

**EMPRESA IFB OPERA 27 DE ESTOS RECINTOS Y TIENE PLANES POR US\$ 80 MILLONES:**

# Relojes con botón de pánico para locatarios, la medida antidelinuencia del segundo mayor actor de *stripcenters*

MARCO GUTIÉRREZ V.

Robos con “alunizaje” a tiendas de ropa infantil o de carnes y asaltos a farmacias o a clientes son algunos de los hechos delictivos más recientes que han afectado a diversos *stripcenters* de la capital.

El tema preocupa a los desarrolladores de estos centros comerciales vecinales, que están empezando a implementar medidas innovadoras, como relojes con botón de pánico para los locatarios. Esto se suma al mayor despliegue de cámaras de vigilancia y guardias.

Así lo señalan en IFB, empresa *boutique* de inversiones inmobiliarias, ligada a Pablo Fleischmann y Nicolás Barros, que es el segundo mayor operador de *stripcenters* del país, después del Grupo Patio. La firma, que tiene 27 de estos recintos y nuevos planes por unos US\$ 80 millones en este rubro, espera cerrar el año con activos administrados por US\$ 500 millones.

Pablo Fleischmann, socio y director ejecutivo de IFB, admite que han debido acomodar sus proyectos al escenario de alta delincuencia en el país. “La labor del Estado de brindar seguridad y orden público no la está cumpliendo”, sostiene. Añade que “hoy día está siendo un impuesto adicional para las empresas tener seguridad, porque se está invirtiendo muchísimo en más guardias y tecnología para darles seguridad a nuestros clientes”.

En ese contexto, afirma que hay zonas de la ciudad donde “es difícil invertir” por la inseguridad, situación que los ha llevado a ser más selectivos en los sectores donde están desarrollando *stripcenters*.

Otra medida que destaca es que en sus *stripcenters* optaron por entregar a los locatarios un reloj acompañado de un pulsador de pánico que les permite dar la alerta —con sonido y vibración— a los otros negocios del centro comercial y a los guardias, cuando se constata la presencia de ladrones o de situaciones anómalas. “Hemos implementado el concepto de que ‘los locatarios nos cuidamos nosotros mismos’”, explica Fleischmann.

Carlos Mac-Lean señala que esa medida ha

A esto se suma un mayor despliegue de cámaras de vigilancia y guardias. La firma, a la vez, acusa que las tramitaciones para construir estos recintos empeoraron en los últimos cinco años.



Supermercado, farmacia, banco y gimnasio es la oferta que buscan tener los *stripcenters*.

dados resultados positivos, junto a las cerca de 15 cámaras que posee cada *stripcenter* y a guardias y locatarios capacitados por carabineros para enfrentar hechos delictivos.

Estas políticas de seguridad han encarecido los gastos comunes para los arrendatarios, no así el alquiler, afirman.

## “Permisología”

Otro tema que abordó Fleischmann es la “permisología”. Señala que hoy la materialización de un *stripcenter* tarda tres años, dos de los cuales se consumen en tramitaciones y un tercero en la construcción. Recuerda que esta demora ha empeorado en los últimos cinco años, ya que antes era un año para obtener autorizaciones y otro para la edificación.

“El efecto de esto es una pérdida global para todos. En primer lugar, hay más incertidumbre, porque uno no sabe si los

“La labor del Estado de brindar seguridad y orden público no la está cumpliendo”.



**PABLO FLEISCHMANN**  
 Socio y director ejecutivo de IFB

centros comerciales, cuando se compra el terreno, se podrán construir, porque todo se está judicializando. También hay más gastos financieros, porque uno tiene que costear el terreno durante todo ese período de dos años que se están sacando papeles. Igualmente hay una pérdida social, que es para la comunidad, al no tener un centro comercial funcionando”, sostiene.

## Proyectos

Este año, IFB adquirió dos nuevos *stripcenters* en la Región Metropolitana. Pero su foco está hoy principalmente en comprar terrenos y desarrollar desde cero estos centros comerciales. Así avanza en la edificación de recintos en Pirque, Colina, Buin y Chicureo, por cerca de US\$ 40 millones. Asimismo, prepara para 2026 igual cantidad de iniciativas por un monto semejante, indica Mac-Lean.

Pese a la incertidumbre por la inseguridad y “permisología”, la empresa explica que está creciendo con los *stripcenters*, impulsada por la expansión que tienen los supermercados y farmacias. Además, porque los centros comerciales vecinales son hoy una de las áreas inmobiliarias con menor vacancia, la cual ronda el 3,5% a nivel global.