 las operaciones en Argentina. CBRE maneja activos de bodegaje, oficinas, comerciales, *data centers* y renta residencial.

Con conocimientos en todas estas áreas, Nicolás Cox explica que la crisis inmobiliaria se ha vivido de distinta manera dependiendo del activo inmobiliario. “Hay cosas que son comunes a varios: El alza de tasa de interés, por ejemplo. Hay otros tipos de desafíos que también son transversales al negocio inmobiliario, como la permisología. Pero ya cuando empiezas a hacer un análisis un poquito más profundo en cada uno de los tipos de activos, ahí hay distintos desempeños en algunos de ellos”, explica.

“Por ejemplo, en el *data center*, se ha visto que ha crecido muchísimo, hay una inversión fuertísima de líneas globales instalándose en Chile, replicando, habiendo fuertes inversiones en *data centers*. La parte logística industrial también ha crecido muchísimo, con muy buenos resultados”, analiza.

Para el ejecutivo, entre los activos que ellos manejan, el segmento más golpeado ha sido el de las oficinas, pero no de forma generalizada, sino que, específicamente, en el centro de la capital. “Las razones son bastante obvias. El tema de flexibilidad en el uso de edificios, porque son edificios bastante antiguos algunos de ellos y no pueden ofrecer muchas alternativas de flexibilidad en el diseño anterior. Aparte de esto, el tema de seguridad es bastante crítico”, explicó.

“El centro tiene dos grandes beneficios. Uno era la conectividad, que la sigue teniendo, o sea, por el centro pasan todas las líneas de metro. Pero tenía muchos servicios que hoy día no están. Entonces, tenías muchos restaurantes, por ejemplo, que la gente valoraba mucho, y esos servicios lamentablemente han desaparecido”, cuenta.

Se ha dado un efecto conocido a nivel mundial: el *fly to quality*, donde los usuarios decidieron dejar edificios antiguos por otros más modernos y seguros, aprovechando que, a raíz de la pandemia, los precios bajaron.

Sin embargo, “esa ventana como que ya se acabó. La ventana del *fly to quality* ya fue, porque se le acabó el espacio. Ya no tiene dónde llegar. Hay muy poco espacio disponible en subsectores como El Golf, por ejemplo, o el eje Apoquindo. Ya estamos con vacaciones ahí de un dígito, donde es muy difícil consolidar superficies grandes”, dice Cox. Y añade que una vacancia saludable del

mercado debería estar entre 7% y 8%. Sin embargo, en Nueva Las Condes y el Eje Apoquindo es de 6,3% y 4,23%, respectivamente.

Este problema se da por una combinación de varias razones: “Una es la incertidumbre económica. Cuando realizas un proyecto de oficina desde que lo conceptualizas hasta que lo ejecutas pueden pasar fácil cinco años. Cinco años atrás estábamos en pleno 2019 donde los capitales se están yendo hacia afuera, empiezan a haber temas de seguridad en muchas partes, y después se junta con la pandemia. Entonces, el invertir en oficinas era un gran signo de interrogación”.

Según los datos de CBRE, para los próximos cuatro años se espera un ingreso de ape-

nas 170 mil m², lo que equivale a cerca de 2 años de absorción, con un promedio de 80 mil m² anuales.

Si bien Cox dice que hoy día están dándose condiciones más favorables para pensar en el desarrollo de oficinas, considerando, por ejemplo, la baja de tasas, el déficit de oferta en el mercado de oficinas premium “necesariamente se va a prolongar por los próximos 4 o 5 años”, proyectó.

El futuro de los multifamily

La renta residencial, también conocida como *multifamily*, es una modalidad del mercado inmobiliario que desde hace un tiempo viene creciendo con fuerza, tanto en demanda como en producción. Al cierre del primer semestre de este año, la ocupación estaba so-

bre el 90%, y habían ingresado 26 edificios nuevos en un año.

“*Multifamily* es lejos del activo más preponderante de las carteras de inversión de muchos fondos. Es un activo muy resiliente, es un activo que puede afectarse rápido cuando se afecta la economía, pero es el más rápido en recuperarse. Y en Chile tenemos una industria *multifamily* muy profunda, tenemos 164 edificios operando en Santiago cuando en 2014 teníamos siete. Ciudad de México tiene 10 edificios”, enfatizó.

Esta opción es menos rentable para las compañías que otro tipo de activos, pero es más segura, según explica el ejecutivo, puesto que perder un arrendatario pesa mucho menos en los ingresos que en un edificio de oficinas cuyas divisiones tienen más metros cuadrados.

De acuerdo al presidente de CBRE, “esto llegó para quedarse. Yo creo que lo que vamos a ver para adelante es más especialización y modelos que sean similares al *multifamily*, orientado a nichos: por ejemplo, debe empezar a aparecer vivienda estudiantil. Hoy día hay muchos edificios *multifamily*, por ejemplo, en el eje Vicuña Mackenna que están cerca del campus San Joaquín de la Universidad Católica. La mayor cantidad de usuarios son estudiantes pero no está expresamente hecho como una residencia estudiantil. Entonces debiesen empezar a abastecer esos nichos, como residencia estudiantil, para adulto mayor, entre otros”, anticipa.

Cox asegura que esto es algo que ya está consolidado en países como Estados Unidos y otros en Europa.

El futuro de la renta residencial se ve próspero, puesto que aún las personas están optando por arrendar antes que comprar debido a las condiciones actuales del mercado. Incluso si se reactivara la compra de viviendas no habría mayor afectación. “El número que hay que tener en la cabeza siempre es que Chile tiene un déficit de viviendas del orden de 800 mil viviendas y ese número no ha hecho nada más que aumentar desde que se comenzó a medir. Hay espacio para todo, para gente que arrienda, para comprar, para todo”, señaló. ●