

BOX LATAM TIENE TRES CENTROS EN MARCHA: La apuesta para invertir en estacionamientos y minibodegas con gestión incluida

La rentabilidad de este negocio se ubicaría en torno al 10% anual, por sobre el 7,5% de los departamentos y el 8,3% de los *parkings* gestionados individualmente, según cifras de la empresa.

MONTSERRAT TOLEDO E.

Cuando el acceso a la inversión inmobiliaria tradicional se ha vuelto más restrictivo, por condiciones de financiamiento o costos de administración, surgen alternativas para ampliar y facilitar la entrada a este mercado. Un ejemplo es el de estacionamientos y minibodegas que no requieren gestión por parte del propietario, impulsado por la empresa BOX Latam.

Sus socios fundadores, Francisco Ojeda y Felipe Besnier, adquirieron el primer "box", ubicado en Barrio Franklin, en 2023, y ya suman otros dos en distintas fases de desarrollo. "No somos una empresa inmobiliaria que vende estacionamientos y minibodegas; vendemos la participación en un negocio de renta comercial para mucha gente", explica Ojeda.

En su modelo, cada propietario cuenta con la escritura de su inmueble, cuya gestión es administrada por la firma. Los ingresos derivan del cobro por minuto del *parking* y arriendos de mayor plazo, que se agrupan en un *pool* y se distribuyen mensualmente entre los propietarios, de forma proporcional a su inversión. Así, la rentabilidad no depende de una unidad específica, sino del desempeño global.

Besnier destaca que este modelo "tiene las ventajas del mundo inmobiliario con una mejor rentabilidad". Según la empresa, esta se ubicaría en torno al 10% anual, por sobre el 7,5% de los departamentos y el 8,3% de los estacionamientos individuales, lo que se explica por su operación como negocio comercial y su gestión centralizada.

Invertir en este negocio requiere un capital inicial menor que en otros activos inmobiliarios, lo que permite la participación de un público más amplio.



Los creadores de BOX Latam, Francisco Ojeda y Felipe Besnier, afirman que invertir en este negocio requiere un capital inicial menor que en otros activos inmobiliarios.

La empresa ofrece proyectos con entrega inmediata y en verde, que pueden adquirirse al contado o mediante un esquema de pie y saldo en hasta 60 cuotas con la compañía, que —a la vez— permite recibir ingresos por la operación del activo.

Desde la firma reconocen que, en el período inicial, la ocupación se consolida gradualmente, y que la velocidad de llenado puede variar. No obstante, afirman que estos han mostrado crecimiento real y que el modelo contempla un esquema de renta garantizada para entregar certezas mientras el activo alcanza niveles de operación más estables.