

PUNTO DE PARTIDA

POR MARÍA JOSÉ GUTIÉRREZ

EL MODELO 122 PARA INVERTIR EN MADRID

Las hermanas Carla y Camila Quiroga, y el ex asesor del Minvu Felipe Arteaga, lanzaron 122 Homes, un modelo de inversión para comprar, remodelar y arrendar "pisos" en la capital española. Han desarrollado 8 propiedades y la apuesta, como dice el nombre de la empresa, es llegar a las 122 unidades. "Madrid es el nuevo Miami", dicen.

El origen del negocio fue fortuito. Cuando Carla Quiroga aterrizó en Madrid en 2020 para trabajar como consultora en ciudades y vivienda para el Banco Mundial, al igual que sus pares tuvo que buscar un departamento para arrendar. La idea era encontrar algo bien ubicado para una estadia de unos siete meses. Contrario a lo que esperaba, se topó con que el mercado inmobiliario en la capital española era precario: había stock limitado, en un espacio limitado y en malas condiciones. Es decir, eran arriendos caros para la calidad que se ofrecía. Era plena pandemia, y empezó a ver cómo muchas personas latinoamericanas, sobre todo de Chile, se trasladaban a esa ciudad. Y tenían la misma experiencia. Entonces vio una oportunidad.

Y se quedó a vivir en Madrid.

Abogada de profesión, LLM y MPA, había trabajado como asesora y analista en distintos proyectos vinculados a la ciudad, la vivienda y su financiamiento. Partió en el mundo privado, luego en la Fundación Techo, y después en el sector público como asesora en los ministerios de Hacienda, Vivienda y Economía. Antes de partir a España trabajó en la Cámara Chilena de la Construcción.

Su hermana Camila Ortega vivía en París desde 2017. Allí trabajaba como directora de arte en AiNU, empresa francesa de producción de finas artes para museos y marcas de lujo. Del interiorismo para museos pasó al interiorismo inmobiliario. Por lo que cuando Carla le dijo en 2020 que veía una oportunidad para desarrollar un negocio que combinaba el desarrollo inmobiliario con la remodelación de "pisos", Camila se sumó de inmediato. Primero como part time y desde 2022 full time.

Durante dos años dieron forma al proyecto e invitaron a otros chilenos a asociarse. Fue sin sueldo, sólo con motivación, dicen. Entre ellos, como *late cofunder* a Felipe Arteaga, con quien Carla había trabajado en Techo y en el gobierno de Sebastián Piñera.

El modelo

Ponerle belleza a los lugares tiene que ser medible. Es lo primero que Carla pensó para el modelo de negocio de 122 Homes. Cuánto impacta en el retorno de la inversión la remo-



Carla Quiroga y el equipo de 122 Homes en Madrid

delación de un lugar. Junto a Arteaga -desde Chile- y Pilar Garnham, ex jefa de gabinete de Joaquín Lavín -desde Madrid-, empezaron a generar un modelo numérico predictivo que, en sus palabras, además de identificar la oportunidad de compra del inmueble, mide su potencial y estima el precio de arriendo o de venta, para que luego la empresa pueda hacerse cargo de la promesa de inversión que le planteó al comprador.

Luego, viene "bajar al máximo los costos ocultos de los brokers que intervienen en todo el proceso" de compra, remodelación y arriendo de un inmueble. El plan: cobrarle al inversionista por los servicios que le contrata y representarlo en cada proceso. "Cambiamos el modelo de intermediación por el de representación", dice la abogada y CEO de 122 Homes. "Si te quieres comprar un departamento listo te va a costar entre 25 y 35% más que si lo haces con nosotros porque por representar en el proceso hacemos la vuelta completa desde la búsqueda del activo hasta su arriendo a un tercero y su administración", dice. Entremedio, la remodelación bajo un diseño estandarizado, que calce con distintas nacionalidades y rangos etarios, que está a cargo de Camila.

Para testear el modelo, necesitaban a un primer cliente. Le contaron del proyecto a un "amigo" relacionado a la industria de la

construcción en Chile, de quien prefieren no revelar el nombre, quien los apoyó con la primera inversión.

