

PANAMERICAN

REAL ESTATE CAPITAL & SERVICES



Newsletter Trimestral

El Punto de Encuentro de financistas, inversionistas y desarrolladores inmobiliarios de las Américas.

3° Trimestre, 2014



Foto: Render Hudson Yards, Nueva York

EN ESTA EDICIÓN

Cifras Macroeconómicas

PAÍS							
POBLACION (MM)	201	117	18	48	31	316	35
DESEMPLEO	7,1%	4,9%	6,5%	9,3%	5,9%	6,2%	7,0%
TASA POLITICA MONET. (TPM)	11,0%	3,0%	3,25%	4,2%	3,5%	0,25%	1,0%
IED – 2013 (USD Mil millones)	64,0	38,3	20,3	16,7	10,2	187,5	62,3
PIB – 2013 (USD Mil millones)	2.457	1.275	286	388	221	16.800	1.825
PIB – 2013 (Crecimiento)	3,0%	3,4%	4,9%	4,0%	6,3%	1,9%	2,0%
PIB – 2014 (Crecimiento est.)	0,3%	2,5%	2,0%	5,0%	4,4%	2,0%	2,3%
INFLACIÓN 2013	5,5%	3,6%	3,0%	2,4%	2,2%	1,2%	1,0%



México: Fibras triplican en superficie a las tiendas departamentales

Las seis Fibras no hoteleras en México suman en su portafolio 15,6 millones de metros cuadrados

Página 4

EEUU: El proyecto Hudson Yards, en Nueva York, será una ciudad completa

Mayor desarrollo inmobiliario privado en la historia de los Estados Unidos

Página 8

Canadá: Outlets entran fuerte en Canadá

Retail en Canadá está evolucionando rápidamente con la entrada de nuevos competidores internacionales

Página 8

Chile: Mercado de bodegas se duplica desde 2008

Este año se sumarían 500.000 m2 y en el futuro estarían más alejadas de la capital

Página 5

Colombia: Mall Plaza invierte US\$250 millones en plan de expansión

Planea completar tres centros comerciales

Página 6

Impuestos que afectan a la industria inmobiliaria en las Américas (Parte 2)

Columna de Gonzalo Castro – Socio Fundador en *Panamerican Real Estate Capital & Services*



Continuando con el tema que se abordó en la edición anterior, donde cubrimos ampliamente los impuestos que afectan a la posesión de propiedades, seguiremos analizando el resto de los impuestos: transferencia de la propiedad, operación de la propiedad, impuesto a la renta e impuesto a la ganancia de capital.

Los impuestos a la transferencia de la propiedad

El hecho gravado o generador en este caso es la transferencia del título de propiedad. En Brasil, este es un impuesto municipal conocido por sus siglas ITBI (Imposto Sobre a Transmissao de Bems Moveis) y la tasa es de un 2% del "valor venal" (tasación) y pagado por el comprador. En Perú, el impuesto de Alcabala es del 3% del precio de venta, también pagado por el comprador. En Colombia, es un impuesto departamental (provincial) conocido como Impuesto de Registro y corresponde al 1% del precio del inmueble, pagado en partes iguales por comprador y vendedor. En EE.UU. es principalmente un impuesto estatal, que va desde 0% en algunos estados como Texas y Oregon, hasta el 1,4% en el estado de Nueva York para las transferencias de propiedades por encima de US\$ 1 millón. La mayoría está en el intervalo de 0,1% a 0,5%. Municipios y condados también pueden cobrar un impuesto de transferencia y algunos estados permiten que se utilice como crédito para el impuesto de transferencia estatal. En Canadá, la mayoría de las provincias cobran impuestos de transferencia, algunos de ellos aplican una tasa progresiva en el rango del 0,5% - 2% sobre el valor de la propiedad.

