

Reporte Inmobiliario 2023-2024

Análisis de Fondos de Inversión
y Mercado Comercial

CBRE

ACAFI



Contenido

01.

Acerca de este reporte

- Acerca de ACAFI
- Carta del Presidente de ACAFI
- Acerca de CBRE
- Carta del Presidente Ejecutivo de CBRE Chile

02.

Introducción

- ¿Qué es un Fondo de Inversión?
- Fondos de Inversión Públicos
- Fondos de Inversión Privados
- Fondos Rescatables y Fondos No Rescatables

03.

Fondos de inversión inmobiliarios en Chile

- ¿Qué son los Fondos Inmobiliarios?
- Ciclo de vida de un Fondo Inmobiliario
- Evolución de los Fondos Inmobiliarios
- Actores del Mercado de Fondos Inmobiliarios
- Tipos de Fondos Inmobiliarios
- Caracterización de los Activos

04.

Radiografía del mercado inmobiliario comercial

- Multifamily 1S 2024
- Oficinas Clase A 2T 2024
- Centros de bodegaje 1S 2024

05.

Tendencias

- Value Add: Una estrategia de inversión inmobiliaria
- Oficinas
- Industrial

06.

Encuesta percepción ejecutivos de la industria inmobiliaria

- Actividad de Inversión
- Estrategia de Inversión
- Desempeño del Mercado
- Drivers de Inversión
- Financiamiento
- Otros Temas de Interés
- Principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria

07.

Anexos

- Anexo 01
- Anexo 02
- Anexo 03



01.
Acerca de
este reporte



Acerca de ACAFI

La Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, Acafi, es una asociación gremial que tiene por miembros tanto a Administradoras Generales de Fondos (AGF) como a Administradoras de Fondos Privados. A la fecha, vela por el interés de 42 asociados, que administran más del 90% de los activos de la industria de fondos públicos. Además, cuenta con una Red de Colaboradores que recibe constantemente nuevos miembros. A la fecha Acafi cuenta con 49 colaboradores.

ASOCIADOS



COLABORADORES



ACAFI busca contribuir al desarrollo sostenible de la industria de fondos, con el fin de aportar al bienestar económico y social del país

La Asociación tiene como propósito contribuir al desarrollo sostenible de la industria de fondos, con el fin de aportar al bienestar social y económico del país:

- Promoviendo un marco regulatorio adecuado y las mejores prácticas a nivel de industria y criterios de inversión responsable.
- Impulsando iniciativas para que existan más y mejores alternativas de financiamiento para empresas, emprendedores y proyectos.
- Fomentando un entorno favorable para que las personas hagan crecer sus ahorros invirtiendo en vehículos atractivos en Chile y el mundo.
- Construir una industria que cumpla con criterios ASG para su desarrollo

Equipo ACAFI

DIRECTORIO

Luis Alberto Letelier
(Presidente Acafi y Socio de Barros&Errázuriz)

María José Montero
(Ameris Capital)

José Antonio Jiménez
(Activa SpA)

Eduardo Aldunce
(Compass Group)

Francisco Herrera
(Independencia S.A)

ADMINISTRACIÓN

Pilar Concha
Gerente general

Virginia Fernández
Área de estudios

Jeanne Benoit
Área de estudios

Alfonso Duval
(Moneda)

Hernán Martín
(BTG Pactual Chile AGF)

Juan Pablo Orellana
(Falcom)

Andrés Echeverría
(Frontal Trust)

Claudia Torres
(BCI Asset Management)

Área Legal
Aseroría por Barros y Errázuriz

Comunicaciones
Proycta Comunicaciones

Datos relevantes

42
Empresas Asociadas

36
Administradoras Generales de Fondo (AGF)

49
Colaboradores

90%
De representación del total de la industria de fondos públicos

US\$ 36.395 M
De activos administrados Repartidos en **811 fondos de inversión públicos**, al primer trimestre de 2024.

US\$ 7.259 M
De activos administrados Repartidos en **686 fondos de inversión privados a 2023.**

Carta del Presidente de ACAFI

Les presentamos la séptima edición de nuestro reporte inmobiliario, un documento que se ha convertido en una valiosa guía para el mercado. Este informe, elaborado cada año por ACAFI y por CBRE, no solo resalta la importancia de contar con más y mejor información para la toma de decisiones estratégicas, sino que también ofrece un análisis detallado de las tendencias y resultados que han marcado el último año en la industria inmobiliaria en Chile.

En este sentido, destacamos que, entre marzo de 2023 y marzo de 2024, los fondos inmobiliarios han mostrado una variación positiva del 7,8% en UF, crecimiento muy moderado si lo comparamos con períodos anteriores, pero que de todas formas muestra algo de expansión a pesar de todos los desafíos que ha debido enfrentar. En este sentido, nos parece fundamental poner énfasis en la urgencia de establecer reglas claras y de medidas que promuevan el desarrollo sostenible de este sector, el que se ha visto especialmente impactado en los últimos años, por el contexto local y también el internacional.

De acuerdo con los datos aportados por las CMF, durante el año 2023, se crearon 17 nuevos fondos inmobiliarios, sumando un total de 4,6 millones de UF, y en el primer trimestre de 2024, surgieron 5 fondos adicionales por un total de 841 mil UF. Es así como a marzo de 2024, los fondos de inversiones inmobiliarios administraban 167,3 millones de UF, distribuidas en 194 fondos, gestionados por 39 administradoras generales de fondos de inversión.

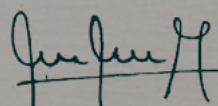
Es importante precisar que, para efectos de este análisis, la medición en UF nos permite aislar los efectos del tipo de cambio, aspecto clave considerando la volatilidad que ha mostrado el dólar en este periodo.

Este año, nuestro reporte también incluye una sección sobre los aportantes a los fondos inmobiliarios, detallando los porcentajes generales y tendencias observadas.

Otro tema relevante que abordamos en esta versión 2023 - 2024, es el impacto que tendría la reforma en el artículo 27 bis de la Ley del IVA, en los precios de arriendo de inmuebles y, por consiguiente, en las nuevas inversiones especialmente en activos de renta residencial.

Respecto a la forma de presentar la información, las secciones del informe se mantienen consistentes con las ediciones anteriores, ofreciendo una estructura familiar y comprensible. Un punto a destacar es que hemos mejorado la explicación del ciclo de vida de los fondos inmobiliarios para proporcionar una mayor claridad sobre el proceso natural que debiera significar la liquidación de un fondo y por tanto venta ordenada de sus activos, un tema que en el último tiempo ha cobrado especial connotación pública, lo que hace aún más necesaria su mejor comprensión.

Confiamos en que este reporte les será de gran utilidad para comprender el panorama actual y tomar decisiones informadas en materia de inversión inmobiliaria. Agradecemos su continuo apoyo y quedamos a su disposición para cualquier consulta o comentario.



Luis Alberto Letelier Herrera
Presidente ACAFI





Acerca de CBRE

Somos el líder mundial en servicios e inversiones inmobiliarias comerciales. Con servicios, conocimientos y datos que abarcan todas las dimensiones de la industria.

Acompañando en todo el ciclo inmobiliario, desde arriendo, compra, venta, administración, gestión de activos entre otras. Creamos soluciones para clientes de todos los tamaños, en todos los sectores y en todas las geografías.

Creamos las soluciones inmobiliarias del mañana para que las empresas y las personas prosperen

\$31,9B

Ingresos durante el 2023

+130.000

Empleados a nivel global

+500

Oficinas en todo el mundo



Entregamos servicios para inversionistas y usuarios

Te acompañamos en todo tu ciclo inmobiliario



Con decisiones basadas en datos

El equipo de Research mantiene un seguimiento constante del mercado



Oficinas Clase A y B
Informe Trimestral



Strip centers
Informe Semestral



Multifamily
Informe semestral



Centros de bodegaje
Informe semestral



Placas comerciales
Informe semestral

Responsabilidad Corporativa

Personas

Promovemos un ambiente laboral donde la diversidad de talentos florece en igualdad, seguridad e inclusión, todo ello alineado con nuestros valores RISE.

Planeta

Como mayor gestor de edificios comerciales del mundo, tomamos medidas proactivas para que nuestras propiedades sean respetuosas con el medio ambiente.

Gobernanza

Nuestra rigurosa estructura de gobierno garantiza que servimos a nuestros clientes, accionistas y empleados con la mayor ética e integridad en todo lo que hacemos.

Carta del Presidente de CBRE

Me complace compartir con ustedes esta nueva edición de nuestro ya tradicional reporte inmobiliario, elaborado por séptimo año consecutivo en colaboración con la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI). Este documento, cuidadosamente preparado, ofrece una radiografía detallada al mercado de las diferentes clases de activos inmobiliarios comerciales y proporciona información que estimamos indispensable para orientar sus futuras decisiones de inversión.

Esta edición destaca aspectos muy relevantes. El sector multifamily registró un récord de ingreso de nuevos proyectos en el primer semestre de 2024; sumado a que logró mantener tasas de ocupación saludables, es prueba de que se trata de un tipo de activo en claro y sostenido proceso de expansión. El informe detalla la entrada de 26 nuevos proyectos, sumando 5.027 unidades al mercado, y expandiéndose en zonas geográficas nuevas. Aún más, se pronostica una tasa de crecimiento del 29,6% para 2025.

En el sector industrial, las cifras analizadas demuestran una interesante resiliencia de este tipo de activo, que ha sabido manejar de buena manera la disminución de actividad relacionada con el retail; Si bien se registran alzas en la tasa

de vacancia por tercer semestre consecutivo, lo hace a cifras que podrían estimarse de equilibrio. Destaca además la incorporación de 260.000 m² al inventario con precios de lista de alquiler situados en la cota superior del rango, lo que sería contraintuitivo si observamos el alza en vacancia, pero hace mucho sentido si empezamos a revisar las implicancias de una oferta futura limitada debido a la escasez de terrenos aptos en términos normativos.

Nuestro análisis del mercado de oficinas muestra una sólida actividad de arrendamiento de espacios de clase A y B en 2023 y el primer semestre de 2024 en prácticamente todos los sub-mercados, a excepción de Santiago Centro, situación que ya abordamos en nuestro anterior reporte. En el informe encontrará información detallada sobre los diferentes submercados, destacando tanto las oportunidades como los desafíos de cada uno. Particularmente, creemos que hay que poner atención en el mercado de Clase A, el que con tasas de vacancia de un dígito en los principales submercados, tendrá seguramente un déficit de stock en los próximos 4-5 años.

Finalmente, el capítulo de Tendencias se enfoca en el value-add como estrategia de inversión, resaltando las oportunidades que

esta alternativa ofrece tanto para inversionistas como para asset managers. El análisis muestra cual es la posición actual del mercado Industrial y de oficinas en términos del potencial espacio para este tipo de inversiones en la región Metropolitana, subrayando su potencial para generar valor en un mercado en constante evolución.

Confiamos en que este informe le sirva como un recurso valioso en la planificación de sus estrategias de inversión y quedamos a su disposición para profundizar aquellos aspectos que estimen conveniente

Nicolás Cox

Nicolás Cox Montt
Presidente de CBRE Chile y Argentina





02. Introducción



2.1

¿Qué es un Fondo de Inversión?

Es un vehículo de inversión en el que se integran los aportes de personas naturales y jurídicas (partícipes o aportantes) para invertir en diversos valores y bienes que la ley permita.

Es administrado por una sociedad anónima por cuenta y riesgo de los aportantes, cuyas cuotas no son rescatables.

BENEFICIOS

- Democratización: permite que un mayor número de personas puedan invertir en un variado tipo de activos.
- Equipos profesionales que administran activos con alto conocimiento del mercado.
- Diversificación de portafolio: posibilidad de inversión en productos que no tienen liquidez diaria.
- Recursos para pymes y nuevas empresas.
- Mayor cantidad de inversionistas para generar más liquidez y mejor formación de precios.

Los partícipes pueden ser instituciones financieras, fondos de pensiones o personas naturales.

Pueden ser públicos o privados, dependiendo de si hacen o no oferta pública de sus valores y, en consecuencia, están bajo la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero. Estos se rigen por la Ley N° 20.712 (LUF).

- Gobierno Corporativo: directores profesionales independientes dentro de las empresas en las que se invierte.
- Políticas ESG: administradoras e inversionistas están poniendo foco y adoptando compromisos en prácticas medioambientales y/o sociales.
- Alternativa de financiamiento para activos poco líquidos como infraestructura, inmobiliario, pymes, etc.
- Generación de empleo.
- Atracción de inversionistas extranjeros.

Los fondos invierten en pymes y grandes empresas, infraestructura, viviendas, energías limpias, financian créditos y otros, lo que genera más empleo y un impacto positivo en la sociedad.

APORTE DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN

Efectos económicos del desarrollo de la industria de fondos de inversión en Chile (2014-2022)



Mayor ingreso per cápita

+ 1,2 puntos de crecimiento.

\$115 mil

En 8 años o más de 14 mil anuales por persona.



Creación de empleos

87 mil - 100 mil

Empleos totales (11 mil a 12,5 mil por año).



2.2

Fondos de Inversión Públicos

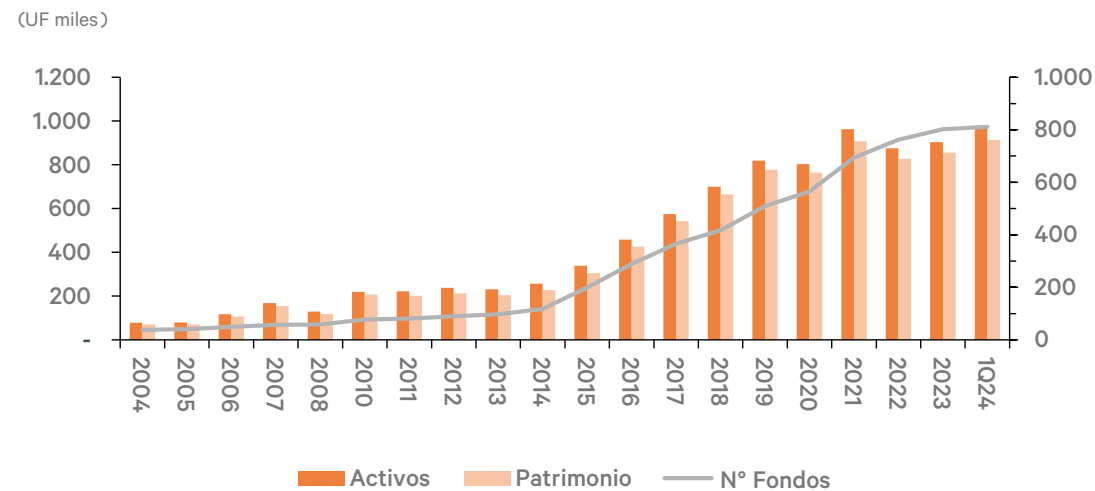
Corresponden a fondos administrados por una sociedad anónima de giro exclusivo, llamada Administradora General de Fondos (AGF), que es fiscalizada por la Comisión para el mercado Financiero (CMF)

Las cuotas de estos fondos constituyen valores de oferta pública que se registran en el Registro de Valores de la CMF y en las Bolsas de Valores.
Debe tener al menos 50 partícipes y, en el caso de contar con un aportante institucional (Fondo de Pensiones o Compañías de Seguro), no habrá un mínimo.

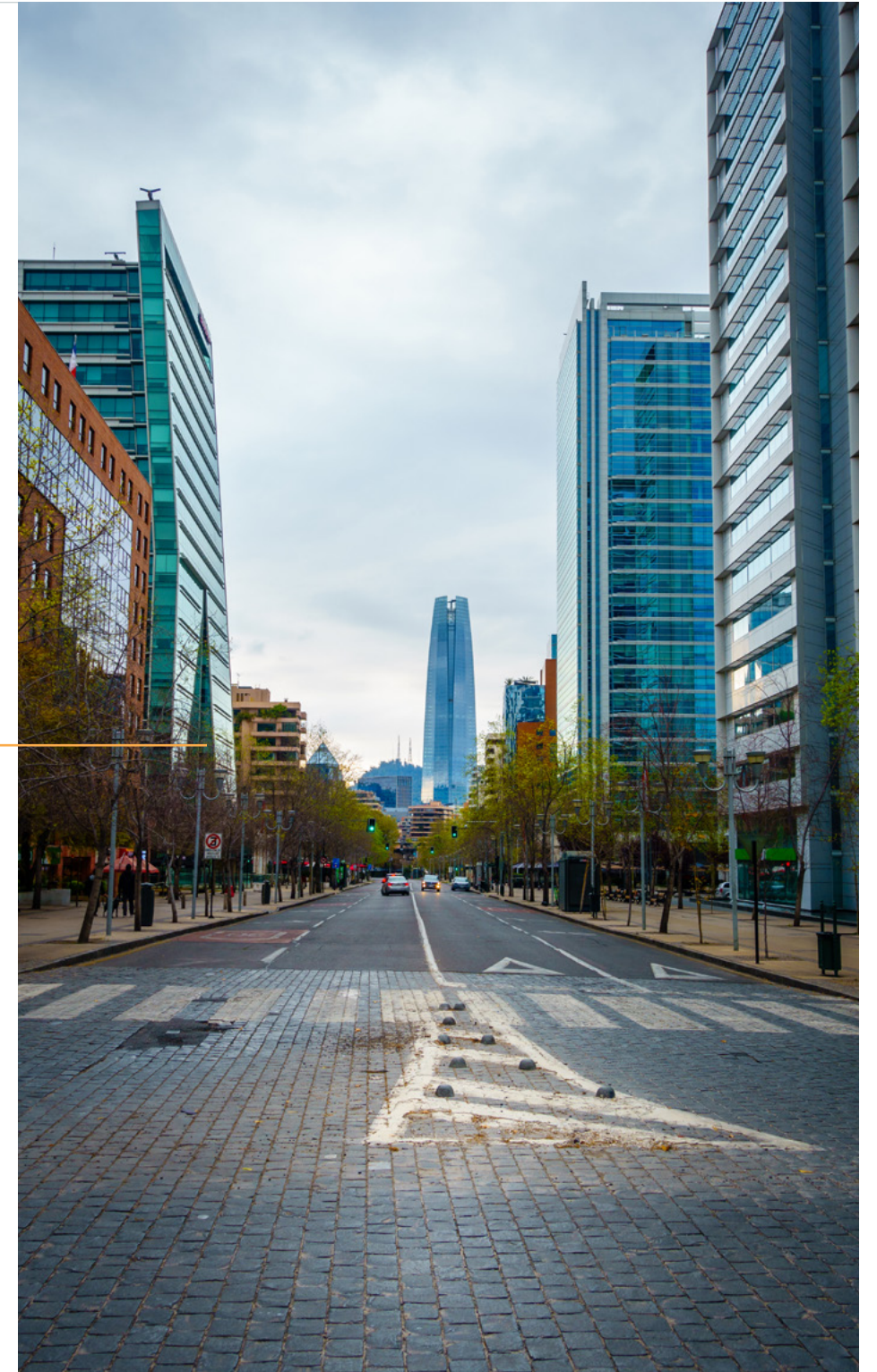
Debe mantener un patrimonio permanente mayor a UF 10.000.

Ningún aportante, salvo que este sea institucional, podrá tener más del 35% del patrimonio del fondo.

EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PÚBLICOS



A marzo de 2024, la industria de fondos públicos administra US\$36.395 millones en activos, distribuidos en 811 fondos.



2.3

Fondos de Inversión Privados

Corresponden a aportes privados de personas o entidades, administrados por Administradoras de Fondos o por Sociedades Anónimas Cerradas, sin hacer oferta pública de valores ni estar sujetos a fiscalización por parte de la CMF.

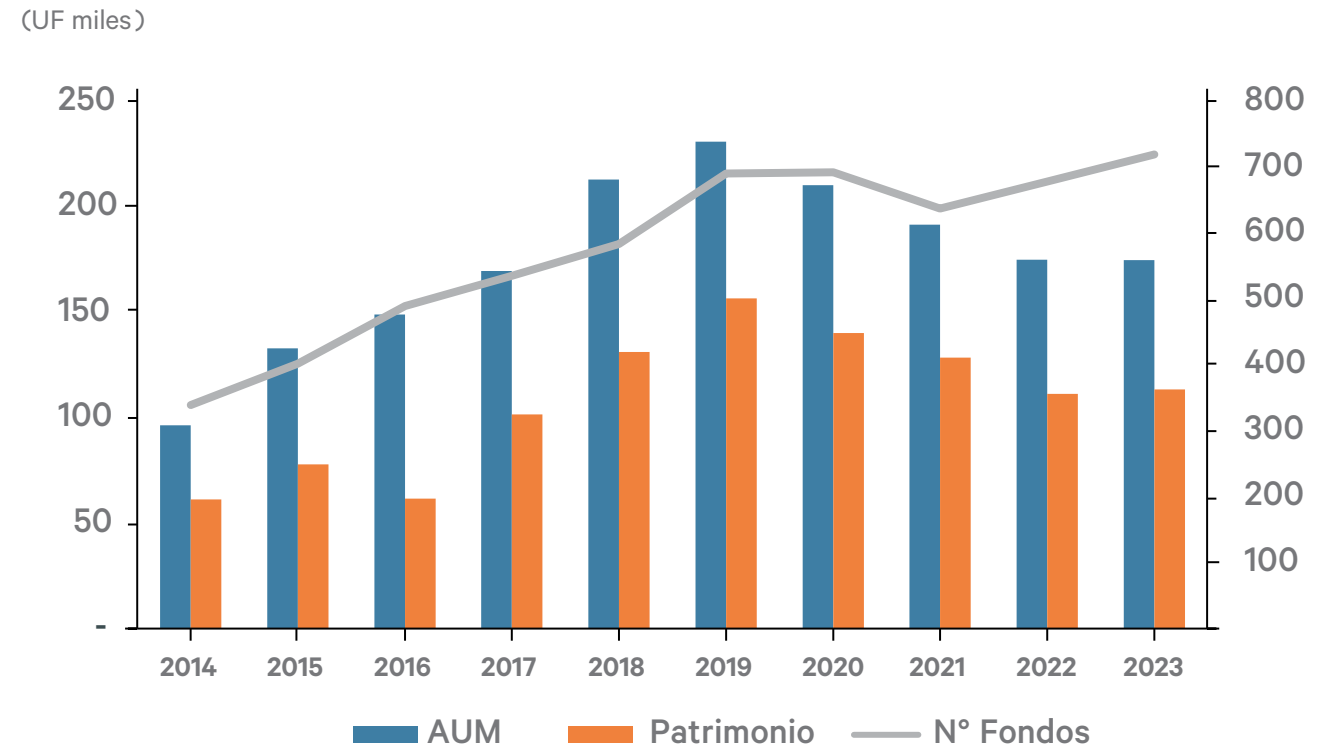
El número de aportantes no puede superar los 49 partícipes que no sean integrantes de una misma familia¹. En caso de superar dicha cifra, estos quedarán sujetos a las normas aplicables a los fondos fiscalizados por la CMF. También se debe contar con un mínimo de ocho aportantes no relacionados y cada uno de ellos no puede tener más del 20% del patrimonio del fondo. Esta última condición se invalida en el caso de que exista al menos un inversionista institucional que tenga a lo menos el 50% de las cuotas del fondo.

Está prohibido hacer publicidad o promocionar públicamente información relativa a rentabilidades o inversiones de este tipo de fondos.

Se rigen por sus reglamentos internos, por las normas del Capítulo V de la Ley N° 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales, y el Capítulo IV de su Reglamento, el DS N° 129, del Ministerio de Hacienda.

A diciembre 2023, los activos administrados por fondos privados llegan a US\$ 7.259 millones distribuidos en 686 fondos.

EVOLUCIÓN PATRIMONIO Y ACTIVOS ADMINISTRADOS FONDOS PRIVADOS



¹Integrantes de una misma familia: quienes mantengan entre sí una relación de parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad o afinidad y las entidades controladas, directa o indirectamente, por cada una de esas personas (Ley N°20.712)

2.4

Fondos rescatables y no rescatables

¿Cuál es la diferencia entre un Fondo de Inversión Rescatable y un Fondo de Inversión no Rescatable?

Si el fondo es Rescatable o No Rescatable, debe ser informado en el Reglamento Interno del Fondo.



Fondo Rescatable

- Permiten a los aportantes el rescate total y permanente de cuotas, realizando el pago de estas entre 11 y 179 días a partir de la solicitud.
- Los aportes quedan expresados en cuotas del fondo, pudiendo existir distintas series de estas para un mismo fondo, lo que deberá establecerse en el reglamento interno respectivo.
- Las cuotas de un fondo o de sus series deberán tener igual valor y características, y su cesión se regirá por las formalidades y procedimientos que establece el reglamento interno del fondo.
- Las cuotas de una serie de un fondo podrán ser canjeadas por cuotas de otra serie del mismo fondo, rigiéndose por las normas que se establecen al respecto en el reglamento interno.

A marzo de 2024, se contabilizaron 156 fondos de inversión rescatables, los que administran activos por US\$ 5.422 millones, lo que representa un 15% del total de la industria en activos administrados.

Fondo No Rescatable

- No permiten a los aportantes el rescate total y permanente de sus cuotas, o si lo permiten, pagan a sus aportantes las cuotas rescatadas en un plazo igual o superior a 180 días.
- Los aportes quedan expresados en cuotas y deben registrarse obligatoriamente en una bolsa de valores chilena o del extranjero, autorizada por la CMF, para permitir la formación de un mercado secundario para la compra y venta de dichas cuotas.
- Deberán contar con un Comité de Vigilancia, compuesto por un número impar de aportantes del fondo, y realizar Asambleas Ordinarias, una vez al año dentro de los primeros cinco meses desde el cierre del año, y/o Extraordinarias.

A marzo de 2024, se contabilizaron 655 fondos de inversión no rescatables, los que administran activos por US\$ 30.973 millones, lo que representan un 85% del total de la industria en activos administrados.



03.
Fondos de Inversión
Inmobiliarios en Chile

3.1

¿Qué son los fondos inmobiliarios?

Los fondos inmobiliarios son patrimonios integrados por aportes de personas naturales y jurídicas destinados a invertir en activos cuyo foco principal está dirigido al sector inmobiliario, ya sea para la renta, desarrollo o bien una combinación de ambos. La inversión se realiza a través de acciones o títulos de deuda de sociedades que invierten en dicho sector.



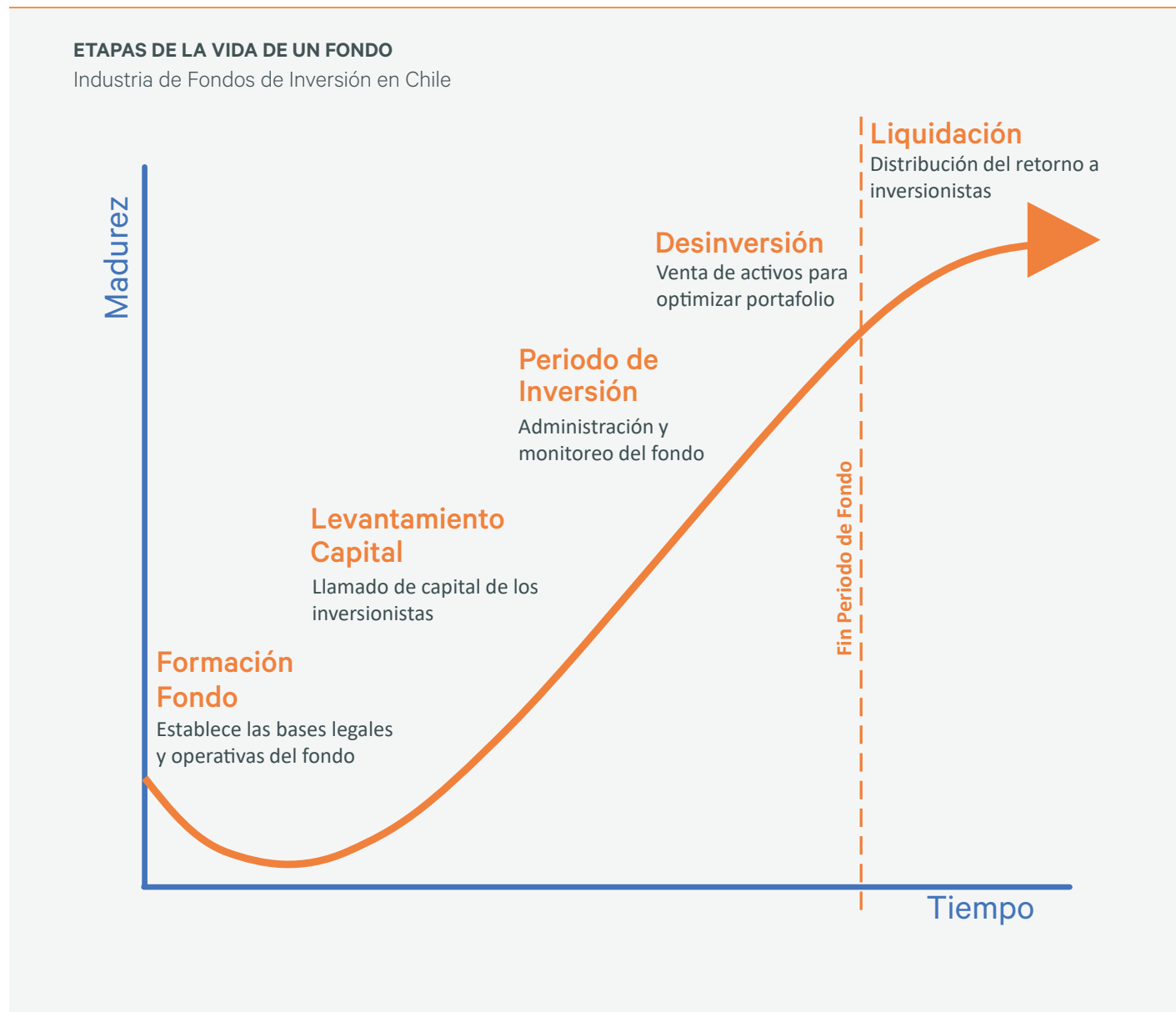
3.2

Ciclo de vida de un fondo inmobiliario

Las etapas del ciclo de vida de un fondo

Los gestores de activos tienen diversas opciones a la hora de lanzar un fondo, en función de la tolerancia al riesgo, los objetivos de inversión y la cartera administrada.

Si bien los distintos fondos de inversión tienen diferentes ciclos de vida, por lo general pasan por etapas similares. Los fondos generalmente pasan por cinco etapas en su ciclo de vida, que comprenden la consolidación de numerosos fondos y actividades corporativas y legales



3.2

1. Formación de fondos

La etapa de formación del fondo crea la base de los numerosos elementos que lo componen. Los procesos que intervienen en la formación incluyen:

1.1. Determinar la estrategia del fondo

- Navegar a través del entorno regulatorio en el que operará el fondo.
- Redactar los documentos de oferta, preparar y revisar los documentos necesarios para el fondo.
- Supervisar el proceso de solicitud de fondos.
- Establecer contacto con autoridades legales y proveedores de servicios pertinentes.

1.2. Establecimiento de la estructura de inversión del fondo

En esta etapa se realizarán los pasos necesarios para la constitución del fondo. En general, la fase de constitución del fondo establecerá los aspectos fundamentales que se pondrán en funcionamiento.

2. Levantamiento de Capital

En esta etapa, el operador de un fondo comenzará a comercializar y captar capital de los inversores de acuerdo con las regulaciones pertinentes y los documentos de oferta del fondo.

Se deben establecer procedimientos para garantizar un ingreso eficiente y seguro de fondos:

- Debida diligencia del inversor (por ejemplo, identificación del cliente y prevención de lavado de dinero).
- Incorporación de inversores.
- Elaboración de la estructura de reporte a inversionistas.
- Coordinación con otros prestadores de servicios (por ejemplo, auditores, bancos, notarios públicos, etc.).

La "llamada" inicial, también llamada primer cierre, no suele ser la suma total que los inversores comprometen. Por ello, cabe señalar que pueden realizarse más "llamadas" de capital en una etapa posterior, mientras el fondo aún está activo. El período de captación de fondos finaliza con el cierre final, cuando los últimos inversores del fondo

se comprometen a realizar sus inversiones. Mientras tanto, es posible que ya se hayan iniciado actividades de inversión entre el primer y el cierre final.

3. Período de inversión

En general, este período es el más activo en el ciclo de vida de un fondo, ya que el capital se "pone a trabajar" y se compone de las siguientes actividades del fondo y de gobernanza:

- Registro y seguimiento de las actividades de inversión.
- Elaboración de estados financieros.
- Suministro de informes reglamentarios.
- Facilitación de informes fiscales.
- Mantenimiento de registros y documentos.
- Distribución de estados de cuenta de inversionistas.
- Contabilidad y administración de fondos.
- Cálculo y reporte periódico del Valor Neto del Activo (NAV), entre otros.

Durante el período de inversión, también se

espera que los gestores de fondos ejecuten estrategias de gestión de cartera para garantizar el éxito del fondo. Normalmente, buscan nuevas oportunidades de inversión para el fondo y recurren al capital que los inversores han comprometido en la etapa anterior.

4. Desinversión

En la etapa de desinversión, el fondo ya no puede adquirir capital adicional y solo puede continuar operando las inversiones. El administrador del fondo puede vender algunos fondos o activos que hayan crecido hasta un punto en el que hayan logrado una tasa de retorno satisfactoria o aquellos que no sean esenciales para su cartera.

Tras la venta de fondos e inversiones, los rendimientos y beneficios se distribuyen a los inversores, que se hacen cargo de algunas obligaciones de información y contabilidad, así como de otras actividades como el cálculo y desembolso de rendimientos y la distribución de dividendos.

En última instancia, el período de desinversión será el período de transición para liquidar el fondo.

5. Liquidación

Si bien es posible que se produzcan algunas liquidaciones durante el período de inversión, la etapa de liquidación marca el final del ciclo de vida de un fondo. En este período, se venden todas las inversiones y se distribuyen todos los ingresos.

