

El miércoles, Isaac Hites Averbeck habría cumplido 93 años, días antes de la que habría sido una nueva celebración del empresario fallecido en 2018, una de sus pasiones volvió a abrir sus puertas: el 22 de enero, el Palacio Aldunate en Ejército terminó su proceso de restauración y fue inaugurado. Tiene cuatro locales comerciales en el primer piso que abrirán este trimestre, y una planta libre en el segundo nivel. Inviertieron cerca de US\$ 4 millones.

Las obras —que comenzaron en 2018, tras haber estado cinco años abandonado por un incendio— fueron lideradas por el brazo inmobiliario que fundó —Nialem— y que hoy encabezan sus hijos Andrés y Jaime Hites Moscovich, ambos accionistas de la tienda de retail homónima.

Inmobiliaria Nialem —presidida por Enrique Bone, exrepresentante de Hites— posee cerca de 9 millones de UF en activos propios: sólo en Chile tienen 39.041 m² arrendables de oficinas; 56.136 m² industriales; y 53.320 m² comerciales, buena parte de ellos en el centro de Santiago; son, de hecho, uno de los principales propietarios en el centro de la capital. "Tenemos bastante", cuenta Enrique Bone (EB).

El Palacio Aldunate no es el primer inmueble que restauran. Partieron con el Palacio Castellón en Concepción, luego vendría el Edificio Ariztía, en la calle Nueva York, Espacio M en Morandé con Compañía, y Paseo del Puerto en Valparaíso. Vocación restauradora que viene justamente del patriarcado, pero que en esta conversación los hijos insistirán: no es un hobby, es un negocio.

"Esta motivación viene de mi padre, él siempre fue coleccionista de arte", recuerda Javier Hites (JH). "Iba a la fuente. Me llevó muchas veces a casas por el barrio Brasil a ver cuadros".

Luego, esa pasión pasaría a los muebles y a las edificaciones de los años 20. "Pero, nuestra afición no es buscar edificios para restaurar", apunta Andrés Hites (AH).



Enrique Bone, Jaime y Andrés Hites

El 22 de enero reinaugaron el Palacio Aldunate que se suma a otros edificios que han restaurado

JAIME Y ANDRÉS HITES: "No andamos buscando edificios para restaurar, si encontramos un negocio, nos metemos"

Los hijos de Isaac Hites insisten en que restaurar es un negocio, y no un hobby. "(Hay que) tener ganas de pasar el río con los cocodrilos", dicen frente a la ausencia de más privados en estas labores. Como uno de los principales dueños de locales en el centro, afirman que su crisis es un ciclo. "Mientras no mejore la seguridad, no va a mejorar nada". • MARÍA JOSÉ TAPIA

—¿Cuál es?
 AH: "Que la conservación del patrimonio conviva con los negocios, porque si no, esa mezcla es mala. El negocio es el inmobiliario en el cual convivimos, como en Europa, estos edificios con el comercio".

—¿Y cómo se compatibiliza?
 AH: "Es un problema de ADN, que lo llevamos por décadas".
 EB: "Trabajamos en sacarle la rentabilidad, porque creemos que el patrimonio se puede mezclar con el cotidiano. En el Palacio Aldunate, las tiendas que se instalarán son muy cotidianas, por ejemplo, restaurantes de comida rápida, porque esto es un barrio universitario".

—Me imagino que cuando uno se embarca en un proyecto así, sabe cómo empieza, pero nunca cómo termina...
 EB: "Cuando nos embarcamos, lo sabemos muy bien. O sea, conceptualmente, sabemos que ahí va comida rápida".

—¿Y también saben los costos que va a tener por dificultad regulatoria, de permisos?
 AH: "Sí, por algo nos demoramos 10 años desde que se quemó hasta que lo inauguramos".
 EB: "Hay dificultades, como un vecino que no nos quiso vender una parte del Palacio, donde tiene una shopería. Por suerte es tan feo que parece que no fuera del Palacio Aldunate. Se desarrollaron buenas tiendas. Y quedó un segundo piso gigante, una planta libre. Todo, lo rentabilizamos ya con las tiendas, todas arrendadas. Y ahora vamos a buscar con toda libertad alquilan para el segundo piso que aporte".

—Dicen que es un negocio, ¿la rentabilidad económica es similar a construir algo desde cero?
 AH: "Sí. Hay que meterle cabeza, como a todo".

—¿Y por qué estas restauraciones son excepcionales?
 AH: "Porque no existe aporte para devolverle a la ciudad la grandeza que necesita. Tiene que existir apoyo municipal, del país. Cuando se le entrega toda la carga a las empresas, es difícil salir adelante".

