

PANAMERICAN

REAL ESTATE CAPITAL & SERVICES



Newsletter Trimestral



Foto: Render Proyecto Metrópolis, en el centro de Los Ángeles, California.

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

1^{er} Trimestre, 2014

EN ESTA EDICIÓN



Trump Hotel Collection expande su cadena a Sudamérica

La Organización Trump invertirá alrededor de US\$ 82 millones para la construcción del lujoso Trump Hotel Rio de Janeiro, siendo éste el primer hotel que abre esta compañía en Sudamérica. Se espera que el proyecto quede habilitado para los JJ.OO. el año 2016.

Página 3

Lima: Precio de vivienda subirá dos dígitos en 2014

Una mayor demanda y el escaso desarrollo de grandes proyectos durante el 2013 presionarán los precios finales.

Página 7

Bricapital invierte en hotel Hyatt Regency de Cartagena, Colombia

El primer Hyatt Regency de Colombia tendrá 261 habitaciones y formará parte de un proyecto de uso mixto de oficinas, vivienda y comercio en el sector de Bocagrande en Cartagena.

Página 6

Cifras Macroeconómicas

PAÍS							
POBLACION (MM)	199,8	116	17,5	47,1	30,9	316,4	35,1
DESEMPLEO	6,0%	4,8%	6,5%	10,3%	6,75%	7,4%	7,0%
TASA POLITICA MONET. (TPM)	11%	3,5%	4,0%	3,25%	4,0%	0,25%	1,0%
IED – 2012 (USD Mil millones)	65.3	12.7	29.3	16.9	11.0	174.7	45.3
PIB – 2013 (USD Mil millones)	2.456,6	1.274,9	285,7	388,4	220,8	16.799,7	1.825,1
PIB – 2013 (Crecimiento)	3,0%	3,4%	4,9%	4,0%	6,3%	1,9%	2,0%
PIB – 2014 (Crecimiento est.)	4,0%	3,4%	4,6%	4,5%	6,1%	2,8%	2,3%
INFLACIÓN 2013	5,5%	3,6%	3,0%	2,4%	2,2%	1,2%	1,0%

Iguatemi y TIAA-CREF compran 50% de mall JK Iguatemi

Iguatemi quedará con el 64% y el fondo de pensiones estadounidense con el 36% del mall de lujo en Sao Paulo. El desarrollador de oficinas W Torre recibirá el valor record de US\$ 283 millones.

Página 3

Sura adquirirá cuatro pisos del Edificio Millenium en Santiago

El fondo de renta inmobiliaria del grupo colombiano, que alcanza los US\$ 100 millones, decidió invertir en el edificio de Las Condes.

Página 5

Cap rates en la región – Parte II

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



En la segunda edición de este newsletter hice una introducción general al concepto de cap rate, de cómo éste era algo relativamente nuevo fuera de América del Norte y me referí a los cap rates del sector retail en la región.

Ahora me referiré a otros sectores: oficinas, industrial, hotelero y residencial.

En general, la mayoría de los países están manteniendo los niveles de cap rates, con la excepción de Brasil, que ha tenido una corrección al alza tras el aumento de la tasa de interés local.

Oficinas

En el sector de oficinas, no es fácil encontrar un patrón común entre los países. Algunos se refieren a clase A o clase A+, otros se refieren a las oficinas Premium. Según Colliers, Santiago cuenta con más edificios de clase A que Sao Paulo, lo que sorprende. Dicho esto, vamos a visitar los principales países y centrarnos en el mercado relevante, que será oficinas modernas clase A/A+.

Con un stock total cercano a 2 millones de metros cuadrados, Santiago ha experimentado un alto volumen de transacciones en los últimos años, impulsado por inversionistas internacionales que buscan diversificar aprovechando un mercado local caliente con bajas vacancias. Los cap rates se encuentran en la zona baja del 7%.

Se dice que en Sao Paulo y Río de Janeiro hay un sobre stock de edificios clase A/A+ y después de llegar a arriendos de US\$ 85/m² están comenzando una corrección bajista saludable. Se dice que el emblemático edificio Patio Malzoni en la avenida Faria Lima de Sao Paulo tiene una de sus torres completamente vacía a la espera de que los alquileres suban de nuevo.

