



BIENES RAÍCES

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN Y/O DIFUSIÓN

Peruanos invierten a plazo de siete años en inmuebles de Estados Unidos

El 39% de las inversiones de peruanos en EE.UU. se concentra en Florida, seguida por California (16%). Trascendent Investment Management prevé canalizar inversiones por US\$ 65 millones.

ELIZABETH GARCÍA
elizabeth.garcia@diariogestion.com.pe

Las familias peruanas de altos patrimonios buscan alternativas que les permitan diversificar sus inversiones. En tal contexto, está aumentando la demanda por el mercado inmobiliario estadounidense.

"Hay un exceso de liquidez y el peruano quiere diversificar su cartera; y bienes raíces en EE.UU. calzan bien con lo que buscan", indicó a Gestión Jordan Kavana, CEO de Trascendent Investment Management.

Ahora, los peruanos prefieren invertir en dicho mercado a un plazo de siete años, agregó.

Incluso destacó que inversionistas institucionales, como AFP, también están apun-



Sur de EE.UU. Acapara las preferencias de inversionistas peruanos en el mercado inmobiliario de ese país.

tando al mercado inmobiliario de EE.UU.

Estados preferidos

Los inversionistas latinoamericanos, y peruanos en particular, buscan estados del sur estadounidense. Así, 39% de las inversiones de peruanos se concentra en Flori-

da, seguida por California (16%), Nueva Jersey (14%) y Nueva York (12%), precisó.

Ante el crecimiento de la demanda por estas locaciones, la gestora de inversiones inmobiliaria, que administra US\$ 500 millones en 10 países, decidió abrir, este año, una oficina en Lima.

MERCADO DE EE.UU.

Buscan rendimiento de 20% pero se exponen a riesgo

Los inversionistas pueden obtener un retorno de aproximadamente 12% anual en esquemas como el de Trascendent Investment.

Este rendimiento se compone de un 6% anual correspondiente al alquiler de las viviendas, y lo restante se obtiene al momento en que el inversionista vende la propiedad.

"Los que invierten en inmuebles están buscando un retorno entre 15% y 20%, pero se exponen al riesgo de mercado", reconoció Jordan Kavana, CEO de la firma. Por ello, advirtió que, en años anteriores, varios peruanos se han "quemado" al invertir en bienes raíces en EE.UU. sin considerar el riesgo de desarrollo del mercado.

"Perú es el país de la región que más potencial vemos para este tipo de inversiones, en el corto plazo", resaltó Daniel Valencia, gerente general para Perú de la empresa.

Además, la firma se animó por el mercado local ante la baja participación que tienen las inversiones en bienes raíces

en la cartera promedio del inversionista peruano.

En EE.UU., las personas invierten entre 35% a 40% de su portafolio en bienes raíces; en el Perú, solo 20%, detalló Kavana.

La gestora ha identificado a un importante número de familias locales como poten-

ciales clientes. Así, en su primer año de operaciones prevé canalizar inversiones por US\$ 65 millones de clientes locales, de los cuales el 80% será de individuos y familias con altos patrimonios, y el restante 20%, de inversionistas institucionales.

Plazo

US\$ 5 millones es la inversión mínima para obtener la estructura legal en la que el participante es dueño de un número de inmuebles. Inversionistas con US\$ 1 millón pueden entrar en un pool con otros participantes, detalló Kavana.

A diferencia de un fondo de inversión en bienes raíces, el modelo de negocio de Trascendent se basa en otorgar a las familias una estructura legal que les permite convertirse en propietario directo de un número de inmuebles.

La empresa se encarga de la parte operativa, es decir, comprar, administrar, alquilar y dar un retorno (renta) a las familias.

Además, bajo este esquema, las personas pueden retirar su inversión, aumentarla o reducirla antes del plazo establecido de cinco años. Así, a los tres años el inversionista tiene la opción de vender (todo o una parte), o ampliar el periodo de su inversión.