

PAULINA ORTEGA

“Ciudad de los 15 minutos”. Bajo este concepto se concentrarán las próximas inversiones inmobiliarias de Atacama Invest. Se trata de una tendencia de diseñar ciudades donde todos los servicios esenciales, como supermercados, farmacias, escuelas, lugares de ocio y de trabajo sean accesibles en menos de 15 minutos, ya sea caminando o en bicicleta.

En el marco de esta tendencia, la empresa de inversión inmobiliaria impulsará 10 desarrollos comerciales por más de US\$100 millones, emplazados en distintas regiones del país durante el 2025 y el 2026.

De acuerdo a Javier García, socio fundador de Atacama Invest, se trata de proyectos de strip centers, power centers, stand alone, y eventualmente outlets. Es decir, desarrollos comerciales de entre 2 mil y 20 mil metros cuadrados de edificación, una dimensión inferior a un mall.

“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 comerciales, a lo que se suma que muchos pensaron que en la pandemia el negocio presencial iba a tender a desaparecer, lo que no fue así”, asegura el socio de Atacama Invest.

“En los últimos años se ha detectado un cambio importante en los hábitos de consumo y forma de desplazarse post-pandemia. Según los estudios, el 80% de las personas no quiere movilizarse más de media hora a su destino de trabajo emplazado en el centro de la ciudad e idealmente, poder acceder al comercio y servicios que implique un desplazamiento de hasta 15 minutos”, afirmó.

“Tal como ha ocurrido en varias regiones del país donde estamos presentes, detectamos zonas de gran desarrollo residencial, pero con una escasa presencia de comercio y servicios. Tomamos como referencia que la población entre el 2019-2024 creció en más de 1 millón de habitantes y tanto las residencias como las actividades se desplazaron hacia las afueras de las ciudades en regiones”, explicó Javier García.

De esta forma, Atacama Invest eligió iniciar con proyectos en Copiapó, Los Andes, La Serena, Temuco y Quilpué. Es en Copiapó donde los planes están más avanzados, y que debería comenzar con las construcciones durante este año. La lista sigue con Temuco y Quilpué. El tiempo de construcción debería ser entre 12 y 18 meses.

Pero estas ciudades son sólo la primera parte, puesto que aún falta definir la ubicación de los otros cinco proyectos. En esta línea, García apunta a que están mirando ubicaciones de Puerto Montt, Talca y Curicó. “Esas 5 son las primeras, pero probablemente vienen más en distintas ciudades. También estamos mirando dentro de Santiago, pero es un poco más complejo porque es más caro el desarrollo, más caro el suelo y también está más cubierto ya”, explica.

Desde Atacama Invest destacan que esta tendencia de Ciudad de los 15 minutos,

Atacama Invest proyecta inversión de US\$100 millones en desarrollos comerciales

La firma de inversión inmobiliaria apunta a desarrollar 10 proyectos tipo strip centers, power centers, stand alone y eventualmente outlets, entre 2025 y 2026 en distintas regiones del país.



Proyecto de Atacama Invest en Copiapó.

permite la existencia de tiendas y servicios cercanos a las zonas residenciales, lo que incentiva la economía de proximidad, “fortaleciendo la comunidad y creando empleo en el barrio. Además, las pequeñas y medianas empresas se benefician de una mayor clientela y los ciudadanos disfrutan de una oferta variada sin necesidad de desplazarse grandes distancias. Argumentan que este enfoque también fomenta el consumo responsable y la producción local,

contribuyendo a una economía más justa y equilibrada”.

Anteriormente Atacama Invest había concentrado sus inversiones en el mercado de multifamily. “Llegamos a ser el segundo o tercer operador y el propietario de la más grande renta residencial de Chile”, aseguró García. En noviembre del año pasado la firma vendió su portafolio a Santander Asset Management.

De la misma forma, se espera vender los

desarrollos comerciales en los que están invirtiendo actualmente, en un plazo de entre 7 a 10 años más, después de “construir varios proyectos, empaquetarlos en formato institucional. Eso quiere decir meterlos a lo mejor dentro de un fondo de inversión, eso hicimos con los proyectos residenciales. Y después venderlos a un institucional más grande, a un extranjero, a un fondo de inversión, a una compañía de seguros”, explica el socio de Atacama Invest. ●