El nuevo Miami

A dos años del lanzamiento, 122 Homes ha desarrollado ocho propiedades. Cinco de ellas para inversionistas chilenos, un italiano, un alemán y un argentino. De ellos, dos van por su segunda inversión.

EL MODELO

A diferencia de otros desarrolladores, los chilenos acompañan al inversor durante todo el proceso: asesoría (administrativa, bancaria, legal y tributaria), selección, compra, diseño, reforma, amoblado, home staging y alquiler/o venta. Esto es, en caso de un no residente en España, crear una sociedad de inversión en Madrid, y obtener un número de inversionista extranjero y RUT. Luego, abrir una cuenta bancaria -generalmente a través del banco Santander-, y generar los documentos para representarlo en la sociedad. Con eso OK, buscan distintas alternativas de departamentos dentro del círculo de M30 (centro) de Madrid. Por ahora han priorizado los barrios de Tetuán, el centro y La Latina, todas zonas donde aún hay stock suficiente para remodelar a precio no tan caro, y alta demanda por arriendo.

Tienen tres categorías de inversión: "Keep it simple", para proyectos de 350 mil euros, que luego se arriendan entre 2.300 euros y 3.500 euros; "Balance", de 500 mil euros, con alquileres sobre 4.000 euros; y "Wellness design", con inversiones mayores a 1 millón de euros. Esos departamentos se arriendan luego, dependiendo de su ubicación, en a lo menos 6.000 euros.

Hasta ahora, cuentan, los inversionistas parten por la gama básica, y en una segunda inversión suben de nivel.

Esas propiedades luego se arriendan entre 2.300 euros y 3.500 euros. Hoy, dicen, están gestionando 4 millones de euros, considerando sólo costos.

Arteaga comenta que tiene mapeada prácticamente toda la ciudad de Madrid para determinar cuáles son los barrios con comportamiento sobresaliente, a partir de cómo generan plusvalía hoy, pero también a nivel histórico: los que se reactivan más rápido tras las crisis, bien conectados, con servicios consolidados, y con mayor demanda por alquiler. Esa data la cruzan con el perfil del cliente: ¿quiere invertir a corto o largo plazo? ¿Quiere usar la propiedad? De todas formas el modelo es para arriendos de temporada, entre tres y ocho meses, donde hay menos oferta de calidad, señalan, y que a la vez permite ir subiendo los precios en el tiempo. En Airbnb, sostienen, están en la categoría de Superanfitrión con puntuación sobresaliente.

Madrid, coinciden, es el punto de partida del negocio. "Antes del boom de los últimos años en los que muchas personas, sobre todo de Latinoamérica, han llegado a la ciudad, Madrid creció en la media 10% anual. Es decir, 100% en 10 años. Chile, en la misma década creció 35%. Madrid es el nuevo Miami", dice la CEO.

¿Por qué no París? Porque en la capital francesa, así como en la británica, los precios son muchísimo más altos, responden. Además, explican, la mayor parte del centro ya está vendido, y hacer reformas en esas zonas patrimoniales es muy caro y engorroso. Por otro lado, Madrid, a diferencia de otras ciudades españolas como Barcelona, tiene mayor autonomía del gobierno central, lo que lo convierte en un "oasis", explican.

"Ya estamos mapeando cuáles son los espacios de inversión en Chile", dice Felipe Arteaga. Carla añade: "Madrid es la incubadora, y el modelo se puede adaptar y mutar. Un siguiente paso podría ser también Valencia. Pero primero queremos consolidarnos acá".

122 es la fórmula matemática que el grupo escogió como piso para mutar el modelo del negocio. "Cuando lleguemos al proyecto 122, podremos cambiar", dice Camila. "Hoy vamos en la serie 8/122", señala y agrega que al mismo tiempo está desarrollando negocios paralelos como el diseño de muebles propios. "No podemos depender del stock de Zara Home o lo que haya disponible en el mercado para amoblar los departamentos. Nuestro producto ya está estandarizado". +