Se recomienda a los administradores de fondos que contraten los servicios de profesionales legales para garantizar un proceso de liquidación ordenado y conforme a las normas. Algunas de las obligaciones para cerrar con éxito un fondo incluyen, entre otras:

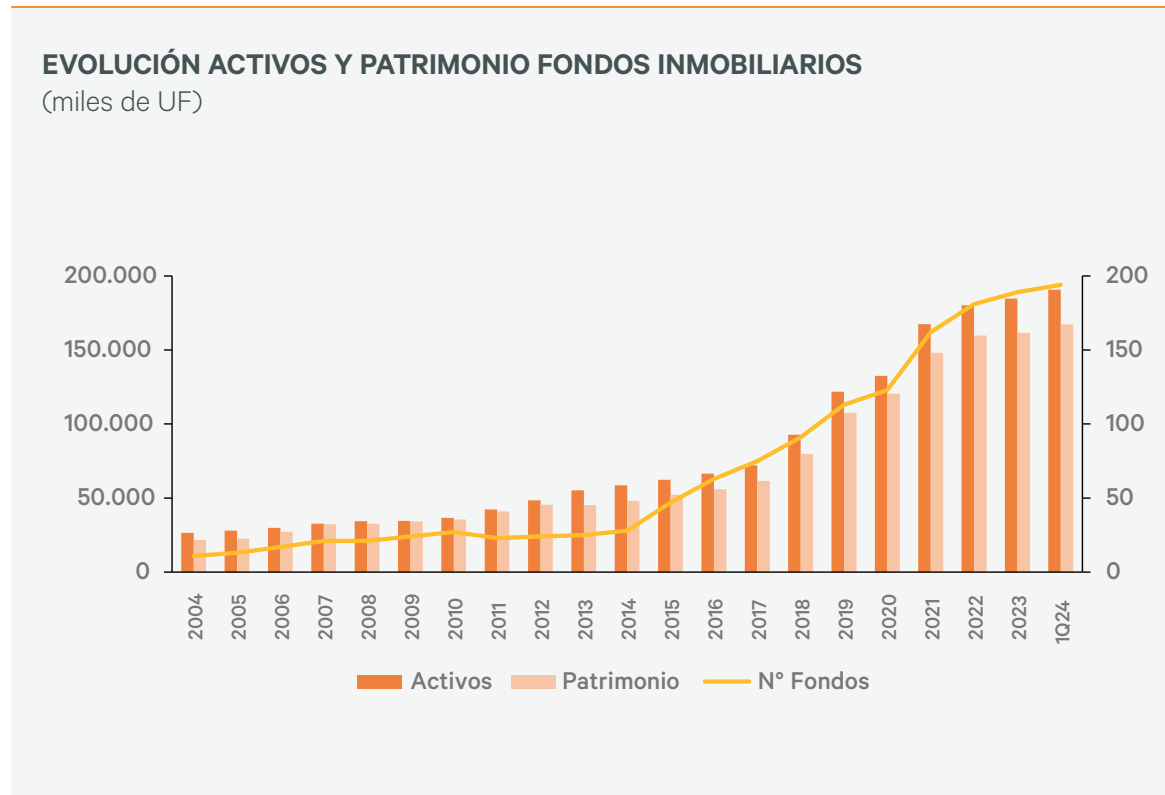
- Presentación de todas las declaraciones legales.
- Nombramiento de un liquidador.
- Comunicación con inversores.
- Cierre de libro.

3.3

Evolución de los Fondos Inmobiliarios

A marzo de 2024, los fondos inmobiliarios alcanzaron un patrimonio de 167,3 millones de UF distribuidos en 194 fondos y son manejados por 41 AGF. A su vez, este tipo de fondos representa un 18% del monto y un 24% del total de fondos de inversión públicos.

Durante el primer trimestre de 2024, iniciaron operaciones cinco nuevos fondos inmobiliarios nuevos por un total de UF 841.00. Durante 2023 se crearon 17 fondos nuevos por un total de UF 4,6 millones



3.4

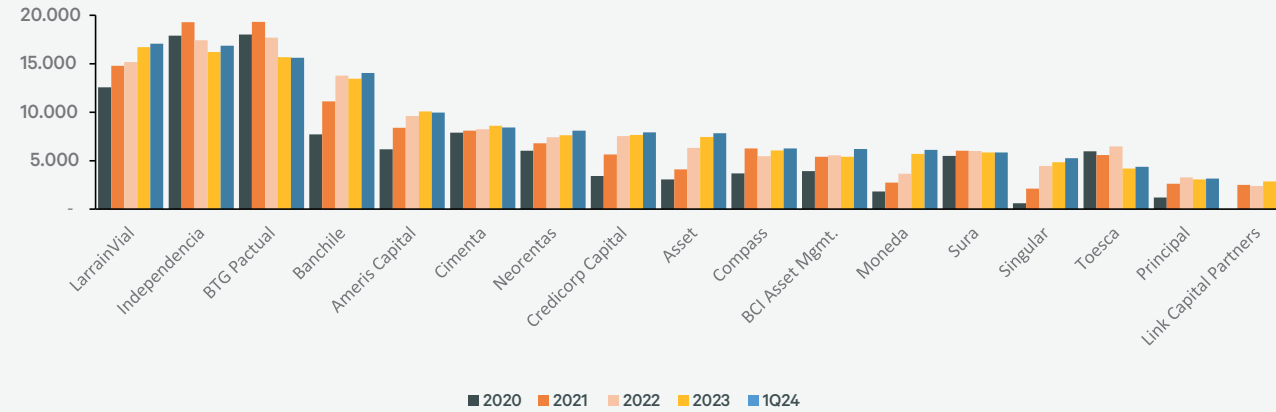
Actores del Mercado de Fondos Inmobiliarios

En las siguientes gráficas se revisan los patrimonios administrados por AGF para los últimos años.

Al cierre del primer trimestre de 2024, LarrainVial, Independencia, BTG Pactual, Banchile, Cimenta y Neorentas en su conjunto, representan 54% del mercado. Destacando BCI, con un aumento (MUF² 798), Independencia (MUF 661) y Banchile (MUF 601).

PATRIMONIO FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF

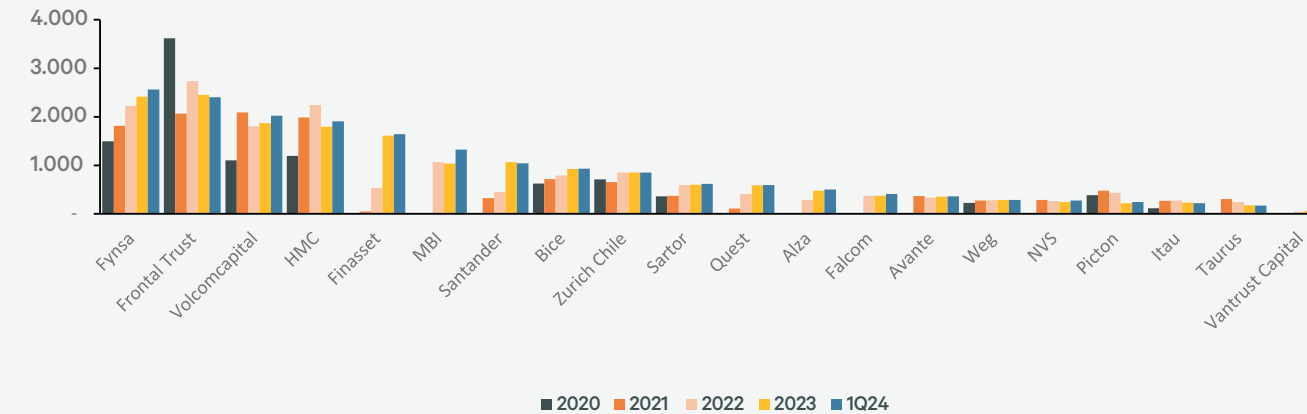
(miles de UF)



*LarrainVial considera LV Asset Management y LV Activos e Independencia considera Independencia AGF e Independencia Internacional

PATRIMONIO FONDOS INMOBILIARIOS POR AGF

(miles de UF)



En el segundo grupo de AGF, aquellas cuyo patrimonio es igual o menor a MUF 2,5, el mayor crecimiento del trimestre lo experimentó MBI (MUF 286), Volcom (MUF 156) y Fynsa (MUF 144).

²MUF = miles de UF

3.5

Tipos de Fondos Inmobiliarios

En el caso de la industria inmobiliaria, Acafi ha establecido tres subcategorías:



1. Fondos de Inversión Inmobiliarios de Rentas

Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o por construir para el arriendo. Esta categoría es la que administra la mayor cantidad de activos y fondos públicos.



2. Fondos de Inversión Inmobiliarios de Desarrollo

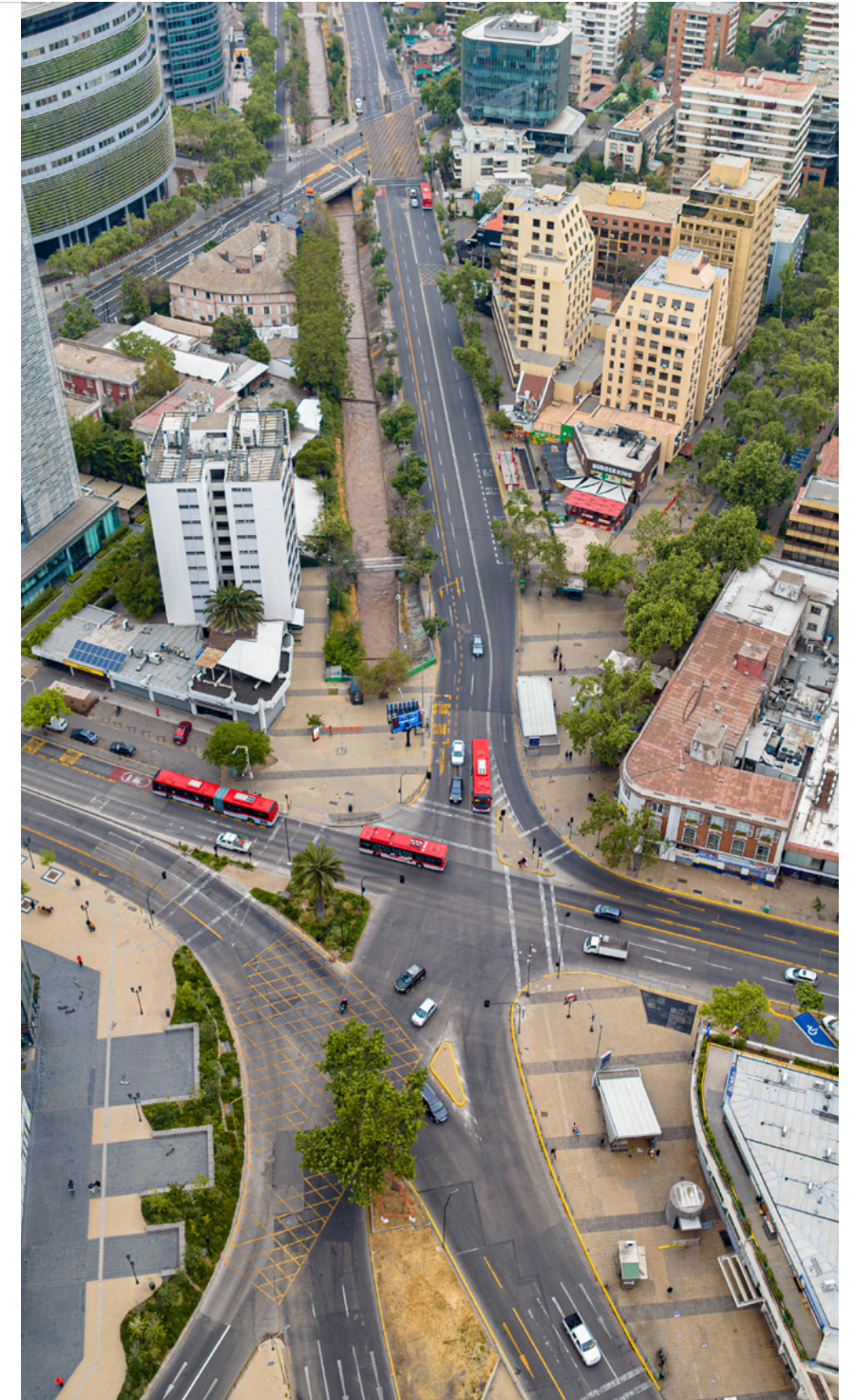
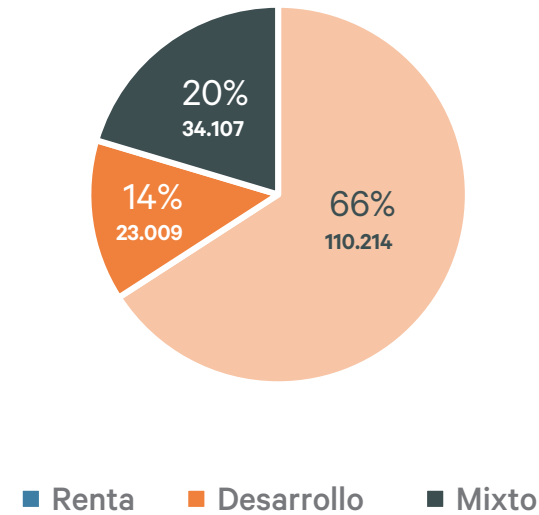
Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.



3. Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos

Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

CATEGORÍAS FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS
(miles de UF)

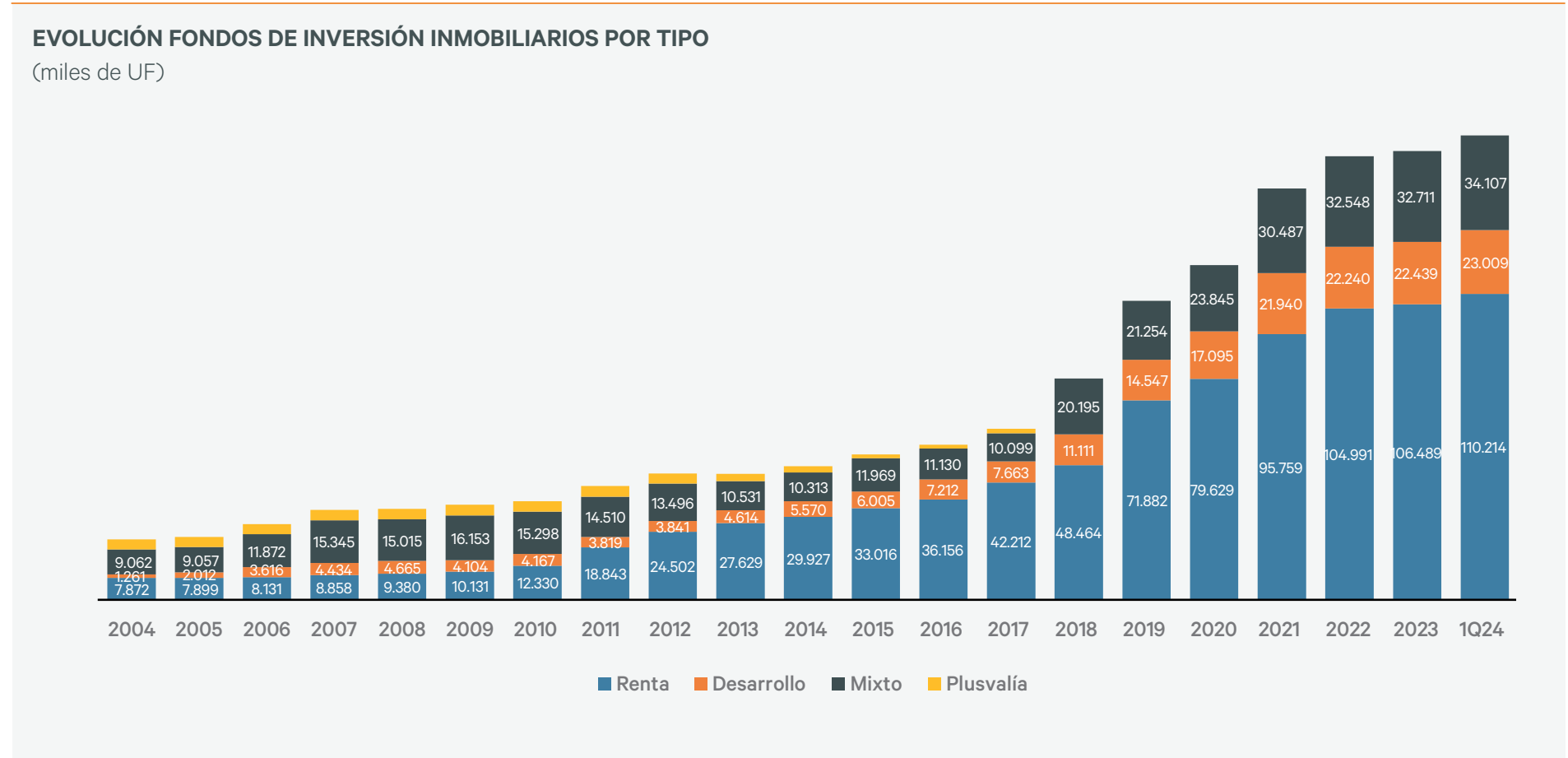


3.5.1

Evolución del Patrimonio de los Tipos de Fondos de Inversión Inmobiliarios

Las clasificaciones de los distintos tipos de fondo se han realizado según el activo subyacente que contienen ellos. A partir de 2018, se eliminó la categoría “Plusvalía”.

Durante 2023 los fondos inmobiliarios mostraron una rentabilidad de un 11,8%, explicada en gran parte por los aportes de los fondos antiguos.



3.5.2

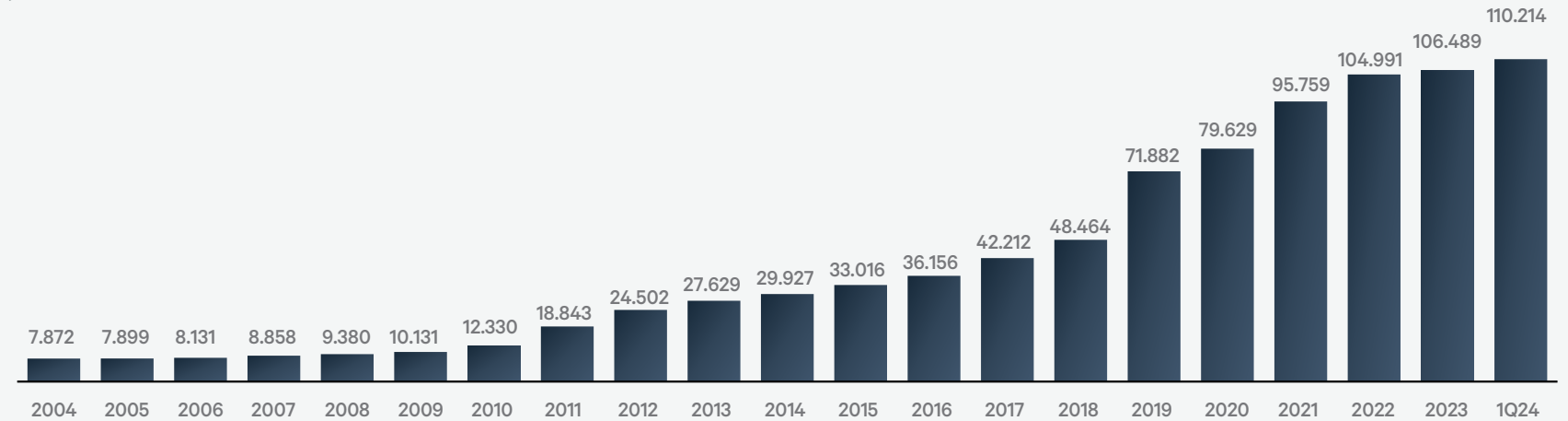
Fondos de Inversión Inmobiliarios de Renta

Estos fondos se componen por la inversión en acciones o deuda de sociedades inmobiliarias, que tienen como objetivo el arriendo del espacio con uso habitacional, comercial, oficinas, bodegas, etc.

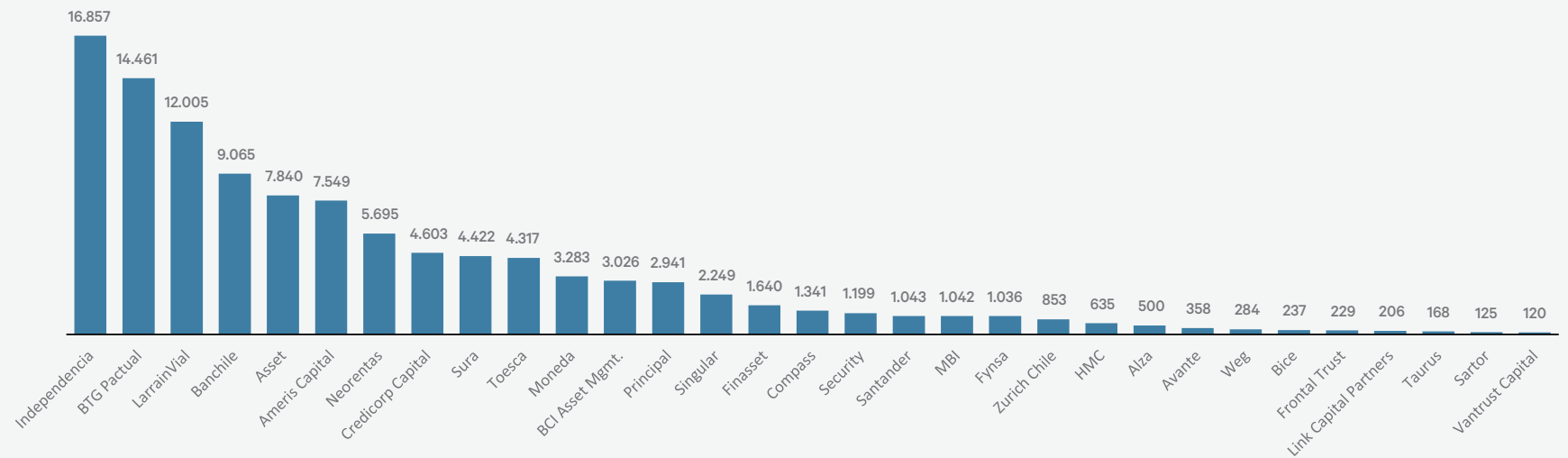
Este es un sector que presenta un gran dinamismo e interés por parte de los inversionistas. En 2023, se crearon 9 fondos de este tipo y el patrimonio administrado por los fondos de este tipo creció un 1,4%. En el primer trimestre de 2024 creció un 3,5% llegando a administrar UF 110,2 millones. Hasta 2022 este tipo de fondos venía creciendo a tasas promedio anuales de dos dígitos a partir de la implementación de la LUF en 2014.

Al cierre de 2023, existen 31 AGF, que administran 91 fondos que operan en esta área.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA
(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE RENTA POR AGF
(miles de UF)



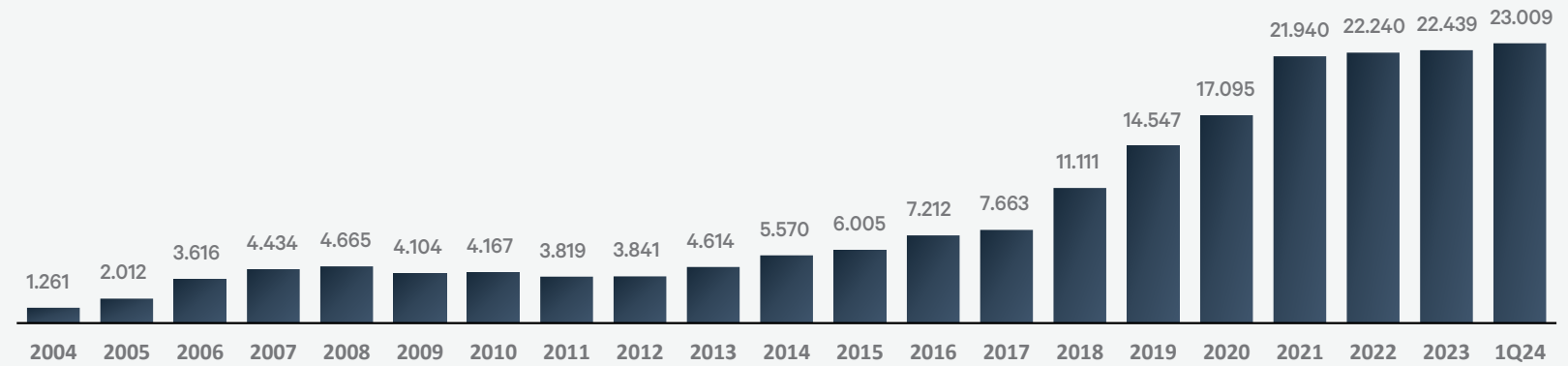
3.5.3

Fondos de Inversión Inmobiliarios de Desarrollo

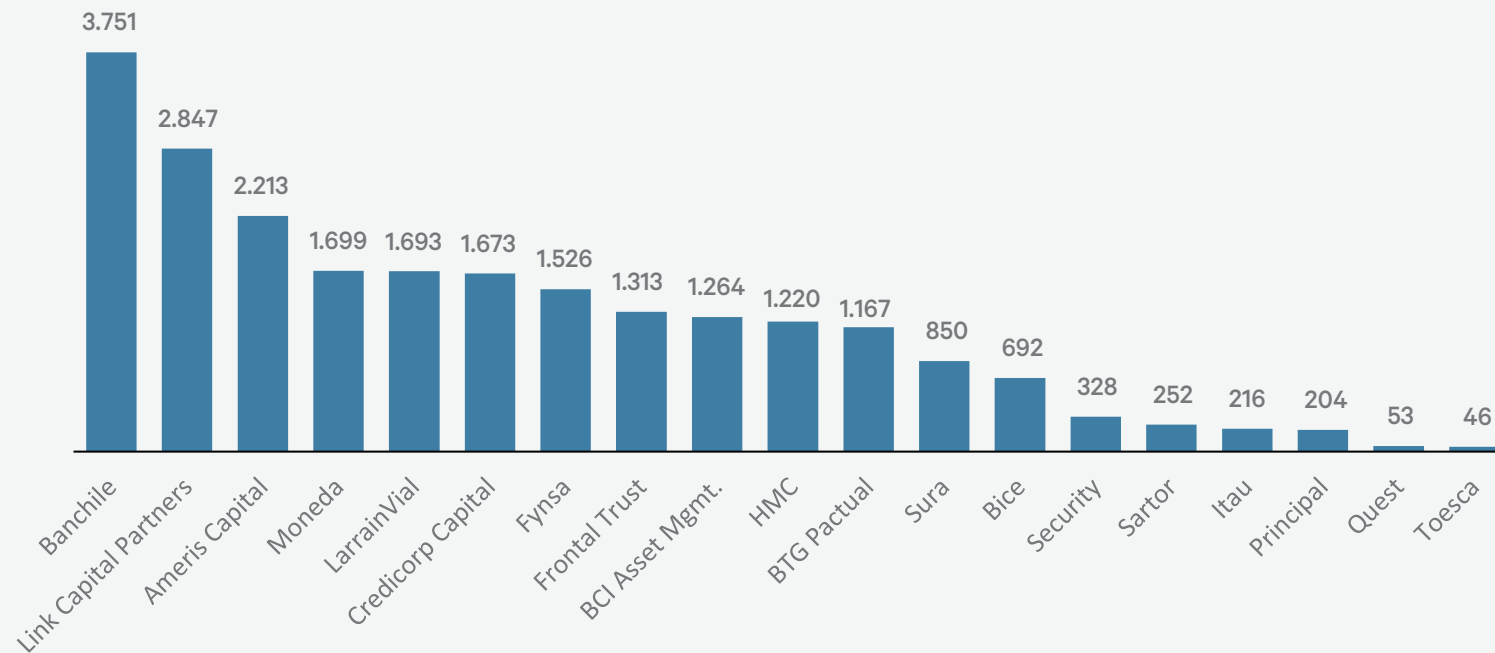
Siguiendo los pasos al área de Renta, estos fondos presentan bastante dinamismo en los últimos años, con una tasa de crecimiento de su patrimonio de un 9,1% promedio anual en los últimos cinco años. Bajando del doble dígito reportado en años previos, desde que en 2022 se vio un freno importante en la creación y crecimiento de este tipo de fondos: los altos costos de construcción y las tasas altas, tanto para financiar los proyectos como para comprar una vivienda, hicieron que hubiera una menor demanda y dificultades para este sector. Lo que se ha sumado a nuevas propuestas normativas que aumentan los riesgos del negocio.

En esta área, operan 20 administradoras con 56 fondos.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO
(miles de UF)



FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS DE DESARROLLO POR AGF
(miles de UF)

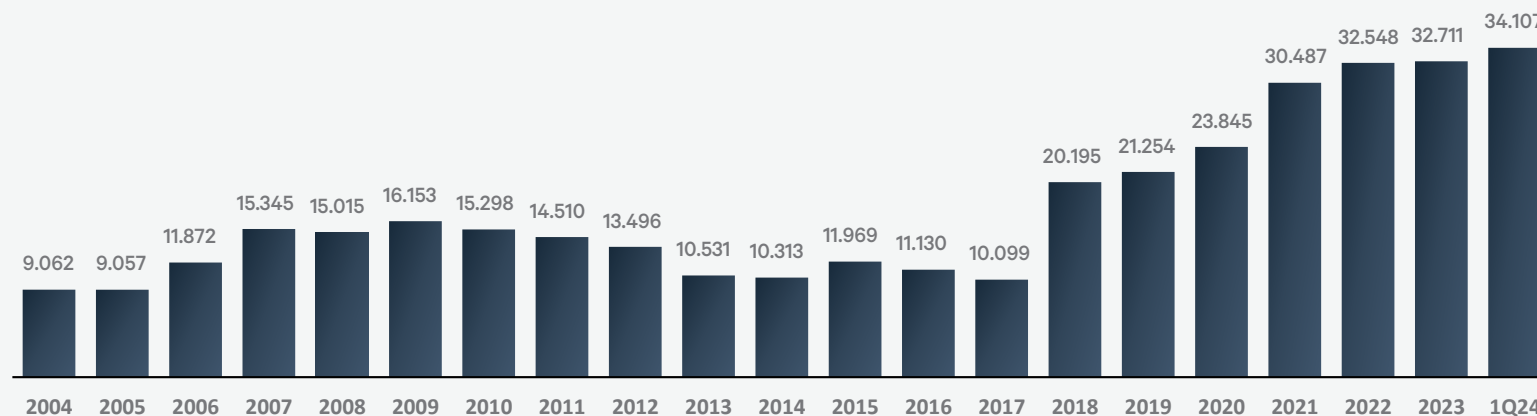


3.5.4

Fondos de Inversión Inmobiliarios Mixtos

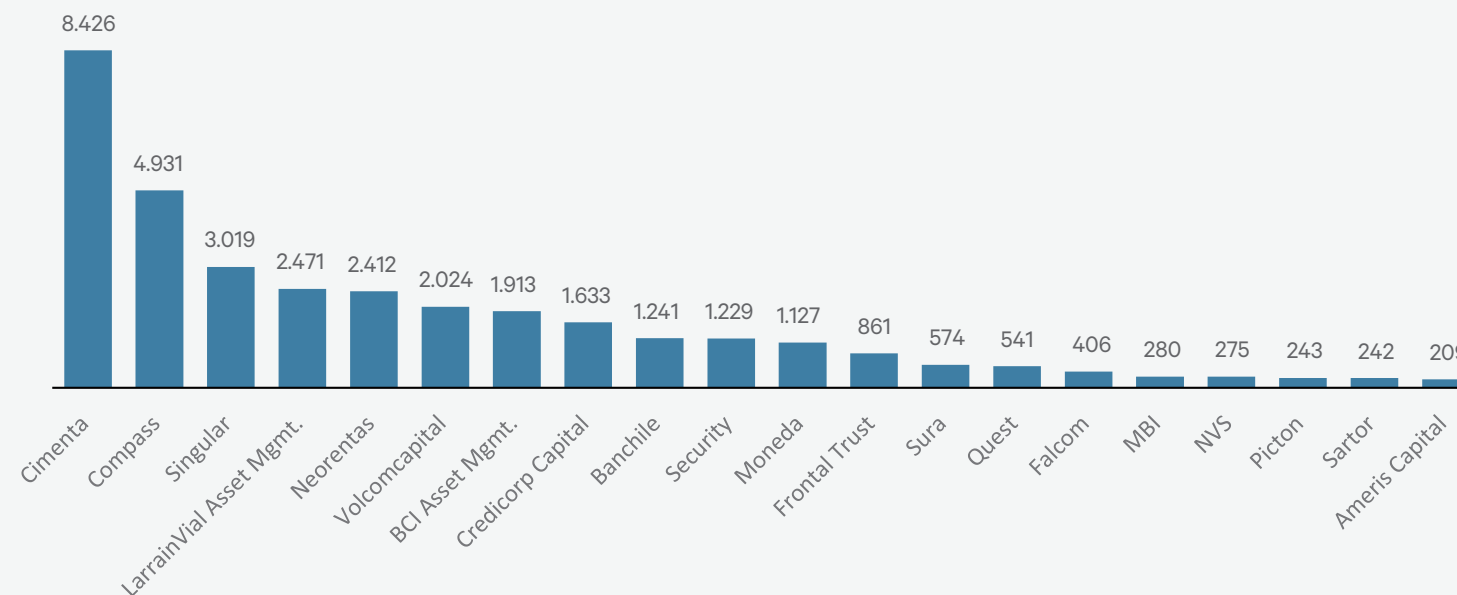
Este tipo de fondos representa el 20% del patrimonio de los fondos inmobiliarios. Durante 2023 crecieron un 0,9%, mientras que el primer trimestre de 2024 el patrimonio administrado creció un 4,3%.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS MIXTOS
(miles de UF)



Existen 21 AGF con 42 fondos que operan en esta área, siendo Cimenta la más grande y la más antigua de ellas.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS MIXTOS POR AGF
(miles de UF)

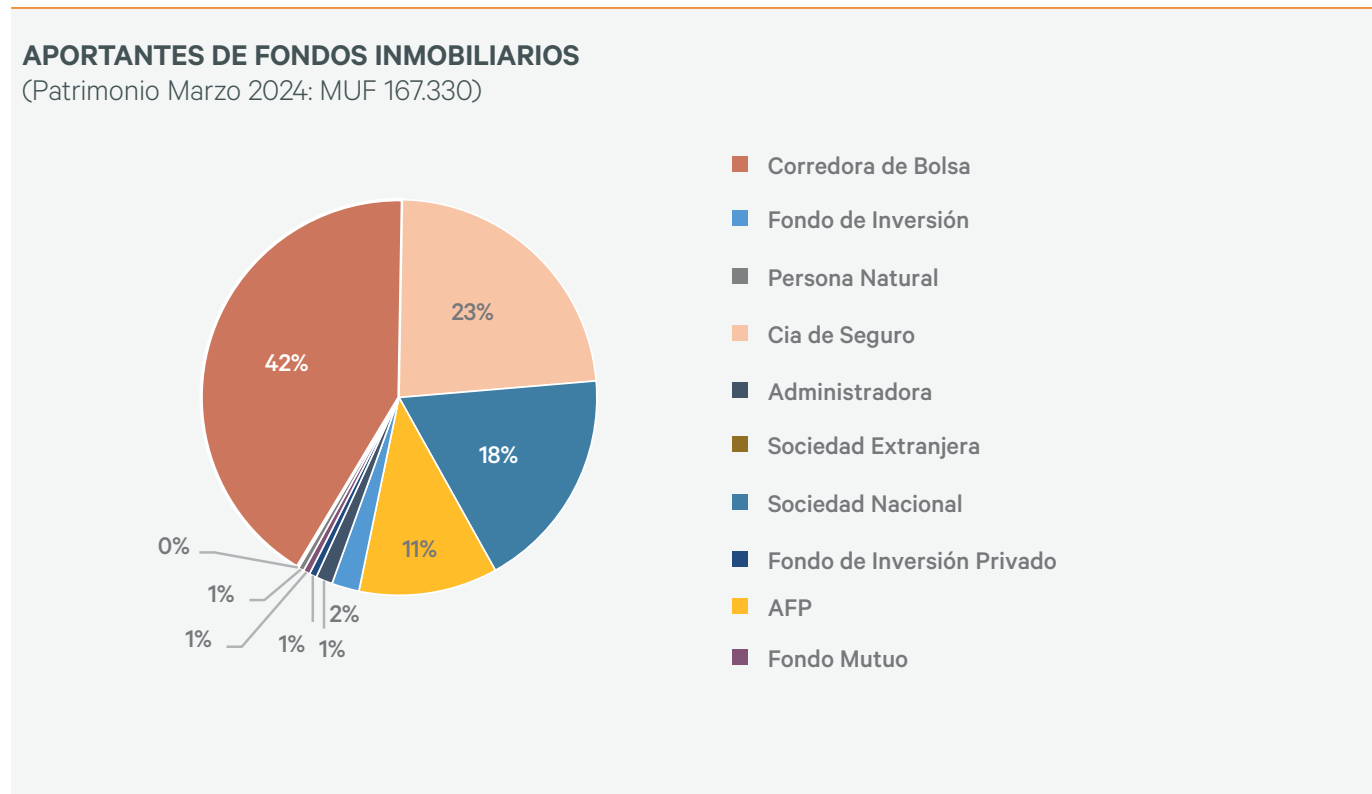


3.5.5

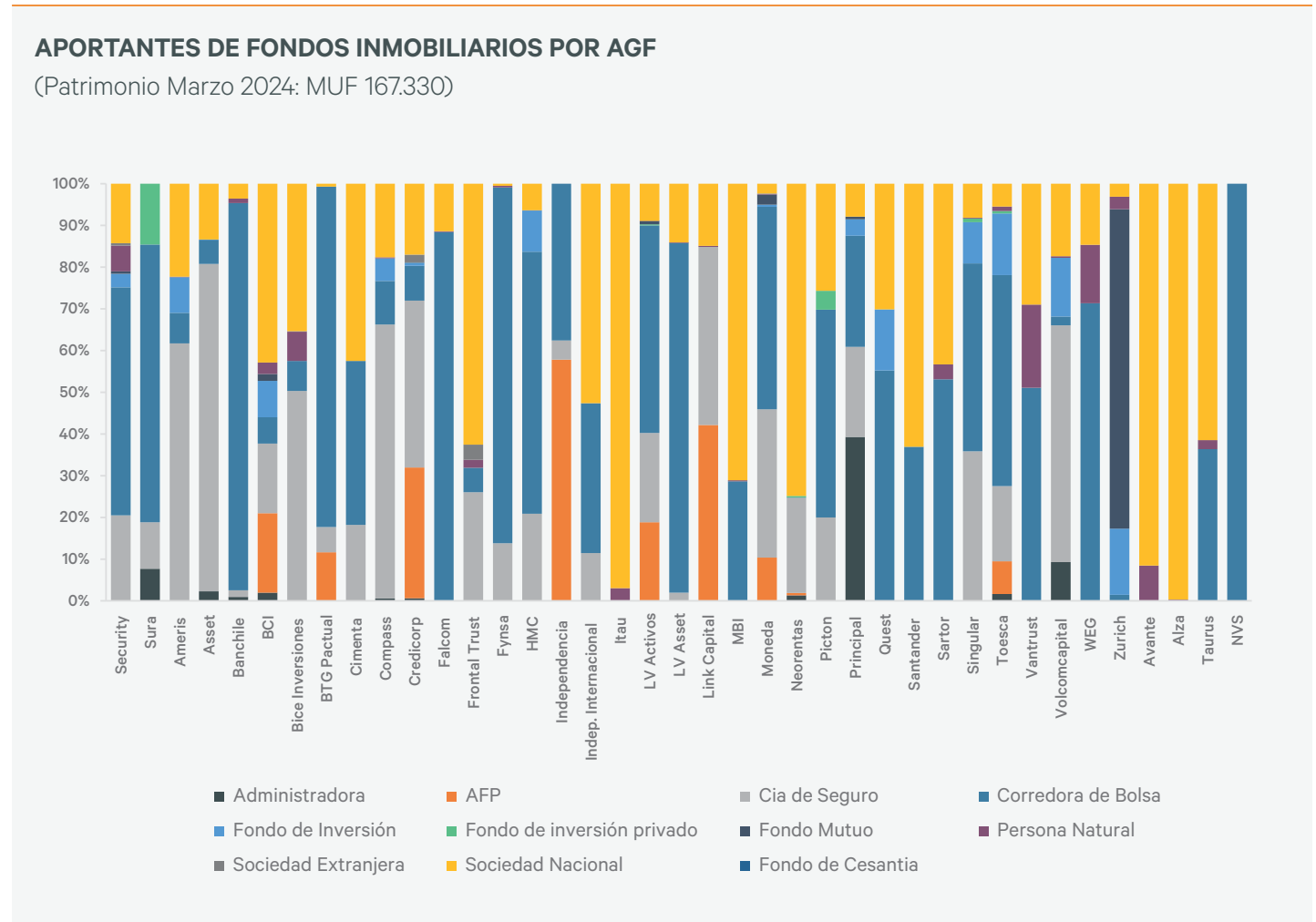
Aportantes de los Fondos Inmobiliarios

En el gráfico a continuación se muestran los aportantes de los fondos inmobiliarios para el primer trimestre de 2024.