Impuestos sobre la operación de la propiedad

En Brasil existe un impuesto municipal conocido como ISS (Impuesto Sobre Servicios), que corresponde al 5% de los servicios prestados. Además, el gobierno federal cobra el impuesto PIS/COFINS directamente a los ingresos. Así, cada vez que un inquilino es facturado, hay un hecho gravado. Es interesante la forma en que los centros comerciales brasileños se organizan para evitar duplicar el pago de impuestos al recuperar los gastos comunes: forman una Asociación de Copropietarios que está exenta de impuestos para cobrar los gastos comunes a los locatarios. Existe un impuesto similar conocido como ICA (Impuesto de Industria y Comercio) en Colombia, donde las municipalidades generalmente cobran el 1% de los ingresos. En general, los países del Pacífico (México, Colombia, Chile y Perú) cargan el IVA o IGV (Impuesto sobre el Valor Agregado o Impuesto General a las Ventas) a los ingresos generados por el arriendo de activos inmobiliarios comerciales, recaudados por el gobierno nacional. La tasa del IVA o IGV varía entre el 16% y 19%.

Impuesto a la renta

Brasil tiene una tasa de impuesto a las empresas del 34%, donde el 25% proviene de IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) y el 9% de CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido). A pesar de que la tasa es alta,

la buena noticia es que el régimen de renta presunta establece que la base imponible corresponde al 32% de los ingresos para el negocio inmobiliario. Así la tasa de impuesto sobre la renta es 10,88% de los ingresos y se paga trimestralmente. Sólo el gobierno federal recauda impuestos sobre la renta en Brasil.

En Colombia la tasa de impuesto a empresas es del 33%, donde el 25% proviene del "Impuesto sobre la Renta" y el 8% del "Impuesto a la Equidad" (CREE). México y Perú tienen un impuesto a empresas del 30%, recaudado por el gobierno nacional. Chile aprobó una nueva ley tributaria en septiembre que aumentará la tasa de impuesto a empresas desde el 20% al 25% o 27% en cuatro años, dependiendo del sistema impositivo al que se acojan las empresas.

En EE.UU. los impuestos federales a empresas son progresivos, variando entre el 15% y 35%, con el rango más significativo gravado con un 34%. Los estados también cobran impuesto sobre la renta, la mayoría de ellos usan una tasa fija (como el 8,84% en California o el 7,1% en Nueva York), otros cobran una tarifa progresiva y algunos son exentos de tributación (como Texas, Washington o Nevada). En Canadá, la tasa de impuesto federal sobre la renta es del 15% y las provincias también cargan su propio impuesto sobre la renta con tasas que van del 10% al 16%.

Impuesto a la ganancia de capital

Este impuesto se activa cuando se vende una propiedad y es muy importante para la tasa interna de retorno (TIR) efectiva de una inversión inmobiliaria durante el período en que se mantenga el activo. En Brasil, el gobierno federal cobra el 15% de la ganancia de capital en la venta de una propiedad residencial, pero el vendedor está exento si utiliza todas las ganancias para comprar una casa nueva. En México, las ganancias de capital se tratan como renta general. La última reforma tributaria estableció un monto exento de US\$ 270.000. Si las ganancias de capital superan ese valor, los individuos serán gravados a la tasa de impuesto sobre la renta correspondiente. En Chile, las ganancias de capital se tratan como renta general. Las ganancias por la venta de activos inmobiliarios siempre han estado exentas de impuestos para los individuos. Con la aprobación de la nueva ley tributaria, habrá un tope de US\$ 320.000 en la exención. Si las ganancias de capital superan ese valor, los individuos serían gravados a la tasa de impuesto sobre la renta correspondiente. En Colombia, las ganancias de capital se gravan con la tasa del 10% del "Impuesto a la Ganancia Ocasional", que es la más baja de la región.

En EE.UU. hay un impuesto federal de largo plazo de 15% a las ganancias de capital, más el impuesto sobre la renta estatal, pero hay algunas deducciones para las propiedades residenciales: US\$ 250.000 si el dueño vivió en la casa vendida durante 2 de cada 5 años y de US\$ 500.000 si es casado. En Canadá hay un impuesto de retención federal del 15% en la venta de una propiedad que se aplica sobre la ganancia neta en la venta.

