

Promete una rentabilidad esperada neta de entre 12% y 15% anualizada, y se enfocará en ciudades emergentes

NICOLÁS IBÁÑEZ HIJO dobla apuesta en EE.UU. y lanza fondo inmobiliario por US\$ 500 millones

El presidente de Drake Real Estate Partners se reunió en Chile con inversionistas locales para que representen 25% en este nuevo fondo. Se trata de un proyecto empresarial personal, con aportes de su familia. ¿Por qué no invierte en Chile? "Lamentablemente ya no ofrece certidumbre jurídica", responde. • JESSICA MARTICORENA

Nicolás Ibáñez Varela (40 años) vino por una semana a Chile, desde Nueva York, donde reside hace más de una década. Hijo del empresario Nicolás Ibáñez Scott, y parte de la familia excontroladora de D&S, desde 2012 es cofundador y presidente de Drake Real Estate Partners, firma administradora de activos e inversiones inmobiliarias, enfocada en la compra y gestión de propiedades y bienes raíces de nicho, principalmente con fines *multifamily*, en ciudades secundarias de Estados Unidos. "Esta compañía es totalmente independiente de nuestro *family office*. Es un proyecto mío y de mi socio David Cotterman. Sí tiene un vínculo con mi familia, que ha sido un gran inversionista en cada fondo y en muchos casos, ha operado como inversionista ancla. Ha sido un gran apoyo, una fuente de entusiasmo y una guía empresarial, pero no tiene injerencia en el día a día ni en el proceso de inversiones", asevera de entrada.

Asesorado por el banco de inversión LarraínVial, Ibáñez se reunió con inversionistas locales, principalmente institucionales y *family office*, en el marco del lanzamiento del fondo Drake Real Estate Partners V. "Estamos lanzando el proceso de levantamiento de capital. Hemos tenido muy buena recepción", cuenta Ibáñez.

Los socios de Drake Real Estate Partners esperan levantar US\$ 500 millones, que invertirán en tres años, en la compra de propiedades en EE.UU. con un rango de valor entre US\$ 5 millones y US\$ 20 millones por activo, "que nos permite diferenciarnos e ir a un segmento del mercado más desatendido", destaca Ibáñez.

Los activos abarcarán desde viviendas, bodegaje asociado a logística, oficinas, hotelería, residencias de adultos mayores y *retail*, ya sea

power centers o *shopping malls*. La primera inversión estiman concretarla a fines de año.

Ibáñez explica que la estrategia de negocios es similar a la de los cuatro fondos lanzados anteriormente, buscando invertir en bienes raíces y propiedades bajo el modelo "value add", es decir, propiedades existentes que transan un descuento significativo del costo de reposición, relacionado a lo que costaría construir una propiedad equivalente en un lugar equivalente. "Si compramos un edificio de oficinas que cuesta 100, queremos un descuento de 30% o 40% de lo que costaría construir una propiedad nueva, que le compra. El objetivo final es arrendarlo a precios competitivos", subraya.

La estrategia de inversión tiene un segundo eje, que apunta al reposicionamiento de los activos físicos. En simple, detalla, mejorar el flujo de caja de aquellos activos que compran. "Por ejemplo, usualmente compramos activos que han estado subinvertidos o mal administrados, como edificios de viviendas arrendados. Lo que hacemos es poner gestión e invertimos en renovarlas y hermosearlas —concepto de reposición—, para luego cobrar arriendos más altos", menciona.

Su *leitmotiv* es "ir a ubicaciones secundarias y comprar barato. Somos oportunistas", declara Ibáñez.

Por lo mismo, puntualiza, están mirando ciudades emergentes, con población entre 1 millón y 3 millones de habitantes y características como: crecimiento del PIB dos veces el PIB tendencial de EE.UU., y una expansión de la población en torno al 1,5%. Ciudades que también suman otras condiciones: niveles impositivos más bajos para inversionistas y residentes. En ese mapeo, están Charlotte y Raleigh, en Carolina del Norte; Salt Lake City, en Utah; Denver, en Colorado; Nashvi-



Nicolás Ibáñez Varela, presidente de Drake Real Estate Partners.

lle, en Tennessee; San Diego, en California; Dallas, en Texas; Tampa y Jacksonville, en Florida, menciona.

El nuevo fondo promete una rentabilidad neta de entre 12% y 15% anualizada. Ibáñez espera que los chilenos tengan una participación en el nuevo fondo al menos del 25%. "El fondo I fue 100% capital chileno, el fondo II un 70%", menciona.

Admite que nuestro país ha perdido relevancia relativa, porque el tamaño de los fondos de Drake Real Estate Partners ha venido creciendo, y esa diferencia ha sido absorbida por otros países. "Nuestros mercados principales como fuente de capital son EE.UU., Chile, Argentina, México, España y Emiratos", enumera.

Brasil seguirá a Chile en la ronda para atra-

er inversionistas. "Tiene un mercado institucional muy desarrollado y los inversionistas se están abriendo cada vez más a invertir afuera", argumenta Ibáñez.

El itinerario del empresario seguirá con España, México y Medio Oriente. El primer cierre del fondo será el 1 de noviembre, con entre 40% y 50% del monto total, y esperan completarlo en mayo de 2024. El fondo V tendrá una duración de 10 años.

"Chile ya no ofrece certidumbre jurídica"

Nicolás Ibáñez enumera los atributos para invertir en EE.UU., con "un mercado inmobiliario muy profundo y dinámico. Los distintos estados y ciudades, al competir entre sí, generan oportunidades que no existen en ningún país del mundo", resalta.

Segundo, añade, "ofrece niveles de crecimiento más atractivos que muchos países de América Latina". Además, "tiene certeza jurídica; un marco legal claro, ordenado y conducente a políticas capitalistas atractivas. Invertir en EE.UU., en términos de riesgo-retorno, es una mejor ecuación. Y vemos un tremendo potencial para seguir creciendo allá", recalca. Y agrega otro elemento atractivo: el alza de tasas de interés, que tiene impacto en el mundo inmobiliario y se traduce en una "dislocación de precios, lo que genera una necesidad de parte de dueños de activos existentes por vender o refinanciar, y ahí podemos entrar a comprar. Escenario que creemos se va a prolongar por dos a tres años".

¿Y por qué no Chile?

"Veo familias e instituciones muy sofisticadas, que pudiendo invertir en Chile, han decidido no seguir haciéndolo. Es en parte porque Chile lamentablemente ya no ofrece la certidumbre jurídica ni tampoco el potencial de crecimiento y desarrollo que ofrecía, o al menos hoy no es tan claro. Muchos han optado por diversificar su portafolio de inversiones y EE.UU. es el destino número uno", enfatiza.