Siguiendo la clasificación de los aportantes especificada anteriormente, en el gráfico se visualizan cuáles son los inversionistas que adquieren cuotas de fondos inmobiliarios emitidas por las distintas Administradoras Generales de Fondos (AGF). Cabe destacar la participación de los aportantes institucionales -AFP y compañías de seguros- que alcanzan un 34,7%.



En el siguiente gráfico, se ve que las AFP son inversionistas importantes para los fondos inmobiliarios administrados por Credicorp Capital, Independencia, BCI Asset y Link Capital; mientras que las compañías de seguro participan de manera mayoritaria en Ameris, Asset, Bice Inversiones, Compass, Moneda, Singular, VolcomCapital, entre otras. En el otro extremo, las sociedades nacionales (empresas) son más relevantes para fondos inmobiliarios manejados por Frontal Trust, Neorentas, Santander, entre otras.



3.5.6

Caracterización de los Activos Inmobiliarios Consolidados en Chile

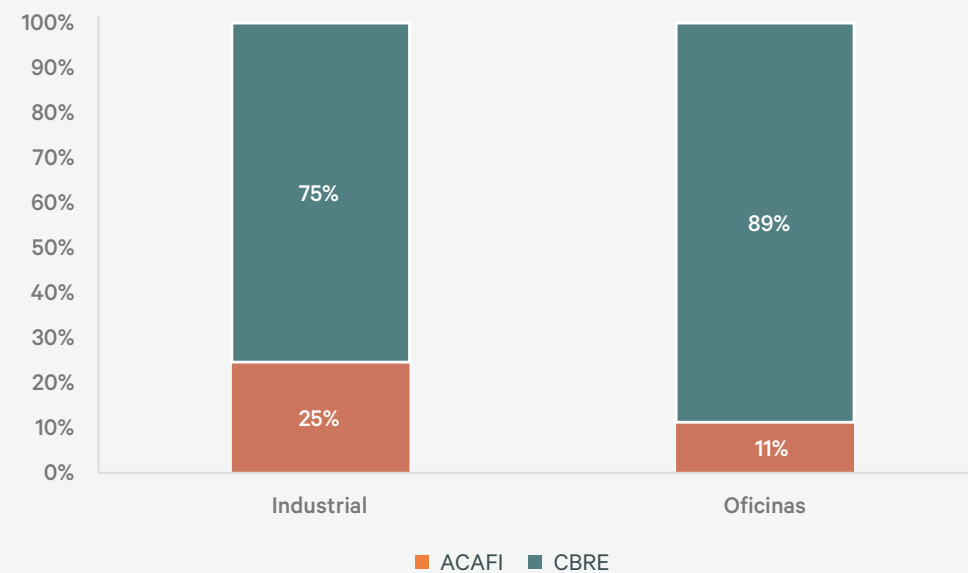
En base a información proporcionada por 12 Administradoras Generales de Fondos asociadas a ACAFI, con 23 fondos valorizados en UF 69,7 millones a marzo de 2023 (que representan un 79% del AUM de los Fondos de Inversión Públicos Inmobiliarios de Renta y mixtos), se procedió a caracterizar la muestra según superficie, por tipo de propiedad y nivel de penetración respecto al total de superficie de los mercados de la Región Metropolitana.

Este grupo de fondos administra 3,4 millones de metros cuadrados, de los cuales 362 mil m2 entraron en operación en el año 2023. Asimismo, estos 23 fondos representan UF 162,7 millones en activos inmobiliarios consolidados al cierre del 2023.

Al cierre de 2023, los fondos de inversión inmobiliarios de la muestra eran representativos de un total de 540.335 m² de oficinas y equivalentes a un 11% del total de superficie monitoreada por CBRE. Respecto a los centros de bodegaje, la superficie administrada alcanzaba los 1.476.707 m², equivalentes a aproximadamente 25% del total.

GRÁFICO 1

Superficie administrada por los fondos de inversión informados respecto a superficie monitoreada por CBRE para la RM



A medida que han pasado los años, el interés por las inversiones inmobiliarias ha ido cambiando. Si antiguamente se veía un gran interés por la renta comercial (centrada en oficinas), hoy vemos que el interés ha pasado por el mundo industrial, así como por el sector residencial. Esto se ve reflejado en la nueva superficie que entró en operación durante 2023, donde el 58% de la nueva oferta corresponde a activos industriales, mientras que el 42% corresponde al sector residencial.

¹Se incluyen de manera proporcional las sociedades filiales con al menos un 50% de la propiedad.

3.5.6

Al cierre de 2023, la superficie de bodegas representaba el 43% de la superficie, mientras que los activos de renta para oficinas representaban un 16% del total de los activos administrados por este grupo de fondos. En cuanto a los activos residenciales, representaban un 9% y el resto correspondía a activos comerciales (retail como malls, placas comerciales, stripcenters, etc).

Para cuantificar la superficie total no se consideraron otros tipos de activos inmobiliarios.

GRÁFICO 2
Nueva superficie en operación por tipo de activo 2023 (m²)

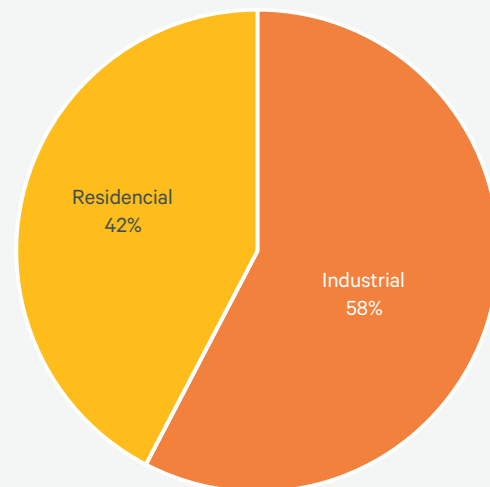
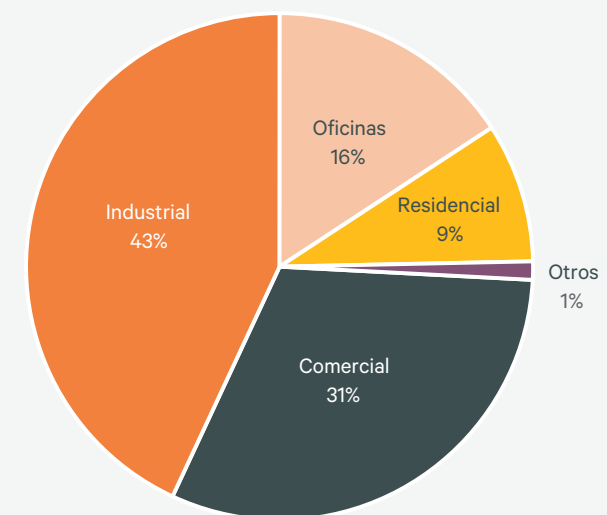
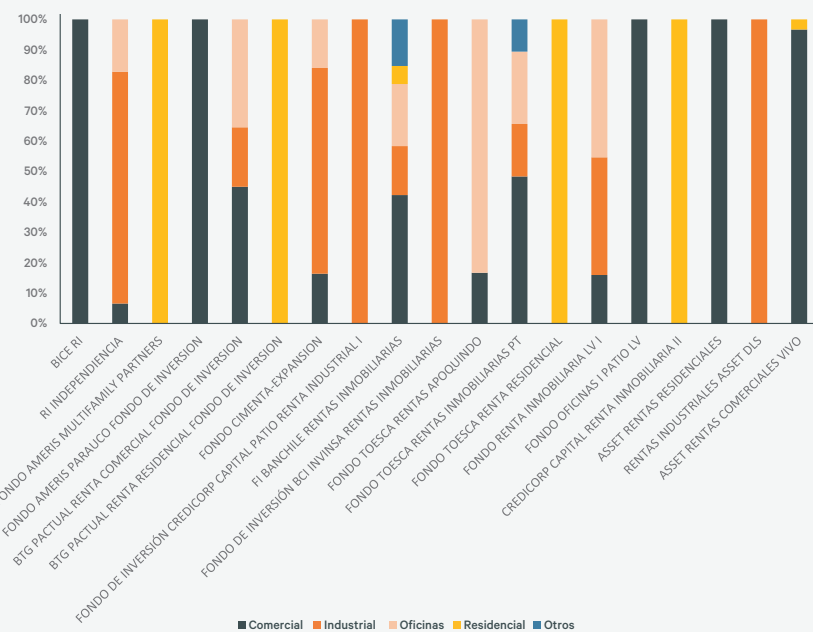


GRÁFICO 3
Nueva superficie en operación por tipo de activo 2023 (m²)



3.5.6

GRÁFICO 4
Composición por superficie por tipo de activo por fondo 2023 (%)



De un total de UF 162,7 millones en activos inmobiliarios consolidados al cierre de 2023, el sector oficinas equivale al 29% de este volumen. Por su parte, los centros de bodegaje representan solamente un 18% y el sector residencial un 18%. Adicionalmente, los activos Otros -compuestos de residencias para tercera edad, cementerios, infraestructura, entre otros- equivalen a un 3% del total

GRÁFICO 5
Activos inmobiliarios consolidados 2023 (UF)

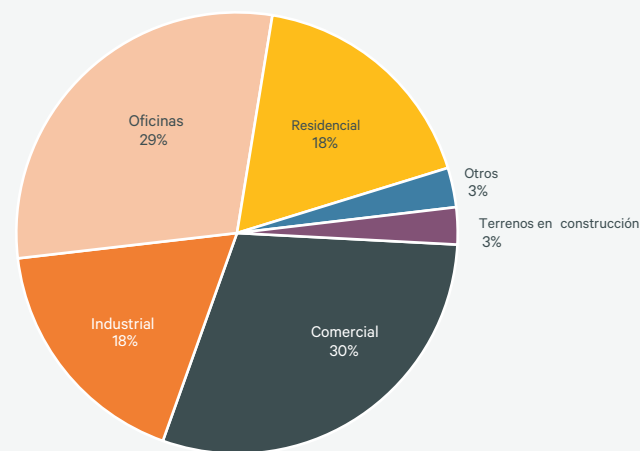
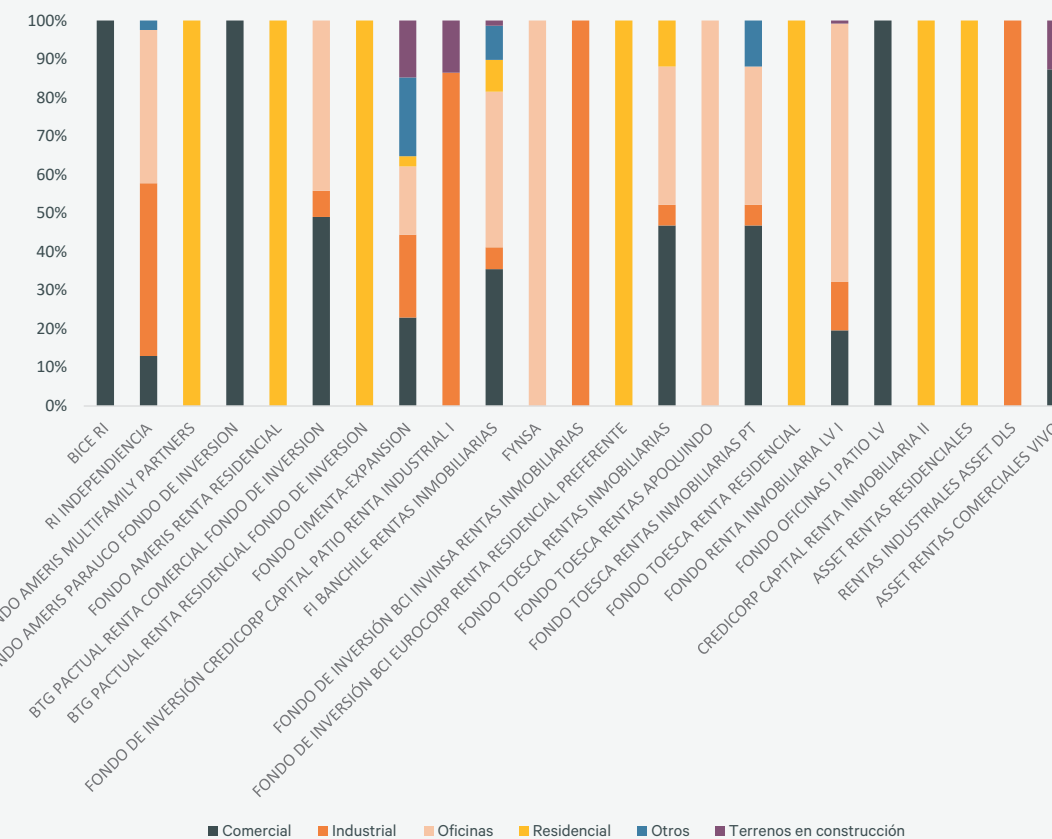


GRÁFICO 6
Composición por volumen por US\$ administrado por fondo 2023 (%)





04.

Radiografía del mercado inmobiliario

4.1

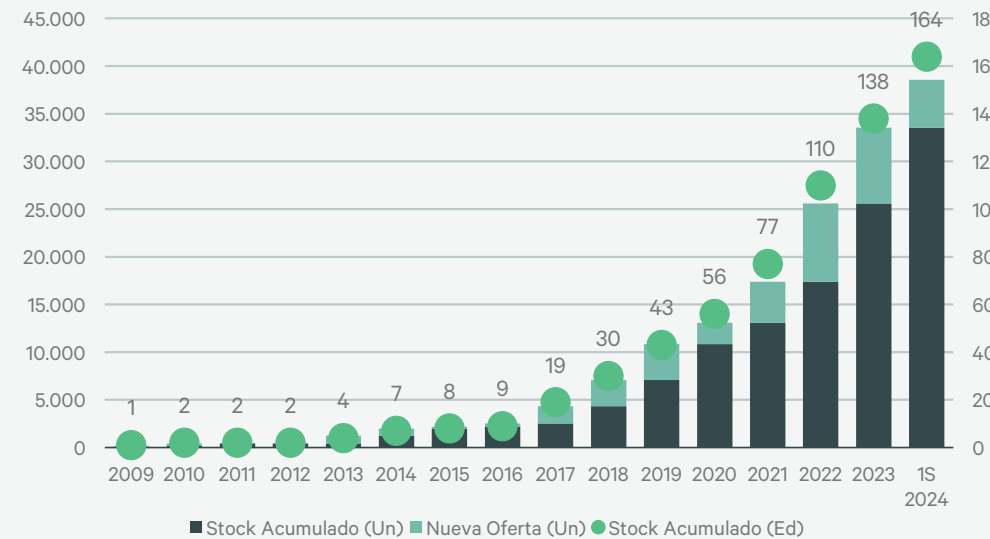
Multifamily 1S 2024

Con récord de nueva oferta el mercado sostiene ocupaciones en rangos saludables

El análisis de la nueva oferta permite observar ciertos cambios en el mercado que plantean desafíos profundos tanto para la gestión de los portafolios existentes como para la oferta futura. Por una parte, los nuevos proyectos se gestan con conocimiento previo de los requerimientos de la demanda, sobre todo en la importancia de los espacios comunes, y por otro lado, el desarrollador ya ha podido estudiar con evidencia el tipo de construcción requerido para el buen mantenimiento del activo en el tiempo. En lo concreto, los nuevos proyectos que ingresan durante los últimos periodos entregan una propuesta superior y que compiten directamente en los mismos mercados que los activos más antiguos.

Durante el primer semestre del año inician operación 26 nuevos proyectos (5.027 unidades), marcando un récord de ingresos desde el monitoreo de este mercado. Además, se suman la comuna de Cerrillos y Recoleta con su primer proyecto multifamily cada una, estableciendo precedentes de una nueva zona para el desarrollo de proyectos de renta residencial. Para el cierre del semestre se acumula un inventario de 164 edificios que suman 38.562 unidades.

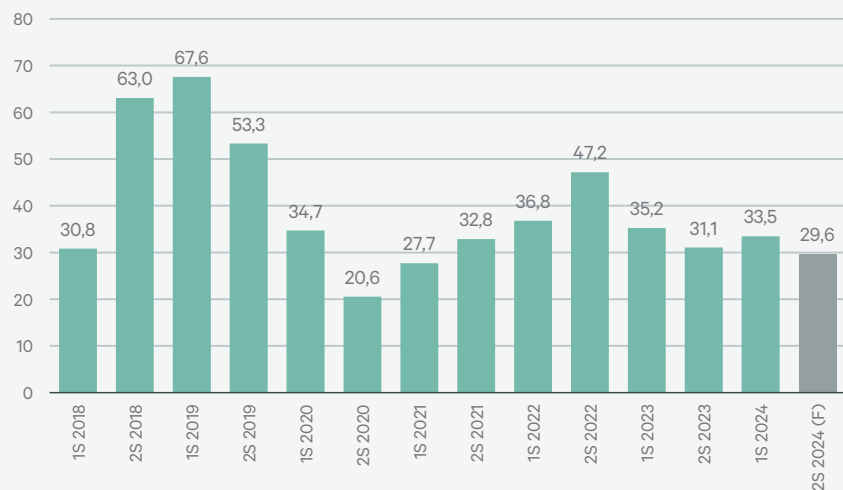
FIGURA 1
Evolución Anual del Stock Multifamily (Un, Ed)



En lo concreto, los nuevos proyectos que ingresan durante los últimos periodos entregan una propuesta superior y que compiten directamente en los mismos mercados que los activos más antiguos.

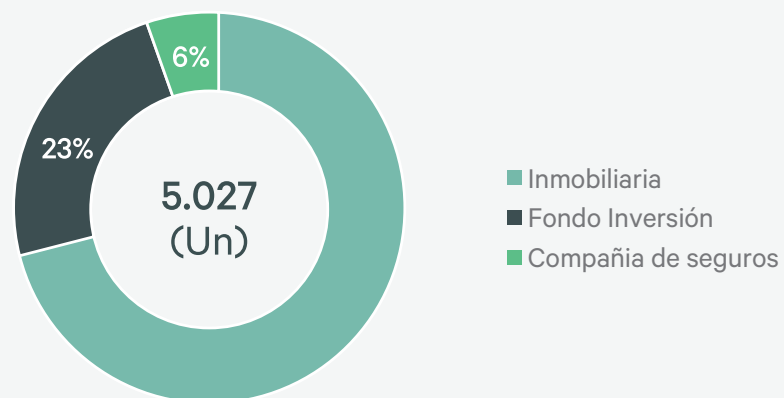
4.1

FIGURA 2
Tasa de Crecimiento 12 meses (según unidades) (pp)



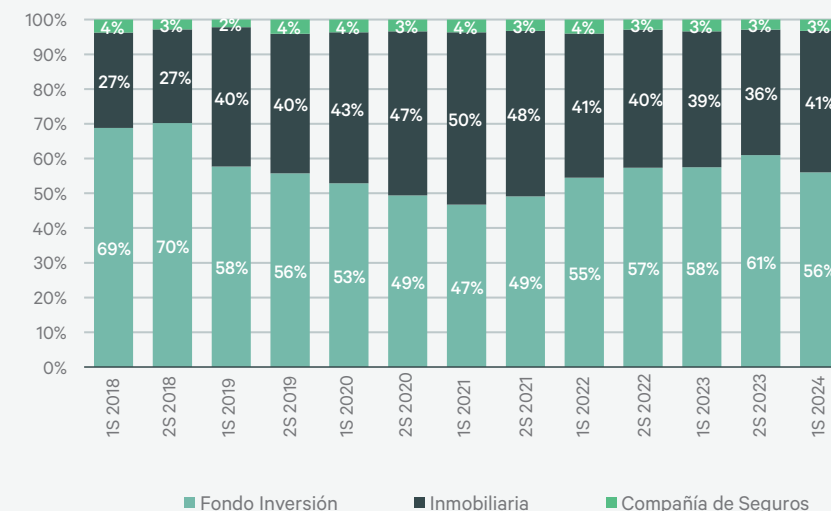
La tasa de crecimiento anual revela el fuerte impulso de crecimiento del mercado, que para los últimos 5 años promedia una tasa del 35%. El cierre del 2024 se proyecta en esa misma línea, sin embargo, se observa una leve desaceleración de cara a los próximos periodos, con un forecast de 29,6% para el 2025. De todos modos, el mercado ha mostrado variabilidad en esta proyección al ser un mercado ágil en términos de los distintos actores que se suman semestre a semestre.

FIGURA 3
Nueva Oferta 1S 2024 por Tipo de Propietario (Un)



En relación con la propiedad de los activos, los últimos semestres se observa una contracción en el ingreso de edificios por parte de la mayoría de los fondos de inversión, los que se mantienen activos en el mejoramiento de sus portafolios existentes. El mayor protagonismo lo han tenido las inmobiliarias, que registran el mayor ciclo de producción en este mercado y que por ahora, han mantenido la propiedad de los edificios para la operación propia. De la nueva oferta del 1S 2024, un 71% de las unidades corresponden a inmobiliarias.

FIGURA 4
Participación del stock por Tipo de Propietario

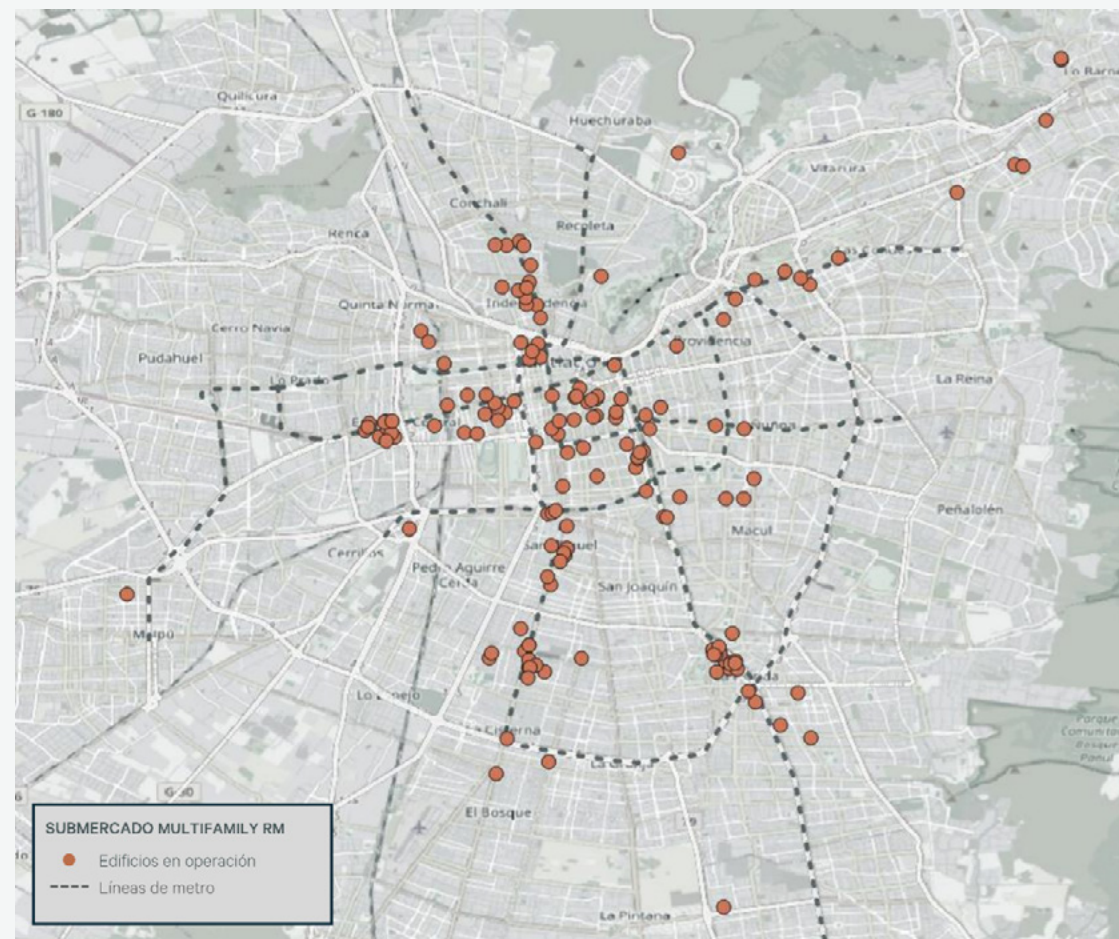


La participación del stock por tipo de propietario muestra una tendencia de aumento en la participación de las inmobiliarias y una disminución en la participación de los fondos de inversión. Desde 2018 hasta 2024, la participación de las inmobiliarias ha crecido de 27% a 41%, mientras que la de los fondos de inversión ha disminuido de 69% a 56%. La participación de las compañías de seguros ha permanecido estable, oscilando entre 2% y 4%.

4.1

La expansión del mercado a distintas comunas continúa y culmina el 1S 2024 con la operación de proyectos en 19 comunas de la Región Metropolitana, con Cerrillos y Recoleta como nuevas incorporaciones. Se sostiene la participación predominante de la comuna de Santiago Centro, cuyos proyectos acumulan un 31,5% (12.139 unidades) del total de unidades en operación y 48 proyectos, le sigue muy por debajo la comuna de Estación Central con un 14%, y el tercer lugar lo comparten Independencia y La Florida con un 10% cada una. Esta última ha cobrado relevancia recién a partir del 2023, con aproximadamente 8.500 unidades ingresadas entre 2023-2024.

FIGURA 5
Plano Ubicación Proyectos en Operación



La expansión del mercado a distintas comunas continúa y culmina el 1S 2024 con la operación de proyectos en 19 comunas de la Región Metropolitana, con Cerrillos y Recoleta como nuevas incorporaciones.

4.1

FIGURA 6
Principales Indicadores Mercado Multifamily 1S 2024

Submercado	STOCK				PIPELINE		DEMANDA			PRECIOS			
	Sotck (Ed)	Stock (Un)	Nueva Oferta (Ed)	Nueva Oferta (Un)	En Construcción (Ed)	En Construcción (Un)	Absorción (Un)	Ocupación Ed. Estabilizados (%)	Var. Sem. (p.p)	Ocupación Total (%)	Var. Sem. (p.p)	Arriendo Promedio Pond. (UF/m ² / Mes)	Var. Sem. (%)
Centro	48	12.139	11	2.141	12	3.435	979	90,2%	-4,14	79,8%	-7,30	0,228	-8,6%
Centro Norte	14	4.218	3	469	2	344	221	89,4%	-1,26	69,8%	-2,84	0,241	-9,7%
Centro Poniente	19	7.026	2	670	5	1.494	209	87,2%	-2,94	81,1%	-5,26	0,207	-10,0%
Centro Sur	28	6.143	1	24	3	486	168	93,5%	-0,93	93,2%	2,38	0,232	-2,6%
Centro Norte	1	144	1	144	-	-	127	88,2%	-	88,2%	-	0,253	-
Oriente	31	4.379	5	576	13	3.967	777	94,1%	-0,49	81,7%	8,06	0,382	-7,8%
Poniente	2	307	1	290	-	-	45	100,0%	-	20,2%	-79,80	0,236	-
Sur Oriente	21	4.206	2	713	6	1.677	191	93,0%	-0,23	75,2%	-9,89	0,256	4,7%
Total	164	38.562	26	5.027	41	11.403	2.717	90,9%	-2,14	80,4%	-3,94	0,279	-6,4%

El desempeño del mercado muestra un retroceso de la tasa de ocupación que cierra el semestre con un 90,9% para los proyectos estabilizados, 2,14 pp más bajo en comparación con el 2S 2023. La disminución es transversal a todos los submercados, siendo la zona Centro la que presenta una mayor disminución culminando el periodo con una ocupación de 90,2% 4,14 pp menor que el semestre anterior, seguido por la zona Centro Poniente (Estación Central y Quinta Normal),

que anota una ocupación de 87,2% con un retroceso semestral de 2,94 pp. Estas variaciones son atribuibles principalmente al ingreso de nueva oferta en la zona que totalizó 2.141 unidades para la zona Centro y 670 unidades para la zona Centro poniente. Ambas zonas son responsables del 56% de la nueva oferta del período.

4.1

La revisión del comportamiento histórico de la tasa de ocupación muestra su constante retroceso producto del evidente aumento de la nueva oferta en los últimos 2 años, sin embargo, la demanda se observa constante, pudiendo mantener la tasa en rangos saludables. Aunque observamos como señal de alerta la brecha entre la tasa de proyectos estabilizados versus la tasa de ocupación total (que incluye edificios en proceso de llenado), que se continúa expandiendo y revela una velocidad de colocación inicial relativamente mas lenta que en años anteriores.

Al analizar específicamente la tasa de ocupación inicial de nuevos proyectos (tasa entendida como el porcentaje de ocupación del total de unidades ingresadas durante el periodo de análisis), se revela dicho retroceso. Al 1° semestre de 2024 la tasa de ocupación del total de unidades nuevas (5.027) es de un 34%, versus el 49% del semestre anterior.

En relación con la demanda, el indicador de absorción neta muestra una contracción en comparación con el semestre anterior, disminuyendo un 44% con un total de 2.717 unidades para este semestre. Sin embargo, en comparación con el primer semestre de 2023, se registra un aumento del 94%.