Industria de centros comerciales vende activos por más de US\$200 millones en lo que va del año

Fuente: Valor Econômico

Con la venta del Top Center Shopping en Sao Paulo por General Shoppings a la firma israelí Gazit-Globe por US\$60 millones, los negocios que involucran centros comerciales en Brasil han llegado a los US\$205 millones este año. Desde las primeras aperturas en bolsa de la industria, el 2007, que la venta de activos no habían llegado a tal nivel en el período enero-agosto.

Los principales actores dicen que han estado vendiendo activos como parte de la estrategia de "reorganización de la cartera". BRMalls y General Shoppings se han movido en esa dirección. Aliansce también dijo que está analizando la venta de activos en el corto plazo. "No es fácil vender los centros comerciales, la oferta aumentó y la expectativa del mercado empeoró. Todos están tratando de aumentar sus niveles de caja" dijo un ejecutivo de la industria.

A pesar de que los jugadores dicen que las ventas son para "oxigenar la cartera", hay casos en los que las ventas pasan a disminuir las deudas (parte de las cuales están denominadas en dólares) o a deshacerse de activos "no estratégicos", que en la práctica no cumplieron los objetivos esperados.

Un CFO dice que para un proyecto que se había evaluado con una tasa interna de retorno del 23% (real y no apalancada) al final del 2011, hoy la misma tasa fluctúa entre el 17% y 19%. "Hay inversionistas que salen [del país] y mientras más se frena la economía, mejor para nosotros, porque las oportunidades aparecen con mejores precios que hace dos o tres años", dijo Chaim Katzman, CEO de Gazit-Globe.

El escenario actual de la industria de centros comerciales es el resultado de la pérdida de dinamismo de la economía y del aumento del endeudamiento de algunas empresas en los últimos años, después de un fuerte crecimiento de la industria. A pesar de ello, el mercado todavía ve al sector con capacidad de recuperación y sin grandes vulnerabilidades debido a los sólidos fundamentos de las empresas de la industria.

BRMalls anunció la venta de cuatro centros comerciales por cerca de US\$85 millones, con el CEO Carlos Medeiros diciendo en mayo que "el objetivo es seguir vendiendo [centros comerciales]". Medeiros dijo a los analistas: "Esto es lo que buscamos, pero a un precio que haga sentido, teniendo en cuenta lo que pagamos y el potencial de los activos". Como justificación, la compañía dijo que está saliendo de los centros comerciales en los que no podía aumentar su participación minoritaria.

La gerencia de Aliansce también recalcó que está estudiando la venta de algunos negocios para aumentar su caja. Aliansce anunció un acuerdo para reducir su participación en Santana Parque Shopping, en Sao Paulo, a 33% desde el 50%. El otro 50% pertenecía a General Shopping, que vendió toda su participación. Los compradores fueron la Canada Pension Plan Investment Board (accionista de Aliansce) y el fondo soberano de Singapur, en un acuerdo de US\$60 millones.



Klein pagó US\$ 170 millones por activos de BR Properties

Fuente: Yahoo Finanzas

El empresario Michael Klein, hijo del fundador de Casas Bahia, se está consolidando como uno de los mayores gestores inmobiliarios del país. Klein confirmó la compra de un fondo que administra 36 propiedades en 11 estados por US\$ 170,9 millones, llegando a los US\$ 1.900 millones en activos, superando así los US\$ 1,8 mil millones de São Carlos, una de las compañías más grandes de la industria.

Estas propiedades fueron compradas a la empresa líder en desarrollo de proyectos inmobiliarios en el país, BR Properties, controlada por BTG Pactual. De los 36 edificios que componen el fondo, 26 son tiendas de la cadena de moda C&A, además del edificio que alberga su sede en Barueri, Sao Paulo. Con la compra, la compañía de Michael Klein añade 118.000 m² de superficie construida, alcanzando un total de 2 millones de m², y facturando US\$ 98 millones el año pasado. "La adquisición de este Fondo es parte de nuestra estrategia de estar presente en las cinco regiones del país con propiedades bien ubicadas que, arrendadas a empresas consolidadas en el mercado, nos traigan buenos resultados", dijo el empresario.

