

Mercado Inmobiliario: Tendencia de multifamily toma fuerza

Archivado en: Suscriptores · mercado inmobiliario de la Región Metropolitana · Colliers International · multifamily · Mercado inmobiliario

Estrategia On line | Miércoles, 26 de diciembre de 2018, 10:30

[Compartir](#) [Twitter](#) [G+](#)

El mercado inmobiliario de la Región Metropolitana ha ido evolucionando y adaptándose a las necesidades de una población que ha cambiado. Por el lado de la demanda, se ha observado que las familias son cada vez menos numerosas y han aumentado los núcleos monoparentales; los jóvenes se independizan tempranamente y no buscan ser dueños de propiedades; además el porcentaje de inmigrantes ha aumentado de manera importante. Por el lado de la oferta, el valor de las viviendas prácticamente se ha duplicado en los últimos 10 años, en tanto



que los precios de arriendos se han mantenido más estables. Adicionalmente, cada vez más inversionistas ven como una buena inversión el tener fondos destinados a activos inmobiliarios. Todos estos factores han potenciado el mercado de la renta residencial en nuestro país durante el último tiempo.

"Hemos percibido una fuerte tendencia hacia el arriendo, más que a la compra, basados en los cambios demográficos experimentados en último tiempo. Adicionalmente, ha aumentado el porcentaje de la población que privilegia vivir en comunas céntricas y bien conectadas, cercanas a sus lugares de trabajo o estudio, en unidades de baja superficie", explica Roberto Sivori Correa, Gerente del Área de Inversiones de Colliers International.

El aumento por la demanda de arriendo en sectores con buena conectividad ha despertado el interés de inversionistas institucionales y privados por desarrollar proyectos inmobiliarios de renta residencial o multifamily, que consiste en que un solo propietario administra el edificio completo, haciéndose cargo de la administración de la propiedad y de todo el proceso de arriendo de cada unidad.

"Es una nueva forma de administración, que en la práctica es más eficiente y brinda un servicio más profesionalizado a los arrendatarios. Debido a que la mantención del edificio está centralizado, se pueden ofrecer mejores áreas comunes con servicios adaptados a las necesidades actuales y mantener los departamentos en excelentes condiciones a través de renovaciones permanentes y uniformes", señala Roberto Sivori Correa, quien destaca que además de ser beneficioso para los arrendatarios es un medio de inversión rentable. "El modelo está enfocado en adquirir un proyecto en desarrollo, para posteriormente arrendar las unidades y obtener una rentabilidad de mercado, lo cual se logra a través de una administración eficiente de los espacios".

De acuerdo a análisis realizados por el Área de Inversiones de Colliers International, para poder invertir en un multifamily es fundamental encontrar el terreno adecuado. "Ubicaciones céntricas, con buena conectividad y en zonas que tengan una normativa que permita construcción en altura de por lo menos 150 unidades por edificio son ideales para estos proyectos", explica Sivori Correa.

La proyección para los próximos años es de un aumento permanente de esta tendencia. "Hemos visto un fuerte crecimiento en este segmento durante el año, lo que se ha manifestado en el cierre de la compra de aproximadamente 20 edificios en este formato, los que se suman a los 50 existentes a principios de año. Esperamos que en los próximos dos a tres años, se llegue a unos 150 edificios administrados en este modelo en el segmento residencial de la Región Metropolitana", concluye el ejecutivo de Colliers International.