FIGURA 7
Tasa de Ocupación Proyectos Estabilizados vs Tasa de Ocupación Total

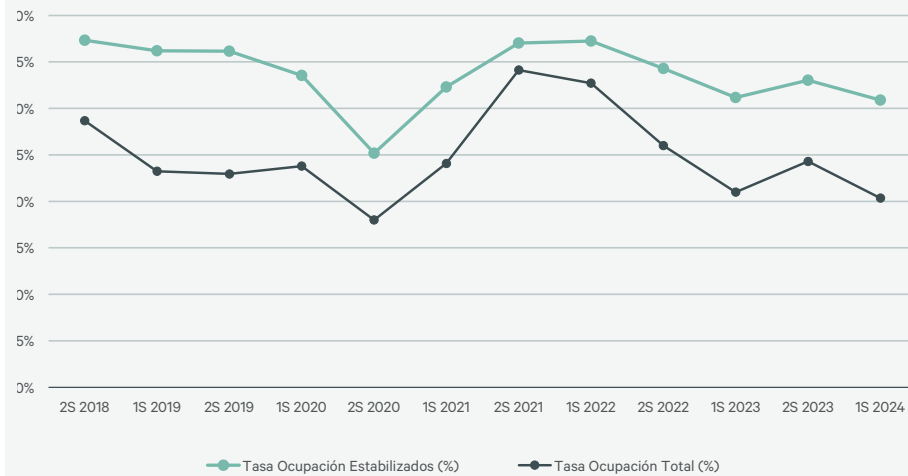


FIGURA 8
Evolución Nueva Oferta y Ocupación Inicial (Un)

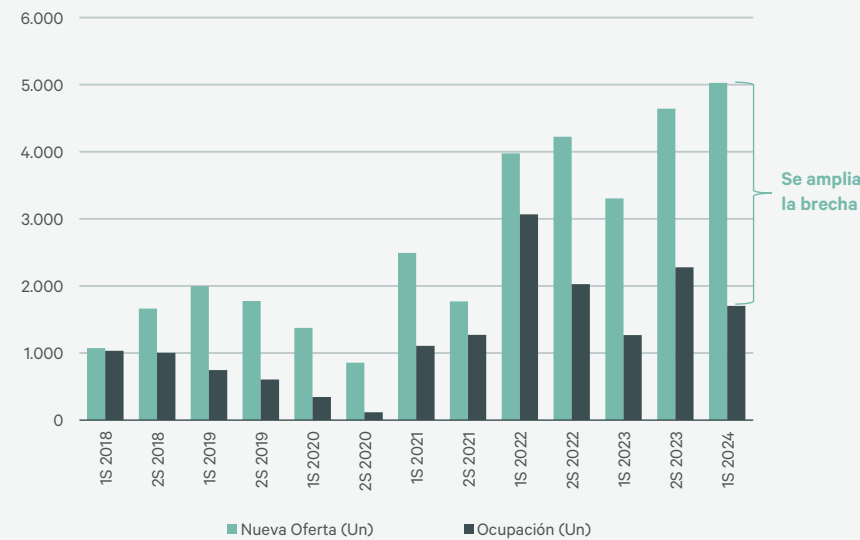
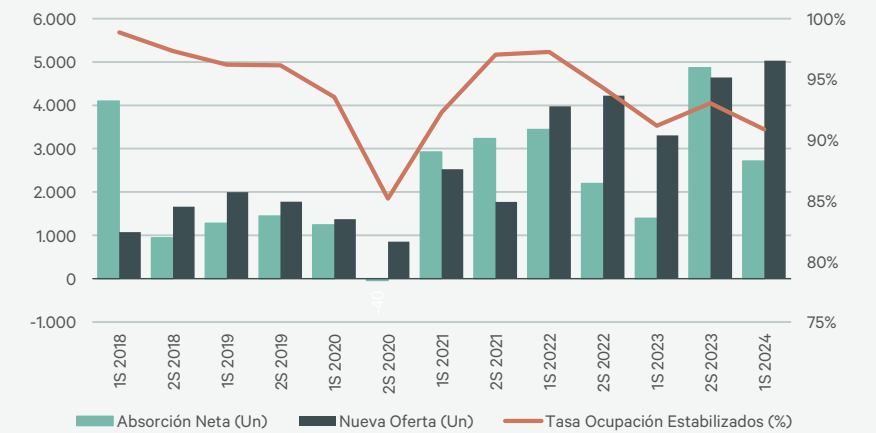


FIGURA 9
Oferta y Demanda

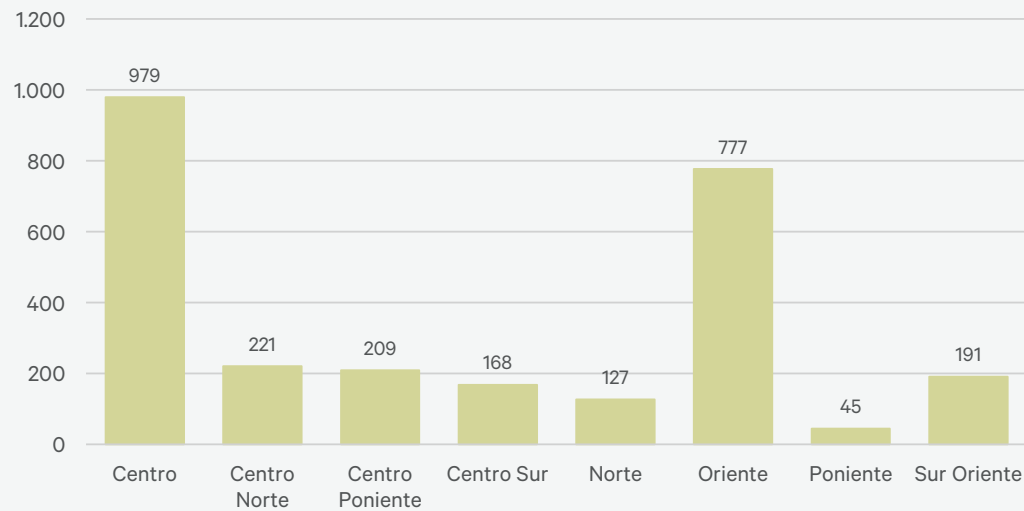


4.1

Destacan en la actividad de arriendo la zona Centro y Oriente. Entre ambas son responsables del 65% de la absorción neta del semestre (Centro: 36%, Oriente: 29%). Para la zona Centro, el protagonismo es natural dada su alta participación en el stock, en cambio, la zona Oriente, destaca con 777 unidades de absorción neta, centrados principalmente en la comuna de Ñuñoa que muestra muy positivas velocidades en el arriendo inicial de sus unidades.

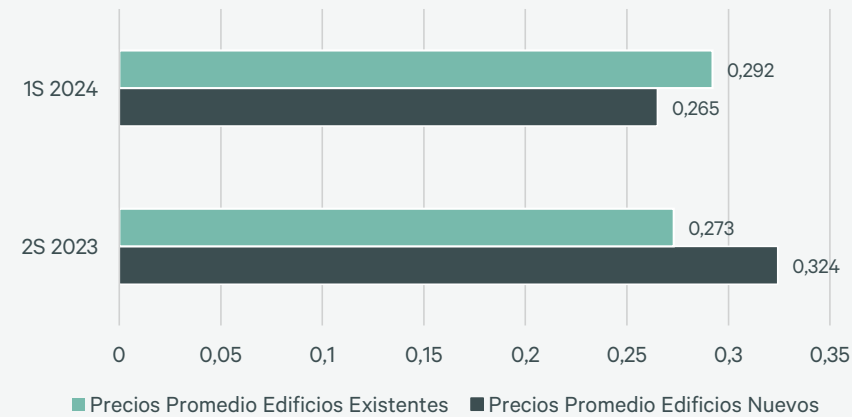
Por otro lado, la mayor incidencia en la caída del indicador se sitúa en el submercado Centro Poniente (Estación Central y Quinta Normal) que se contrae en un 83% en relación con el semestre anterior, alcanzando solo 209 unidades.

FIGURA 10
Absorción Neta 1S 2024 por Submercado (Un)



El aumento en las tasas de vacancia y la creciente nueva oferta de proyectos ha incidido directamente en la estrategia de precios utilizada por los operadores, quienes ofrecen atractivos descuentos y promociones para lograr acelerar el proceso de llenado de los activos. Esto se ve reflejado en una contracción de precios semestral del 6,4%, con un precio promedio ponderado de 0,279 UF/m². Sin embargo, en la revisión anual, se observa un alza de 3,8%.

FIGURA 11
Precio Promedio Edificios Nuevos vs Edificios Existentes (UF/m²)



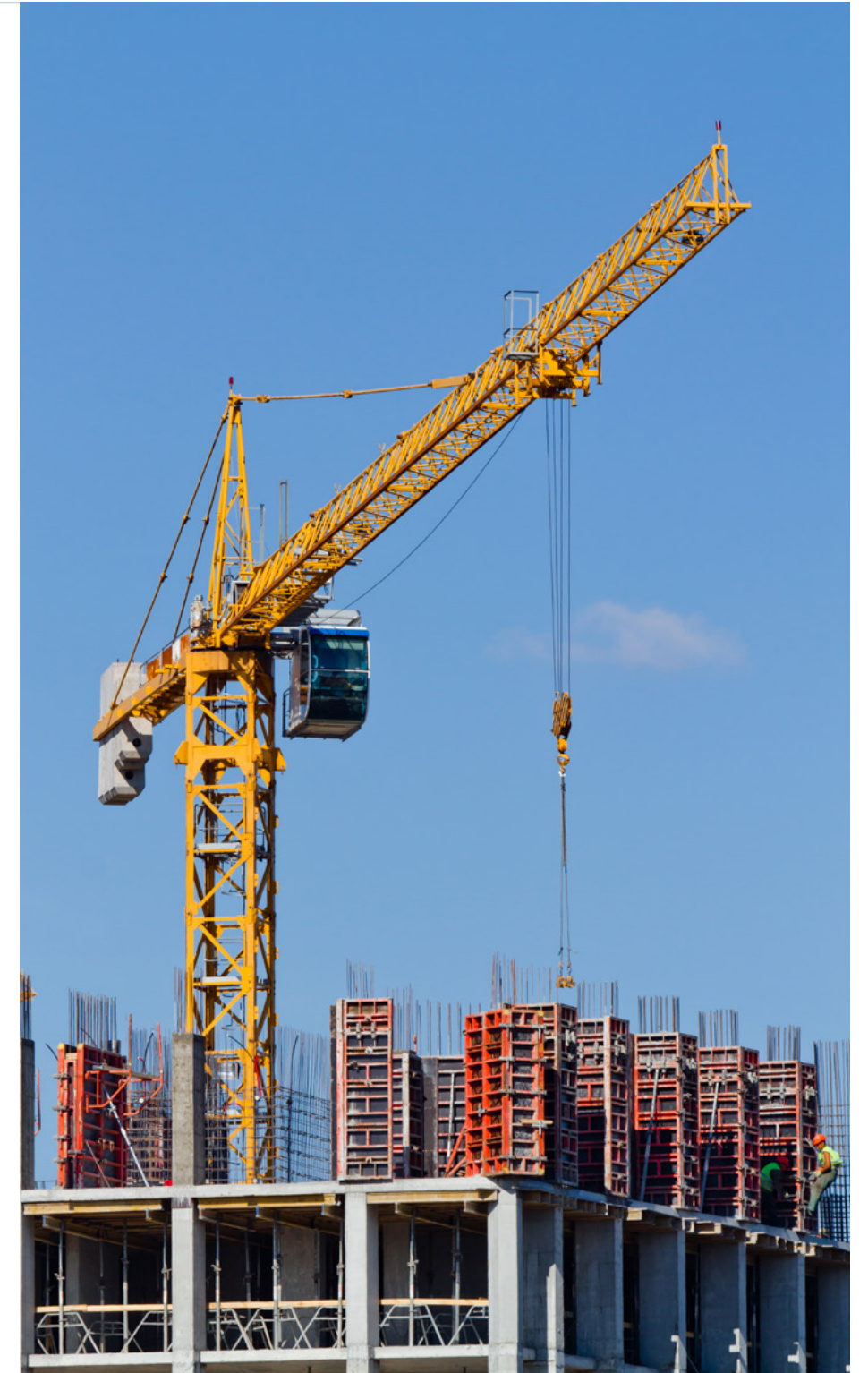
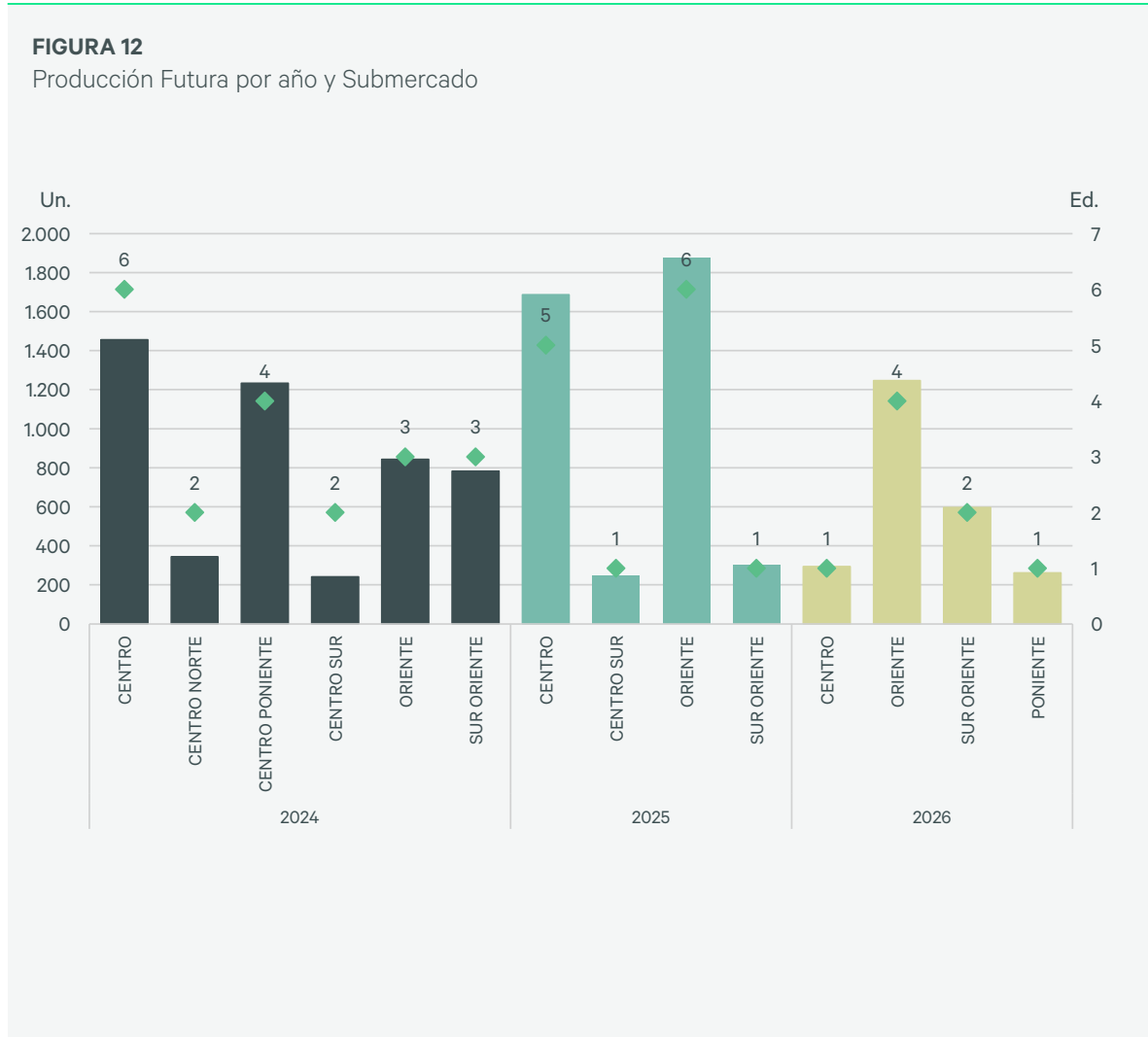
En términos generales, la disminución es influenciada principalmente por proyectos nuevos. Al comparar los precios de edificios existentes vs edificios nuevos, se observa una diferencia de un 9% más bajo para el universo total de unidades nuevas.



4.1

Durante el periodo 2024-2026 se espera el ingreso de 41 nuevos proyectos que sumarían al stock 11.403 unidades. Un 39% del total de unidades concluiría su proceso de construcción durante el 2024, un 36% durante el 2025 y 24% en el 2026. En su distribución territorial, destaca en su participación de proyectos el submercado Centro, con 12 edificios y 3.345 unidades, con lo que mantendría su liderazgo en el mercado de renta residencial. Por su parte, la zona Oriente sin duda avanzará en importancia con 13 proyectos en el pipeline y cerca de 4.000 unidades, con lo que escalaría al segundo lugar en conjunto con la zona Centro Poniente.

Adicionalmente, es posible contabilizar al menos 27 proyectos en seguimiento que aún no han iniciado obras, pero de activarse, sumarían al stock más de 8.000 nuevas unidades.



4.2

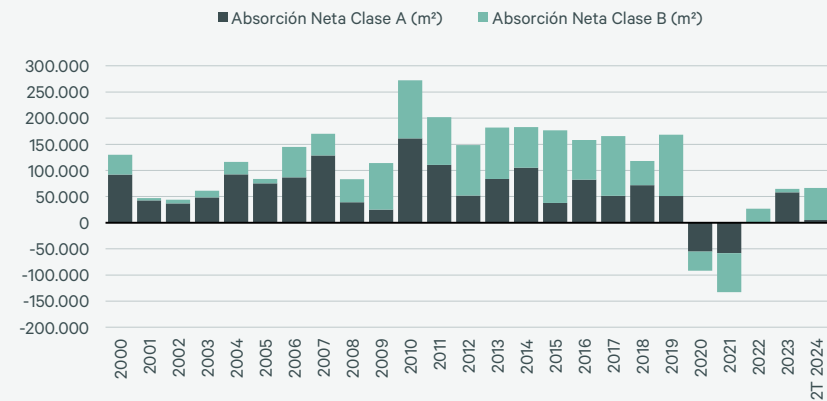
Oficinas Clase A 2T 2024

Sólida actividad de arriendo en Clase A y B entrega equilibrio al mercado y compensa variaciones en tasa de vacancia

Posterior a la racha de descenso en la tasa de vacancia, el mercado de oficinas Clase A tuvo el primer retroceso desde que empezó su recuperación, sin embargo, el monitoreo de nuevos contratos evidencia una actividad de arriendo sólida que podría reconducir esta caída en la tendencia a la trayectoria anterior, ya que, si bien se observa un repliegue de los indicadores agregados, reconocemos un mercado que está polarizado entre los distintos submercados que componen Clase A. Por lo pronto, durante el 2023 la demanda estuvo movilizadada por la preferencia por espacios de alta calidad ubicados en la zona oriente y que respondieron a la optimización de su operación,

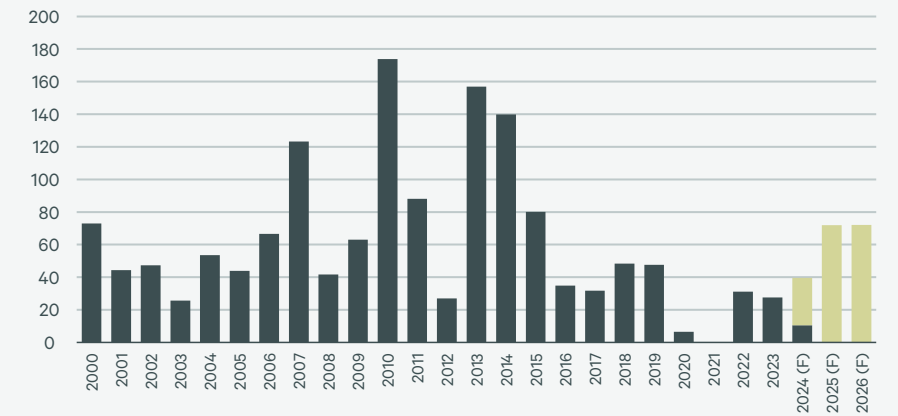
lo que nos lleva a una lectura más inmediata del mercado, que ve como esa demanda ha comenzado a agotar la disponibilidad de ese producto, y los menores volúmenes de absorción neta en Clase A del 2024 dan cuenta de eso (durante el trimestre, 5 edificios Clase A agotaron su disponibilidad y solo 15 edificios cuentan con disponibilidad sobre 5.000 m² de los cuales, el 40% se encuentra en Santiago Centro y el 20% en Providencia). Sin embargo, esto presenta una oportunidad para el segmento B que ya ha registrado un repunte de la demanda.

FIGURA 1
Absorción Neta Anual por Clase (m²)



Este fenómeno ha estado acompañado de la evidente contracción de la producción, que se profundizará en los próximos años, dado el bajo volumen de proyectos en construcción, que a la fecha suman 170.000 m² en Clase A y, que ingresarían al mercado durante el periodo 2024-2026.

FIGURA 2
Nueva Oferta Clase A y Forecast (m²)



4.2

El periodo registra una absorción negativa de 6.304 m², evidenciando la polarización del comportamiento de Las Condes versus Santiago y Providencia, entre ambas comunas acumulan absorción negativa de 9.204 m². En ese sentido se logra mantener un equilibrio, y el mercado de oficinas clase A en su totalidad acumula absorción positiva de 5.355 m² en la primera mitad del 2024 y de 29.193 m² acumulados en los últimos 4 trimestres.



FIGURA 3
Absorción Neta y Tasa de Vacancia Clase A, Serie Trimestral

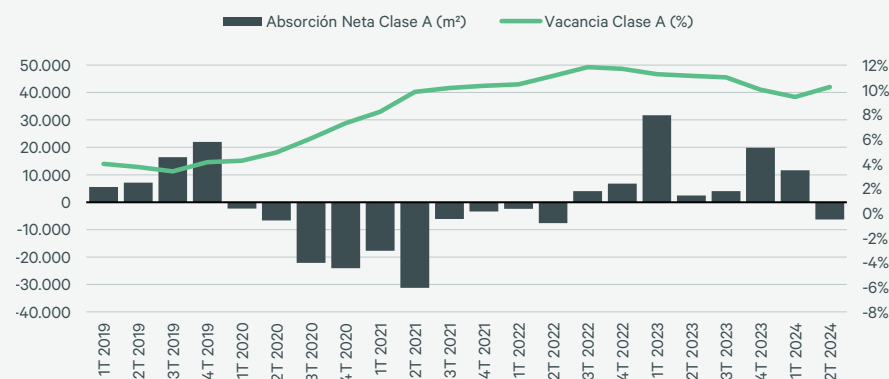


FIGURA 4
Absorción Neta Clase A, Serie Anual

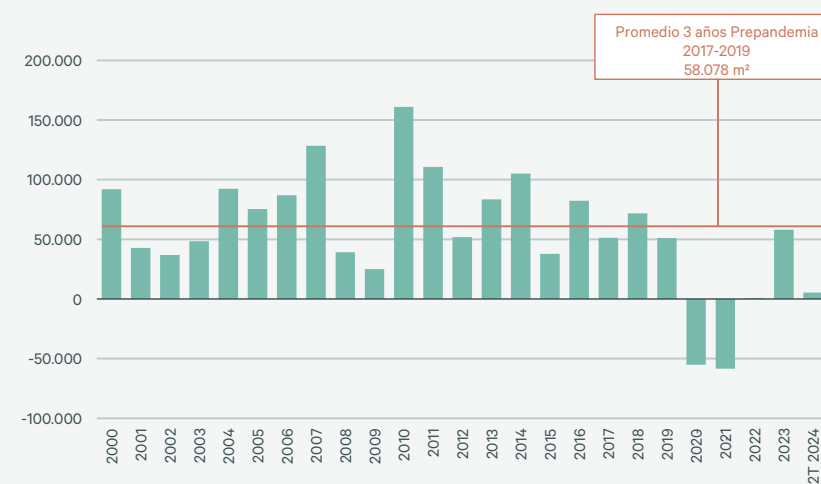
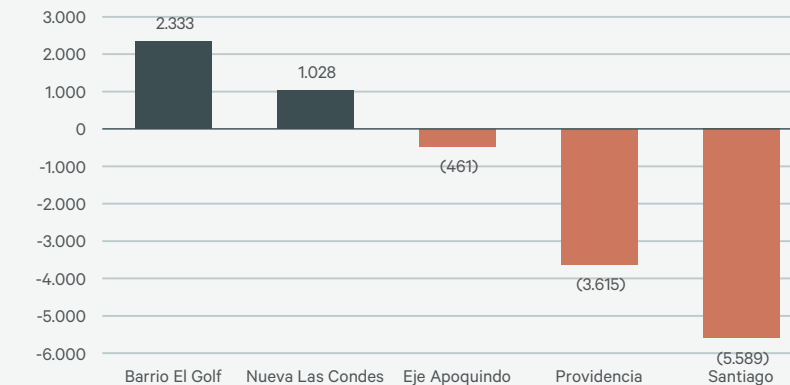


FIGURA 5
Absorción Neta 2T 2024 por Submercado - Clase A

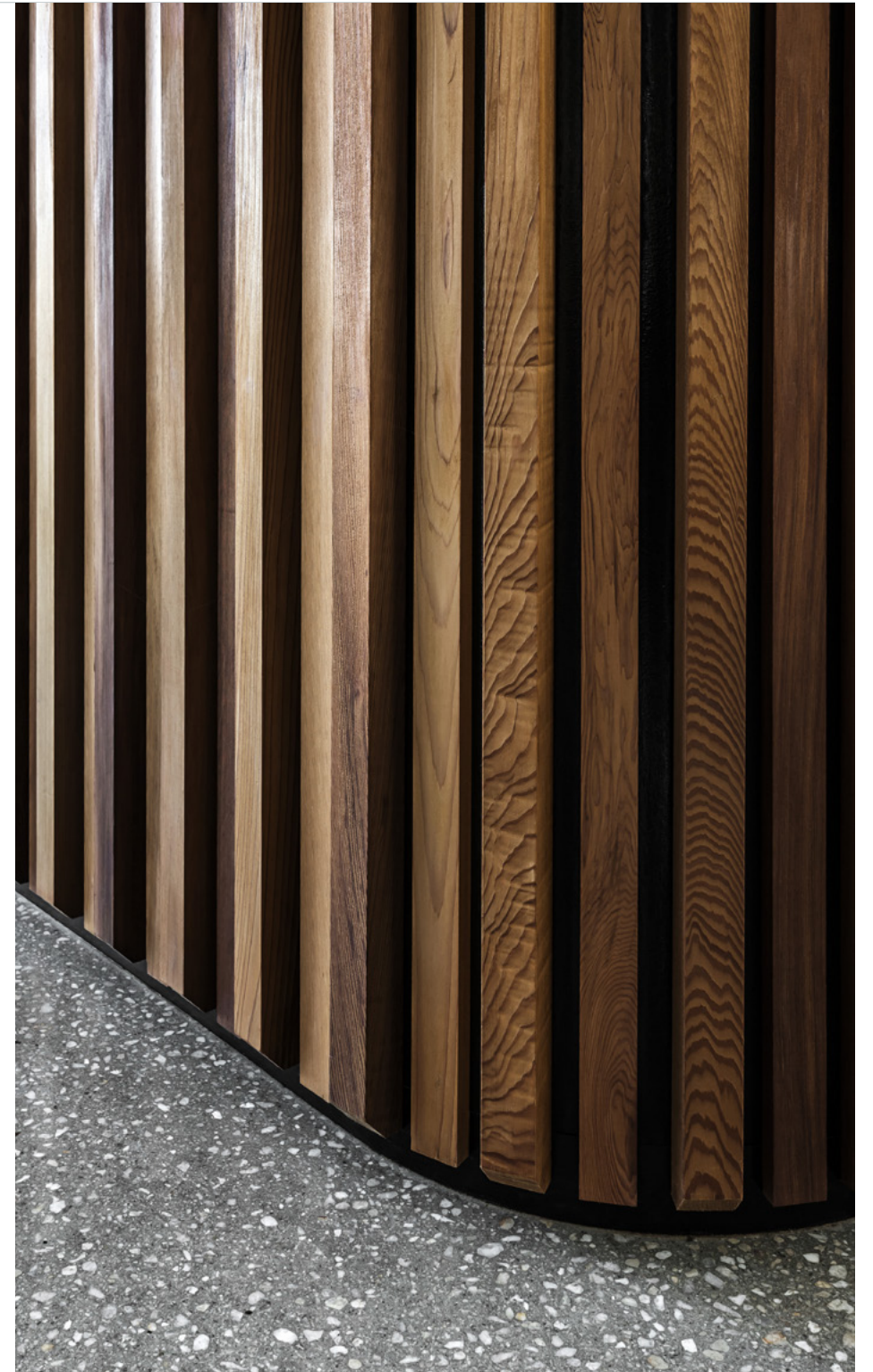
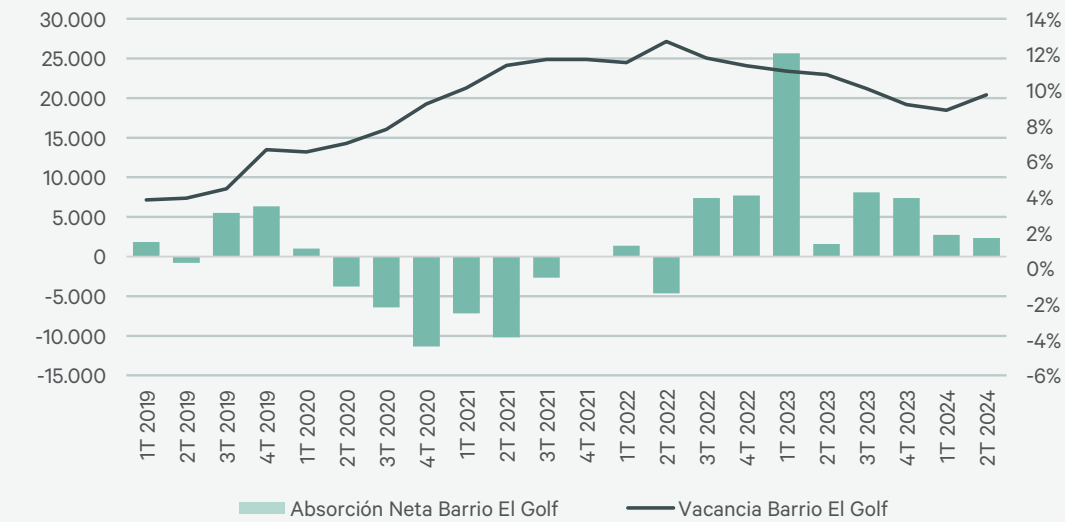


4.2

En términos agregados, la tasa de vacancia general para clase A registró 10,22% un alza de 79 puntos base con respecto al trimestre anterior y rompió con la tendencia a la baja de los últimos 6 periodos. De todos modos, la lectura anual del indicador nos permite entender que la recuperación del mercado se mantiene en una trayectoria positiva y pese a este retroceso, sigue siendo considerablemente inferior a la tasa registrada hace 1 año que era 92 pb superior.

Se destaca en el segundo trimestre del año la actividad de arriendo del submercado de El Golf que, incluso registrando el ingreso de un nuevo edificio de 10.560 m², logró mantener relativamente estable su tasa cerrando el trimestre en 9,73%, con una absorción de 2.333 m², lo que posiciona a este submercado en una racha de 2 años con absorción positiva. En similar medida, Nueva Las Condes también destaca en su actividad con positiva absorción y una caída de la vacancia de 26 puntos base cerrando en un 6,84%.

FIGURA 6
Vacancia y Absorción Neta Barrio El Golf



4.2

FIGURA 7

Principales Indicadores – Clase A y B

Submercados CLASE A	STOCK		PIPELINE	DEMANDA		PRECIOS	
	Área Útil (m ²)	Producción (m ²)	En Construcción (m ²)	Vacancia (%)	Vacancia (m ²)	Absorción (m ²)	*Arriendo Promedio pond. (UF/m ² /mes)
Las Condes (A)	1.475.180	10.560	143.989	8,16%	120.423	2.900	0,553
El Golf	849.551	10.560	56.951	9,73%	82.663	2.333	0,563
Nueva Las Condes	393.188	0	57.131	6,84%	26.898	1.028	0,534
Eje Apoquindo	232.441	0	29.907	4,67%	10.862	(461)	0,533
Providencia (A)	150.326	0	29.063	17,53%	26.346	(3.615)	0,426
Santiago (A)	381.158	0	0	15,27%	58.220	(5.589)	0,342
Total Clase A	2.006.665	10.560	173.052	10,22%	204.989	(6.304)	0,477
Submercados CLASE B	STOCK		PIPELINE	DEMANDA		PRECIOS	
	Área Útil (m ²)	Producción (m ²)	En Construcción (m ²)	Vacancia (%)	Vacancia (m ²)	Absorción (m ²)	*Arriendo Promedio pond. (UF/m ² /mes)
Las Condes (B)	699.978	0	12.024	10,71%	74.950	2.496	0,455
Las Condes Oriente (B)	117.645	0	0	15,48%	18.211	(993)	0,416
Providencia (B)	733.610	0	5.837	7,93%	58.177	2.965	0,416
Santiago Centro (B)	353.552	0	6.899	18,19%	64.314	(1.243)	0,268
Vitacura (B)	301.145	6.511	6.000	13,00%	39.143	5.109	0,491
Huechuraba (B)	329.343	0	0	12,59%	41.452	1.935	0,256
Lo Barnechea (B)	116.195	0	6.460	20,75%	24.110	1.574	0,431
Otros (B)	132.995	0	19.536	13,75%	18.285	3.442	0,304
Total Clase B	2.784.462	6.511	56.755	12,16%	338.644	15.284	0,379
Total A + B	4.791.128	17.072	229.807	11,35%	543.633	8.980	0,416

4.2

La absorción observada trimestre a trimestre en cada submercado da cuenta de un fuerte contraste entre la zona Oriente y el resto. Mientras la primera, ha tenido constante absorción positiva, con una más rápida recuperación frente a las liberaciones de espacio, el segundo muestra volatilidad en el comportamiento de los submercados ubicados en comunas más centrales de la capital, que han tenido periodos dispares en cuanto a su absorción.

Ésta marcada tendencia es indicio de la polarización que existe en la preferencia de los usuarios y que poco a poco convierte a los distintos submercados en zonas temáticas, donde el sector oriente atrae al usuario privado y corporativo, mientras que Santiago Centro logra optimizar y consolidar al usuario gubernamental. En ese escenario, Providencia actúa como puente atrayendo al usuario privado de menor escala.

