

Greystar: los planes del mayor operador de renta residencial de Estados Unidos en Chile

La firma administradora de multifamily invertirá cerca de US\$25 millones durante 2026, casi el doble que el año anterior. Sus planes se enfocan tanto en administrar edificios de terceros, como en retomar el desarrollo de proyectos propios que había pausado mientras consolidaba los que ya tenía en curso.

PAULINA ORTEGA

Greystar es una gigante estadounidense, fundada por Bob Faith, que se dedica a desarrollar y operar edificios de renta residencial, es decir, el arriendo institucional de departamentos, también llamado multifamily. La firma tiene presencia en 17 países. En América Latina, solo en Brasil y Chile. Las operaciones en nuestro país se abrieron en 2018, y desde hace dos años son lideradas por Ivars Grinbergs.

Respecto al desempeño de Greystar en 2025, el country manager apunta a que "hemos arrastrado todo el tema del estallido, de la pandemia y de lo que ha pasado internacionalmente en el mercado inmobiliario, la subida de tasas. No es un buen minuto para el mercado inmobiliario. Pero dentro de eso, creo que nosotros hemos hecho un buen trabajo en Chile".

Explica que el foco durante el año ha sido aperturar los edificios que ya estaban en desarrollo, y durante el 2025 lograron 3 aperturas: 1 en la Florida y dos en Las Condes. Además, orientaron el trabajo de la firma en mejoras operacionales que resultaron en mejores márgenes, con un promedio de 6%.

Aunque el mercado de multifamily durante el último año ha mantenido una tendencia a la baja de los precios, eso no ha sido un problema para Greystar. El ejecutivo explica que el sector oriente se ha defendido mucho más que el resto de los sectores de la capital, y es allí donde mantienen mayor presencia. "Nosotros estamos haciendo renovaciones de contratos con un alza de 2,3% en los precios. Eso es un súper buen número", evalúa.

A raíz del buen desempeño en Chile, lograron vender la mitad de su participación en uno de los fondos con los que manejan activos en el país. Hasta hace poco Greystar tenía el 50%, mientras que la Caja de Depósitos e Inversiones de Quebec (CDPQ), tenía la otra mitad. Los canadienses adquirieron un 25% más "a raíz de la buena performance que tuvimos en los activos", explica.

Este modelo, donde Greystar es un socio minoritario de los activos, es el formato que sostienen en su país de origen, Estados Unidos, y con lo que sienten mayor comodidad.

En total Greystar maneja 10 edificios en Chile: la mitad son en conjunto a CDPQ, valorizados en US\$300 millones, y la otra con Credicorp, por unos US\$350 millones. En

esta última tienen una participación de 5%, y con CDPQ aspiran a llegar un 10%.

EL CRECIMIENTO DE GREYSTAR

Ahora adicionalmente están introduciendo al portafolio edificios que son administrados por Greystar, pero no son de propiedad de la empresa. Por ejemplo, recientemente cerraron un acuerdo con la inmobiliaria Activa, para operar un multifamily en San Joaquín, cercano a metro Pedrero, enfocado principalmente en estudiantes.

"Tenemos en carpeta otros dos proyectos más (de terceros) que probablemente funcionen, que podrían entrar en el portafolio. Es algo que queremos explorar, no de manera fuerte, con cuidado. No todos los edificios califican para nosotros para operarlos. Siempre buscamos edificios modernos, que estén diseñados para este negocio, en lugares que nos hagan sentido", explica al respecto.

Aseguran que están mirando proyectos en esta modalidad en Las Condes y en Vicuña Mackenna.

Para el 2026, anticipan un mejor año, y prevén una inversión de US\$25 millones, casi el doble que en 2025. "Hay mucho mejor ánimo por el lado de la banca (...) Eso nos hace pensar que podemos potenciar un poco más el negocio de desarrollo. Nos gustaría desarrollar al menos un proyecto grande este año, desde 0, construirlo", adelantó.

"Queremos construir, queremos desarrollar, somos una empresa desarrolladora. Lo que nos ha detenido es el capital. Tenemos capital para invertir, pero siempre necesitamos un inversionista mayoritario que aporte también. Pero vemos mejores luces para el 2026", afirmó.

La firma logró la rentabilidad hace dos años, y ahora busca incrementar en un 15% los ingresos en 2026.

Greystar está barajando también abrirse a otros mercados de América Latina. El country manager explica que las condiciones en el mercado inmobiliario en la región no han sido las más óptimas, por ello la apertura de nuevos países se ha complejizado. Pero ahora están apuntando a expandirse a otros países: Perú, Colombia y en Paraguay.

Por otro lado, Greystar mantiene una alianza con BCI y Link Capital, con los cuales levantaron fonos en Chile para hacer proyectos en Estados Unidos. "Esa es una de las metas. Queremos hacer al menos un proyec-



Ivars Grinbergs, country manager de Greystar en Chile.

to más con ellos, que es algo que ha captado mucho interés", adelantó.

Cómo se viene el mercado

El ejecutivo apunta a que si bien no se trata de administrar todo lo que venga, mientras más mejor. Explica que en Chile el negocio de multifamily está muy atomizado. En ese universo, Greystar es el quinto operador más relevante en el país.

"Hay muchos administradores que tienen dos o tres edificios, y eso yo creo que va a tender a consolidarse en los próximos 2 años porque administrar un edificio o dos no es muy rentable", afirmó, apuntando a eventuales fusiones entre operadores.

Eso sería beneficioso debido a que el mercado mantiene una tendencia a la baja de los precios, debido al exceso de oferta.

"En el corto plazo, vemos que esta tendencia en arriendos a la baja se mantendrá, principalmente empujado por el aumento de la inflación y en consecuencia menor ingreso disponible de las familias, generando búsqueda de arriendos más económicos, ho-

gares más pequeños y en general búsqueda de ahorro en este concepto", dijo Ivars Grinbergs.

Esto, en el marco de un escenario geopolítico complejo, que ha impulsado un alza en los precios del combustible, y otros productos.

"Desde otra perspectiva, la incertidumbre a su vez desincentiva la compra de propiedades en el corto plazo, empujando el arriendo, que viene ya hace varios años en torno al 30% del mercado en Santiago y aumentando. Mirando el mediano plazo, esta incertidumbre y volatilidad genera que nuevos proyectos se vayan postponiendo, generando presión en la oferta y un potencial desbalance de oferta y demanda que vemos se generará en los próximos años, con cantidad de nuevos permisos aprobados ya en mínimos históricos desde mediados de 2025 a la fecha".

Dicho desbalance produciría en el mediano plazo un cambio en la tendencia a la baja de los precios de la renta residencial, dando espacio a los operadores para incrementar- los. ●