LITORALPRESS

Fecha: 18-08-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Institucionales y altos patrimonios se vuelcan por stripcenters en su estrategia de renta comercial

Pág. : 12
Cm2: 676,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Institucionales y altos patrimonios se vuelcan por stripcenters en su estrategia de renta comercial

Menores montos de inversión inicial, baja desocupación, flujos estables y arrendatarios de renombre han atraído capital al segmento. Fondos, aseguradoras y family offices han protagonizado las transacciones.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Los centros vecinales o *stripcenters* se han transformado en la nueva apuesta de inversionistas de alto patrimonio, aseguradoras y fondos que buscan nuevas alternativas de retornos en el negocio de renta comercial.

¿El atractivo? Montos de entrada menores a las exigidas en otras estrategias (por ejemplo, edificios de oficinas), contratos a largo plazo, atractivos arrendatarios y un aumento en el flujo de clientes tras la pandemia son los argumentos que atraen al capital de inversionistas locales.

"Las consultas y cartas oferta por activos tipo *stripcenter* han aumentado en 50% respecto al año anterior, reflejando un renovado interés por parte de inversionistas privados y clientes institucionales", destacó el director ejecutivo de Colliers Chile, Jaime Ugarte.

La última gran operación se reveló el pasado jueves. Tal como adelantó **DF** en junio, la gestora de fondos Toesca Asset Management anunció la venta del *stripcenter* Paseo Machalí (en la foto), de la Región de O'Higgins, perteneciente a la cartera de su vehículo Rentas Inmobiliarias, hoy en proceso de cierre.

Esta es la primera transacción que la administradora anuncia en el marco de la liquidación del fondo. El comprador fue Inmobiliaria Alfa SpA e Inversiones Lican SpA, sociedades vinculadas a Eduardo Saba Aracena, presidente del *family office* de los Saba Farah, cuyo patrimonio se liga a los negocios textiles, financieros e inmobiliarios.

El impulso macro

Para el socio de la intermediaria inmobiliaria Grupo Casal, Alejandro Saenz, las transacciones de *stripcenters* habrían crecido potenciadas por una serie de factores macro. "Las tasas de financiamiento a largo plazo han tenido una pequeña baja, lo que ha permitido a los inversionistas poder conseguir tasas más competitivas para la compra de este tipo de inmuebles", afirmó.

Saenz explicó que los *stripcenters* reportan precios por sobre las UF 100 mil, "lo que implica que el comprador requiera de una estructura de deuda o apalancamiento".

A esto, se sumaría un cambio de comportamiento de la población, que ha priorizado consumir en establecimientos cercanos a sus hogares tras la pandemia, afirmó.

Rentabilidades

Los expertos también destacaron los ingresos estables y predecibles que se obtendrían en los *stripcenters*. "Generan rentas constantes, incluso en contextos económicos inciertos", señaló Ugarte.

También diversifican los portafolios, ya que "representan una alternativa a activos tradicionales como oficinas o residencias, ayudando a mitigar riesgos", explicó el director ejecutivo de Colliers.

Así, de tener una buena administración, "el flujo es permanente y con poca vacancia, lo que se traduce en una buena rentabilidad ajustada por riesgo-retorno versus otros activos inmobiliarios", aseguró el socio de la intermediaria Locsite, José Ignacio Garcés.

En números, según Grupo Casal, un *stripcenter* con arrendatarios de renombre presentaría un 6,5% a 7% de tasa de capitalización o *cap rate*, un indicador ampliamente utilizado para medir rentabilidad inmobiliaria, resultado de la división entre los ingresos operativos y el valor del activo.

Sin embargo, las rentabilidades del segmento podrían presentar dispersión ante factores como la administración y la ubicación de los locales.

Para Ugarte, todo se centra en una ubicación estratégica. "Se emplazan en zonas de alto flujo vehicular y cercanas a comunidades, lo que asegura una demanda sostenida", destacó.

De esta manera, "si bien al centro de Santiago le ha costado más recuperarse, *stripcenters* ubicados en comunas como Ñuñoa, Puente Alto, La Florida, Peñalolén, Maipú han experimentado un aumento en el interés", señaló Garcés.

En regiones, "Antofagasta, La Serena, Viña del Mar, Concepción, Temuco, Osorno y Puerto Montt son algunas de las ciudades demandadas para la inversión de este tipo de activos", añadió el socio de Locsite.

"Las consultas y cartas oferta por stripcenter han aumentado en 50% respecto al año anterior, reflejando un renovado interés por parte de inversionistas privados y clientes institucionales", destacó el director ejecutivo de Colliers Chile, Jaime Ugarte.

Las transacciones

Este año, una serie de transacciones han dejado patente el interés por los *stripcenters*.

En julio, la familia Diez adquirió un centro comercial vecinal en La Serena por US$ 16 millones.

En la vereda de los fondos, Toesca Avenida Net Lease Chile II de Toesca añadió a su portafolio un complejo de locales en Buin. En tanto, GSI Capital -ligada a Moneda Patria (50%), Nicolás Noguera, Pedro Infante, Fernando Ovalle y Tomás Ovalle-, adquirió una serie de activos de los exSupermercados Monserrat a la familia Bada con su vehículo Moneda Rentas Comerciales III.

Más atrás, en 2024, el fondo Renta Comercial de BTG Pactual vendió en unos US$ 10 millones un *stripcenter* en San Pedro La Paz, Región del Biobío.

Por su parte, la aseguradora 4Life -ligada a la familia Del Río- compró un *stripcenter* en Talagante por US$ 7 millones, sumados a la reciente compra de 15 supermercados a SMU por US$75 millones.