FIGURA 8
Evolución Absorción Neta por Submercado – Clase A

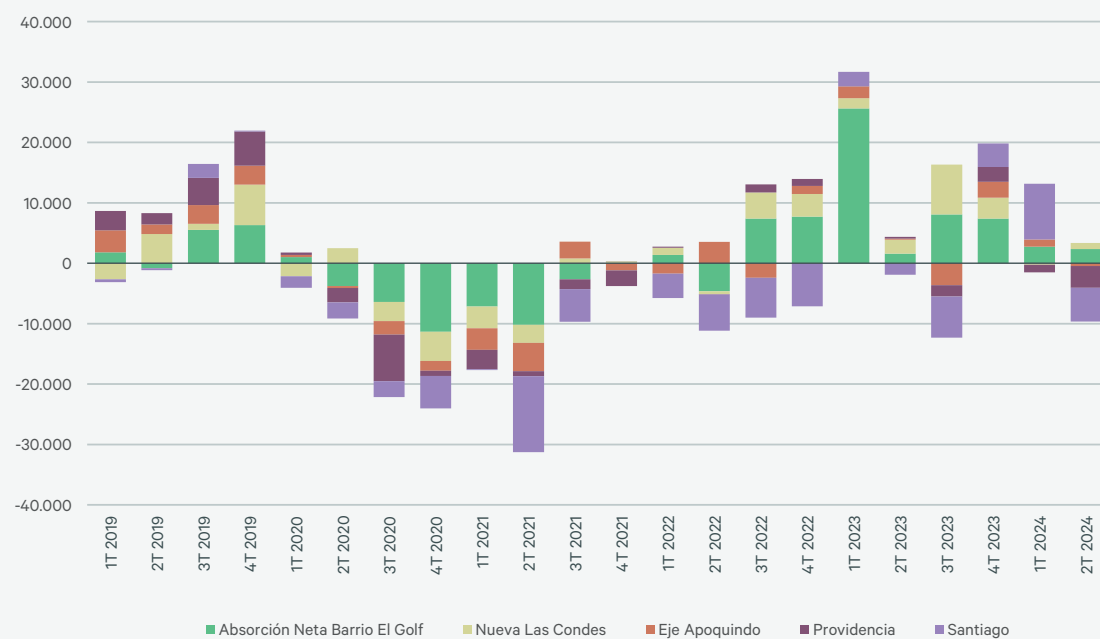
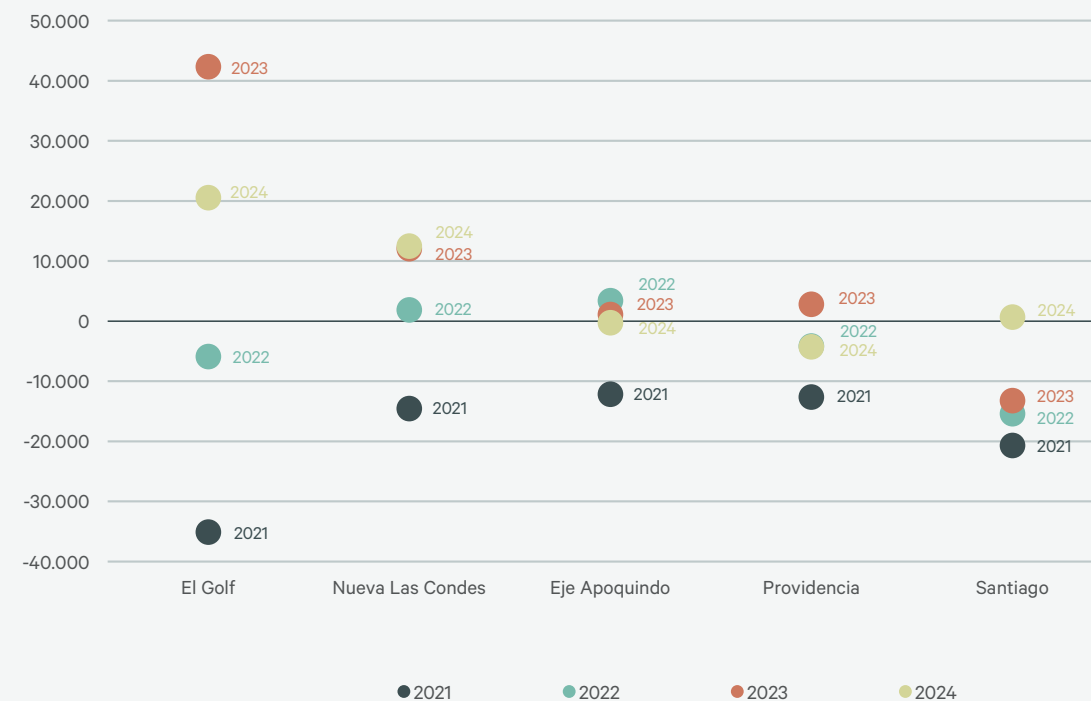


FIGURA 9
Absorción Neta Año Móvil Clase A (m²)



4.2

Para una mejor comprensión del comportamiento de la demanda, se monitorea la absorción bruta (contabilizando los nuevos contratos firmados trimestralmente en Clase A+B, dejando fuera las renovaciones), análisis que nos permite reconocer las preferencias de los arrendatarios desagregadas por tamaño, ubicación, tipo de industrias, etc.

Específicamente en el segmento A, durante el último trimestre se pesquisarón 44 nuevos contratos, acumulando un total de 97 en lo que va del año, con un volumen de 54.747 m². Al comparar la primera mitad del 2023 con 2024, se observa una disminución de un 27% (m²), lo que, a simple vista, no necesariamente es reflejo de una menor demanda, sino de la menor disponibilidad de top tier assets, lo que se suma al factor de estacionalidad, siendo lo más típico el cierre de contratos de gran escala hacia el último trimestre del año.

La tendencia a la baja en la actividad de arriendo en Clase A contrasta con Clase B. Al hacer la misma comparación (1S-23 vs 2S-24), se observa un crecimiento de un 18% en el volumen de arriendos, que se acompaña con una pronunciada curva al alza en la cantidad de contratos. Esto es relevante en términos de la medición de creación de nueva demanda de arrendatarios que toman como producto inicial, oficinas Clase B en zonas como Providencia, Las Condes y Vitacura, concentrado en rangos de superficie inferiores a 500 m², lo que resalta la importancia de una cartera de activos diversificada que pueda ajustarse a los distintos escenarios del mercado.

El valor promedio general para clase A sigue muy distante del promedio evidenciado prepandemia y Santiago Centro es el submercado que ha tenido mayor impacto en la caída de sus tarifas durante los últimos 4 años. Al cierre de este trimestre completa un descenso de 22,47%. La caída en Clase B se observa menos drástica, acumulando una disminución de 14% en el mismo período.

FIGURA 10
Precios Promedio de Lista por Clase (UF/m²)

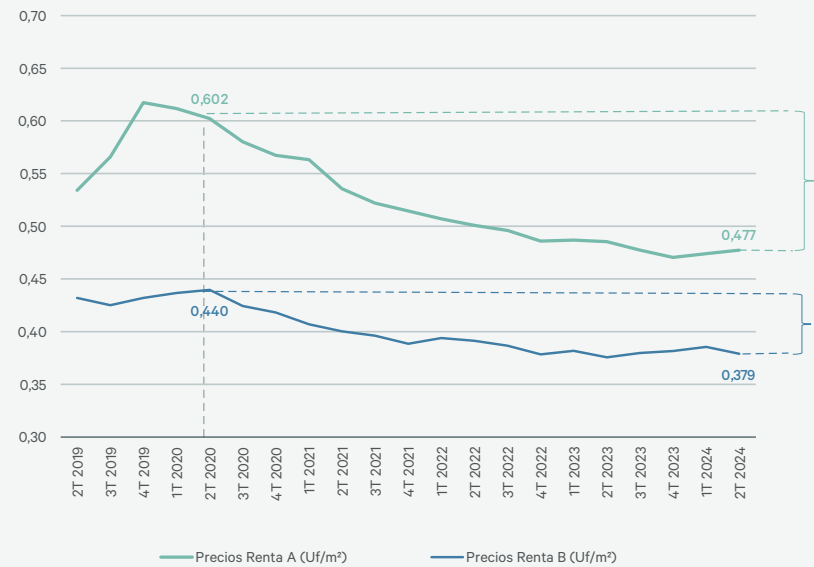
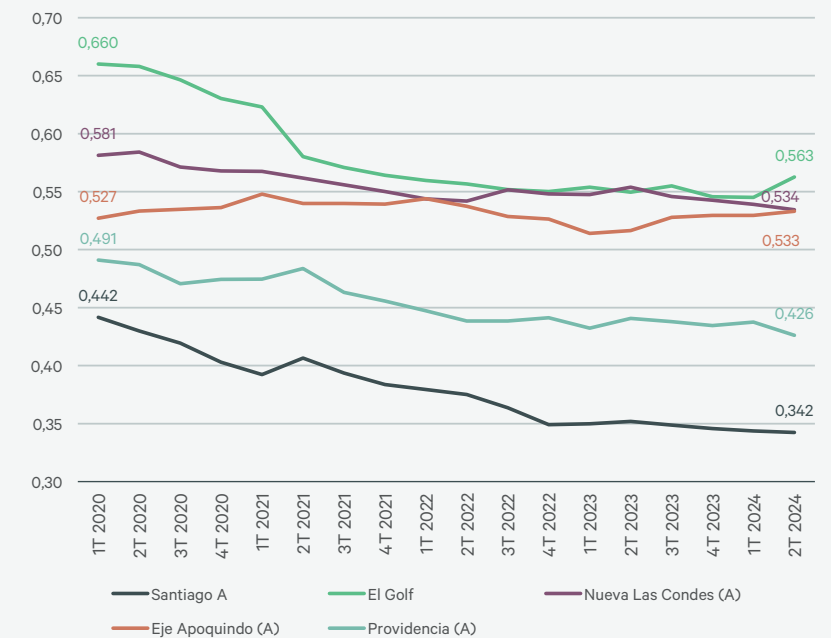


FIGURA 11
Precios Promedio de Lista por Submercado (UF/m²)



4.2

Los precios de lista se mantienen estables promediando, similar al trimestre anterior 0,477 UF/m². Sin embargo, al hacer la apertura por submercado, se evidencian fluctuaciones. El Golf con un leve aumento, principalmente por el nuevo proyecto que ingresó al stock, subiendo el promedio a 0,563 UF/m², equivalente a un alza de un 3,23%. Sin embargo, el resto de los submercados tuvo una leve baja en sus valores, lo que provocó que el promedio final clase A se mantenga similar.

La baja más relevante con respecto al trimestre anterior se evidenció en el submercado de Providencia, pasando de 0,438 UF/m² a 0,426 UF/m², equivalente a una disminución de un 2,6% en sus precios de lista.

FIGURA 12

Variación Trimestral y Anual Precios de Lista Clase A

Submercado	Precio Lista UF/m ² 2T-23	Precio Lista UF/m ² 1T-24	Precio Lista UF/m ² 2T-24	Var. Trimestral Precio (%) 1T-24 / 2T-24	Var. Anual Precio (%) 2T-23 / 2T-24
Las Condes (A)	0,547	0,542	0,553	1,98%	1,08%
El Golf	0,549	0,545	0,563	3,23%	2,41%
Nueva Las Condes	0,554	0,539	0,534	-0,88%	-3,50%
Eje Apoquindo	0,516	0,530	0,533	0,67%	3,24%
Providencia (A)	0,441	0,438	0,426	-2,60%	-3,28%
Santiago (A)	0,352	0,344	0,342	-0,36%	-2,68%
Total Clase A	0,485	0,474	0,477	0,70%	-1,66%

4.3

Centros de bodegaje 1S 2024

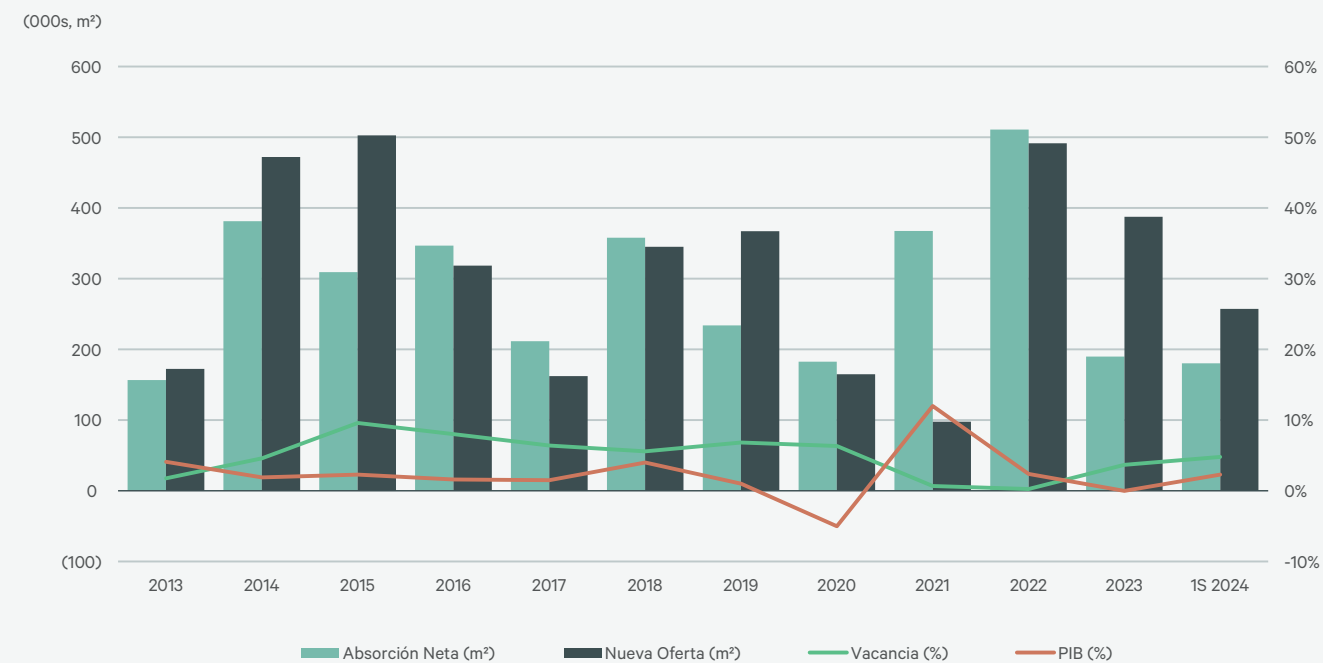
Continúa la trayectoria de retorno hacia niveles saludables de vacancia

Los activos industriales han demostrado resiliencia ante diversos cambios y crisis, evidenciando que la industria logística responde de manera estratégica a los nuevos comportamientos de consumo. En ese contexto, y ante el alza que ha registrado la tasa de vacancia, queda sobre la mesa el cuestionamiento de cuál es el límite al crecimiento de la demanda.

Luego de dos años en que las tasas de vacancia alcanzaban su punto de mayor estrechez, durante el primer semestre del año se consolida la tendencia alcista de la vacancia por tercer semestre consecutivo, cerrando en una tasa de 4,78%, 1,12 puntos porcentuales por sobre el semestre anterior y de 3,49 pp si se le compara con el mismo periodo del año 2023.

Sin embargo, sólo durante este semestre se ha registrado un nivel de absorción neta que iguala a todo lo evidenciado durante 2023. Esto debido a un mercado que logra retomar tasas de vacancia de mayor equilibrio, permitiendo a los arrendatarios contar con de una mayor oferta disponible y una gama de productos más amplia.

FIGURA 1
Oferta y Demanda



La nueva oferta del periodo consta de 7 nuevos centros y 4 ampliaciones de centros existentes que suman al inventario 257.169 m². Estos se encuentran mayormente concentrados en la zona Poniente con un 51% del total, seguido por el Norte con un 24%, cuyo crecimiento revela su potencial de incrementar su participación de mercado por la relativamente más amplia disponibilidad de suelo.



4.3

FIGURA 2
Principales Indicadores

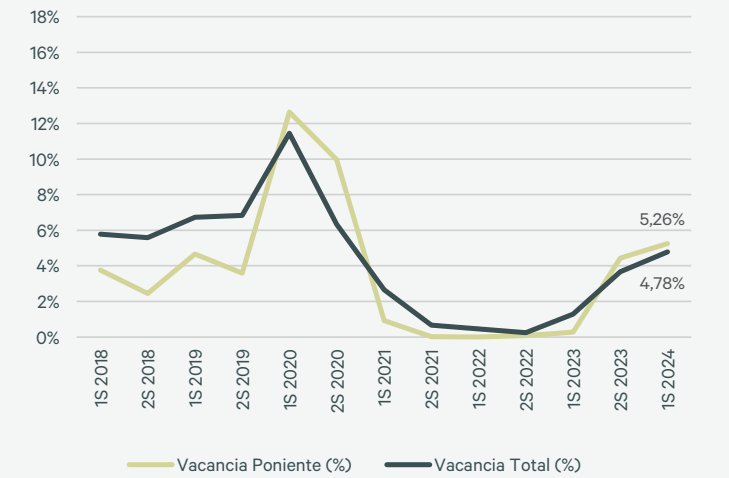
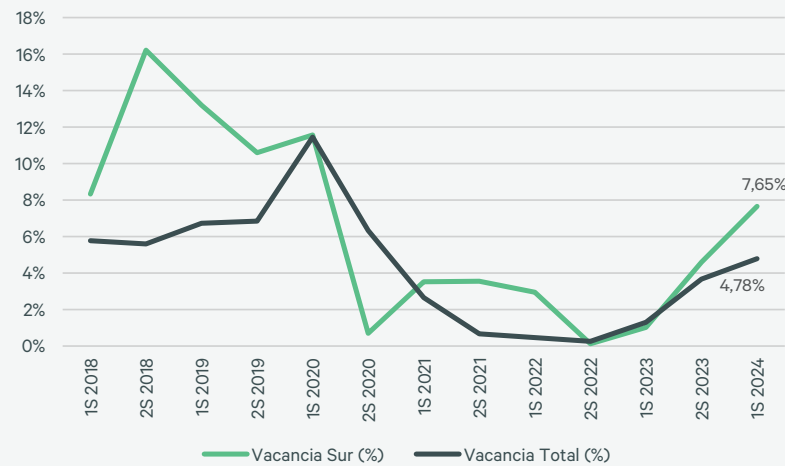
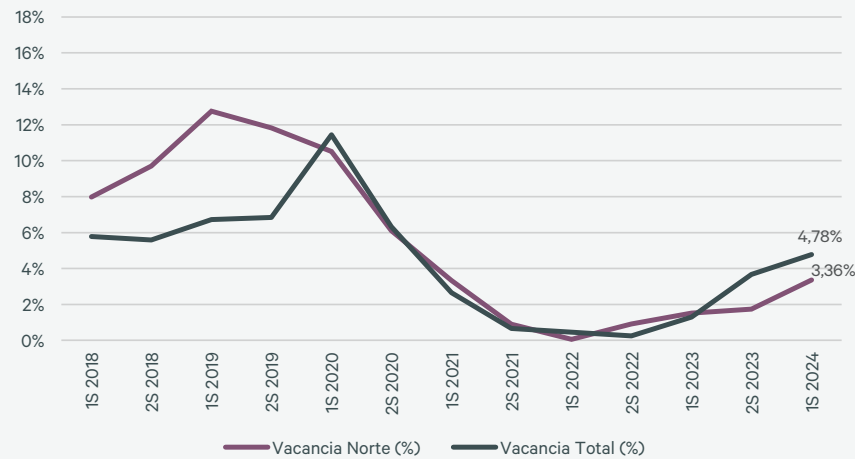
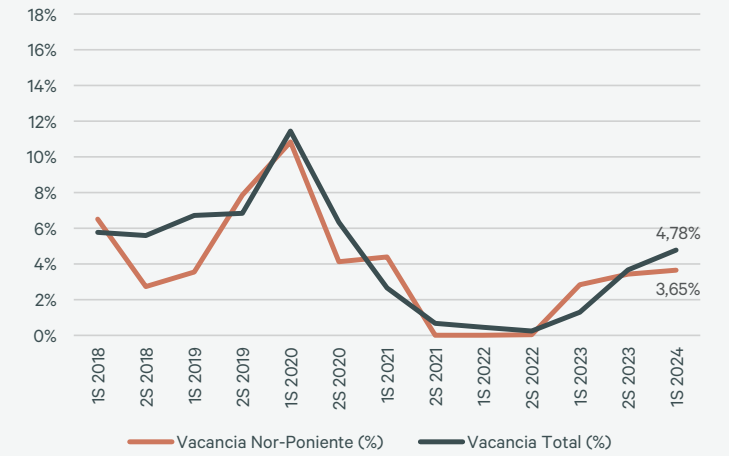
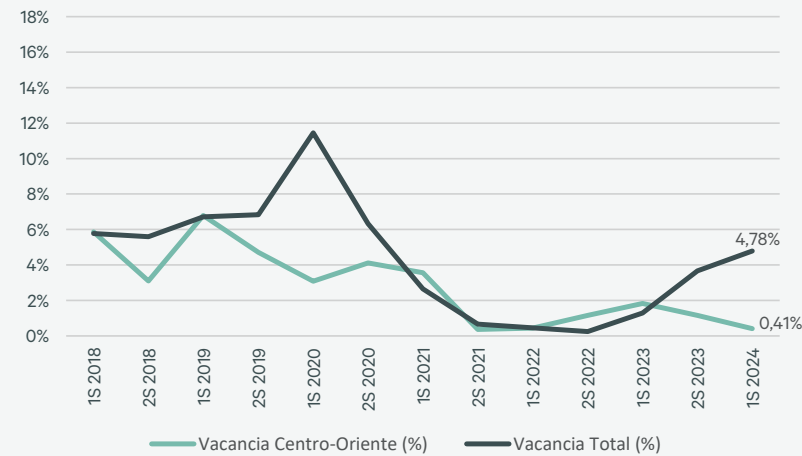
Submercados CLASE A	STOCK			DEMANDA			PRECIOS			PIPELINE
	Area Util (m ²)	Participación mercado	Nueva Oferta (m ²)	Vac 1S.24 (m ²)	Vacancia (%)	Absorción Neta (m ²)	Prom. (UF/m ²) *	Min. (UF/m ²)	Max. (UF/m ²)	En Construcción (m ²)
Centro-Oriente	144.653	2%	0	596	0,41%	1.077	0,205	0,140	0,233	0
Nor-Poniente	1.472.672	25%	24.990	53.684	3,65%	21.030	0,163	0,141	0,200	95.816
Norte	1.039.415	17%	61.409	34.904	3,36%	43.452	0,173	0,140	0,200	127.353
Poniente	2.423.871	40%	132.000	127.389	5,26%	106.142	0,159	0,120	0,185	269.695
Sur	926.276	15%	38.770	70.842	7,65%	8.745	0,159	0,115	0,216	170.932
Total General	6.006.887		257.169	287.415	4,78%	180.447	0,162	0,115	0,233	663.796



4.3

El aumento de la disponibilidad se evidencia en todos los submercados, salvo la zona Centro-Oriente que es la única que disminuye su vacancia situándose en una tasa del 0,41% esto debido a una sostenida e histórica baja disponibilidad que se relaciona a un stock pequeño y estancado en su crecimiento. La mayor variación se sitúa en el submercado Sur que cierra el semestre con una disponibilidad de 7,65% 3,05 puntos porcentuales por sobre el periodo anterior y concentrando un 25% del espacio disponible de arriendo.

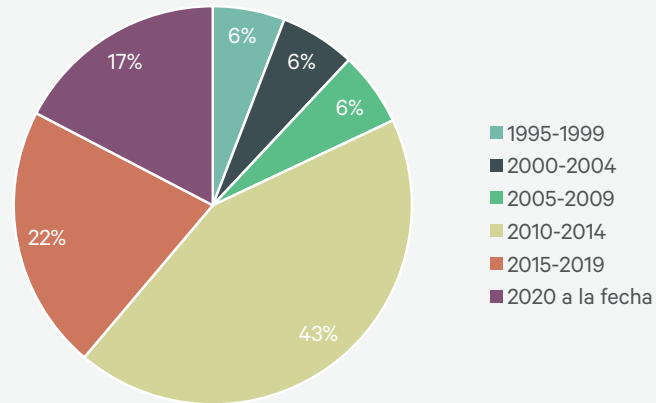
FIGURA 3
Evolución Tasa de Vacancia por Submercado (%)



4.3

Por la coyuntura del periodo de baja vacancia, más que la distribución territorial de la disponibilidad, es necesario su análisis cualitativo. En ese sentido, al analizar la composición de la oferta disponible por tipo de producto, resalta como factor más incidente el año de construcción. A la fecha, un 61% de la vacancia se concentra en centros que fueron construidos antes del año 2015, factor que genera distorsiones en los precios que serán abordados en el capítulo Tendencias del presente reporte.

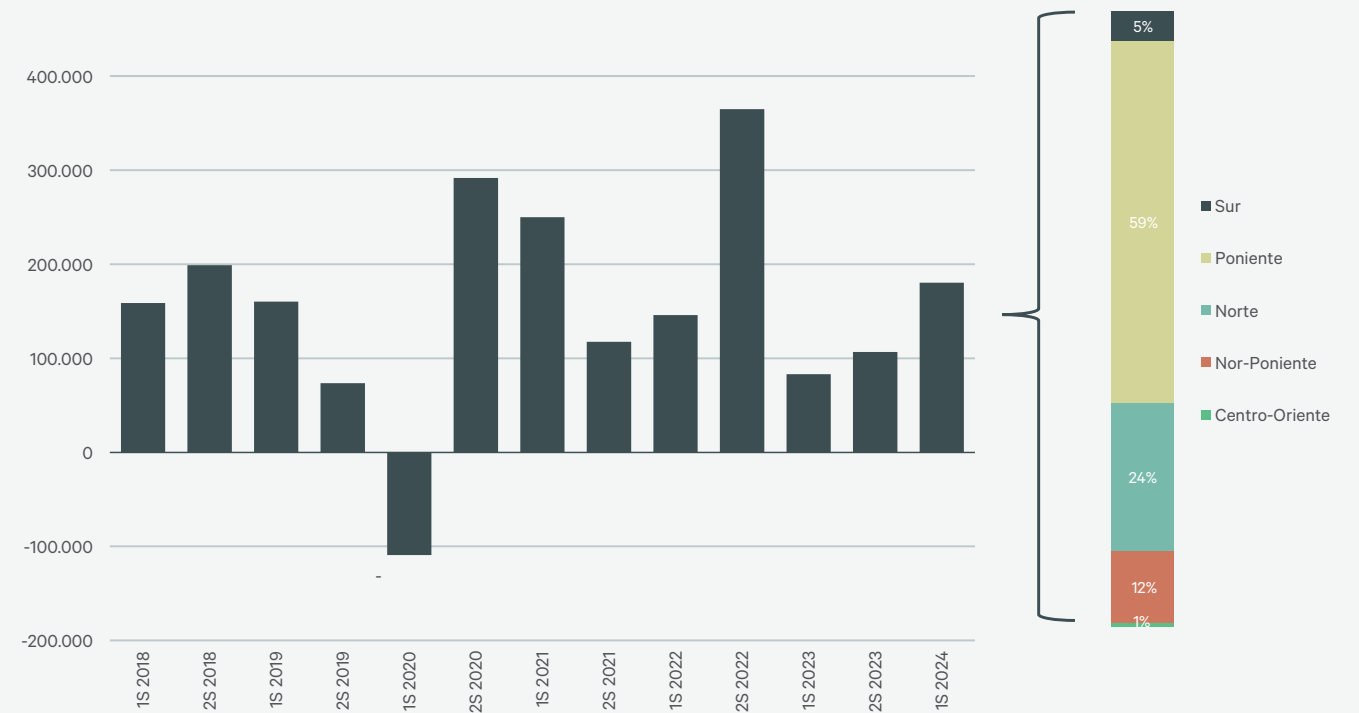
FIGURA 4
Distribución de la Vacancia según Año de Construcción



En relación con la demanda, durante el primer semestre de 2024, se registró una absorción neta de 180.446 m², lo que representa un aumento del 68% por sobre el semestre anterior y un 117% en comparación con el primer semestre del 2023, periodo en el que el volumen de absorción neta estaba proporcionalmente ligado a la escasa oferta disponible de la época, y su crecimiento condicionado al ingreso de nuevos proyectos al mercado, los que durante ese período entraban al mercado en un 100% precolocados. En contraposición, este semestre registra un volumen de absorción neta más típico para el mercado local producto de la mayor disponibilidad, que a diferencia del periodo de vacancia cero, cuenta con proyectos que ingresan al mercado con al menos un 20% disponible.

La distribución de la absorción neta del periodo por submercado se concentra en la zona Poniente con un 59% del total, seguido por la zona Norte y Norponiente con un 24% y 12% respectivamente.

FIGURA 5
Evolución Semestral Absorción Neta (m²) y Participación por Submercado 1S 2024



4.3

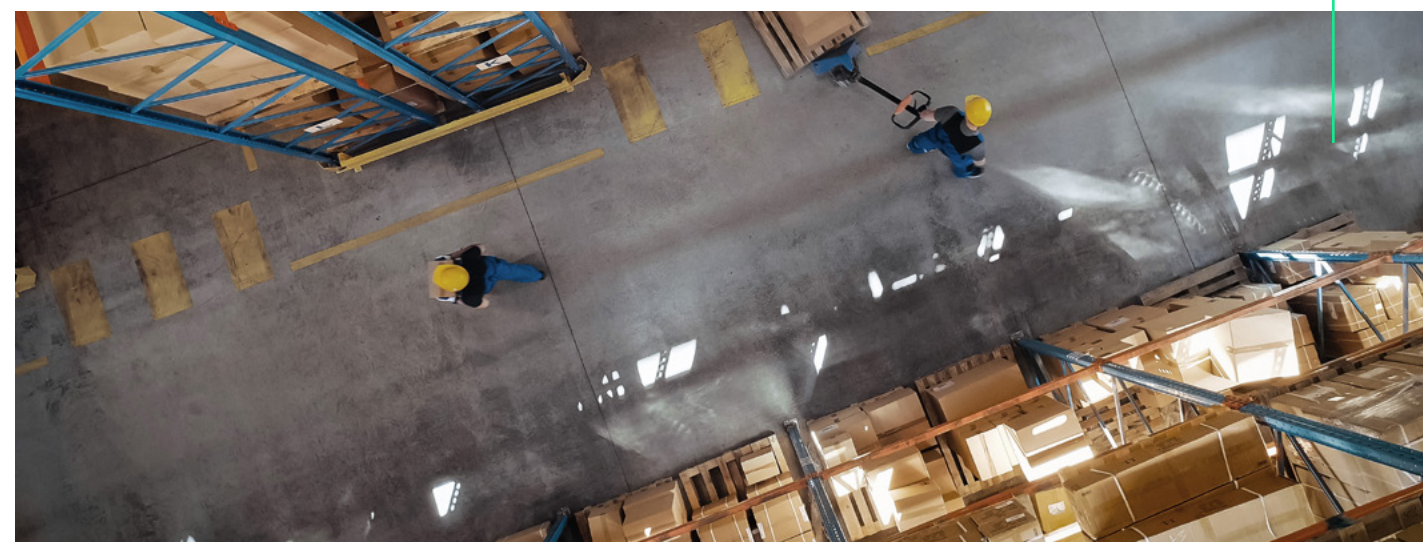
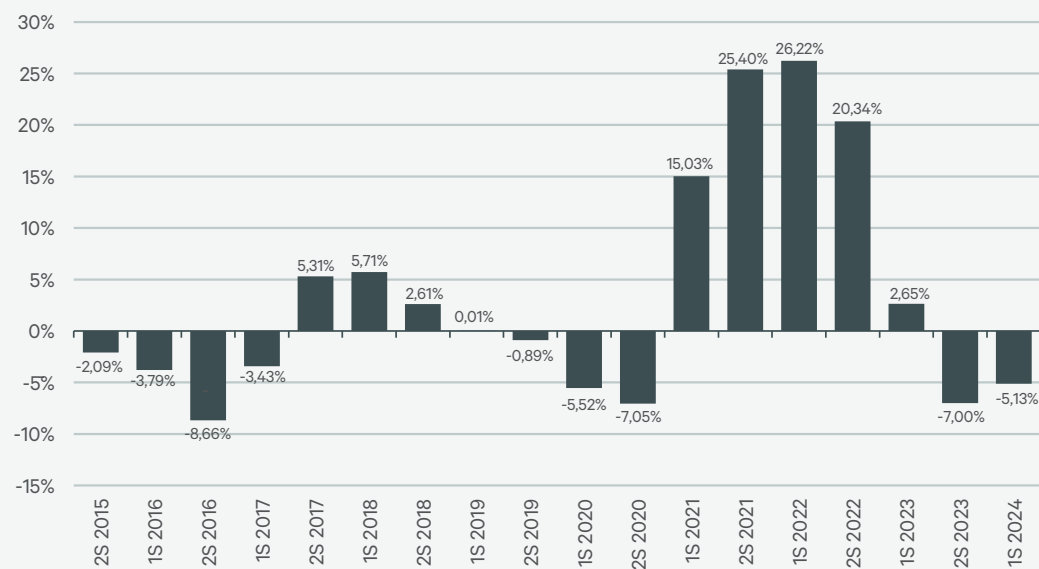
En relación con los precios de arriendo, la primera mitad del año cierra en 0,162 UF/m² aumentando en un 3,16% en relación con el semestre anterior. La mayor incidencia en el alza responde a la disponibilidad de proyectos nuevos, que dadas sus características constructivas y de seguridad superiores, sitúan sus precios en la cota superior de valor. Sin embargo, en la revisión anual, se observa una disminución del 5.13%, manteniendo la tendencia a la baja de los precios lista posterior al peak de crecimiento de rentas registrado entre el período 2021-2022.

La zona que presenta el mayor incremento de sus valores es el Centro Oriente, lo que es atribuible a la liberación de pequeñas superficies, alza que es poco incidente en el mercado total dado a que solo concentra el 0,41% de la disponibilidad. Le sigue la zona Poniente con un aumento semestral de 10,74% nuevamente ligado al ingreso de nuevos proyectos y que se caracterizan por tener un alto estándar de construcción.

El mercado de arriendos ha experimentado un aumento del 3,16% en el precio por metro cuadrado durante la primera mitad del año, alcanzando 0,162 UF/m².

En caso contrario, la zona que más disminuye sus valores de lista es el Sur, el que semestralmente no presenta mayores variaciones, pero comparado con el 1S 2023 registra una contracción del 16%, la baja de precios se genera por la liberación de superficies que retornan al mercado a un precio por debajo del promedio de la zona.

FIGURA 6
Crecimiento de Rentas Variación Anual (%)



4.3

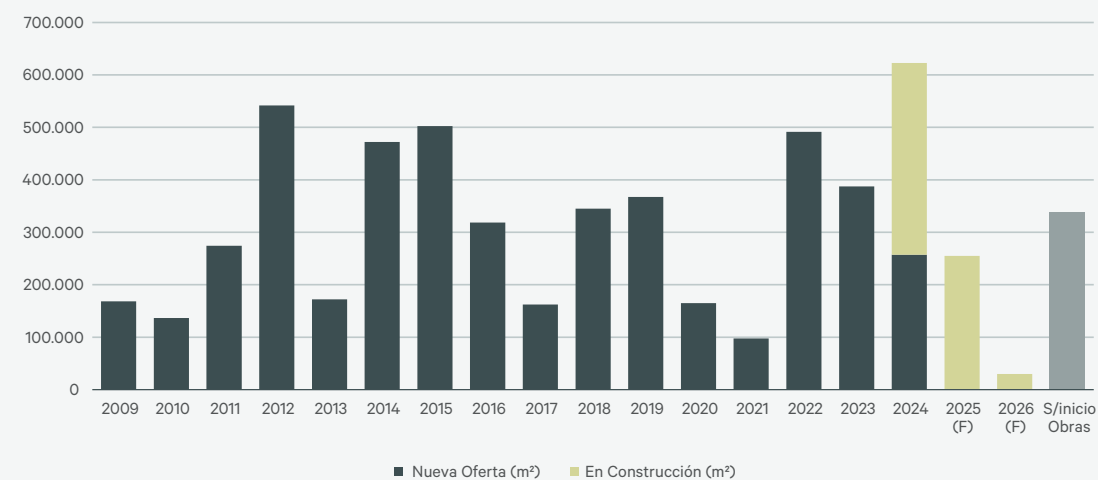
Respecto del pipeline, a la fecha se encuentran en construcción un volumen de aproximadamente 660.000 m², de los cuales un 55% ingresarían al mercado durante el segundo semestre de 2024, mientras que el 38% comenzaría su operación durante 2025 y finalmente el 7% durante 2026. Un 40% de este espacio se concentra en el submercado Poniente, seguido por la zona Sur y Norte que acumulan un 26% y 19 % respectivamente de los proyectos en construcción.