La empresa cuenta con bodegas y oficinas entre sus activos, pero su principal foco está en el retail, donde el negocio comenzó hace dos años. De las 420 propiedades administradas por el Grupo CB, que concentra el negocio de la familia, más de 300 son locales que se arriendan a Casas Bahia y Ponto Frio – marcas de Vía Varejo, empresa de la que Klein es socio. En diciembre, vendió parte de sus acciones en la empresa y recaudó cerca de US\$ 613 millones - que lo dejó con el capital necesario para impulsar el negocio inmobiliario. El objetivo es llegar a una cartera de US\$ 2.000 millones en diciembre, con la realización de dos o tres adquisiciones que están en proceso.



Fibras triplican en superficie a las tiendas departamentales

Fuente: *El Financiero*

Las seis Fibras no hoteleras en México suman en su portafolio 15,6 millones de metros cuadrados de oficinas, centros comerciales y parques industriales, tres veces más espacio que las tiendas departamentales

Con apenas tres años en operación, las seis Fibras (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces) no hoteleras han logrado comprar 15,6 millones de metros cuadrados de oficinas, centros comerciales y parques industriales, con lo que ya son dueñas de tres veces más espacio que el piso de ventas que tienen las grandes tiendas departamentales en México, las cuales suman una superficie de 5,2 millones de metros cuadrados, y que las cadenas de autoservicio del país, las que registran una superficie de 13,7 millones de metros cuadrados.

“La mayoría del crecimiento de inmuebles propiedad de Fibras es resultado de la integración de activos existentes, no de la inversión directa en el desarrollo de nuevos. Esta actividad de adquisiciones ha sido la forma más recurrente en la que la mayor parte de las Fibras han crecido”, explicó Augusto Arellano, senior managing director de Evercore Partners. Sin embargo, esta estrategia tenderá a disminuir pues los portafolios de buena calidad empiezan a escasear, advirtió.

Otra de las razones que favorece el crecimiento de las Fibras en México son los precios de los inmuebles y servicios asociados, pues son bajos con respecto a otros países, destacó Lizette Chang, directora de Relación con Inversoristas de Fibra Inn. Además, pese a que el crecimiento económico de México no ha sido tan vigoroso, las reformas estructurales han generado buenas expectativas para el sector inmobiliario y, como consecuencia, para las Fibras, aseguró la ejecutiva.

Armando Rodríguez, analista de Signum Research, pronosticó que las Fibras seguirán creciendo por la dinámica del sector inmobiliario, que tiene demanda en todos sus segmentos, tanto el de oficinas, como el industrial y comercial.

De las propiedades totales que hoy acumulan las seis Fibras inmobiliarias, excluyendo a las dos hoteleras cuya unidad de medida son las habitaciones y no los metros cuadrados, Fibra Uno acapara el 37% de todo el portafolio, con poco más de 5,8 millones de metros cuadrados. En el segundo lugar se encuentra Fibra Macquarie, que tiene el 20% del total.

Fibra Inn adquiere 6 hoteles por US\$ 33 millones

Fuente: *Hotel News Resource*



Fibra Inn, un fideicomiso de inversiones en bienes raíces en México especializado en la industria

hotelera que sirve a viajeros de negocios, anunció la firma de un acuerdo vinculante por US\$33 millones para la adquisición de 6 hoteles, con un total de 667 habitaciones, bajo dos marcas: Casa Grande, marca reconocida a nivel nacional, y Microtel Inn & Suites by Wyndham, marca reconocida a nivel mundial.

Con esta nueva adquisición, la cartera de Fibra Inn totalizará 29 hoteles en operación y 3 hoteles en fase de desarrollo, con un total de 5.311 habitaciones, de las cuales 799 están en fase de desarrollo. El portafolio de propiedades y habitaciones de Fibra Inn se ha incrementado en 286% y 193% respectivamente, en comparación con las cifras presentadas en la oferta pública de acciones (OPA) de marzo de 2013.

Grupo Hotelero Santa Fe se duplicará en México luego de su OPA

Fuente: *El Financiero*

Tras su debut en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en septiembre, el Grupo Hotelero Santa Fe planea duplicar su presencia en el país en los próximos dos años, para lo cual destinará recursos cercanos a los US\$150 millones.

