

Fecha: 21-06-2024
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Mayor operador de minibodegas se expande, pero alerta por impacto de "permisología"

Pág.: 7
Cm2: 607,4

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

Aki KB tiene en carpeta 12 nuevas aperturas de sucursales por unos US\$ 125 millones a 2026:

Mayor operador de minibodegas se expande, pero alerta por impacto de "permisología"

La firma construirá nuevos centros con bodegas de mayor tamaño a las actuales. Admite empuje del comercio electrónico, pero una baja en el segmento de usuarios residenciales por menos mudanzas. "Peor no podemos estar", dice su fundador por el bajo crecimiento y las demoras en aprobaciones de proyectos.

MARCO GUTIÉRREZ V.

El sector de almacenamiento ha sido uno de los negocios inmobiliarios más resilientes en Chile, en medio de la menor actividad económica de los últimos años y también durante la pandemia. Hoy, la caída en las ventas de viviendas afecta a este rubro, ya que disminuye la cantidad de personas que buscan bodegas para el período de mudanza. Sin embargo, el dinamismo del comercio electrónico está empujando a este negocio.

Así lo señala Arie Rezepka, socio fundador y gerente general de Aki KB, el mayor operador de minibodegas del país, controlado por el grupo estadounidense Calzada Capital. El empresario abordó los planes de expansión de la compañía, pero también alertó de las dificultades ligadas a la "permisología" y al débil crecimiento de la economía chilena.

Pese a la menor actividad económica, la firma que nació en 2003 y ofrece minibodegas de entre los tres y 30 m², tiene un plan global a 2026 de 3,1 millones de UF —cerca de US\$ 125 millones— en nuevos proyectos, lo que considera la apertura de 12 sucursales en la Región Metropolitana. Así espera aumentar a 31 sus centros de almacenamientos, desde los actuales 19, que incluye uno en Costa Rica.

Bodegas más grandes

Solo en 2024, Aki KB tiene en carpeta la apertura de cinco su-

Arie Rezepka, socio fundador y gerente general de Aki KB, afirma que en los edificios estabilizados, que operan ya desde hace algunos años, la vacancia de las bodegas es de 91%.



cursales por 1,3 millones de UF, unos US\$ 52,6 millones, pasando de 95.000 a 120.000 metros cuadrados de capacidad. Aquí destaca la creación de un nuevo producto, Bodegas Flex, que son espacios de almacenamiento de mayor tamaño a los que hoy ofrece, y ahora van entre 50 y los 250 metros cuadrados en comunas céntricas. Se trata de tres recintos —inicialmente— que buscan acompañar a clientes comerciales que han crecido en los últimos

años y necesitan espacios más amplios en zonas bien ubicadas, pero que usualmente se encuentran en barrios industriales de la periferia capitalina.

Uno de estos recintos está al costado de Mall Plaza Norte, mientras que una segunda instalación —de 12.000 m²— se habilita en las exoficinas de Falabella en calle Rosas con Av. Manuel Rodríguez, Santiago Centro, que Aki KB adquirió a EBCO, grupo constructor que previamente —junto a

inversionistas— había comprado a la firma de retail. Se añade otro centro con bodegas más grandes en Av. Marathon con José Ananías, Macul, donde operó Comercial Chacao de la familia Rozental y Ahumada.

"Esto es el mismo modelo de las minibodegas, pero en formatos más grandes. No pagas mes de garantía, no tienes gastos comunes, arriendos mensual y estamos en zonas urbanas", resume Rezepka.

Luego, en 2025 y 2026, Aki KB tiene previsto abrir siete nuevas sucursales que involucran recursos por 1,8 millones de UF, cerca de US\$ 72,8 millones. A la vez, el empresario admite que evalúan expandirse a otras regiones —solo tienen una ubicación en Viña del Mar— y también nuevos países.

Rezepka señala que han aprovechado algunas oportunidades de mercado para comprar propiedades, especialmente en terrenos que sus anteriores dueños iban a destinar a proyectos residenciales que experimentaron problemas por la alicaída situación económica y del rubro inmobiliario.

Crecimiento y trámites

Rezepka indicó que al igual que otros sectores, el de bodegas sufre con la "permisología". "Está muy complejo, es un tema. Muchas veces es difícil entenderlo, y aún más difícil explicarlo a los inversionistas extranjeros. Sin duda, en la medida que esto persista, seguirá desincentivando la inversión. Porque cuando tú tienes un proyecto estipulado para desarrollarlo en un plazo determinado, y ese tiempo se te duplica, tu rentabilidad se afecta. En la medida de que no seamos capaces como país de

agilizar los procesos y restarle burocracia, va a estar muy complicado", comentó.

Respecto de la situación económica actual del país en comparación a la de hace un tiempo —en medio de incertidumbre por cambios constitucionales—, Rezepka señaló que "yo creo que la sensación sigue siendo bastante adver-

“Muchas veces es difícil entenderlo (demoras en permisos) y aún más difícil explicarlo a los inversionistas extranjeros. Sin duda, en la medida que esto persista, seguirá desincentivando la inversión”.

ARIE REZEPKA
SOCIO FUNDADOR Y GERENTE GENERAL DE AKI KB

sa. Yo me considero una persona quizás demasiado optimista. Creo que peor no podemos estar, por lo cual cualquier cosa que venga para adelante debería ser para mejor". Añadió que "apelo a que en las municipalidades, ahora que se vienen las elecciones, los nuevos liderazgos que entren puedan darle mucho énfasis, por lo menos a lo que nos golpea a nosotros como inmobiliarios, al tema de la permisología".

El empresario precisó que ese "peor no podemos estar" tiene relación —igualmente— con las tasas de expansión de la economía. "Estamos acostumbrados o mal acostumbrados a un crecimiento bastante razonable", agregó. Espera que "se destraben las dificultades que tienen los compradores de departamentos, casas o de bienes inmuebles, para conseguir créditos en buenas condiciones".