Por otro lado, existe un volumen de aproximadamente 330.000 m² de permisos que no han iniciado obras, el 61% de ellos se emplazaría en el submercado Norponiente seguido por la zona Sur con un 25% y finalmente con un 13% la zona Norponiente. El acotado volumen, sin duda se traduce en una oferta futura limitada, y que, con la actual escasez de suelo, podría poner techo al necesario crecimiento de mercado.

FIGURA 7
Variación Trimestral y Anual Precios de Lista (%)

Submercado	Precio Lista.1S.23 Uf/m ²	Precio Lista.2S.23 Uf/m ²	Precio Lista.1S.24 Uf/m ²	Var. Semestral (%) 2S-23/1S-24	Var. Anual (%) 1S-23 / 1S-24
Centro-Oriente	0,174	0,175	0,205	16,6%	17,3%
Nor-Poniente	0,168	0,160	0,163	2,1%	-2,6%
Norte	0,189	0,172	0,173	0,6%	-8,0%
Poniente	0,161	0,143	0,159	10,7%	-1,2%
Sur	0,190	0,157	0,159	1,7%	-16,0%
Total	0,170	0,157	0,162	3,16%	-5,13%

FIGURA 8
Nueva Oferta y Proyectos Futuros (m²)





05. Tendencias

5.

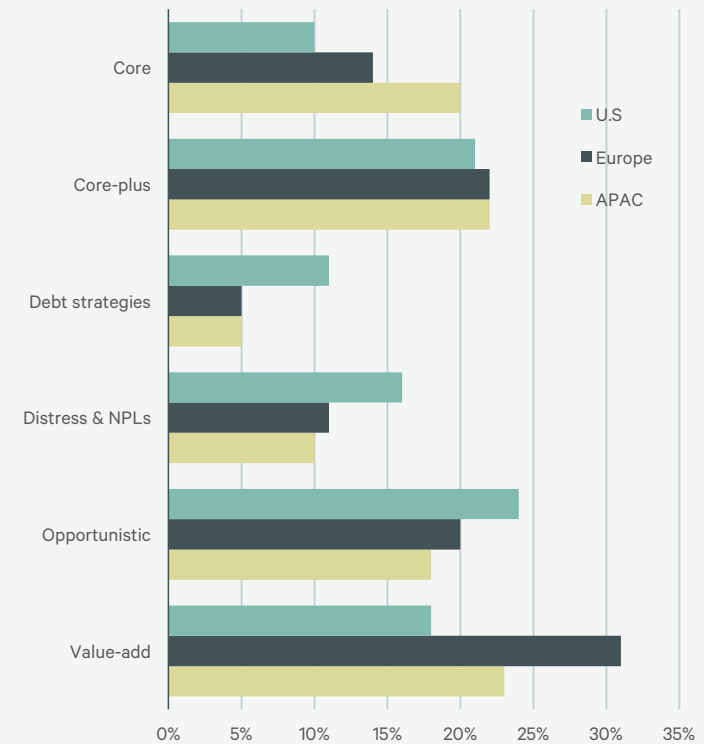
Value Add: Una estrategia de inversión inmobiliaria



En la constante búsqueda de cuál es el futuro en términos de las posibles estrategias de inversión para las que hay espacio en nuestro mercado, en esta edición exploramos la estrategia de Value-add, alternativa que aún permanece mayormente inexplorada dada la preferencia del inversionista local por estrategias Core o Core plus. Sin embargo, en un mercado en constante evolución, y que de cara al desarrollo de nuevos proyectos, nos encontramos con la principal limitación que es la alta consolidación de los suelos para desarrollo. Este artículo busca entender cómo la oferta conversa con los requerimientos de la demanda y cuál es la situación actual de nuestro mercado desde una mirada cualitativa.

En el contexto global, ciertamente mercados más profundos y líquidos, según última Encuesta Global de Intenciones de inversión del 2024, los inversionistas muestran preferencia por esta estrategia, en la búsqueda de impulsar mayores retornos, especialmente en Europa y Asia Pacífico, en que se apuesta por el repricing de los activos en el contexto de mejora de los indicadores de mercado.

FIGURA 1
Estrategia de Inversión Preferida



5.

En términos generales, el foco de value-add es un tipo de inversión inmobiliaria que busca agregar valor a través de mejoras en los edificios, que pueden variar en un amplio rango, desde aspectos puramente operacionales, con un claro objetivo de aumentar la rentabilidad a través de la gestión activa del NOI (Net operating income), hasta modificaciones profundas que podrían implicar incluso un cambio de destino, tendencia que se observa ampliamente desarrollada en el mercado de Estados Unidos, especialmente para el segmento de oficinas hacia multifamily. El objetivo final de la estrategia apunta a aumentar las tasas de ocupación y las rentas, lo que se traducirían en una mayor valorización de cara a la venta del activo estabilizado en sus nuevas condiciones. La apuesta puede ser por una o todas las anteriores, siendo en ese sentido tanto una apuesta para inversionistas como para asset managers.

Para el estudio de esta estrategia, sin embargo, es necesario entender cuáles son sus principales desafíos y limitaciones.

FORTALEZAS

- Revalorización de activos icónicos, manteniéndolos vigentes y competitivos en el tiempo.
- Reposicionamiento de barrios de alta significación histórica y social, sin necesariamente cambiar de forma radical su aspecto.
- Potencial de upside en las rentas y atracción de un tenant de buen covenant.
- Disminución del riesgo de desarrollo en entornos de alta complejidad burocrática.
- Desarrollo creciente del mercado de rentas institucional en Chile en los mercados de oficinas, bodegaje y multifamily.

DEBILIDADES

- Propiedad estratificada, especialmente en el mercado de oficinas. Número limitado de edificios de un único dueño.
- Capacidad crediticia y/o liquidez del inversionista
- Caída en el revenue del portafolio por sacar el activo del mercado durante el proceso de mejoramiento del proyecto.

OPORTUNIDADES

- Posibilidad de entrar a mercados con escasez de suelo para desarrollos en zonas altamente demandadas.
- Oportunidad para inversionistas institucionales de ofrecer el mejor producto del mercado mediante la mejora continua y actualización de sus activos.
- Actualización de los aspectos sostenibilidad, que cada vez son de mayor relevancia, especialmente para tenants multinacionales, que cuentan con una definición de metas ESG específicas.
- Implementación de soluciones tecnológicas que permitan una mayor eficiencia operacional.

AMENAZAS

- Desempeño del mercado. El segmento comercial es altamente dependiente de las condiciones macroeconómicas, y el lento despegue post pandemia da signos de incertidumbre.
- Poca certeza de las reglas de largo plazo. Constantes cambios legislativos dificultan el análisis de las inversiones en el tiempo.
- Presiones de costos que en algunos casos van en la dirección opuesta que el crecimiento de las rentas.
- Falta de incentivos y colaboración público/privada.

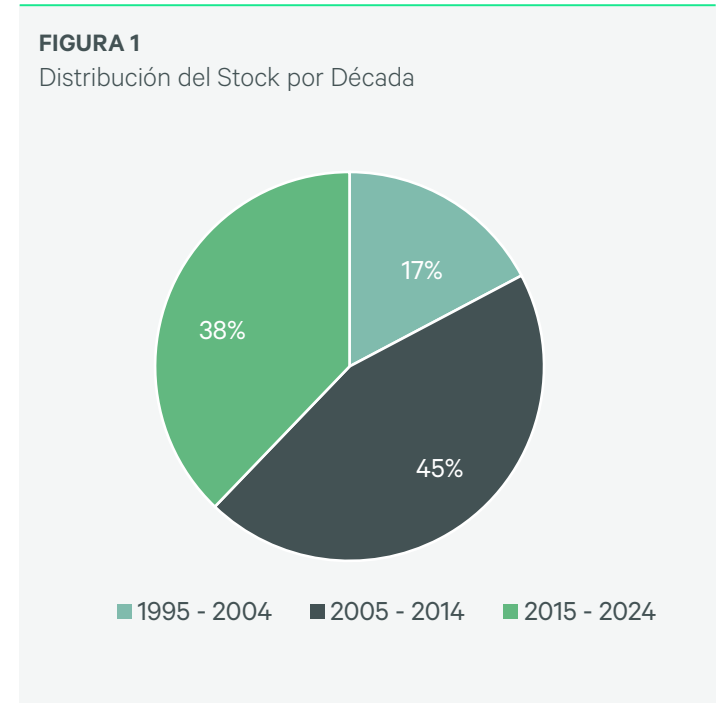
5.

El caso industrial

Históricamente, hemos analizado el mercado puramente desde el punto de vista de sus indicadores de oferta, demanda y precios. Si bien estos aspectos son de la mayor relevancia, ya que nos ayudan a tener y proyectar rangos medibles de rentabilidad de las inversiones, los constantes cambios de la demanda han hecho que los aspectos cualitativos de nuestro inventario ganen importancia, y posterior al boom que registró el mercado durante los últimos años, ya podemos recoger la suficiente evidencia de cómo los usuarios de centros logísticos y de almacenaje han cambiado sus requerimientos y, en consecuencia hacen, evolucionar la fisonomía del activo inmobiliario.

Los cambios de la demanda se profundizaron con claridad a partir de la pandemia en 2020, período en que el e-commerce se instaló como un usuario relevante dentro de la base de arrendatarios de los principales centros logísticos de Santiago. Este fenómeno ha puesto presión sobre el diseño de proyectos que requieren de características más específicas que soporten la eficiencia de la operación logística.

Ese marcado punto de inflexión en el tiempo, nos lleva a analizar nuestro inventario desde su año de construcción. La gráfica muestra como el 62% de nuestro stock fue construido hace más de una década, y un 38% en los años más recientes, sin embargo, al hacer una revisión detallada de dichos proyectos, no todos responden a las necesidades actuales de la logística como su altura, pisos hiperplanos, patios de maniobra, accesos diferenciados, etc.



Los comerciantes tradicionales enfrentaron desafíos significativos, mientras que las empresas de comercio electrónico experimentaron un aumento en la demanda, lo que llevó a una reevaluación de las estrategias logísticas y a la adaptación de los espacios para satisfacer las necesidades de eficiencia operativa.

5.

Por otro lado, para una mejor comprensión de la demanda, se realiza el mismo análisis respecto de la oferta disponible. Al revisar la distribución de la vacancia por años de construcción, se revela como la disponibilidad que ha aparecido en el mercado durante el año 2023-2024, posterior al periodo de vacancia Cero, se concentra en los proyectos más antiguos.

Si bien esta distribución podría ser natural dada la composición del inventario, si analizamos el comportamiento de la demanda, medida en absorción neta, podemos observar su marcada preferencia por tomar, aceleradamente, espacios en proyectos de reciente data, tanto de demanda nueva, como de Flight to Quality, lo que llevó por un largo periodo a ingresar proyectos al mercado previamente colocados. En ese contexto, observamos a un mercado en que la oferta no está en pleno diálogo con la demanda.

Esto sin duda tiene un impacto directo en los precios. Mientras el promedio ponderado de los precios de lista es de 0,15 UF/m², con una amplia brecha entre el valor mínimo y máximo, el precio de los proyectos de más reciente data es un 19% superior.

FIGURA 2
Distribución de la Vacancia por Década

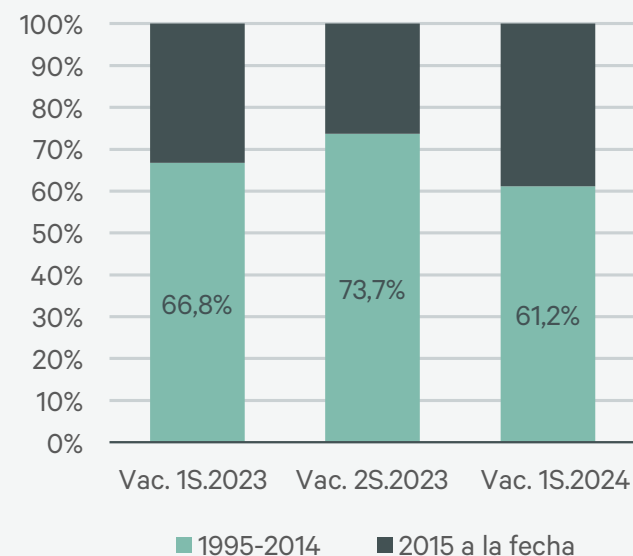


FIGURA 3
Absorción Neta por Año de Construcción

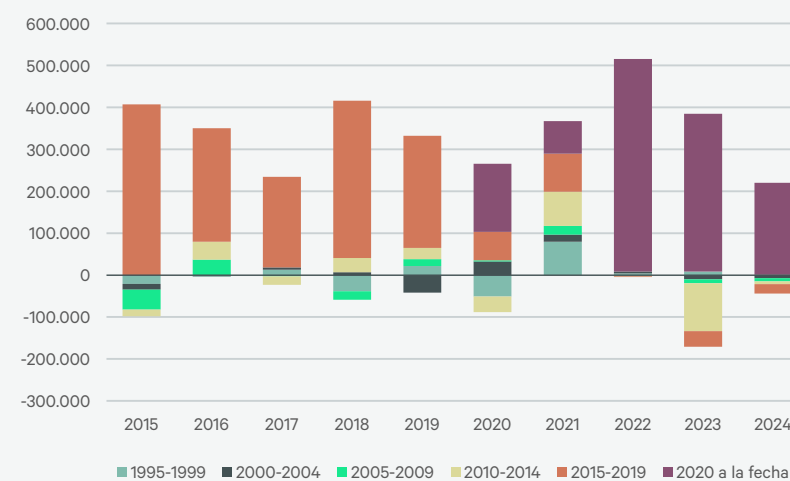
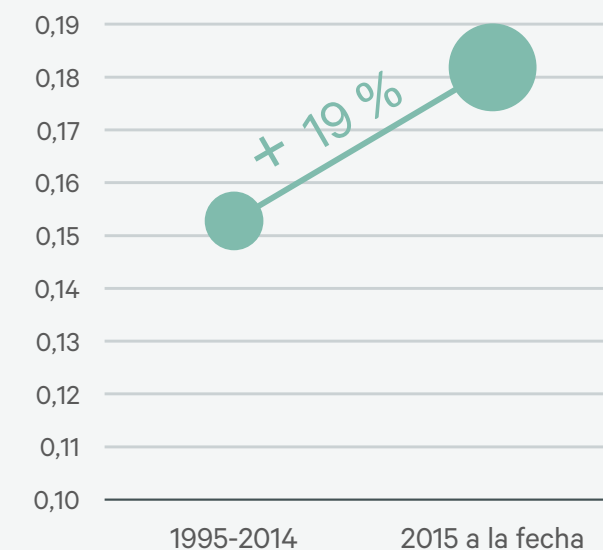


FIGURA 4
Comparación Precio promedio agrupado por Año de Construcción



5.

Este escenario general, nos ayuda a visualizar el potencial de inversión con estrategia de value-add, entendiendo que la mayor oportunidad se sitúa en el reciclaje de suelos subutilizados en términos de potencial de upside de rentas a través de la inversión o reinversión en centros antiguos, además de la compra de propiedades industriales de pequeñas y medianas empresas, que como principal incentivo de venta estaría en el potencial de mejora de la posición financiera y el eficientar su operación en condominios industriales, nicho de mercado que ya cuenta con una amplia oferta de ese producto.



Por lo pronto, esta estrategia de inversión se presenta como una herramienta para el crecimiento de los portafolios en este segmento como alternativa a la profunda escasez de suelo y a los complejos procesos burocráticos que conlleva el desarrollo de un nuevo proyecto.

5.

El caso oficinas

En el mercado de oficinas, de la misma forma que el caso anterior, los aspectos cualitativos de los edificios toman cada vez más relevancia. No cabe duda de los cuestionamientos que sufrió este tipo de activo durante los últimos 5 años, en que los esquemas de trabajo generaron cambios profundos en las formas de trabajar que, aunque con menos intensidad, han probado ser persistentes en el tiempo y han motivado a las compañías a repensar sus espacios de trabajo. Este cambio de paradigma dejó una cicatriz en las series de indicadores de oferta y demanda, que ya podrían verse con distancia, y se observa como el mercado ha retomado su ritmo con niveles de absorción más típicos y un paulatino retorno a tasas de vacancia de equilibrio.

Sin embargo, el seguimiento de indicadores nos muestra cómo la ventana de equilibrio podría ser más corta de lo esperado, sobre todo cuando analizamos el mercado desde las realidades disímiles que enfrentan sus distintos submercados. En un extremo tenemos a Barrio El Golf, Nueva Las Condes y Eje Apoquindo, con una baja sostenida por un año y medio, en contraposición a Santiago y Providencia, que han mostrado un comportamiento más volátil y ciertamente al alza.

Al revisar el punto de los aspectos cualitativos, volvemos al análisis por año de construcción, más aún considerando los nuevos requerimientos de la demanda en términos del cumplimiento de sus metas ESG, el foco en el wellness de espacios interiores y la creciente demanda por equipamientos comunitarios como bicicleteros equipados, espacios de trabajo compartidos, entre otros. Hoy por hoy, existe una larga lista de nuevos drivers de la demanda, que por lo pronto suponen un desafío para el inventario de oficinas más antiguo y una oportunidad de inversión en la revalorización de activos en buenas ubicaciones, pero que ya no se ajustan a esta nueva demanda.



La evolución del mercado inmobiliario refleja la importancia de adaptarse a las nuevas exigencias de los usuarios de oficina, que valoran cada vez más la sostenibilidad, el bienestar y la funcionalidad de los espacios.

5.

Este acotado pipeline, podría ver su fin hacia el 2026, fecha en que finalizarían las obras que se encuentran en construcción, y a partir de ese punto, podría comenzar una etapa no conocida hasta hoy en el mercado. A la fecha, el seguimiento de permisos de edificación muestra una casi nula actividad, que se podría traducir en una sequía de nueva oferta para el periodo 2027-2030.

Por otro lado, si bien es poco factible predecir el comportamiento de la demanda y su reacción a shocks ajenos al mercado en sí mismo, podemos mirar hacia atrás y entender como ha sido la preferencia de arrendatarios en cuanto a las ubicaciones y a los tipos de edificios. En ese sentido, el indicador de absorción bruta (que considera la sumatoria de nuevos arriendos, sin considerar las renovaciones), revela como el principal driver de la demanda corporativa, el ubicarse en edificios construidos desde el 2010 a la fecha.

En términos de localización, la demanda ha demostrado que en la medida que exista espacio disponible, de alta calidad en la zona Oriente, será su primera opción. Es posible observar una marcada preferencia por edificios ubicados en el Barrio El Golf, que en los últimos 3 años, acumula un volumen de absorción bruta de aproximadamente 140.000 m², seguido con distancia por Eje Apoquindo, aunque en este caso pesa el efecto de un stock Clase A acotado.

FIGURA 1
Clase A - Evolución Nueva Oferta (m²) y Tasa de Vacancia (%)

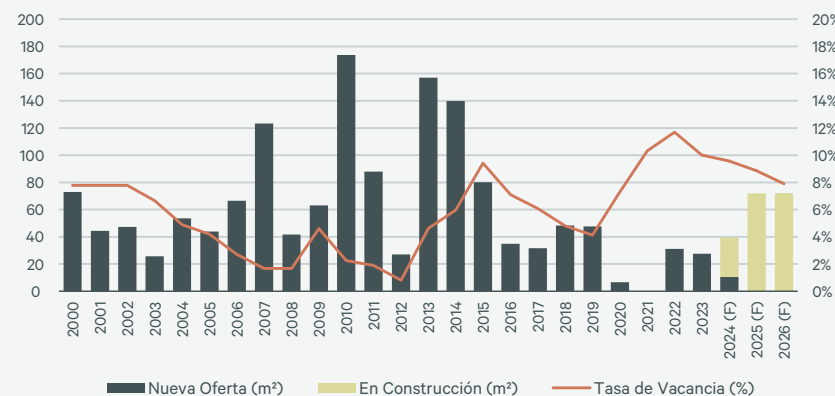


FIGURA 2
Clase A - Absorción Bruta por Año de Construcción (m²)

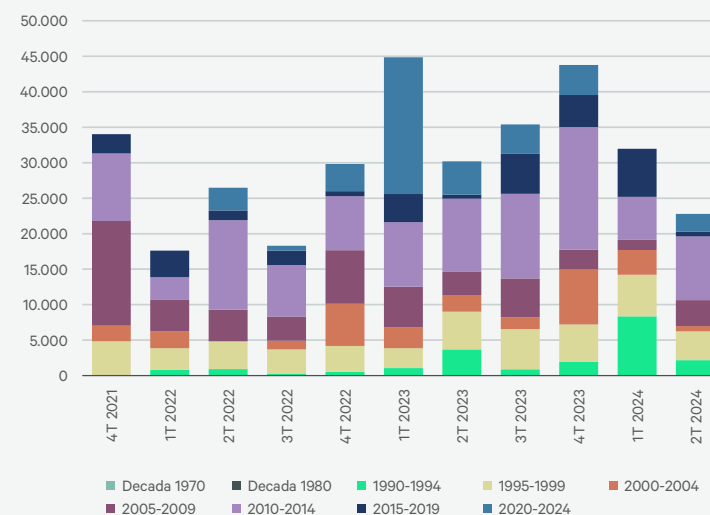
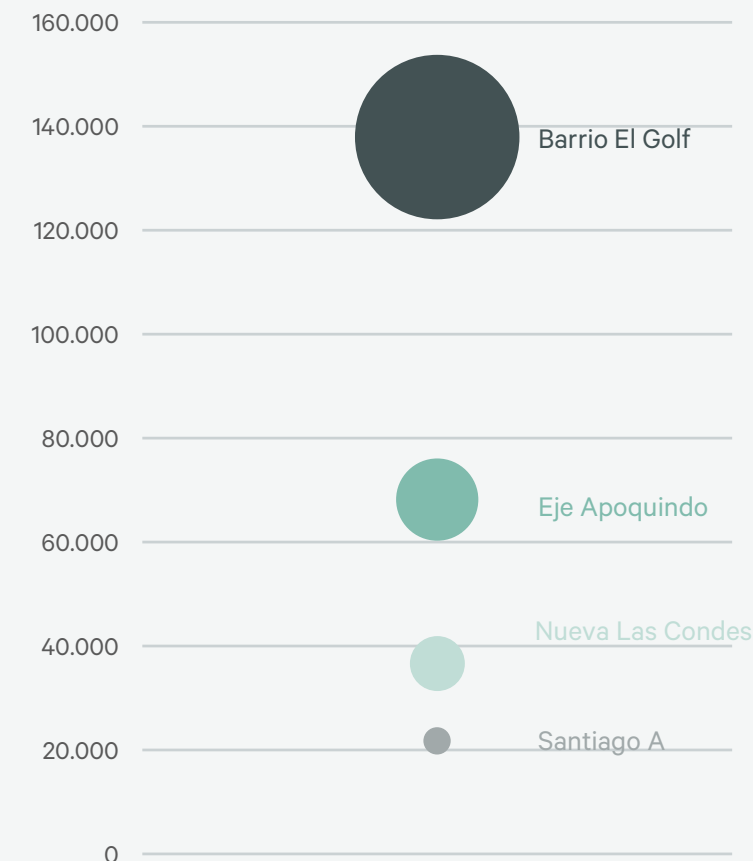


FIGURA 3
Clase A - Absorción Bruta 3 años por Submercado (m²)



5.

El contexto descrito en relación con las preferencias de la demanda, toma crucial importancia al considerar las pocas opciones de terrenos para desarrollo en la zona más demandada. Al igual que en el caso industrial, uno de los factores críticos para el necesario crecimiento del mercado es la disponibilidad de suelo, el que se encuentra altamente consolidado. Esto ha empujado a los desarrolladores a jugar sus fichas en la gestión de adquisición de suelo a través de la compra de pequeñas copropiedades, que toman años en concretar. Esto, sumado a los crecientes tiempos en el proceso de aprobación de permisos dificultan la inversión en el desarrollo de proyectos desde cero.



Desde ese punto de vista, la estrategia de value-add se presenta como una herramienta para crecer en la exposición en zonas altamente demandadas, inversiones que deberán ser estudiadas poniendo a la vista las principales limitaciones de esta estrategia.

06.

Encuesta percepción a ejecutivos de la industria inmobiliaria

6.

Encuesta de Percepción a Ejecutivos de la Industria

Durante el segundo trimestre del 2024 se realiza la séptima versión de la Encuesta Anual de Percepción a ejecutivos de la industria que busca rescatar cuáles son las expectativas y opiniones de las AGF asociadas a ACAFI con inversiones en activos inmobiliarios.

Para esta edición se recibieron respuestas de 19 administradoras de fondos, que representan el 70% de las inversiones inmobiliarias del conglomerado. La encuesta consta de 19 preguntas en formato de respuesta excluyente, preguntas de selección múltiple y preguntas abiertas para recibir la opinión de los inversionistas sobre cuáles son los principales desafíos y restricciones que enfrenta la industria inmobiliaria.



6.

Actividad de Inversión

Intenciones de compra se debilitan en relación a 2023, mientras crece el ánimo de enajenación de activos.

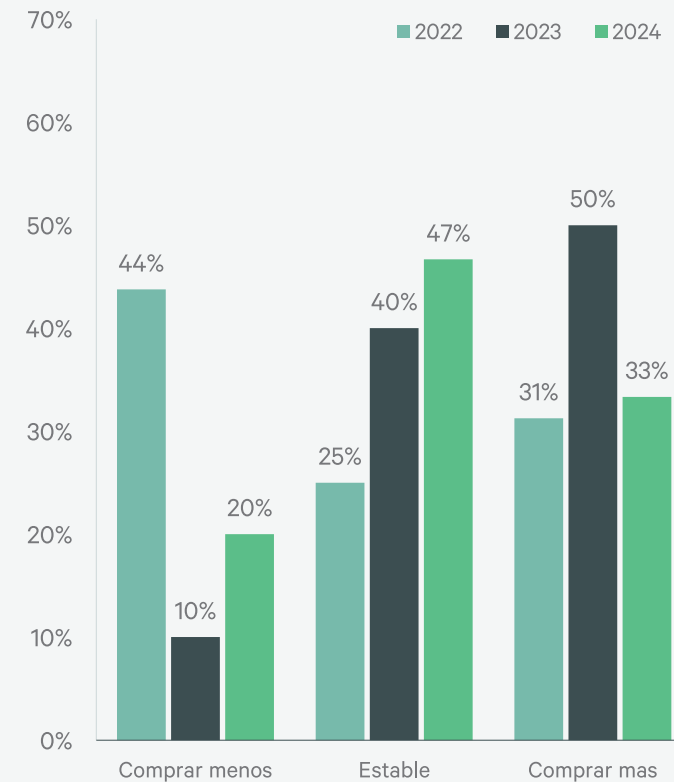
Al 2024, se observa un retroceso en la actividad de compra esperada por los encuestados, pasando de un 50% en 2023 a un 33% en la consulta actual. Los inversionistas sitúan a los aspectos de financiamiento como el principal obstáculo para los planes de inversión, además de la compleja burocracia que limita la puesta en marcha de proyectos desde la etapa de Desarrollo.

Adicionalmente, el bajo volumen de crecimiento del stock inmobiliario de los últimos años genera una contracción de producto disponible para la venta, empujando a distorsiones de precio que responden al distante punto de encuentro entre precio de compra y de venta.

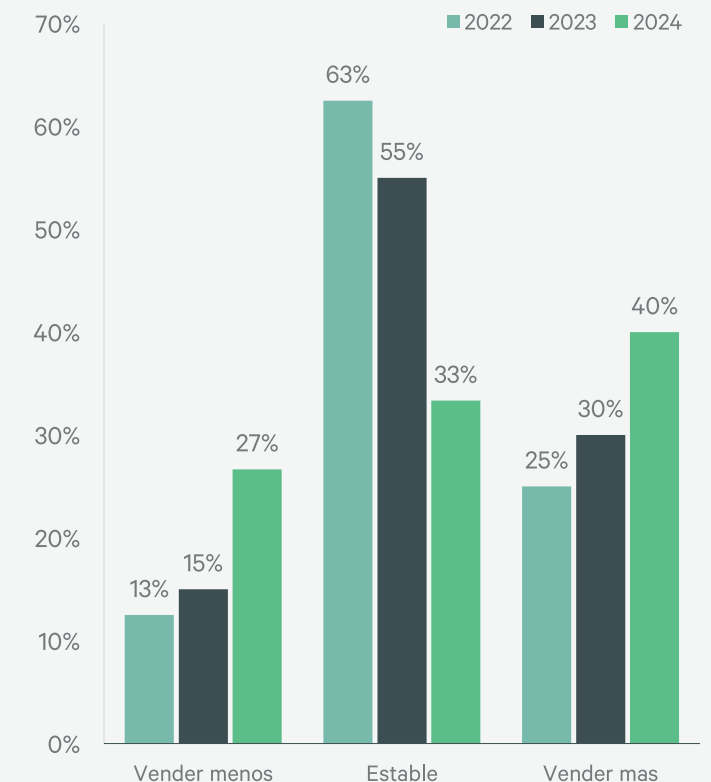
Por otro lado, las intenciones de venta crecen de la mano de los procesos de liquidación de fondos, sumado a ventas que tienen como objetivo de mejorar la posición financiera de los fondos en respuesta a las altas tasas de refinanciamiento.

1. ¿COMPARADO AL 2023, QUE ESPERA QUE OCURRA CON SU ACTIVIDAD DE COMPRA Y VENTA?

Actividad de Compra



Actividad de Venta



% de los encuestados

6.

Estrategia de Inversión

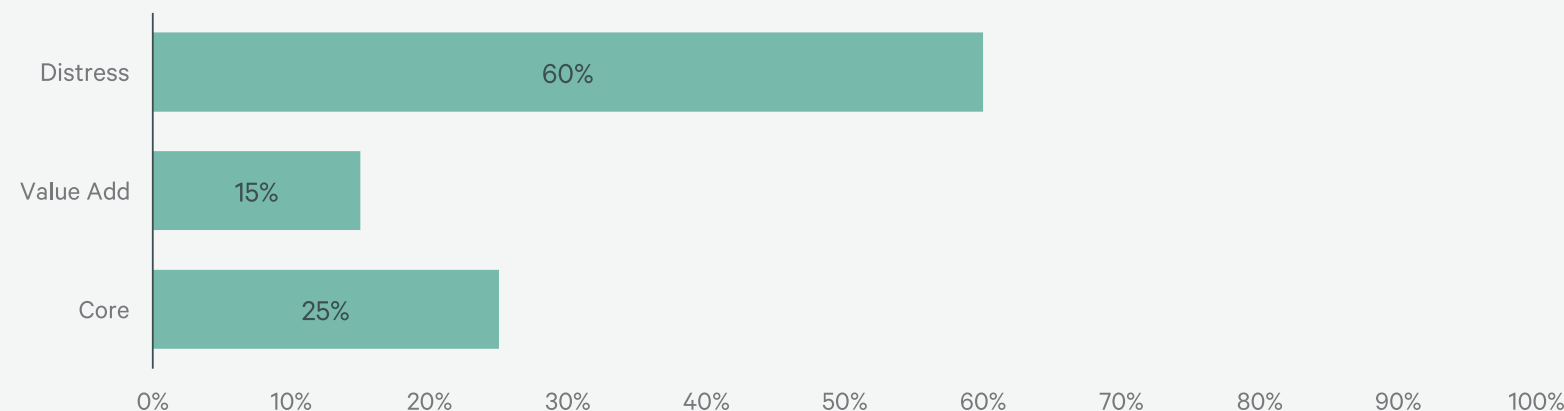
Búsqueda de mayor certidumbre en nuevas inversiones, priorizando ubicaciones conocidas y en búsqueda de aumentar retornos.

Un 79% de los encuestados preferiría invertir en ubicaciones en las que ya tienen exposición, en desmedro de otros submercados. Si bien el aumento es leve en comparación al año anterior, se observa una consistente tendencia al alza en esta preferencia.

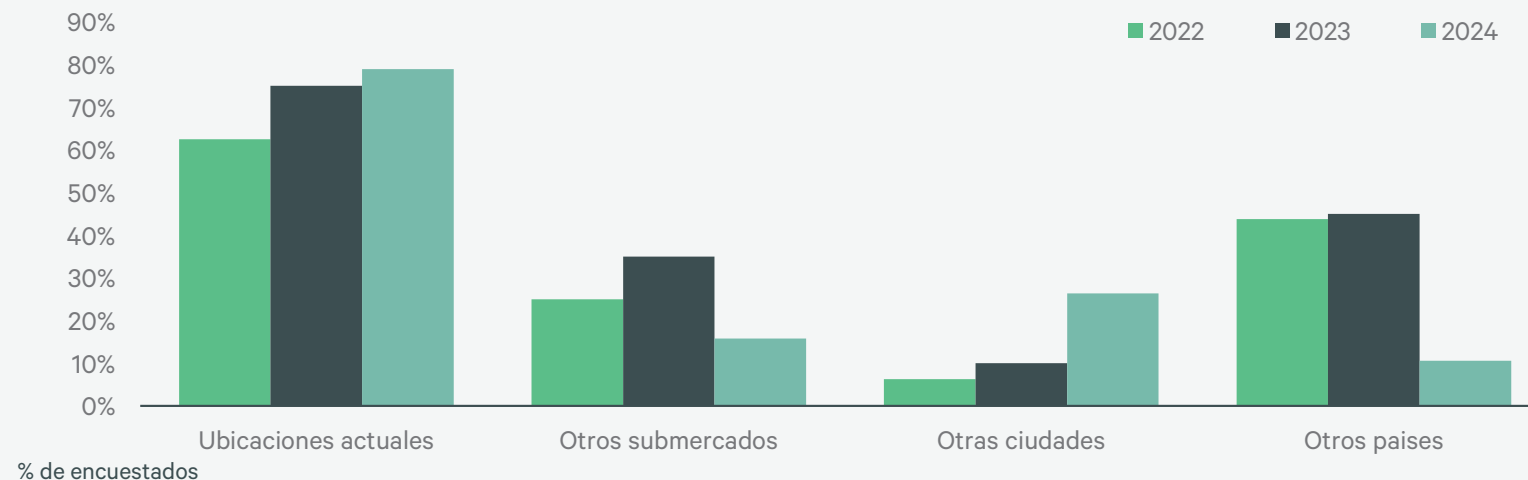
Paralelamente, la mayor volatilidad de la Economía global se observa como un riesgo, y en contraposición a los años anteriores, disminuye drásticamente la intención de invertir fuera del país, pasando de un 45% el 2023 a un 11% el 2024.

Las nuevas inversiones son cuidadosamente analizadas, lo que impulsa a los inversionistas a tener un enfoque oportunista en sus compras, en la búsqueda de inversiones de alto rendimiento y tomando las ventajas de la adquisición de activos en un contraciclo del mercado.

2. ¿QUÉ TIPO DE ESTRATEGIA CREE QUE SERÁ LA MÁS ATRACTIVA PARA SU ORGANIZACIÓN EN 2024?



3. EN RELACIÓN CON SU INTENCIÓN DE INVERSIONES DE ESTE AÑO ¿EN QUÉ UBICACIONES PLANEA INVERTIR?



6.

Estrategia de Inversión

El segmento Industrial sigue acaparando las intenciones de inversión, mientras retrocede la preferencia por Oficinas.

