

# ¿Vender activos para convertirse en arrendatario? La tendencia que observa GPS Property en las grandes empresas

POR LAURA GUZMÁN

Desde la perspectiva de GPS Property, el mercado inmobiliario y de infraestructura en Chile está experimentando un reordenamiento que marcará la pauta en los próximos meses. Este fenómeno está siendo impulsado por las grandes empresas del país, las cuales comenzaron a utilizar sus bienes raíces como una herramienta de financiamiento.

Joaquín Brahm, gerente general de la consultora, una de las más importantes del rubro, explicó que tradicionalmente para los grandes grupos económicos poseer inmuebles era un beneficio importante. Sin embargo, actualmente este paradigma cambió y varias firmas comenzaron a desprenderse paulatinamente de algunos de sus activos.

Este movimiento llamó la atención de los inversionistas institucionales —como fondos y aseguradoras— no solo porque las empresas comenzaron a poner en venta sus activos, sino porque detrás de estas transacciones proponían el modelo “*sale and lease*”, es decir, vender la propiedad pero mantener su uso mediante un arriendo a largo plazo.

El ejecutivo dio varios ejemplos claros de esta tendencia. Mencionó la venta del edificio de Telefónica, donde la empresa (cuyo controlador en España buscaría enajenar la firma en Chile) seguiría ocupando las oficinas mediante el modelo de renta; así como la reciente transacción del centro de distribución de SMU, que fue vendido y luego arrendado por 20 años.

Falabella y Walmart también se sumaron a esta dinámica de vender y arrendar sus activos inmobiliarios; mientras que en el ámbito de infraestructura, compañías como Entel y GTD adoptaron esta estrategia con la venta de antenas, líneas de fibra y *data centers*, manteniendo

■ Estas firmas comenzaron a enajenar sus propiedades bajo el modelo “*sale and lease*”, es decir, para luego alquilarlas, atrayendo el interés de inversionistas institucionales.



Joaquín Brahm, gerente general GPS Property.

de alguna de estas firmas, vender activos y arrendarlos resulta una alternativa para obtener financiamiento sin endeudarse.

“Es un *match* perfecto, se nos juntaron las dos puntas. Los inversionistas comenzaron a tener mayor liquidez y vieron esta oportunidad donde acceden a activos inmobiliarios con modelos de renta a largo plazo y con buenos sujetos de crédito atrás. En tanto, las compañías logran una buena liquidez”, añadió Brahm.

Para los próximos 12 a 18 meses, GPS Property proyecta que esta dinámica se mantendrá, debido a la cartera de activos que hay en venta y el interés de los inversionistas.

Actualmente la consultora asegura

**El volumen de estas transacciones se ha incrementado. Mientras antes se veían una o dos operaciones anuales, hoy hay entre cuatro y cinco.**

estar trabajando en un par de procesos de venta bajo esta modalidad, y espera que este año sea récord en este tipo de transacciones.

## ¿Y el mercado residencial?

Mientras los activos comerciales e industriales captan la atención de los inversionistas, el tradicional “producto estrella” (la vivienda), se mantiene estancado.

El gerente general de GPS Property señaló que el mercado residencial sigue deprimido, con una fuerte caída en ventas debido a las altas tasas de interés y la baja capacidad de pago de las familias. Por otro lado, el mercado de arriendos también está golpeado, con tarifas planas que no se han podido reajustar.

“El mercado residencial está estable, pero sin perspectivas claras de crecimiento. El multifamiliar, que hace un par de años era muy atractivo, hoy está en observación a la espera de cómo evolucionará”, explicó Brahm.

Sin embargo, ve una señal de esperanza para la industria. Señaló que la deuda privada está tomando cada vez más fuerza en el mercado, con un aumento sostenido en este tipo de transacciones, instrumento que podría destrabar este sector.

“La deuda privada está cumpliendo un rol clave al movilizar capitales en el mundo inmobiliario. Esto podría ayudar a que el sector salga, al menos parcialmente, de la inercia en la que se encuentra”, concluyó.

la operación mediante contratos de arriendo.

Aunque no es un fenómeno nuevo, Brahm comentó que el volumen de estas transacciones se ha multiplicado. Antes se veían una o dos operaciones anuales; hoy hay entre cuatro y cinco. Y no se trata de cualquier transacción, en general son operaciones de gran envergadura, que superan los US\$10 millones cada una.

“El negocio de un supermercado es vender comida, no manejar bienes raíces. Por eso, estas compañías están liberando recursos que ahora pueden dedicar a su negocio princi-

pal”, comentó el ejecutivo.

## Un escenario ideal

Brahm destacó que esta tendencia se está dando por elementos del escenario actual que la favorecen. Primero, la liquidez en el mercado de capitales comenzó a recuperarse y los inversionistas institucionales, al tener fondos para invertir, comenzaron a buscar dónde.

En paralelo, las grandes empresas comenzaron a cambiar su enfoque. Ya no consideran indispensable ser dueños de sus inmuebles y prefieren arrendarlos para liberar caja. Además, ante la falta de liquidez

JULIO CASTRO