“Tenemos actualmente 1.735 cuartos propios, pero con los recursos que levantamos en la BMV vamos más que a duplicar ese número en los próximos 18 a 24 meses. El 80% de la inversión será para nuestra marca Krystal”, dijo Francisco Zinser, director general de la compañía.

Por su parte, Arturo J. Saval, copresidente de Nexxus Capital—accionista de la compañía—, dijo que “esperamos que en 12 a 24 meses más se muestre el desempeño de la empresa para hacer una oferta similar o más grande a la inicial”.



Mercado de bodegas se duplica desde 2008

Fuente: *El Mercurio*

Este año se sumarían 500.000 m² y en el futuro estarían más alejadas de la capital

La fuerte demanda de empresas del retail y la externalización por parte de las empresas de la operación de sus centros de almacenamiento son algunos factores que explican la fuerte expansión que registra en los últimos años el mercado de bodegas en la Región Metropolitana. Según un informe de la consultora inmobiliaria GPS Global Property Solutions, el inventario de bodegas Clase I totalizó al primer semestre de este año 2,96 millones de m², prácticamente duplicándose respecto del stock del 2008.

El gerente de División Industrial de GPS, Alejandro Reitze, comentó que “el mercado se ha mostrado dinámico desde 2008 por la profesionalización del rubro, donde grandes actores capitalizaron sus posiciones, sumado a un cambio en la forma en que las empresas manejan sus instalaciones, pasando de recintos propios a arrendados, por las ventajas en términos patrimoniales y de eficiencia operativa”.

El gerente de Desarrollo de Bodegas San Francisco (BSF), Alberto Fluxá, indicó que sobre el 50% de la demanda de bodegaje está ligada al retail, sector cuyo crecimiento en los últimos años ha repercutido en el alza de este tipo de instalaciones. Fluxá añadió que BSF -que lidera el mercado con 38% de participación según GPS- construye mensualmente 10 mil m² de bodegas. Bodenor Flexcenter es el segundo mayor operador.

La vacancia alcanzó a junio el 4,30% en la Clase I, subiendo desde el 1,26% de fines de 2013. Una de las razones de ese incremento es el débil escenario económico del país, indica el informe de GPS. También impacta la oferta de nuevos actores. Pese a lo anterior, el precio promedio de arriendo al sexto mes del año fue de US\$5,11 el m² en el segmento más tradicional de bodegas. Esto representó un leve avance respecto de los US\$ 4,99 el m² del segundo semestre del 2013.

Hyatt inaugura su primer hotel con la marca Place en Chile

Fuente: *Diario Financiero*

Hyatt Hotels y HPV anunciaron la apertura de Hyatt Place Santiago/Vitacura. Con este hotel, el holding internacional introduce la marca Hyatt Place a Chile y se convierte en el primero en Sudamérica y el tercero en Latinoamérica.

El recinto posee 160 amplias habitaciones, que incluyen 20 suites, con vista a la montaña o a la ciudad de Santiago. “Este hotel es una gran contribución a este destino, que cada vez goza de mayor reconocimiento a nivel nacional e internacional”, aseveró Andreas Nauheimer, director de HPV.

Arriendos en malls llegan hasta los US\$200 por metro cuadrado mensuales

Fuente: *El Mercurio*



Los centros comerciales se han ido posicionando como uno de los espacios principales para la ubicación del retail chileno. Hoy, de hecho, estos complejos representan 25% de todo lo que mueve el sector anualmente. Según un reporte realizado por Colliers International, el arriendo mensual tiene un componente fijo que, dependiendo de la ubicación, puede ir desde los US\$12 hasta US\$18 por m²/mes para multitiendas; de US\$37 a US\$100 por m²/mes para tiendas comunes y desde US\$180 a

US\$200 m²/mes para locales islas de pequeño formato en pasillos. Asociados a lo anterior, existe un arriendo variable que gira en torno al 3% de las ventas. Se paga el fijo o el variable dependiendo, de cuál sea más alto. No solo el tamaño de la tienda marca la diferencia, sino también el tipo de centro comercial y su ubicación. En Colliers precisan que “los más caros tienden a ser aquellos ubicados en entornos con predominancia de grupos socioeconómicos altos o en zonas de alto flujo”.