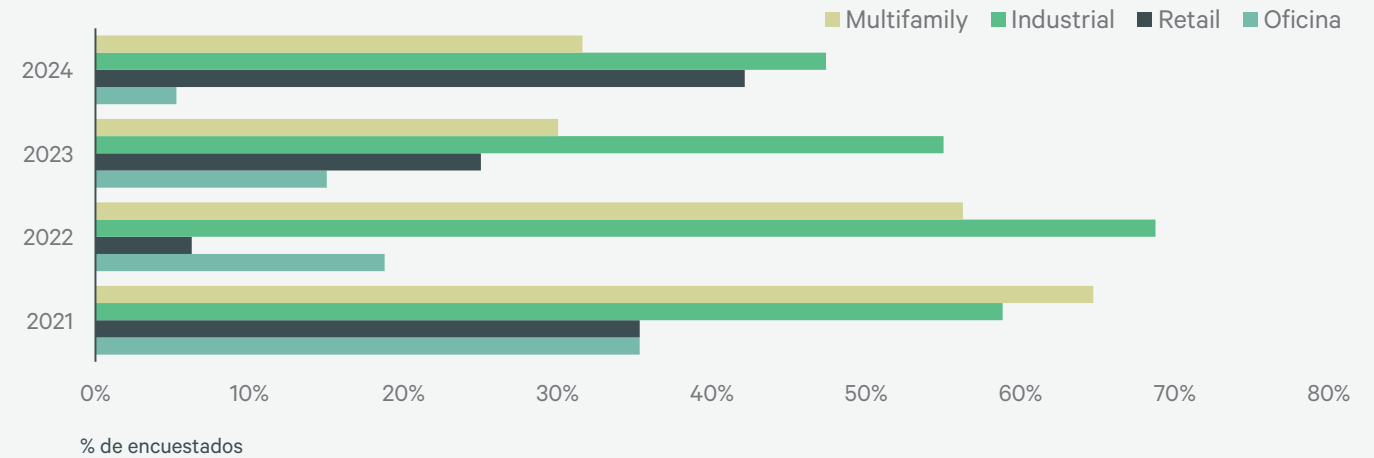
El activo Industrial se mantiene como favorito entre los inversionistas desde el 2022, sin embargo, se enfrentan a la escasez de este tipo de activos, y la aún más estrecha disponibilidad de suelo con normativa apta para centros logísticos.

En similar importancia, los encuestados piensan invertir en activos de Retail, intención que encuentra fundamentos en la estabilidad de los indicadores de mercado, el alza en las visitas y el mejoramiento de los índices del consumo.

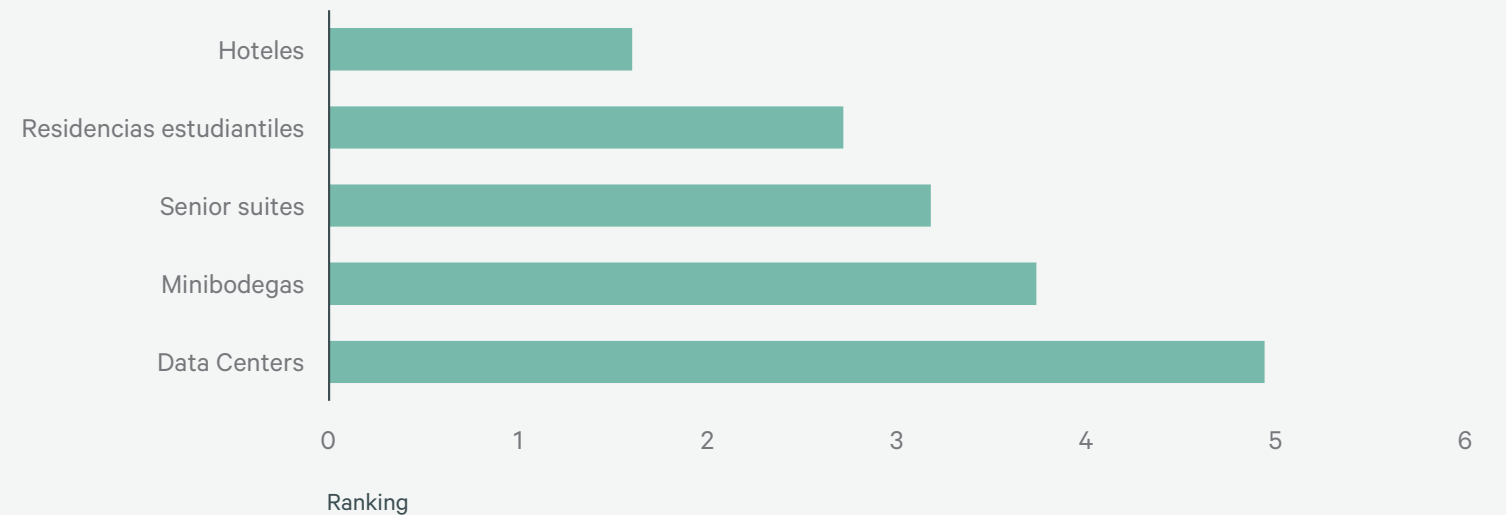
El mercado Multifamily, si bien retrocede en relación a las mediciones del 2021 y 2022, se mantiene dentro del top 3 de intenciones de inversión, lo que se ve reflejado en el robusto pipeline actual.

En escenario opuesto se encuentra Oficinas, que continua retrocediendo en las preferencias. Solo un 5% de los encuestados planea invertir en este asset class, distante del 25% del 2023 y del 35% del 2021. Esto plantea un problema para el mercado de los próximos años, que incluso a la fecha ya muestra señales de escasez de oferta en el segmento premium.

4. ¿PIENSA INVERTIR EN ALGUNO DE ESTOS TIPOS DE ACTIVOS?



5. ¿CUÁLES DE ESTOS ACTIVOS INMOBILIARIOS ALTERNATIVOS LE PARECEN MÁS ATRACTIVO?



6.

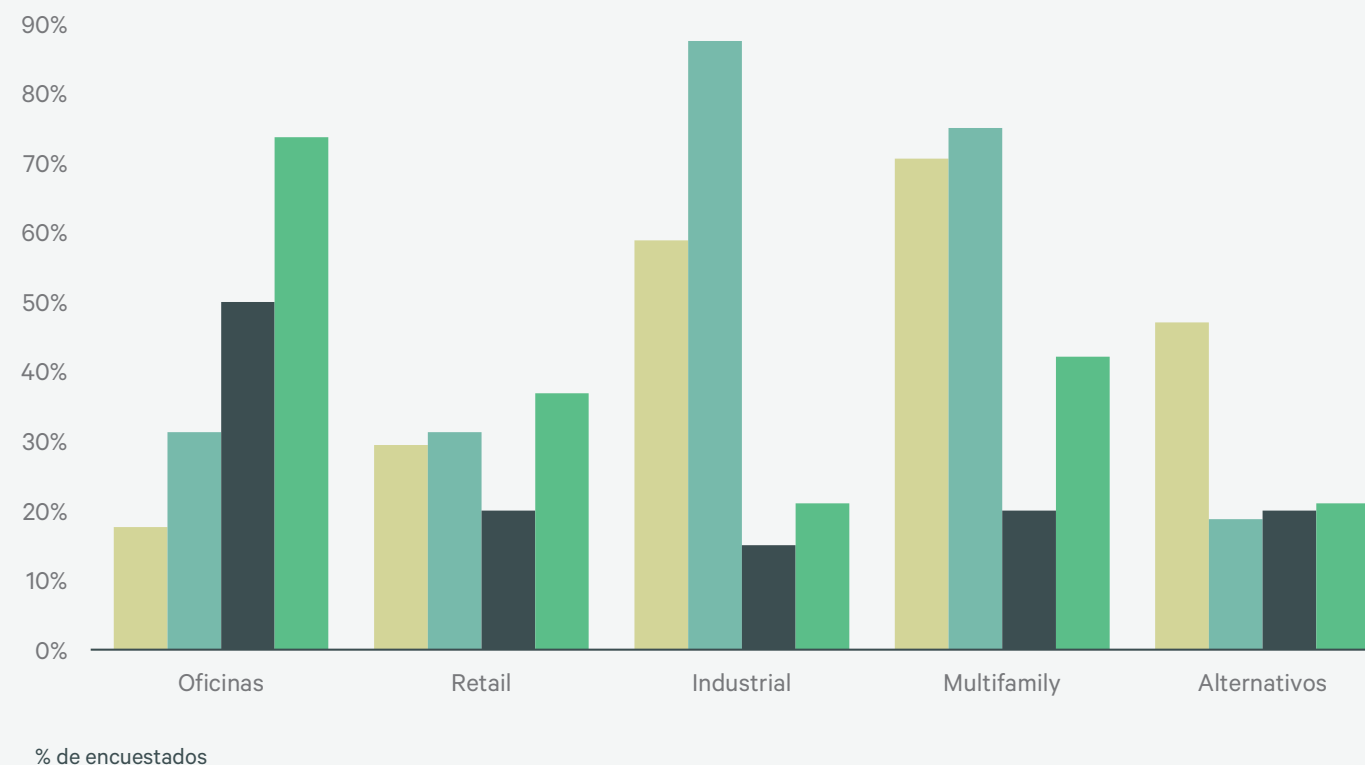
Desempeño de Mercado

Claro consenso en la recuperación del mercado de oficinas. Percepción de buen desempeño al alza desde el 2021.

En términos generales, se observa una mejora en la percepción de desempeño de forma transversal a todos los segmentos, siendo mayor el avance del mercado de oficinas, en que la percepción de su recuperación se alinea con la mayor actividad de arriendo registrada especialmente durante el 2023, año que logró cerrar con un volumen de absorción neta cercano a los 60.000 m² en Clase A, valor similar al promedio del mercado prepandemia.

Los mercados Industrial y Multifamily también mejoran en su expectativa de desempeño, aunque en menor medida. De todos modos, esto se observa como un ajuste natural posterior al boom que ambos segmentos registraron durante los años 2021-2022.

6. ¿CUÁL(ES) DE LOS SIGUIENTES NEGOCIOS DEBIESE PRESENTAR UN MEJOR DESEMPEÑO EN ESTE AÑO V/S EL AÑO ANTERIOR?



6.

Desempeño de Mercado

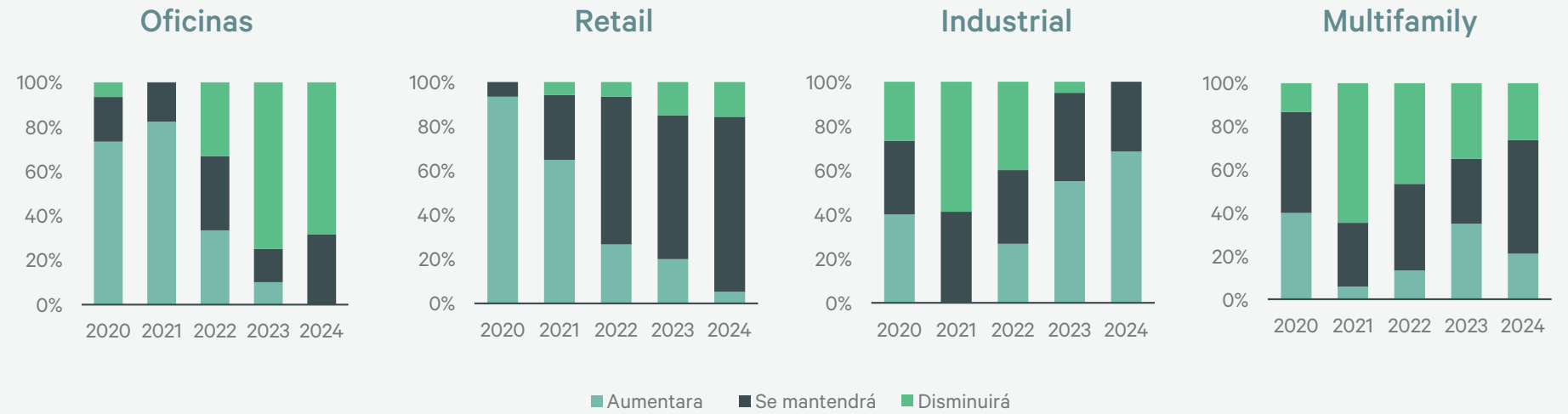
Mejores expectativas para Oficinas se contraponen a la percepción del mercado Industrial y Multifamily.

En relación con las expectativas de Vacancia, hay escenarios contrapuestos. Por un lado, en oficinas, el 100% de los encuestado esperan que la Vacancia disminuya o se mantenga. En cambio, en el segmento Industrial, todos los encuestados esperan que la tasa aumente o se mantenga, lo que iría en respuesta a las dudas que plantean que la demanda por centros de distribución ya podría haber tocado techo y que las tasas volverían paulatinamente a rangos mas típicos de ese mercado.

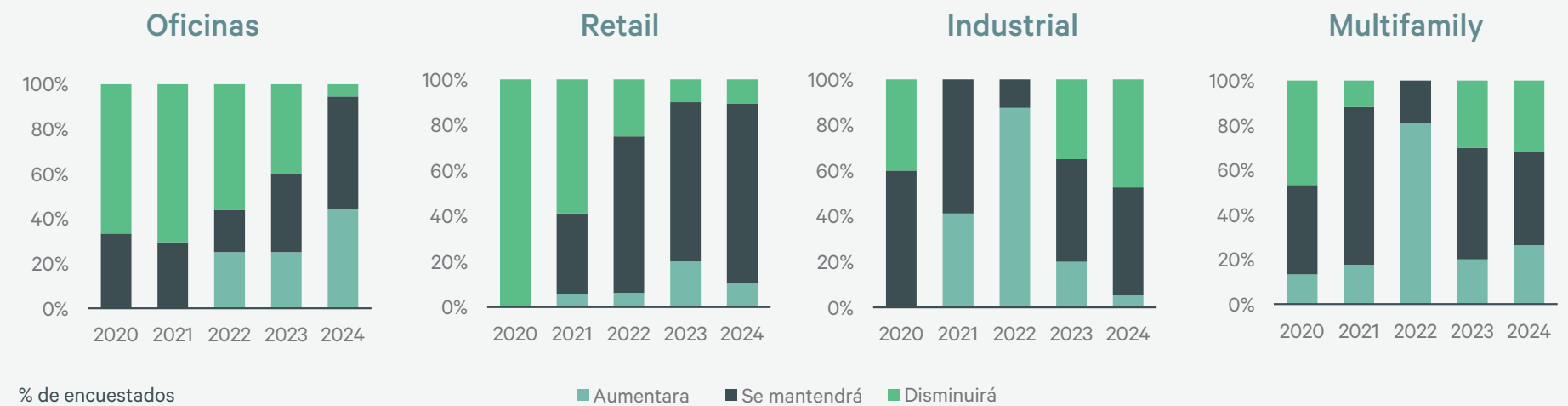
Las expectativas en Multifamily se mantienen relativamente positivas con un 53% pronosticando estabilidad en la Vacancia y un 26% una disminución.

Por su parte la expectativa de rentas responde acorde, y un 89% de los encuestados esperan que las oficinas avancen o mantengan sus precios, opuesto a Industrial en que un 94% opina que las rentas disminuirán o se mantendrán.

7. ¿CUÁL(ES) DE LOS SIGUIENTES NEGOCIOS DEBIESE PRESENTAR UN MEJOR DESEMPEÑO EN ESTE AÑO V/S EL AÑO ANTERIOR?



8. ¿CÓMO ESPERA QUE SE MUEVAN LAS RENTAS PARA LOS DISTINTOS SECTORES INMOBILIARIOS EN EL 2024?



% de encuestados

■ Aumentara ■ Se mantendrá ■ Disminuirá

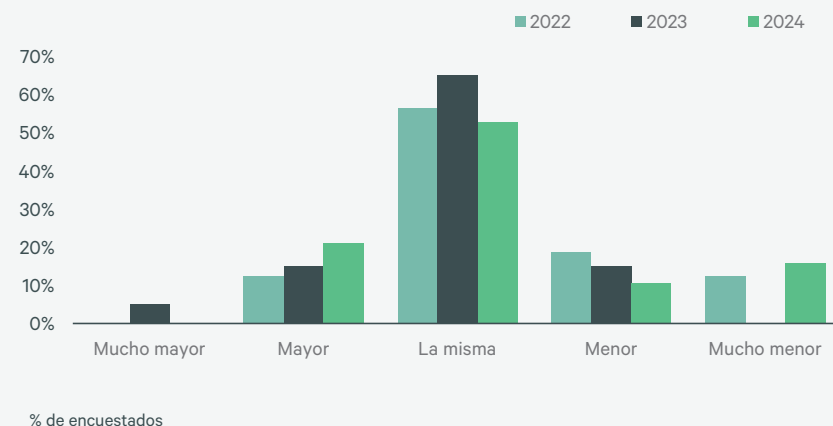
6.

Drivers de Inversión

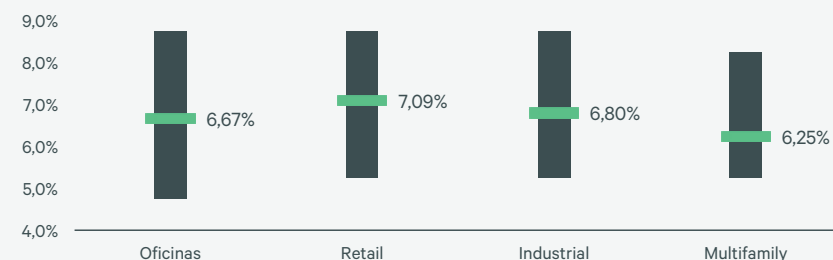
Status quo en la tolerancia al riesgo con leve avance en la percepción de Cap Rate promedio.

En términos generales, la tolerancia al riesgo de los inversionistas muestra variaciones menores. Un 52% de los encuestados manifiesta tener la misma tolerancia, similar al 2023 y 2022. Por su parte, los cap rates promedio se observan al alza en todos los segmentos a excepción de oficinas que se mantiene estable, pero con un ajuste de la brecha entre mínimo y máximo, lo que nos habla de un mercado que ya está transando y/o evaluando activos, principalmente desde la mirada del vendedor, los que se dan en un contexto de un potencial repricing de los activos de la mano de la mejora de los indicadores de Vacancia y precio.

9. ¿CUÁL ES SU TOLERANCIA AL RIESGO EN COMPARACIÓN AL 2023?



10. ¿CUÁL ES SU TOLERANCIA AL RIESGO EN COMPARACIÓN AL 2023?



Se entiende como cap rate la división entre i) el ingreso neto operativo (NOI) anual, es decir la diferencia entre los ingresos y gastos, sin incluir el gasto financiero; y ii) el valor del activo. En cada caso se habla de activos prime; con las mejores especificaciones técnicas y ubicación.

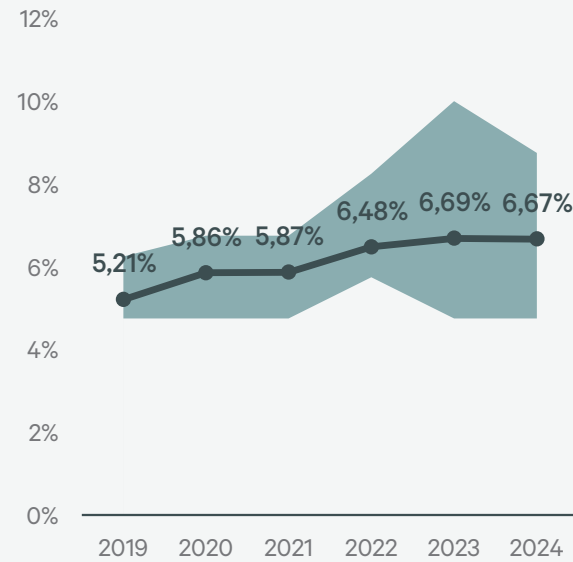
Por otro lado, el mercado Multifamily registra un alza en la percepción de cap rate promedio de 70 puntos base, promediando un 6,25% para el 2024, y ampliando la brecha entre mínimo y máximo, reflejo de un mercado que ha visto un leve deterioro en la tasa de ocupación producto de la amplia nueva oferta, que además se acompaña de un ajuste en los precios desde el 2023.

6.

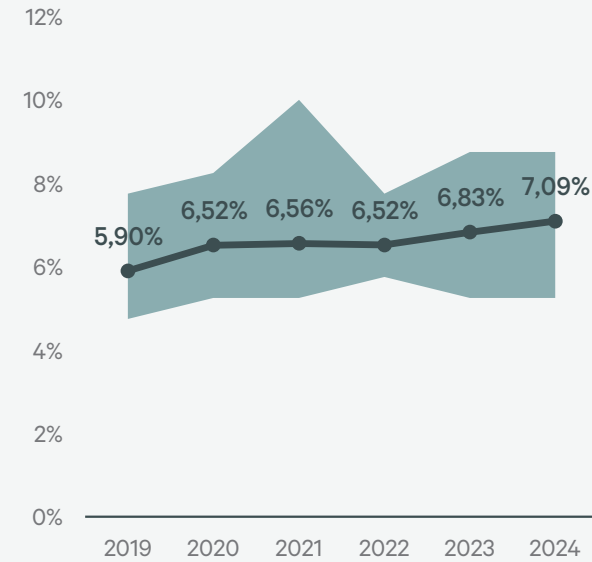
Drivers de Inversión

11. EVOLUCIÓN PERCEPCIÓN DE CAP RATES

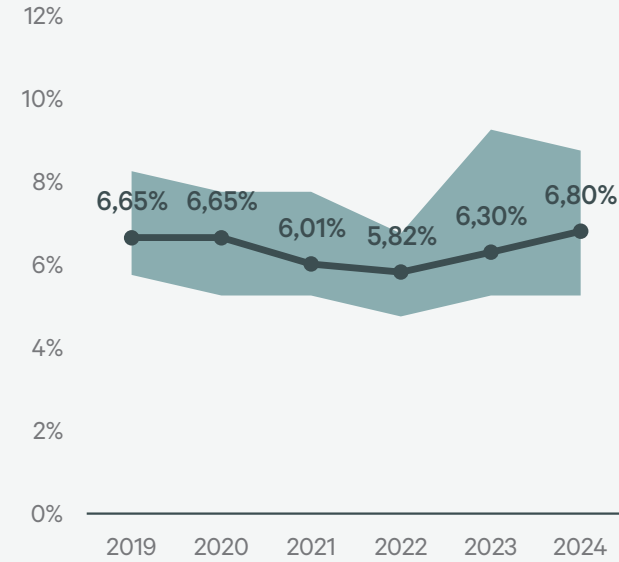
Oficinas



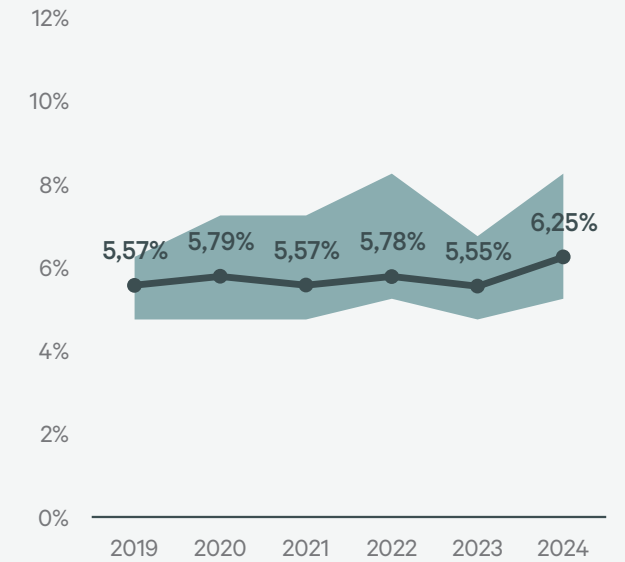
Retail



Industrial



Multifamily



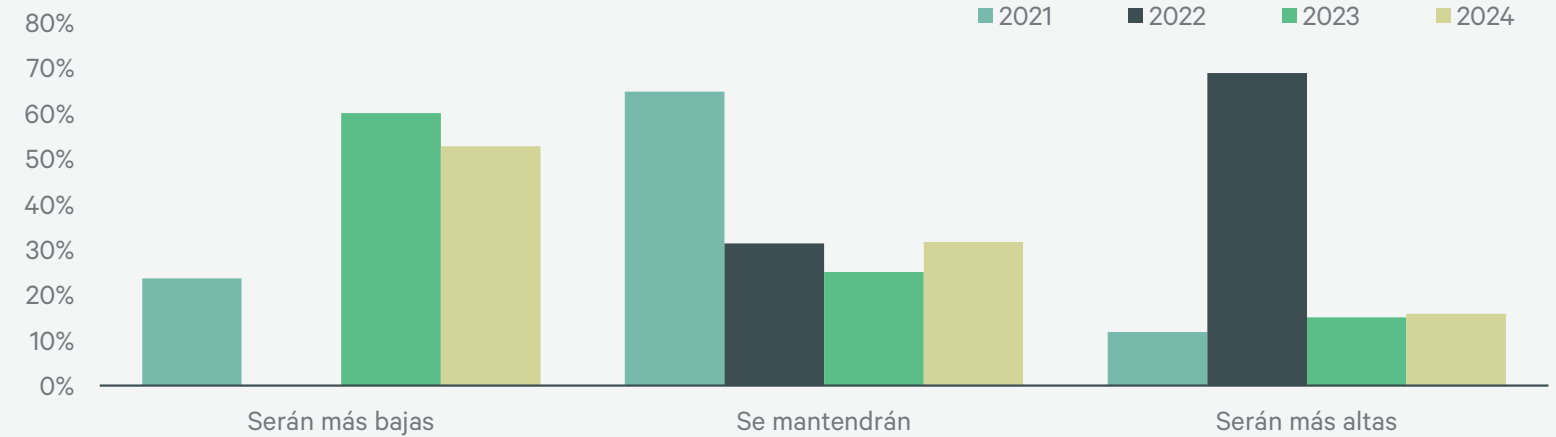
6.

Financiamiento

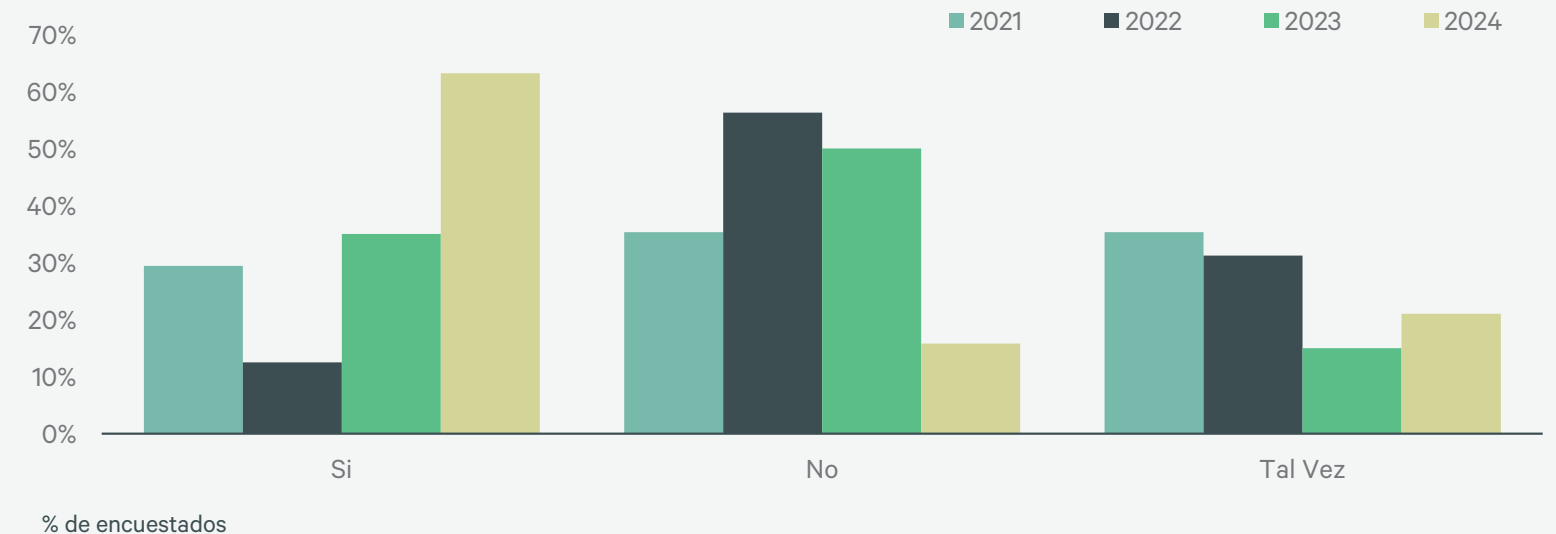
Retrocede levemente la expectativa de baja de tasas, mientras crece el pronóstico de estabilidad.

Las expectativas de baja en las tasas de financiamiento Inmobiliario se mantienen relativamente estables. En 2024, un 53% de los encuestados espera disminuciones versus un 60% del 2023. Sin embargo, en los últimos 3 años, se registra una constante percepción de un escenario de tasas sin cambios (32% en 2024). Si bien la tasa de política monetaria ha mostrado una clara trayectoria a la baja, el regulador ya habría realizado todos los recortes esperados para el 2024, principalmente por el retraso en la normalización inflacionaria durante 2024-2025 que acarrea el alza en las tarifas eléctricas y la mayor demanda interna. Este escenario resta confianza en las nuevas inversiones y sigue planteando riesgos en los futuros refinanciamientos de la deuda. A pesar de esto, la expectativa de baja de tasas incentiva el refinanciamiento, sumado a los próximos vencimientos del endeudamiento vigente.

12. COMPARADO CON AÑO ANTERIOR ¿QUÉ PIENSA USTED QUE OCURRIRÁ CON LAS TASAS DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO DURANTE ESTE AÑO?



13. COMPARADO AL AÑO ANTERIOR ¿TIENE PENSADO REFINANCIAR SU ACTUAL FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO?



6.

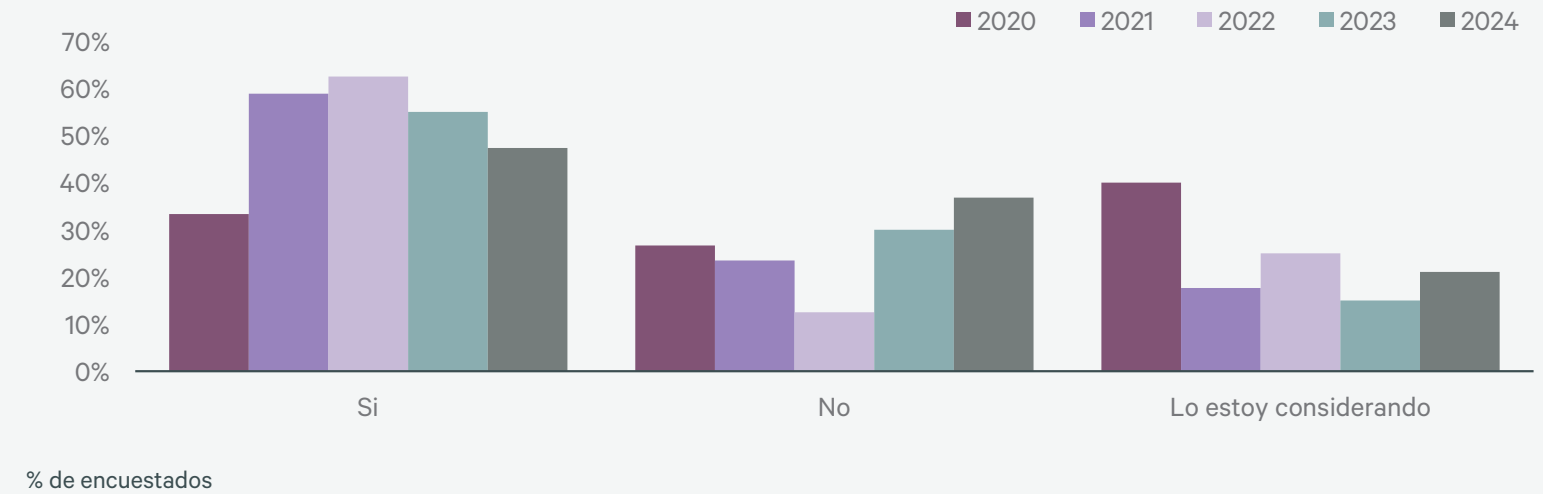
Otros temas de interés

Intenciones de tomar acciones de sustentabilidad se concretan en una amplia diversidad de factores.

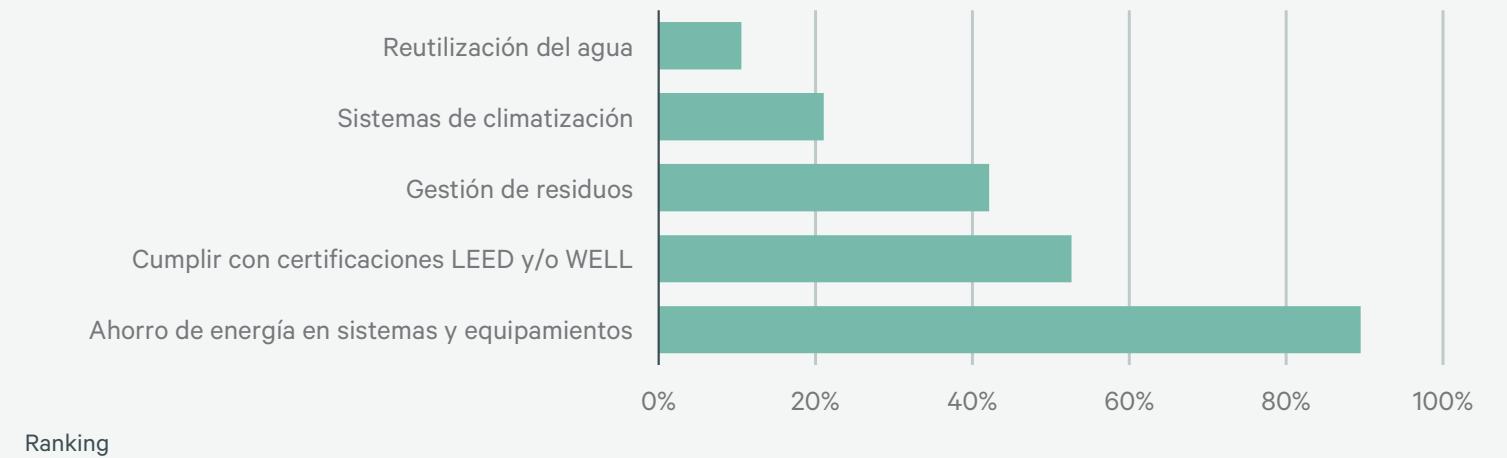
El mayor impulso por realizar acciones de sustentabilidad en los portafolios existentes se registró en 2022. A partir de ese período, si bien decae la cantidad de encuestados que declaran estar realizando cambios en su portafolio, se ve como esas intenciones se concretan, tanto en el análisis de los edificios existentes que buscan detectar donde están los espacios de mejora de los aspectos de sustentabilidad, como en acciones concretas de mejora en los sistemas de eficiencia, de medición de indicadores y de procesos de certificación LEED de la operación de edificios.

En relación con los aspectos más valorados por los inversionistas sigue estando el ahorro de energía y cumplimiento de certificaciones, factores que en su conjunto generan mejoras en el rendimiento y rentabilidad de los activos.