CRISIS DEL CENTRO
Posiblemente es un ciclo más profundo, pero nuestra visión es a largo plazo. Vemos que ya viene un cambio, un cambio económico que esperamos que así sea"

JAIME HITES

ANIMO RESTAURADOR
En el sector privado hay mucha iniciativa, pero como hay que pasar por todos estos caminos, es mejor mirar para el lado. Es más fácil hacer otra cosa"

ANDRÉS HITES

—¿Han tenido apoyo estatal?
 AH: "Cero".

—¿Y por qué no hay más empresarios con recursos en esto entonces?
 EB: "Hay que tener pasión. No es solo un problema de plata".
 JH: "Hay que tener vocación, interés, porque es más fácil ir y levantar algo".
 AH: "Y tener ganas de pasar el río con los cocodrilos. Muchas personas no quieren pasar por estos caminos y es más fácil echar abajo, y partir de cero. Es comodidad".

—¿En qué sentido "caminos con cocodrilos"?
 EB: "Cuando compramos el Edificio Ariztía había casas de remediación, venta de drogas, y tuvimos que vaciarlos solitos. Luego, el día después que lo compramos fue el terremoto, y cambiaron las normas de construcción".
 AH: "Además, hay que convivir con Monumentos Nacionales, con la conservación histórica, con el director de obra. Hay gente que no quiere pasar por eso. A nosotros no nos molesta, porque ya lo conocemos".
 JH: "Por eso también nos atrevimos a volver a intentarlo".

—¿Han tenido conversaciones con la autoridad para generar iniciativas de este tipo?
 EB: "Hasta ahora a la única autoridad que

le he notado que le brillaron un poquito los ojos fue Claudio Orrego. El resto son funcionarios".
 AH: "Uno no llega, como decía mi papá, a hablar con el que le duele. Mientras no le duele a alguien, es tierra de nadie".

—¿No existe la visión de restauración y dotar de belleza el centro?
 JH: "¿Por parte de la autoridad? No, cero".

—¿Y por parte del sector privado?
 AH: "En el sector privado creo que hay mucha iniciativa, pero como hay que pasar por todos estos caminos, es mejor mirar para el lado. Es más fácil hacer otra cosa".

Crisis del centro: "Es un ciclo"

—El 2018 empiezan con el Palacio Aldunate y el 2019 viene el estallido. ¿Pensaron suspender el proyecto?
 EB: No, es que lo patrimonial es un aspecto, tenemos otros negocios. Mientras estábamos haciendo el Palacio, estábamos haciendo dos locales en Vicuña Mackenna, acabamos de terminar el de KFC en la calle Ranagagua".
 AH: "No andamos buscando edificios patrimoniales para restaurar. Si encontramos algo en el que vemos un negocio, nos metemos".

—Nialem es uno de los principales propietarios de locales en el centro de Santiago, un centro que se ha deteriorado...
 JH: "Son ciclos, y esos ciclos tienen final: el centro se va renovando, se queda estancado, se va para abajo".
 EB: "Y existe un fenómeno oculto. La cantidad de departamentos que se han vendido en el centro es gigante. La cantidad de gente que vive ahí no existía".

—Pero el sector privado se ha ido yendo.
 EB: "Se cruza con que a los bancos les están sobrando las oficinas. Los abogados ya no van casi a tribunales. El centro va a tener otros atractivos. Hay gente particular viviendo".
 AH: "A nosotros nos interesa el público, no si está tal o cual empresa".

—¿Y no han bajado la exposición?
 EB: "Tenemos bastante. La mitad de nuestro patrimonio son oficinas, y las hemos ido arrendando".

—La vacancia según los balances de Nialem era de un 24% en oficinas en junio, y apuntaban a cerrar el año en 11%.
 EB: "Hemos ido bajando nuestra vacancia. Hemos hecho cosas, le hemos metido cabeza".

—¿Qué es meterle cabeza?
 EB: "Decir tenemos esto aquí, ¿quién es el principal arrendatario? El Estado. Ahí vamos, lo atendemos bien, y generamos un proyecto y ha andado bien".

—También les ha tocado un sector inmobiliario complejo. ¿Cuánto les ha pegado?
 EB: "Nos ha pegado, pero no hemos perdido plata. No somos como los fondos inmobiliarios que son administradores que ganan una comisión y ojalá que en 10 años les vaya bien".
 AH: "En los fondos inmobiliarios, hay personas que les interesa que se hagan las cosas, les vaya bien o mal, porque hay comisiones. En cambio, nosotros no corremos riesgos innecesarios, porque somos a los primeros que nos duele".

"Si restaurar es complicado, transformar..."

