



# Santander Asset Management compra activos inmobiliarios por más de US\$ 150 millones a inversionistas chilenos

■ La AGF se hizo de nueve edificios con 2.000 departamentos para arriendo en Santiago. El vendedor fue un fondo ligado a Atacama Invest, que ahora invertirá US\$ 100 millones en renta comercial.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

Es la primera gran operación del año. La administradora general de fondos Santander Asset Management (SAM) concretó la compra de nueve sociedades inmobiliarias que cuentan con igual número de edificios, los que suman más de 2.000 departamentos para arriendo en la Región Metropolitana. La operación superó los US\$ 150 millones. El vendedor fue un fondo ligado a Atacama Invest, que ahora pone sus fichas en la renta comercial, donde tiene en carpeta inversiones por US\$ 100 millones.

El negocio liderado por SAM se da en medio del complejo momento que vive la industria inmobiliaria desde la crisis social en 2019, el que luego se profundizó con la pandemia, que

disparó la inflación y las tasas de interés, y alejó la posibilidad de comprar una vivienda a un número importante de personas.

Pero en medio de este complejo escenario, los edificios denominados *multifamily* (inmuebles residenciales destinados solo para arriendo) han experimentado un fuerte crecimiento, dado que la demanda por viviendas continúa en aumento, sin embargo, cada vez son menos las personas que pueden acceder a un crédito hipotecario para comprarse una propiedad.

De ahí que el mercado secundario de edificios solo para renta se siga expandiendo.

Los expertos atribuyen esta situación a que inversionistas institucionales están buscando adquirir activos estabilizados como refugio

a la inversión, dada la estabilidad de los flujos que presentan estas propiedades destinadas para el arriendo.

En este contexto, Santander Asset Management selló la compra de los mencionados nueve edificios para renta residencial.

Estos eran del fondo público llamado Ameris Multifamily Partner. El 100% de las cuotas eran propiedad de un grupo de inversionistas, junto

a los socios de Atacama Invest más un socio institucional.

En Atacama Invest, los socios son Francisco Hasenberg (quien fue parte de Corso, Celfin Capital y Stars Investment, el *holding* de inversiones de Felipe Ibáñez), Andrés Galecio y Marcelo Caldera (ambos se desempeñaron en Santander Investment y Celfin) y Javier García (también excelfin).

Según se explicó, luego de un par de años sin un plan de crecimiento, Atacama Invest asumió el liderazgo y articuló la venta a Santander Asset Management.

Los edificios cuentan con una estructura de financiamiento otorgado por bancos y compañías de seguro.

Todos los activos se ubican en la Región Metropolitana y dan una solución habitacional a los segmentos medios que, dada la escasez de financiamiento y aumento del valor de venta de las propiedades, pueden acceder a este tipo de viviendas a través de arriendos.

La operación contó con la asesoría de Carey y Cía. por el lado de Santander, y del estudio Alcaino

por los vendedores.

“Atacama Invest no es un institucional, sino un articulador de negocios: originamos y estructuramos a tasa de proyecto, financiamos, operamos y vendemos a tasa de mercado”, explicó Marcelo Caldera.

Para esto, dijo, buscan socios estratégicos: institucionales, *family offices* y el mercado de financiamiento (bancos y compañías de seguros).

“En el caso de renta residencial, se cumplió un ciclo de 10 años y tocó vender el flujo estabilizado”, detalló el socio de Atacama Invest.

## Renta comercial

“Por definición, quienes desarrollamos proyectos inmobiliarios en renta estamos convencidos de un mejor futuro para los países, dado que involucra un esfuerzo y visión no de años, sino de décadas. Estamos seguros de que Chile tiene muy buenas oportunidades de inversión y vemos en la renta inmobiliaria una herramienta para comenzar a reactivar el mercado inmobiliario creando oferta y satisfaciendo la creciente demanda”, enfatizó Caldera.

Explicó que, tras la pandemia, Atacama Invest comenzó a potenciar una nueva área de negocios, focalizada en la renta comercial en formato vecinal en regiones. Como parte de esto, la firma planea concretar 10 proyectos por más de US\$ 100 millones en los próximos dos años.

“Ya estamos bien avanzados en proyectos comerciales que estamos desarrollando en la zona norte de Copiapó (en un paño de 3 hectáreas, donde habrá dos supermercados), además de Los Andes, La Serena, Temuco y Quilpué”, dijo Caldera.

Afirmó que la renta comercial en formato vecinal está teniendo un crecimiento explosivo tras el estallido social, dado que se eliminaron 300 mil metros cuadrados de activos de este tipo, mientras que muchos pensaron que en la pandemia el negocio presencial iba a tender a desaparecer, lo que no fue así, aseguró el directivo.

“A pesar de que durante los últimos cinco años ha sido complejo realizar negocios en Chile, producto del estallido social, la alta inflación que tuvimos durante algunos años, el fuerte incremento de las tasas de interés (cortas y largas) y la intensa burocracia que ha aumentado para obtener permisos y recepciones, seguimos poniendo nuestro foco en Chile”, sostuvo el socio de Atacama Invest.

Y añadió: “Le creemos a nuestro país, a la resiliencia de un mercado noble y a la objetividad de nuestra cultura para llevar a cabo procesos tan duros como los dos eventos constitucionales de extremos que no llegaron a puerto”.

10  
PROYECTOS  
PARA RENTA COMERCIAL TIENE  
EN CARPETA LA SOCIEDAD  
ATACAMA INVEST.