Los arriendos en los centros comerciales han ido constantemente al alza. Según la consultora, se produce un crecimiento natural que tiene que ver con los ingresos. A lo anterior se suman los incrementos en arriendo que se producen por extensión o plazos redefinidos o por el recambio de locatarios. Actualmente, los centros comerciales administran cerca de 2,5 millones de metros cuadrados en Chile y la ocupación bordea el 95%.

US\$ 300 millones para Bogotá Premium Outlets

Fuente: Portafolio

Este centro comercial y de entretenimiento tendrá 125 mil metros cuadrados construidos

Las empresas Meridian Properties e Inversiones Siberia construirán un centro comercial que formará parte del Parque Industrial Interpark, en el occidente de la capital colombiana. Se trata de Bogotá Premium Outlets, cuya apertura está prevista para noviembre del 2017. “Actualmente, el proyecto está en etapa de diseño y comercialización”, dijo Abdón Espinosa Fenwarth, presidente de Meridian Properties S.A.

La oferta comercial del complejo —en el que se invertirán más de 300 millones de dólares— será tipo outlet. El directivo agregó que la nueva propuesta de diversión y compras contará con más de 185 tiendas nacionales e internacionales, oferta de entretenimiento, restaurantes temáticos, patios de comida y salas de cine.

Además, Bogotá Premium Outlets tendrá 125 mil metros cuadrados de construcción, más de 60 mil metros cuadrados de área comercial y entretenimiento y 2.700 estacionamientos.

Otra novedad es que los locales se entregarán en concesión o alquiler con una administración centralizada. El centro comercial formará parte de un complejo que incluirá un hotel de 200 habitaciones y centros de oficinas que se construirán simultáneamente.

Mall Plaza invierte US\$250 millones en plan de expansión en Colombia

Fuente: Perú Retail



Mall Plaza, grupo chileno del sector retail, continúa con sus planes de expansión en Colombia. Planea completar tres centros comerciales con una inversión total de US\$ 250 millones. Entre ellos estará su versión de Manizales, ciudad a la que llevarán la primera tienda Falabella.

Los datos fueron revelados por Felipe Cobo, presidente de Mall Plaza Colombia, quien además señaló que las inversiones de su compañía en Colombia están pensadas para un plazo de 30 años, en el que se seguirán expandiendo. “La verdad es que cerramos un 2013 súper positivo, con un nivel de ocupación en nuestro primer centro comercial en Cartagena sobre 90% y lo más interesante de todo es que nos conectamos muy bien con el consumidor, tendiendo una relación de mucho valor y con tasas de crecimiento sobre 25% en el último periodo del trimestre del año pasado, lo que nos deja conformes” sostuvo Cobo.



Meliá Hotels International anuncia el Meliá Cartagena de Indias

Fuente: Meliá Hotels International



Meliá Hotels International prosigue su expansión internacional en Colombia, uno de los mercados más dinámicos de América Latina, y lo hace con el anuncio de la nueva apertura

del Meliá Cartagena, prevista para el primer trimestre del 2017 en Cartagena de Indias, una ubicación estratégica en el Caribe y uno de los destinos privilegiados para un descanso vacacional o un encuentro de negocios.

Meliá Cartagena ofrecerá 154 habitaciones, un restaurant-destino y un restaurante buffet, bar, spa, club de playa y un salón para eventos y reuniones, uno de los segmentos de mayor crecimiento en la región.

El Hotel se encuentra localizado en un entorno paradisíaco, en primera línea de playa y muy cerca del campo de golf Karibana de 18 hoyos.

Declarada por la UNESCO Patrimonio Cultural de la Humanidad en 1984, Cartagena de Indias es un destino emergente en el Caribe Colombiano con paisajes exuberantes, magníficas playas, una intensa y atractiva vida nocturna, festivales culturales de renombre internacional y excelente oferta gastronómica. Como explica Gabriel Escarrer, Vicepresidente y CEO de Meliá, “Con el Meliá Cartagena, nuestra compañía apuesta por un nuevo destino vacacional de referencia turística internacional, al tiempo que refuerza, con su primer hotel Meliá, su portfolio de marcas en Colombia, un mercado emergente prioritario para nosotros”.