—El 2020, con estallido y pandemia compraron un local en Miraflores con Merced, ¿Exceso de optimismo o oportunidad?
 EB: "Eso es meterle cabeza".
 JH: "Tenemos la escuela de mi papá. No es que pongan un edificio en venta y te lo traiga un corredor. Vamos a buscarlo, es un trabajo. Hay incluso iniciativas de convertir edificios de oficinas en departamentos".

—¿Y ese negocio es rentable?
 AH: "Cero. Si restaurar es complicado, transformar. En el paraíso, el dueño tendrá que regalarlo. Es igual, los números no dan".
 JH: "Tiene una complejidad grande, cómo le haces a un edificio en el centro estacionamiento para tantos departamentos, cómo divides la estructura, los baños".

—¿Y por qué hay grupos como BICE interesados?
 EB: "A lo mejor hay algo que no estamos viendo".
 AH: "A lo mejor hay ciertas unidades que es factible convertir".
 EB: "Somos dueños del edificio del Banco Internacional. Y lo hemos mirado y no vemos por dónde. Nos conviene más esperar que pase el ciclo".

—¿Dicen que es un ciclo, pero esta no es una crisis más profunda?
 JH: "Posiblemente es un ciclo más profundo, pero nuestra visión es a largo plazo. Vemos que ya viene un cambio económico que esperamos que así sea".

—¿Qué es lo más urgente?
 AH: "Lo importantes es que la gente se sienta segura. Mientras no mejore la seguridad, no van a mejorar las ubicaciones, no va a mejorar nada".

—¿Y confían en la gestión de Mario Desbordes?
 JH: "No lo conocemos. Se ve un poco más ordenado el centro. A la Alameda le metieron mano, tienen escuadrones de gente que va a pintar. Hay personal de seguridad".
 AH: "La responsabilidad no es solo de Mario Desbordes, es un tema institucional, es una comuna gigante".

Aterrizaje en EE.UU.: "El 19 de octubre teníamos el 100% en Chile, y dijimos nunca más nos pasa esto"

—En 2022 se internacionaliza por primera vez. Invierten en EE.UU. ¿A qué respondió?
 EB: "El 19 de octubre (de 2019) teníamos el 100% de nuestros activos en Chile, y dijimos nunca más nos vuelve a pasar esto. Tenemos que tener los huevos en distintas canastas, abrimos a otras monedas".

—Hoy tienen 7.223 m² en ese país. ¿Cómo ha sido el desempeño?
 EB: "Estados Unidos es un monstruo. Los negocios que hemos hecho son igual que en Chile, pero solo están en dólares".
 AH: "Nos gusta tener estabilidad. Y esa

estabilidad la dan los huevos en distintas canastas, ahora en otros países. Nos gusta dormir tranquilos. Ese es el foco".
 EB: "Incluso hemos pensado que nuestra empresa es de protección patrimonial, como fue el encargo del fundador".

—¿Y eso implica diversificarse más?
 EB: "No, pero estamos más abiertos en EE.UU. que aquí en Chile a tener socios por un tema de tamaño; cualquier negocio son US\$ 50 millones. Estamos más abiertos que en Chile a pensar en ser dueños de un edificio de hospital. Hemos evaluado colegios, un taller de pintura de Tesla,

hemos evaluado la producción de refrigeración de Pizza".
 AH: "A nosotros no nos gusta ser dueños de un ladrillo, queremos ser dueños del edificio completo".

—¿Cómo dormir tranquilo en un ambiente nacional convulsionado?
 AH: "Muy sencillo, no dormimos sabiendo que mañana necesitamos plata para ir a pagarle la cuota al banco".
 EB: "Un indicador que miramos todos los meses es que la deuda de los próximos 18 meses, comparado con el Ebitda de ese período, más la caja actual, esté por arriba

del 20%. Eso significa que los arriendos pueden caer 20%, que es mucho, ni en la pandemia cayó tanto. Además, tenemos muy pocos Bullets. Nos encantan esos créditos con cuota de largo plazo, que vamos pagando todos los meses.
 El retail es cruzar el Amazonas, por lo que queremos que esta plata que llega aquí esté en tranquilidad. Esto es un remanso. De hecho, el lunes anterior tuvimos directorio, donde nos presentan la matriz de riesgo/rentabilidad, dada por ubicaciones, clientes, y la posibilidad de venderlo. Ponemos en rojo las áreas en que no vamos a meternos, en amarillo las que

examinamos y en verde las que nos encantan. Y ahora pintamos algunos cuadrados más en rojo que antes no lo eran".

—¿Cuáles?
 EB: "No, esa es nuestra estrategia".

—¿Lo que lidera ese mayor cuadro rojo es la ubicación. O sea, hoy día hay lugares más complejos que antes?
 EB: "Sí. O sea, nosotros tenemos locales en la calle Meigs que no volveríamos a tener, aunque apareciera un chino con un gran negocio".