Bogotá y Lima tienen una actividad transaccional pequeña y los cap rates se encuentran en torno al 8,5 %.

Industrial

Con un stock total de 8 millones de metros cuadrados de superficie industrial y logística, Brasil es el mercado más dinámico, lo que no es una sorpresa. Históricamente, Brasil ha protegido el sector industrial, lo que ha impulsado la apertura de muchas plantas. El mercado está dominado por jugadores internacionales y locales como Prologis, Hines, LOG y Prosperitas. Los arriendos en el Gran Sao Paulo tienden a ser mucho mayor que en el resto del país.

En un acuerdo histórico reciente, BR Properties vendió 34 propiedades industriales a Global Logistics Provider, basado en Singapur, en US\$ 1.360 millones, con un cap rate de 9,4%.

México sigue viendo muchas transacciones de portafolios industriales lideradas por FIBRAS. Dignos de mencionar son la adquisición del portafolio de Terrafina a Kimco en US\$ 604 millones y la adquisición en US\$ 371 millones de Fibra Uno a Finsa, ambos con un cap rate de 8%. El capital local está reemplazando el capital extranjero que ayudó a desarrollar el sector industrial en la última década.

Santiago está llegando a los 3 millones de metros cuadrados de espacio industrial moderno y los arriendos han sido muy estables durante los últimos 10 años, alrededor de US\$ 5-6 por metro cuadrado, lo que significa que los cap rates se han ido comprimiendo dados los mayores precios de los terrenos y costos de construcción.

Tanto Colombia como Perú están construyendo modernos centros de bodega y aún no han ocurrido transacciones significativas.

Hotelero

El sector inmobiliario más riesgoso, los hoteles están finalmente poniéndose al día con la modernización en América Latina. La mayoría de las cadenas líderes del mundo ya están presentes o con planes de corto plazo para entrar en la región. Los mercados de capitales, en especial los financistas, no están dispuestos a entrar a este sector, excepto en activos estabilizados. Los condo-hoteles en Brasil o el modelo de fiducia en Colombia son una consecuencia de la escasez de deuda y capital propio para el desarrollo de hoteles.

En una de las pocas operaciones en Chile, un fondo organizado por Larrain Vial pagó US\$ 228 millones para adquirir una cartera de tres hoteles, que comprende el Ritz -Carlton, Intercontinental y Crowne Plaza, todos ellos ubicados en Santiago.

Los cap rates tienden a estar alrededor de 8,5% en Santiago y 10% en el resto del país. El anuncio de Hoteles Atton para salir a bolsa será una buena prueba para ver cómo el mercado valora los flujos de caja de activos hoteleros en Chile.

Aunque no hemos visto una transacción relevante de hoteles en Perú, hubo un ejercicio interesante, la securitización del JW Marriott Lima, que recaudó US\$40 millones con una tasa de 7,3% a 10 años.

En México, el fondo inmobiliario especializado Fibra Hotel ha estado muy activo en la compra de hoteles urbanos en todo el país con cap rates de 10%, alcanzando una cartera de 52 hoteles y más de 7.000 habitaciones. Los cap rates en Ciudad de México son cerca de 8.5%.

Residencial

Este es el sector más retrasado en los mercados desarrollados. Existen muchas razones: Culturalmente, ser dueño tiene una mejor reputación que arrendar. Financieramente, el sistema bancario no tiene ningún problema para financiar desarrollos para la venta pero no hay apetito para financiar desarrollos para arrendar. En tercer lugar, se ofrecen subsidios del gobierno sólo para comprar viviendas, aunque hay algunos países que han anunciado subsidios para arrendar. México y Chile están empezando a ver algunas transacciones de edificios de viviendas impulsado por los inversionistas institucionales locales y de Estados Unidos, pero el volumen es todavía insignificante.

Trump tendrá hotel en Rio como parte de la expansión de su cadena

Constructora brasileña LSH Barra está construyendo el edificio, en un proyecto que bordea los US\$ 90 millones, para las necesidades de Trump Organization.