Marriott tendrá hasta 10 hoteles en Perú al 2020

Fuente: *El Comercio*

El CEO para Latinoamérica de la cadena de hoteles Marriott, Craig Smith, informó que se abrirán ocho nuevos hoteles en Perú hasta el 2020, los que se sumarán a los dos que ya tienen en Lima y Cusco. "Vamos a tener hasta 10 hoteles en el Perú hacia el 2020", precisó Smith. "Además de las marcas JW Marriott y Courtyard, que ya hemos anunciado, evaluamos otras alternativas con las que posicionarnos a escala nacional. Un Fairfield Inn, por ejemplo, que está enfocado en los huéspedes jóvenes, está entre nuestras alternativas", señaló.

El mall de US\$120 millones de Real Plaza en Salaverry

Fuente: *El Comercio*

En sus primeros tres meses, el centro comercial se convirtió en el de mayor venta para la cadena



Tras tres meses de operación, Real Plaza presentó su primer fashion mall ubicado en la avenida Salaverry en Lima. Este proyecto tiene un área arrendable de 72 mil m² y demandó una inversión de US\$120 millones.

Rafael Dasso, gerente general de la cadena de centros comerciales, mencionó que Real Plaza Salaverry alberga más de 200 tiendas segmentadas en cinco pisos. Entre sus locatarios están Zara, Banana Republic y Tommy Hilfiger, entre otros y 15 marcas internacionales que por primera vez ingresan al país, como Forever21.

Dasso comentó que los primeros meses de Real Plaza Salaverry han sido muy auspiciosos no solo en número de visitantes -reciben 1,3 millones de personas al mes- sino también en ventas. En este corto tiempo, este mall se ha convertido en el de mayor facturación en toda la cadena, desplazando a Real Plaza Primavera.

Mall Plaza remonta en Perú y supera a Parque Arauco en superficie arrendable

Fuente: *Diario Financiero*

Sin embargo la operadora del grupo Said muestra más dinamismo, con cinco aperturas programadas para este año en Perú



Mall Plaza volvió a tomar el liderazgo en el mercado peruano, medido en

metros cuadrados arrendables (GLA), superando a Parque Arauco, que el año pasado le arrebató esta posición. Mall Plaza, la operadora de centros comerciales controlada por el grupo Falabella, terminó el primer semestre de este año con 258 mil m² de GLA en Perú, donde tiene cuatro centros comerciales, contra los 247 mil m², divididos en diez malls de varios tamaños, que reportó la firma ligada a la familia Said.

Mall Plaza informó el aumento en su superficie arrendable gracias a las ampliaciones de sus recintos de Trujillo, Arequipa, Bellavista y Santa Anita, donde añadieron torres médicas y oficinas. La otra compañía, en tanto, reportó la expansión de su outlet en Lima, al cual también cambió de nombre.

Las firmas venían de un 2013 donde Parque Arauco había superado a Mall Plaza en cuanto a la superficie arrendable, con 244.918 m² de GLA, contra los 239 mil m² de Plaza. La primera proyecta sumar 39 mil m² de centros comerciales en suelo peruano mientras que Plaza no informó proyectos adicionales en ese país.

La apuesta por este mercado no sería antojadiza, pues, según datos de la Asociación de Centros Comerciales y de Entretenimiento de Perú (Accep) la penetración de malls alcanza un 2,9%, por cada millón de habitantes, contra el 4,1% de Chile y el 3,4% del promedio regional. Por lo mismo para este año están programadas aperturas de quince centros comerciales, siete de ellos de capitales chilenos: uno de Mall Plaza, otro de Open Plaza (Rentas Falabella) y el resto de Parque Arauco.

El margen Ebitda en Perú es superior al de Santiago con 80,5%, frente a 76,6%, aunque la ocupación es menor en Lima, con 94,8%, versus 95,2% de Santiago.

La presentación de Parque Arauco entrega más detalles respecto de los nuevos desarrollos en los que la compañía está embarcada, y reconoce que cuentan con 258 mil m² de terrenos para proyectos futuros en Perú y 157 mil en Colombia.

