

Falcom y su primer fondo inmobiliario: “Las señales del mercado sustentan una tesis de recuperación de largo plazo”

■ El vehículo inaugural de la gestora en el segmento de renta adquirió el 25% del edificio Matta, en Nueva Las Condes.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

El segmento de oficinas continúa reencantando a los grandes inversionistas locales tras superar la crisis provocada por la pandemia, marcada por bajos niveles de ocupación y demanda.

El renovado interés, en tanto, se está canalizando a través de la industria de fondos. Tras cinco años de iniciar su área de inversiones inmobiliarias –principalmente centrada en Estados Unidos–, la gestora Falcom lanzó su primer vehículo en Chile dedicado a la renta comercial, industrial y de oficinas.

Bajo el nombre de “Falcom Renta Inmobiliaria”, comenzó sus operaciones a mediados de enero y se estrenó con la compra de parte de un edificio de oficinas del sector oriente de la capital.

“Siempre tuvimos como objetivo estratégico poder ofrecerles a nuestros clientes un fondo de renta, porque es una clase de activos que es muy atractiva para inversionistas de largo plazo”, dijo en conversación con **DF** el codirector de *real estate* de Falcom, Juan Eduardo Ferrer.

Pese al interés, tanto el estallido social como el Covid-19 entorpecieron el ingreso de la firma a la clase de activos.

Sin embargo, “el año pasado empezamos a ver que estaba viniendo un cambio de escenario”, apuntó Ferrer.

“Por un lado, vimos la normalización gradual de los mercados más líquidos, como son el tipo de cambio y las tasas de interés, y, por otro, empezamos a detectar



Los codirectores de real estate de la gestora de fondos Falcom, Juan Luis Díaz (izq.) y Juan Eduardo Ferrer (der.).

que los clientes de más largo plazo –como las compañías de seguros– estaban empezando a cambiar la mirada” y poner sus fichas en el sector, destacó el ejecutivo.

Dichas señales, añadió, “sustentan una tesis de recuperación de largo plazo para la inversión en renta inmobiliaria, lo que finalmente nos motivó a estructurar esta estrategia y entrar en este segmento en el que siempre habíamos querido estar”.

El pulso de los inversionistas lo comenzaron a palpar a principios del año pasado, con los primeros acercamientos a las compañías de seguros como potenciales aportantes del fondo.

Tras meses de avances, el fondo inició sus operaciones con las inversiones de tres aseguradoras –entre ellas, Augustar–, que tomaron gran parte del fondo, y una porción menor ocupada por clientes del área de gestión patrimonial de la firma.

“Empezamos a detectar que los clientes de más largo plazo, como son las compañías de seguros, estaban empezando a cambiar la mirada” sobre la renta inmobiliaria.

Edificio Matta

Finalmente, el fondo Falcom Renta Inmobiliaria se estrenó a inicios de 2026 con la compra del 25% del edificio Matta, en Nueva Las Condes.

Según pudo corroborar **DF**, parte de las oficinas adquiridas estaban en manos del

“Al final es un activo y un sector que es súper corporativo, los arrendatarios son empresas grandes, súper estables, y, en el fondo, las rentabilidades son razonables”, complementó Ferrer.

Nuevas compras

Con una duración de 15 años, el 25% de Matta no es la única inversión que buscará tener el fondo.

“Parte con solo un activo, pero tenemos un mandato de crecer por parte de los inversionistas institucionales, para que sea un fondo diversificado y con distintos tipos de activos”, afirmó Díaz. Ferrer añadió que “el mandato es buscar los mejores activos inmobiliarios para renta, no cerramos el fondo a nada específico”.

“Tampoco estamos apostando a grandes plusvalías, ya que es un fondo que busca dar un retorno por dividendos razonable, con estabilidad en el tiempo. No compraremos activos a *cap rates* (tasa que estima rentabilidad anual) muy altos o con riesgo”, aclaró Díaz.

Las principales oportunidades, en tanto, las ven en

las oficinas clase A y locales comerciales. “Venimos de años complejos, lo que ha generado ajustes relevantes en los precios, y ahí se están abriendo espacios atractivos para invertir”, destacó Ferrer.

Si bien aún no han presentado nuevas oportunidades a los aportantes, aseguraron estar trabajando en potenciales adquisiciones. “Hay un *pipeline* y estamos revisando dos o tres proyectos, pensando ya en hacer una oferta”, adelantó Díaz.

Juntar activos

La estrategia también contempla apostar por activos que “por tamaño, complejidad, estructura, quizás no le hace sentido a nuestros aportantes invertir de manera directa, pero sí encajan dentro de un fondo de inversión” para ellos, señaló Ferrer.

“Pueden ser activos chicos o grandes, pero la estrategia es encontrar más de este tipo de oportunidades, agrupar activos con características similares, estructurarlos de manera eficiente y trabajar activamente en su gestión para agregar valor en el largo plazo”, concluyó.

