

# Greystar y su apuesta por la renta inmobiliaria en Chile: "Este rubro no es para todos"

La compañía, que se asoció con Credicorp, planea tener entre dos y tres proyectos al año para llegar a las cuatro mil unidades en 2022.

Por **Camila Trincado**

Greystar, el gigante en renta inmobiliaria a nivel mundial, llegó a Chile. De la mano de Credicorp se estableció con un fondo para proyectos de este tipo, donde ya tienen uno en desarrollo en Providencia. La firma, que se dedica a la inversión, construcción y a la operación de edificios destinados completamente al arriendo, maneja más de 415.000 unidades a nivel mundial y tiene activos por un valor estimado de US\$ 80 mil millones. Ahora, nuestro país se suma a sus 140 mercados, donde dicen ver "una gran demanda por renta y la estabilidad económica para el rubro".



Eduardo Orozco, Managing Director Latinoamérica de Greystar, estuvo estos días en Chile estableciendo bases para la oficina de la compañía, la cual hasta ahora solo tiene un símil en México, pero asegura que están "evaluando varias oportunidades en Colombia, Perú y Brasil".

## -¿Qué vieron en Chile?

-Chile es un mercado que nos encanta. Vemos una población muy joven que quiere un nivel de servicio mejor, cercanía a su trabajo y comodidades, y que es una población que ya arrienda.

Además, es un mercado muy desarrollado, con los niveles de ingreso más altos de Latinoamérica y con una buena perspectiva de crecimiento, con un grupo más pequeño en un comienzo, pero esperamos llegar a 35 o 40 personas en los próximos cinco años.

**-¿Cuáles son las tendencias a nivel global y en Chile?**

-La tendencia más grande a nivel mundial es sin duda el tema de los millennials. Tienes toda esta población de gente joven, capacitada, que creció y nació con tecnología, que está entrando en este mundo, y esto cambia el producto.

Ellos quieren experiencias muy diferentes del punto de vista de los espacios y la tecnología. Buscan flexibilidad, porque también es un mercado que cambia de trabajo constantemente. Y por otro lado, tienes una población de 55 años o más que está teniendo cambios en su vida, se van quedando solos y ya no les acomoda una gran casa. Estas dos tendencias son muy favorables para el mercado de renta y las vemos 100% en Chile.

**-¿Ven mucha competencia en este rubro?**

-Hemos visto mucho crecimiento en el interés por este modelo de negocio en los últimos años. Tiene muchas particularidades, son proyectos grandes, caros y tienes que tener una visión de largo plazo. Además, es un negocio que es muy sensible a la operación, la calidad de la operación es directamente proporcional al éxito o al fracaso comercial del producto. Entonces es un rubro que no es para todos tampoco.

**-¿Cuál sería el principal riesgo de operar un edificio de renta?**

-Desde nuestra perspectiva es un negocio que históricamente ha sido muy seguro.

Vemos que el riesgo más grande es entrar a este negocio sin pensar en el largo plazo y en la complejidad de la operación. La operación en sí, tiene la complicación de que es un negocio simple de día a día, entonces tienes que tener los sistemas detrás, la capacitación del personal, ese factor de servicio, todos los días, en cada interacción con un inquilino.

**-¿Cuántos proyectos tienen en cartera?**

-Nuestro objetivo de negocio es estar desarrollando de dos a tres proyectos cada año, para llegar a las cuatro mil unidades en los próximos cuatro a cinco años, con una inversión total de unos US\$ 600 a US\$ 800 millones.

Pero por ahora, estamos en proceso de permisos para la construcción de nuestro proyecto en Pedro de Valdivia, el cuál realizaremos con la inmobiliaria Napoleón y Credicorp e invertiremos cerca de US\$ 70 millones.

Al final nuestra estrategia en esta primera fase es capturar la demanda que ya existe y tratamos de posicionarnos donde está el mercado que valora el servicio que nosotros ofrecemos, o sea, Providencia, Las Condes, Vitacura, e incluso en Ñuñoa. Esos son los mercados que nos gustan, porque tienen la infraestructura de transporte, servicios y, en general, la gente quiere vivir ahí.

### **-¿Qué falta para que se desarrolle este mercado?**

-Principalmente hay varias regulaciones sobre la densidad. Y lo entendemos, pero no todos los proyectos inmobiliarios son malos ni todos son buenos, hay que distinguir. Santiago tiene una infraestructura espectacular, es una de las mejores, sobre todo de transporte público, del mundo. El metro funciona bien, es seguro. Tiene todo el sentido densificar el corredor de transporte más grande que tiene la ciudad.

Además, hoy en día no existe una normativa específica para el desarrollo de vivienda en arriendo. Creemos que debería haber ciertas condicionantes, porque esto al final del día ofrece a una población la posibilidad de vivir en un sector formal, en un edificio digno y a buen precio.

---