Estados Unidos



El proyecto Hudson Yards, en Nueva York, será una ciudad completa

Fuente: Hudson Yards New York

El último lugar en el que se esperaría que se lleve a cabo el mayor proyecto inmobiliario privado del mundo es en la pequeña y sobre-desarrollada isla de la ciudad de Nueva York.



Sin embargo, el Hudson Yards, un sitio de 11 hectáreas en el lado oeste de la ciudad de Nueva York, la última parte importante no desarrollada de Manhattan, se ha convertido en eso. Si bien aún está a años de su término, la cantidad de trabajo que se ha hecho en el Hudson Yards en los últimos dos años es impresionante. Lo que hace tan particular a este proyecto es que no es sólo un nuevo edificio o incluso unos pocos nuevos edificios, sino un barrio completo el que está en construcción.

Hudson Yards es el mayor desarrollo inmobiliario privado en la historia de los Estados Unidos. Se prevé que, en 10 años más y después de una inversión de US\$20 mil millones, más de 24 millones de personas visitarán Hudson Yards cada año. El proyecto, en última instancia, incluirá más de 1,5 millones de metros cuadrados de espacio comercial y residencial, 5 torres de oficinas con tecnología de última generación, más de 100 tiendas, numerosos restaurantes, cerca de 5.000 viviendas, un espacio cultural único, 6 hectáreas de espacio público abierto, una escuela pública y un hotel de lujo de 175 habitaciones.

Columbia Property Trust compra edificio de oficinas en San Francisco por US\$309 millones

Fuente: Funds Society

Columbia Property Trust ha comprado el inmueble 650 California Street en San Francisco, un edificio de oficinas Clase A de 33 pisos y 45.000 metros cuadrados, por US\$309 millones. Actualmente el 88% del edificio se encuentra arrendado, y se espera en el primer año un margen de explotación de US\$11 millones.

Canadá



Outlets entran fuerte en Canadá

Fuente: ICSC



El retail en Canadá está evolucionando rápidamente con la entrada de nuevos competidores

internacionales como Chico's y Target y la proliferación de los outlet mall, de los cuales hay media docena en desarrollo. Hace aproximadamente un año, un joint venture entre Calloway REIT y Simon abrió el primer outlet puro: el Toronto Premium Outlets, en Halton Hills, Ontario. "Se abrió y no creo que hayan tenido un día tranquilo desde entonces; la fila de autos llega hasta la carretera", dijo Ross Moore, director de investigación de Canadá en CBRE. "Este outlet permite predecir que el modelo será un completo éxito y rápidamente formará parte importante de la industria del retail en Canadá."

Aunque Canadá todavía tiene menos de una docena de outlet, Moore y otros advierten que la demanda puede sostener solamente algunos más. "Probablemente hay espacio sólo para otros tres nuevos proyectos de outlet, tal vez cinco," dijo Moore. Canadá está sub-dotado de malls en este momento y un outlet es más barato de construir que un mall cerrado. "Si eres un desarrollador y quieres estar en retail, esta es una manera más barata de construir", dijo John Giddings, vicepresidente de retail en Oxford Properties.

Terranova vende a Morgan Stanley una cartera de seis edificios en Lincoln Road, Miami

Fuente: Funds Society

En una de las mayores ventas en la historia del Sur de Florida, Terranova Corporation ha anunciado la venta de su cartera de seis edificios en el área de Lincoln Road, Miami, por un valor de US\$ 342 millones. Las propiedades fueron adquiridas a lo largo de los últimos tres años y medio a US\$ 191 millones. El comprador es Morgan Stanley Real Estate Investing, junto con afiliados de Terranova.

PANAMERICAN
REAL ESTATE CAPITAL & SERVICES



**El Punto de Encuentro de financistas,
inversionistas y desarrolladores
inmobiliarios de las Américas.**

CONTÁCTANOS

Gonzalo Castro—Socio Fundador

Email: gcastro@panamre.com

Manuel José Ossa—Analista Financiero

Email: mjossa@panamre.com

Teléfono: +562 2446 8431

Dirección: Av. Apoquindo 3600, piso 5, Las Condes—Santiago, Chile