

# Los vientos a favor que acompañarán la liquidación de dos grandes fondos inmobiliarios

■ Para los expertos, los plazos logrados por las gestoras, el ciclo de baja de tasas, y un renovado apetito de aseguradoras y family offices, mejoran el panorama de desinversión.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

El mercado se prepara para la venta de más de US\$ 530 millones en activos inmobiliarios provenientes de dos grandes fondos de inversión chilenos que ingresaron este año a su proceso de liquidación.

En detalle, se trata de los fondos "Toesca Rentas Inmobiliarias" de Toesca y "Banchile Rentas Inmobiliarias" de Banchile, que deberán desinvertir un portafolio combinado de más de 60 inmuebles. Entre ellos, se encuentran el Edificio La Construcción -sede de entre otras oficinas, la Sofoa- en Banchile, y una participación en Apoquindo 4.501 (en la foto) en Toesca.

Desde el sector inmobiliario advirtieron un complejo contexto actual en las transacciones de bienes raíces, especialmente en el segmento de oficinas, que compone el 39% de la cartera del fondo de Toesca y de un 37% en Banchile.

Sin embargo, expertos consultados por DF señalaron que hay algunos factores que podrían amortiguar este escenario. Por ejemplo, el creciente apetito de las aseguradoras y los family offices por estos activos; las menores tasas de interés; y las decisiones estratégicas que tomen las administradoras de fondos respecto del timing y los precios de venta de los activos.

## Mercado de oficinas

Si bien las liquidaciones de fondos son procesos naturales de la industria, las alarmas del mercado se encendieron ante el actual contexto de venta de activos de oficinas.

La pandemia y el trabajo remoto generó "una disminución en la demanda de espacios de oficina y ha afectado a las vacancias que existían pre-pandemia para este tipo de activo; en Clase A se encontraba bajo dos dígitos y en algunos



sectores era menor a 1%", explicó la gerenta senior de real estate de Deloitte, Carmen Catán.

El director ejecutivo de Colliers, Jaime Ugarte, subrayó que "las valorizaciones se han visto afectadas principalmente en sectores como Providencia y el centro de Santiago".

No obstante, el resto del mercado muestra mejoras. "En el eje Apoquindo o Nuevas Las Condes, las vacancias son menores a dos dígitos y los cánones de arriendo se han mantenido en los últimos periodos", destacó Catán.

Eso sí, alertó que "es poco probable que se vean (precios) unitarios como antes de 2019, y a medida que el mercado se vaya ajustando a estas nuevas dinámicas los valores de las propiedades también lo harán".

Además, "la demanda es menor a la pre-pandemia y existe un stock disponible de edificios nuevos que la absorción del mercado aún no ha logrado consumir", añadió.

## Catalizadores

Tanto Colliers como Deloitte pusieron paños fríos a la liquidación de los dos fondos, ante tres

catalizadores que acompañarán al proceso.

En primer lugar, las prolongadas ventanas de venta de los portafolios de sus vehículos. Ambos fondos tendrán periodos de liquidación de tres años, con prórrogas que podrían extender el proceso hasta un total de cinco años para cada uno.

Esto permitiría una "mayor flexibilidad para adaptarse a las posibles mejoras del mercado, aunque depende mucho de la recuperación económica y la normalización de la demanda de oficinas", destacó Catán.

"Existen varios fondos que han vendido en forma ordenada algunos activos y han podido vender cerca del valor libro", sostuvo Ugarte, y añadió que los plazos son "más que razonables para que el mercado absorba de buena forma los activos que se venderán".

Para el director ejecutivo de Colliers, el segundo impulso es la baja de tasas, ya que mejoraría las condiciones de apalancamiento que entramparon por años a los proyectos y transacciones en el sector inmobiliario.

**"Existen varios fondos que han vendido en forma ordenada algunos activos y han podido vender cerca del valor libro", destacó el director ejecutivo de Colliers, Jaime Ugarte.**

## Aseguradoras

En cuanto a compradores, el segmento de oficinas "los activos en los últimos años han sido comprados por usuarios finales (por ejemplo, universidades) y, por otro lado, familias de alto patrimonio que han aprovechado que tienen alta liquidez", apuntó Ugarte.

Algunos ejemplos recientes son

la venta de una torre de oficinas en Ciudad Empresarial a la Universidad Autónoma o el edificio Málaga -corporativo de Sigdo Koppers- a la familia Bayelle por parte de uno de los fondos de LarrainVial y Grupo Patio.

También, la venta del 25% del Edificio CCU a la familia Celis, por parte del fondo "BTG Renta Comercial" de BTG Pactual.

Como viento a favor se suma la creciente apuesta de las aseguradoras en la inversión inmobiliaria.

"Ahora vemos que las compañías de seguros van a entrar con fuerza", proyectó Ugarte, apoyando la absorción de los activos.

Las aseguradoras, en tanto, cuentan con una renovada liquidez por el repunte de las rentas vitalicias, explicaron fuentes del mercado.

Con todo, estos activos enfrentan mayor competencia ya que la tendencia hacia la inversión en inmuebles industriales o los multifamily -en el segmento residencial- podría captar mayor interés que las oficinas. "Afectaría el ritmo de absorción de estos activos en el mediano plazo", alertó Catán.