14. EN SU PORTAFOLIO DE ACTIVOS INMOBILIARIOS, ¿ESTÁ REALIZANDO ALGUNA ACCIÓN DE SUSTENTABILIDAD?



15. ¿A QUÉ ASPECTOS LE DA MAYOR IMPORTANCIA A LA HORA DE CONSIDERAR FACTORES SUSTENTABLES EN SUS ACTIVOS?

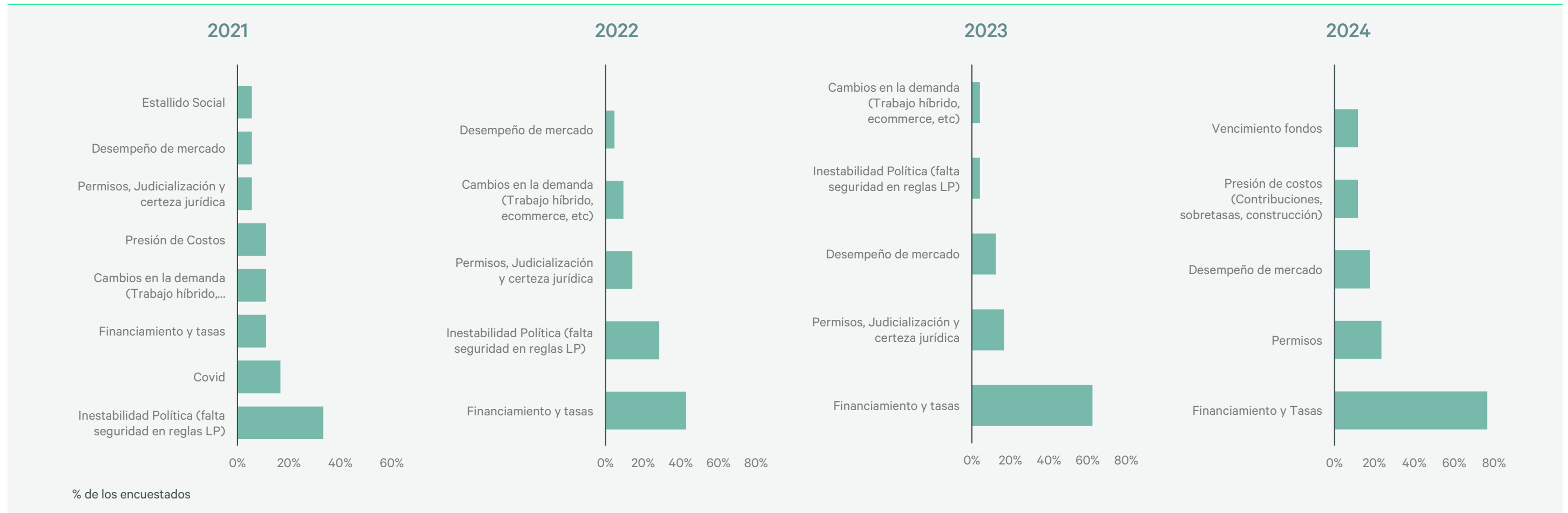


6.

Principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria

La perspectiva histórica en relación con la percepción de los inversionistas sobre cuáles son los principales desafíos y/o restricciones para la inversión inmobiliaria, nos permite observar cómo la industria ha navegado en torno a ellos y logra sostener su crecimiento.

De este análisis, los aspectos de financiamiento y tasas se revelan como el principal y más importante desafío durante los últimos 3 años, con un 76% de los encuestados en la consulta actual, seguido de lejos y en similar importancia entre ellos, por la llamada “permisología”, el desempeño del mercado y la constante presión de costos sobre la industria. Todos aspectos que impactan de forma directa en la rentabilidad de las inversiones y que mantienen enfocados a los inversionistas en la búsqueda de estrategias de manejo y mejora de la posición financiera de los fondos.





07. Anexos

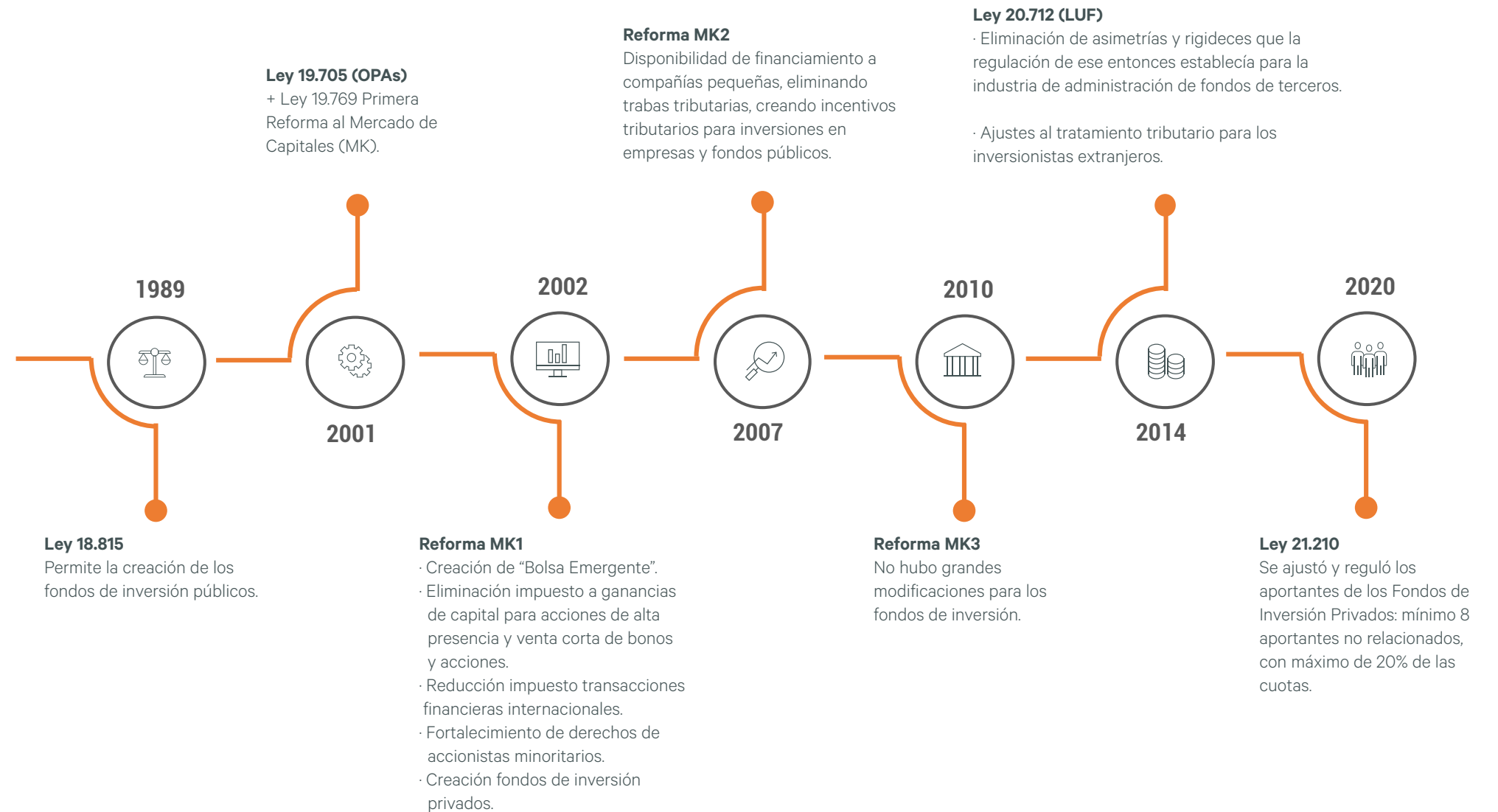
7.1

Anexo 1 El Marco Legal en la Industria de Fondos

El inicio de la industria de fondos se remonta a 1989, con la promulgación de la Ley 18.815, que permite la creación de fondos públicos. Luego, vinieron varias reformas entre las que se destaca la Reforma del Mercado de Capitales I en 2002 con la creación de los fondos privados.

En mayo de 2014 se promulgó la ley 20.712, conocida como la Ley Única de Fondos (LUF), que permitió el impulso de la industria, eliminando trabas y rigideces de la regulación anterior, e incorporó ciertos beneficios para la inversión extranjera.

A continuación, las leyes y regulaciones que han influido sobre la industria:



7.1

Los fondos de inversión públicos en Chile son fiscalizados por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y las principales normas que los rigen son:

- Ley 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales.
- Decreto Supremo 129 de Reglamento sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales.
- Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas.
- Decreto Supremo 702, Reglamento sobre Sociedades Anónimas.
- Norma de Carácter General 30 de la Comisión para el Mercado Financiero
- Norma de Carácter General 365 de la Comisión para el Mercado Financiero, la cual establece contenidos mínimos de reglamentos y textos de contratos de fondos, regula procedimiento de depósito e imparte instrucciones respecto a las modificaciones introducidas a los antecedentes depositados.
- Oficio Circular 1997 y 1998, y la Norma de Carácter General 431, todos de la Comisión para el Mercado Financiero, los cuales imparten instrucciones sobre la presentación de información financiera bajo IFRS, para Fondos Mutuos y Fondos de Inversión, respectivamente.
- Los Fondos de Inversión Privado se regirán exclusivamente por las disposiciones contenidas en sus reglamentos internos y por las normas del capítulo V de la Ley 20.712 sobre Administración de Fondos de Terceros y Carteras Individuales, y los artículos 57 y 80 de esta misma.
- Además, existe un reglamento interno de los Fondos de Inversión, que establece los lineamientos generales y específicos mediante los cuales se regirá cada fondo de inversión, fijando los elementos de resguardo que garantizan que la administradora gestionará cada fondo atendiendo exclusivamente a la mejor conveniencia de sus aportantes.



7.2

Anexo 2

Fondos Participantes del Levantamiento de Información

RUT	NOMBRE FONDO	AGF	PATRIMONIO (UF MILES)
9613	AMERIS RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	1.276
9689	AMERIS PARAUCO FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	3.763
10126	AMERIS MULTIFAMILY PARTNERS FONDO DE INVERSIÓN	Ameris Capital	1.560
7234	FONDO DE INVERSIÓN BANCHILE RENTAS INMOBILIARIAS	Banchile	4.066
9866	FONDO DE INVERSIÓN BCI INVISA RENTAS INMOBILIARIAS	BCI Asset Mgmt.	1.147
10172	FONDO DE INVERSIÓN BCI EUROCORP RENTA RESIDENCIAL PREFERENTE	BCI Asset Mgmt.	380
9615	BICE RENTAS INMOBILIARIAS FONDO DE INVERSIÓN	Bice	114
7224	BTG PACTUAL RENTA COMERCIAL FONDO DE INVERSIÓN	BTG PACTUAL	12.238
9631	BTG PACTUAL RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	BTG PACTUAL	3.520
7002	FONDO DE INV. INMOBILIARIA CIMENTA-EXPANSION	CIMENTA	8.313
9999	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL RENTA INMOBILIARIA II	Credicorp Capital	605
10194	FONDO DE INVERSIÓN CREDICORP CAPITAL PATIO RENTA INDUSTRIAL I	Credicorp Capital	1.732
9283	FONDO DE INVERSIÓN FYNSA RENTA INMOBILIARIA I	Fynsa	347
7014	FONDO DE INVERSIÓN INDEPENDENCIA RENTAS INMOBILIARIAS	Independencia	13.866
7219	FONDO DE INVERSIÓN LV-PATIO RENTA INMOBILIARIA I	LarrainVial Activos	5.995
9806	FONDO DE INVERSIÓN LV-PATIO II STRIP CENTERS	LarrainVial Activos	1.374
10018	FONDO DE INVERSIÓN PATIO OFICINAS I	LarrainVial Activos	468
10019	FONDO DE INVERSIÓN PATIO OFICINAS II	LarrainVial Activos	354
9452	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	2.587
9488	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS PT FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	957
9686	TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS APOQUINDO FONDOS DE INVERSIÓN	Toesca	1.142
9770	TOESCA RENTA RESIDENCIAL FONDO DE INVERSIÓN	Toesca	282

SUPERFICIE POR TIPO DE ACTIVO EN OPERACIÓN Y DESTINADO A LA RENTA AL 31/12/2023 (M²)

NOMBRE FONDO	Comercial	Industrial	Oficinas	Residencial	Otros
BICE RENTAS INMOBILIARIAS FI	7.233				
FI INDEPENDENCIA RENTAS INMOBILIARIAS	52.225	605.588	136.791		
AMERIS MULTIFAMILY PARTNERS FI				79.599	
AMERIS PARAUCO FI	153.512				
AMERIS RENTA RESIDENCIAL FI					
BTG PACTUAL RENTA COMERCIAL FI	177.721	77.388	140.316		
BTG PACTUAL RENTA RESIDENCIAL FI				151.926	
FI INMOBILIARIA CIMENTA-EXPANSION	47.752	197.352	46.718		
FI CREDICORP CAPITAL PATIO RENTA INDUSTRIAL I		166.868			
FI BANCHILE RENTAS INMOBILIARIAS	85.563	32.679	41.377	11.941	31.077
FI FYNSA RENTA INMOBILIARIA I					
FI BCI INVINSA RENTAS INMOBILIARIAS		223.991			
FI BCI EUROCOP RENTA RESIDENCIAL PREFERENTE					
TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS FI					
TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS APOQUINDO FI	4.936		24.718		
TOESCA RENTAS INMOBILIARIAS PT FI	40.589	14.505	19.975		8.900
TOESCA RENTA RESIDENCIAL FI				20.558	
FI LV - PATIO RENTA INMOBILIARIA I	45.798	111.418	130.440		
FI PATIO OFICINAS I	85.739				
FI LV-PATIO II STRIP CENTERS					
ASSET RENTAS RESIDENCIALES	208.252				
RENTAS INDUSTRIALES ASSET DLS		46.918			
ASSET RENTAS COMERCIALES VIVO	157.377	-	-	5.391	
	1.066.696	1.476.707	540.335	269.415	39.977

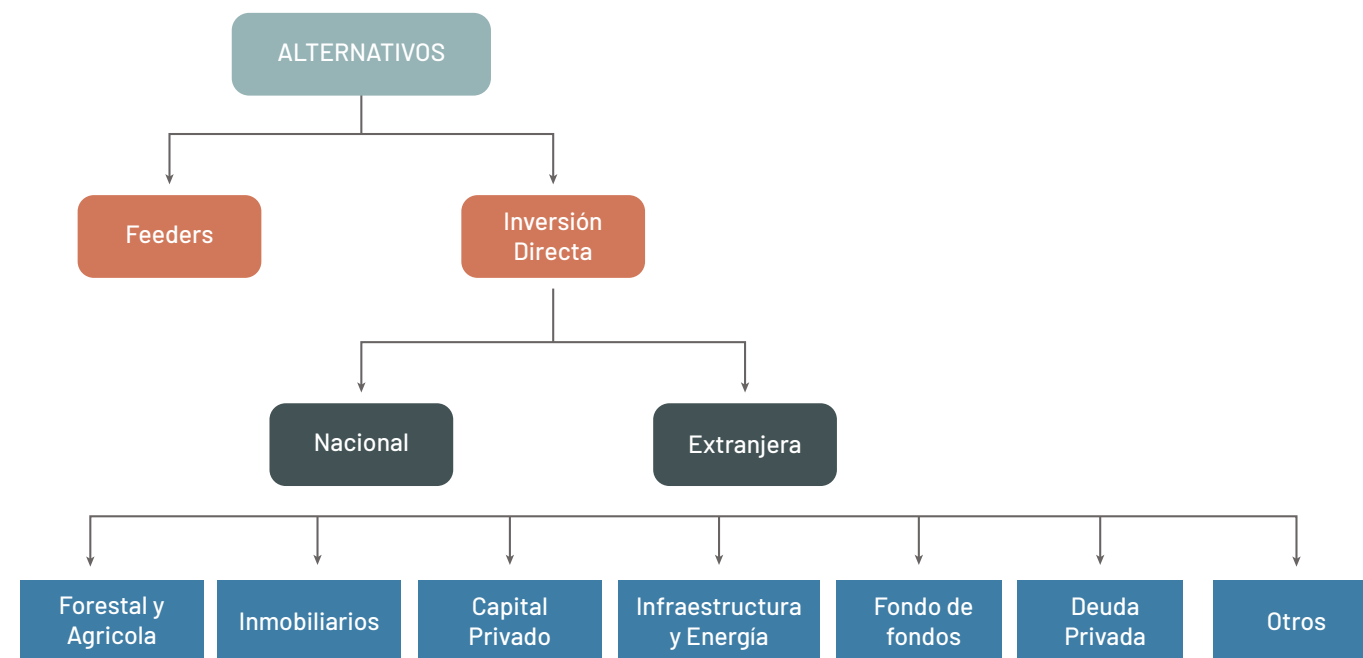
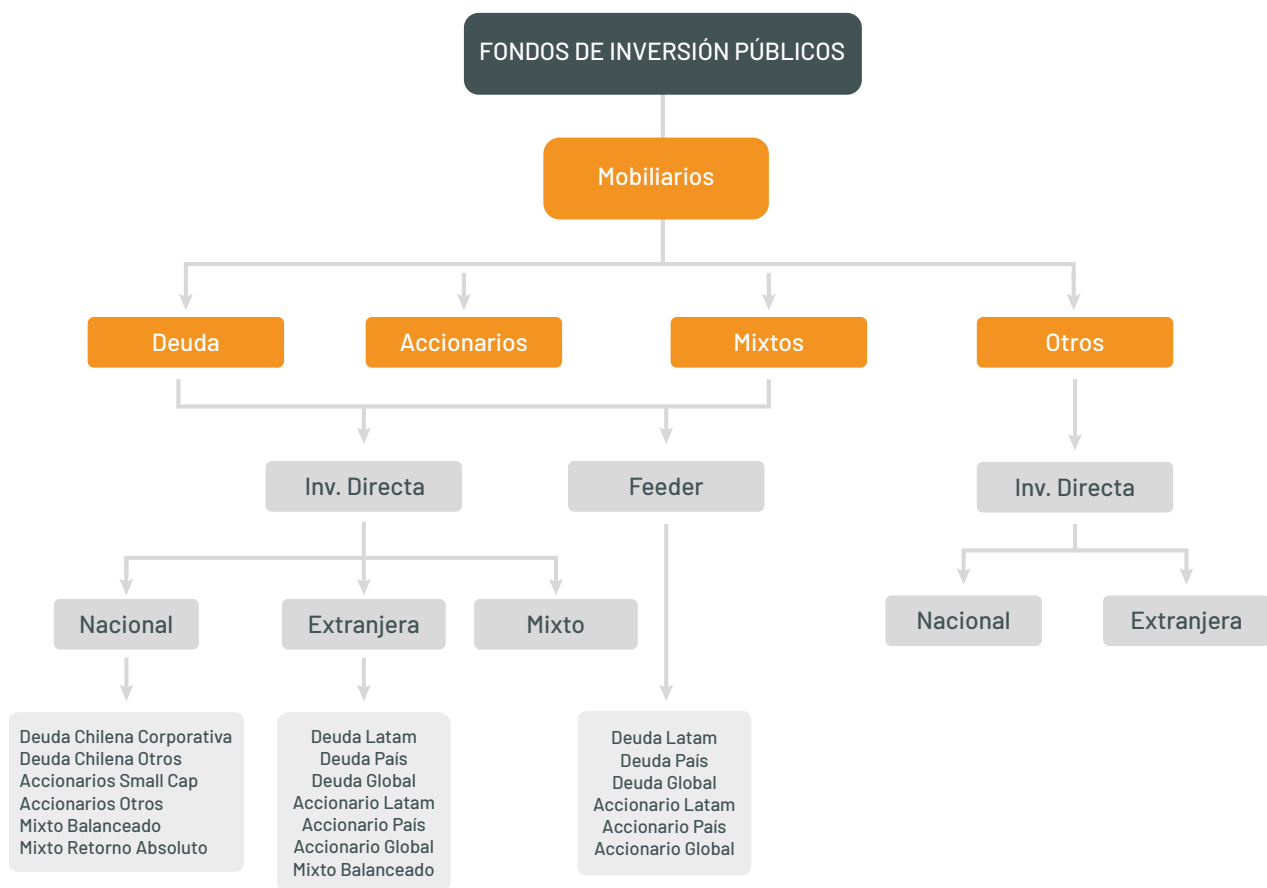
NUEVA SUPERFICIE POR TIPO DE ACTIVO EN OPERACIÓN Y DESTINADO A LA RENTA AL 31/12/2023 (M²)

NOMBRE FONDO	Comercial	Industrial	Oficinas	Residencial
FI INDEPENDENCIA RENTAS INMOBILIARIAS		29.215		
FI INMOBILIARIA CIMENTA-EXPANSION		61.599		
FI CREDICORP CAPITAL PATIO RENTA INDUSTRIAL I		65.835		
FI BANCHILE RENTAS INMOBILIARIAS				11.941
FI BCI INVINSA RENTAS INMOBILIARIAS		52.312		
FI BCI EUROCOP RENTA RESIDENCIAL PREFERENTE				48.569
TOESCA RENTA RESIDENCIAL FI				10.904
ASSET RENTAS COMERCIALES VIVO				82.023

7.3

Anexo 3 Clasificación de Fondos

La siguiente estructura responde a la implementación de una nueva clasificación de los fondos existentes:



Anexo 3

1. FONDOS DE INVERSIÓN MOBILIARIOS (10000)

Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea en valores públicos. Es decir, que sus activos subyacentes se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

1.1. FONDOS DE INVERSIÓN DE DEUDA (11000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda transados en bolsa.

1.1.1. Nacional: (11100): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales transados en bolsa.

1.1.1.1. Fondos de Inversión de Deuda Chilena Corporativa (11110): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales corporativos.

1.1.1.2. Fondos de Inversión de Deuda Chilena Otros (11120): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean instrumentos de deuda de emisores nacionales distintos a bonos corporativos.

1.1.2. Extranjera: (11200): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda transados en bolsa de emisores extranjeros.

1.1.2.1. Fondos de Inversión de Deuda Latam (11210): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda de emisores latinoamericanos.

1.1.2.2. Fondos de Inversión de Deuda Global (11230): Fondos cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión (al menos un 70%) del fondo sean instrumentos de deuda emitidos fuera de Latinoamérica.

1.2. FONDOS DE INVERSIÓN ACCIONARIOS (12000): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas, de emisores nacionales o extranjeros.

1.2.1. Fondos de Inversión de Acciones Chilenas (12100): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas nacionales.

1.2.2. Fondos de Inversión de Acciones Extranjeras (12200): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de sociedades anónimas abiertas extranjeras.

1.2.2.1. Fondos de Inversión de Acciones Latam (12210): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones de emisores latinoamericanos (sin un país específico).

1.2.2.2. Fondos de Inversión de Acciones País (12220): Fondos de Inversión cuya política de inversiones estipule en su reglamento interno que el objeto principal de inversión del fondo (al menos un 70%) sean acciones emitidas en un único país, distinto de Chile (puede incluir otros países Latam).

1.2.2.3. Fondos de Inversión de Acciones Global (12230): Fondos de inversión cuya política de inversiones del fondo (al menos 70%) sea invertir en acciones extranjeras diferentes a las señaladas en los párrafos anteriores

1.3. FONDOS DE INVERSIÓN MIXTO (13000): Combinan inversiones en instrumentos de deuda públicos (menos del 70%) e inversiones en acciones sociedades anónimas abiertas (menos del 70%).

1.3.1. Fondos de Inversión Mixtos Nacionales (13100)

1.3.1.1. Fondos de Inversión Mixto Balanceado (13110): Fondos que combinan inversiones en instrumentos de deuda pública nacionales e inversiones en acciones de sociedades anónimas abiertas nacionales, con el propósito de equilibrar dos objetivos: la preservación de capital y la capitalización.

1.3.1.2. Fondos de Inversión Mixto Retorno Absoluto (13120): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea obtener una rentabilidad objetivo poco correlacionada con los mercados y dentro de un rango de volatilidad esperada, a través de la inversión en instrumentos públicos de renta fija, acciones de sociedades anónimas abiertas y derivados, todos nacionales (al menos 70%).

1.3.2. Fondos de Inversión Mixtos Extranjeros (13200)

1.3.2.1. Fondos de Inversión Mixto Balanceado (13210): Combinan inversiones en instrumentos de deuda pública extranjera e inversiones en acciones de sociedades anónimas abiertas extranjeras.

1.3.2.2. Fondos de Inversión Mixto Retorno Absoluto (13220): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea obtener una rentabilidad objetivo poco correlacionada con los mercados y dentro de un rango de volatilidad esperada, a través de la inversión en instrumentos públicos de renta fija, acciones de sociedades anónimas abiertas y derivados, todos extranjeros.

1.4. FONDOS DE INVERSIÓN OTROS (14000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, consiste en invertir en valores públicos que no cumplen con las definiciones de los puntos anteriores, por ejemplo, los ETFs.

1.4.1. Fondos de Inversión Otros Nacionales (14100)

1.4.2. Fondos de Inversión Otros Extranjeros (14200)

2. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS (20000)

Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea en instrumentos privados. Es decir, que sus activos subyacentes no se transen en alguna bolsa nacional o internacional. Esta inversión en activos alternativos la pueden realizar, en forma directa o indirecta, a través de otro (feeders) u otros fondos de inversión (Fondo de Fondos).

2.1. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS – INVERSIÓN DIRECTA (21000)

2.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa en Instrumentos Nacionales (21100): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en instrumentos privados nacionales. Es decir, que los activos subyacentes en que se invierta no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Inmobiliarios (21110): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos, u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario nacional

2.1.1.1.1. Fondos de Inversión Inmobiliario – Rentas (21111): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o en desarrollos por construir con el objeto principal para la renta.

2.1.1.1.2. Fondos de Inversión Inmobiliario – Desarrollo (21112): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.1.1.1.3. Fondos de Inversión Inmobiliario – Mixto (21113): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

2.1.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Capital Privado (21120): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal (al menos 70%) de inversión sea tomar participaciones accionarias directamente en empresas cerradas nacionales.

2.1.1.2.1. Inversión Directa – Capital Privado – Venture Capital (21121): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en participaciones accionarias de empresas cerradas desde su creación o etapas tempranas.

2.1.1.2.2. Inversión Directa – Capital Privado – Private Equity (21122): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.1.1.3. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Fondo de Fondos (21130): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados nacionales. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo, no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.1.4. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Deuda Privada (21140): Los fondos de deuda privada están enfocados en financiar (al menos 70%) a empresas de mediana capitalización y de rápido crecimiento, o bien personas en base a sus bienes (vivienda, consumo, vehículos, entre otros.) o situaciones de financiamiento que sean complementarias al mercado de capitales más tradicional. Estas empresas generalmente no tienen acceso a financiamiento a través de una oferta pública, como aumentos de capital o emisión de bonos.

Los inversionistas de fondos de deuda privada se benefician de diferentes componentes de retorno, que pueden incluir elementos de renta variable, además de una atractiva tasa de interés.

2.1.1.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Habitacional (21141): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en mutuos

hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales.

2.1.1.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Inmobiliaria (21142): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en capitales preferentes, bodegaje de terrenos, o leasebacks y leasings inmobiliarios.

2.1.1.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Automotriz y Maquinaria (21143): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria.

2.1.1.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Facturas y Deuda Corto Plazo (21144): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa principalmente en facturas y tarjetas de crédito.

2.1.1.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Otros (21145): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en forma directa, principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos.

2.1.1.5. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Infraestructura y Energía (21150): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias y/o proyectos de energía, etc. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades, ambos nacionales, que realicen dichas inversiones.

2.1.1.6. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Forestal y Agrícola (21160): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas.

2.1.1.7. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Nacional – Otros Fondos (21170): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo no califica en alguna de las categorías anteriores, sin embargo, sigue siendo una inversión directa nacional del fondo y no se trata de valores públicos.

2.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjeros (21200): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en instrumentos privados extranjeros. Es decir, que los activos subyacentes en que se invierta no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.2.1. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Inmobiliarios (21210): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario extranjero.

2.1.2.1.1. Fondos de Inversión Inmobiliario – Rentas (21211): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir indirectamente en bienes raíces construidos o en desarrollos por construir con el objeto principal (al menos 70%) para la renta.

2.1.2.1.2. Fondos de Inversión Inmobiliario – Desarrollo (21212): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.1.2.1.3. Fondos de Inversión Inmobiliario – Mixto (21213): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en alguna combinación de las anteriores.

2.1.2.2. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Capital Privado (21220): Fondos cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea tomar participaciones accionarias directamente en empresas cerradas extranjeras.

2.1.2.2.1. Inversión Directa – Capital Privado – Venture Capital (21221): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en participaciones accionarias de empresas cerradas desde su creación o etapas tempranas. Complementar con Reporte VC&PE.

2.1.2.2.2. Inversión Directa – Capital Privado – Private Equity (21222): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.1.2.3. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Fondo de Fondos (21230): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados extranjeros. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

2.1.2.4. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Deuda Privada (21240): Los fondos de deuda privada están enfocados en financiar (al menos 70%) a empresas de mediana capitalización y de rápido crecimiento, o bien personas en base a sus bienes (vivienda, consumo, vehículos, entre otros) o situaciones de financiamiento que sean complementarias al mercado de capitales más

tradicional. Estas empresas, generalmente, no tienen acceso a financiamiento a través de una oferta pública, como aumentos de capital o emisión de bonos.

La deuda privada comprende varias formas de financiamiento como títulos de deuda privados, facturas, leasing, deudas automotrices, etc. que no se transan en los mercados públicos ni son financiadas por bancos y son, generalmente, ilíquidos (tiene baja liquidez o son poco líquidos).

2.1.2.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Habitacional (21241): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en mutuos hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales en el extranjero.

2.1.2.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Inmobiliaria (21242): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en capitales preferentes, bodegaje de terrenos, y leasebacks y leasings inmobiliarios en el extranjero.

2.1.2.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Deuda Automotriz y Maquinaria (21243): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria en el extranjero.

2.1.2.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Facturas y Deuda Corto Plazo (21244): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma directa, principalmente en facturas y tarjetas de crédito en el extranjero.

2.1.2.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Extranjero – Otros (21245): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo sea invertir en

forma directa en el extranjero, principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos en el extranjero.

2.1.2.5. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjero – Infraestructura y Energía (21250): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en el desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias y/o proyectos de energía, etc. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades, que realicen dichas inversiones.

2.1.2.6. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjera – Forestal y Agrícola (21160): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas en el extranjero, a través de inversión directa.

2.1.2.7. Fondos de Inversión Alternativos – Inversión Directa – Extranjera – Otros Fondos (21170): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo no califica en alguna de las categorías anteriores, sin embargo, sigue siendo una inversión directa en el extranjero y no se trata de valores públicos.

2.2. FONDOS DE INVERSIÓN ALTERNATIVOS – FEEDER (22000): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir a través de otro fondo (uno y, en general, extranjero) en instrumentos privados. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

Los Feeder Funds los podemos identificar como fondos que, en su naturaleza, buscan la selectividad, es decir, se constituyen con el objeto de invertir en forma principal en

un fondo específico. Es así como estos fondos han tenido un gran desarrollo y tienen por objetivo invertir en fondos de importantes administradoras internacionales.

2.2.1.1. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Inmobiliario (22010): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) esté orientado al sector inmobiliario, sea a través de acciones y/o títulos u otros instrumentos privados de deuda de sociedades que inviertan en el sector inmobiliario.

2.2.1.1.1. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Rentas (22011): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sean bienes raíces construidos o en desarrollo que tengan por objeto la renta.

2.2.1.1.2. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Desarrollo (22012): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%), sean subyacentes relacionados con el desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios para la venta.

2.2.1.1.3. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Inmobiliario – Mixto (22013): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en el que se invierte, contenga subyacentes que combinen instrumentos inmobiliarios para la renta y para el desarrollo.

2.2.1.2. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Capital Privado (22020): Fondos de Inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión sea invertir en un fondo que cuyo subyacente sea, al menos, un 70% de participaciones accionarias en empresas cerradas.

2.2.1.2.1. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Capital Privado — Venture Capital (22021): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en un fondo cuyos subyacentes sean al menos 70% en participaciones accionarias de empresas desde su creación.

2.2.1.2.2. Fondos de Inversión Alternativo – Feeder – Capital Privado — Private Equity (22022): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal inversión del fondo sea invertir en un fondo cuyos activos subyacentes (al menos 70%) sean acciones de empresas cerradas ya lanzadas.

2.2.1.3. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Fondo de Fondos (22030): Fondos de inversión cuya política de inversiones, contenida en su reglamento interno, estipule que el objeto principal de inversión del fondo (al menos 70%) sea invertir en forma indirecta a través de otros fondos (varios) en instrumentos privados. Es decir, que los activos subyacentes en que invierta ese fondo no se transen en alguna bolsa nacional o internacional.

Los fondos de inversión nacionales pueden invertir directamente en estos activos o hacerlo mediante la inversión en otro fondo, en cuyo caso el fondo nacional se denomina “Feeder”. Si lo hace a través de varios fondos, se llama Fondo de Fondos.

2.2.1.4. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Deuda Privada (22040).

2.2.1.4.1. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Habitacional (22041): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal (al menos 70%) de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en mutuos hipotecarios endosables, leaseback habitacional, leasing habitacional, o cualquier otro tipo de deuda que financie activos habitacionales.

2.2.1.4.2. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Inmobiliaria (22042): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en capitales preferentes, bodegaje de terrenos y leasebacks y leasings inmobiliarios.

2.2.1.4.3. Inversión Directa – Deuda Privada – Deuda Automotriz y Maquinaria (22043): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea en pagarés y leasing automotriz o de maquinaria.

2.2.1.4.4. Inversión Directa – Deuda Privada – Facturas y Deuda Corto Plazo (22044): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte (al menos 70%) sea principalmente en facturas y tarjetas de crédito.

2.2.1.4.5. Inversión Directa – Deuda Privada – Otros (22045): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea principalmente en créditos con garantía SGR / Compañía de Seguro, créditos con garantía real, créditos estructurados y pagarés que no caigan en las categorías anteriormente mencionadas. También se incluyen los fondos mixtos.

2.2.1.5. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Infraestructura y Energía (22050): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo cuyos subyacentes se compongan de desarrollo de infraestructuras camineras, portuarias, aeroportuarias, carcelarias, entre otras, y en el sector energía. Puede ser a través de acciones o títulos de deuda de sociedades que realicen dichas inversiones.

2.2.1.6. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Forestal y Agrícola (22060): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo cuyos subyacentes se compongan de la adquisición, desarrollo y/o venta de activos forestales y agrícolas.

2.2.1.7. Fondos de Inversión Alternativos – Feeder – Otros (22070): Fondos cuya política de inversiones estipule que el objeto principal de inversión del fondo en que se invierte sea invertir en un fondo que invierte en sectores no incluidos en las categorías anteriores como, por ejemplo, recursos naturales.

Contactos

Pilar Concha
Gerente General ACAFI
pconcha@acafi.com

Ingrid Hartmann
Senior Research Manager CBRE
ingrid.hartmann@cbre.com

ACAFI

CBRE

Reporte Inmobiliario
2023 - 2024