Fuente: EXAME

Trump Organization, encabezada por el inversionista Donald Trump, tendrá su primer hotel en Sudamérica. El lujoso Trump Hotel Rio de Janeiro, con 171 habitaciones, será parte de la expansión de su negocio de alojamiento.

La constructora brasileña LSH Barra está construyendo el edificio, un proyecto de US\$ 90 millones, con la ayuda de socios inversionistas, dijo el CEO Paulo Figueiredo Filho, en el Foro de Inversión Hotelera de las Américas en Los Ángeles, California.

Trump Organization, con sede en Nueva York, ha licenciado su nombre y administra la propiedad, dijo Donald Trump Jr., vicepresidente y ejecutivo de desarrollo y adquisiciones de la Trump Hotel Collection, durante la conferencia.

El proyecto es parte del objetivo de ampliar la red de propiedades de Trump Hotel Collection a 30 en el año 2020, frente a los ocho actuales. Entre los hoteles en operación están el Trump International Hotel Tower New York y Trump National Doral en Miami, que la compañía compró en estado de quiebra en US\$ 150 millones en 2012, y en el cual invertirá otros US\$ 250 millones en renovación. "Durante el año pasado tratamos de expandir este negocio y vimos una oportunidad en la industria hotelera de lujo", dijo Donald Trump Jr. "Estamos entusiasmados con Brasil y este mercado."

Trump Organization también está sumando espacio de oficinas en Río de Janeiro. La desarrolladora y constructora Even SA, con sede en São Paulo, está desarrollando Trump Towers Rio, un proyecto de oficinas de US\$2.200 millones en el centro de Río, la ciudad que será la sede de los Juegos Olímpicos de 2016.

El Trump Hotel Rio de Janeiro tendrá atracciones tales como vistas al océano y las montañas, 11 suites con piscinas privadas, una discoteca y un spa, dijo Trump Organization.



Trump Tower Ríos escogió la ciudad Rio de Janeiro para abrir su primer hotel de Trump Organization en América del Sur.



Iguatemi y un fondo estadounidense se quedan con la participación de WTorre en Shopping JK Iguatemi

Fuente: Valor

Iguatemi, empresa de centros comerciales, gestionada por Carlos Jereissati Filho, confirmó la adquisición del 14% de JK Iguatemi Mall, en Sao Paulo. Con la adquisición, Iguatemi alcanzará una participación total del 64% en el negocio, dice en un comunicado.

El 14 de febrero, la compañía firmó un acuerdo para adquirir el 50% de JK Iguatemi perteneciente a WTorre, Walter Torre. Como parte de este acuerdo, Iguatemi ha acordado adquirir el 14% de la empresa y TIAA -CREF, el fondo de pensiones estadounidense, acordó comprar el 36% restante. Por lo tanto, WTorre salió del negocio.

La cantidad total pagada por Iguatemi y TIAA- CREF para la participación de WTorre fue de US\$ 272 millones. WTorre tendrá derecho a recibir una cantidad adicional al precio de venta basado en el resultado del centro comercial al 31 de diciembre de 2016. Se estima que con este adicional, la suma total de la venta puede llegar a US\$342 millones.

La transacción está sujeta a la aprobación por el Consejo Administrativo de Defensa Económica (Cade). Iguatemi tenía el derecho de adquirir el 50% restante de WTorre, en conformidad con el pacto de accionistas, y buscó un socio, en este caso el fondo de EE.UU., para recaudar los fondos necesarios para completar la transacción.

Kimco Realty completa su salida de Brasil

Kimco Realty, el mayor propietario y operador de centros comerciales vecinales y comunitarios de América del Norte, completó su salida de Brasil al vender a su socio REP su participación del 70% de sus dos centros comerciales valorizados en US \$18,6 millones.

Los dos activos suman 18.700 m² y están ubicados en las ciudades de Valinhos y Rio Claro, en el estado de São Paulo.



Impuestos amenazan Sector Inmobiliario

Fuente: CNN Expansión

La eliminación del régimen fiscal de Sociedades de Inversión en Bienes Raíces (Sibra) frenará inversiones; expertos prevén recursos de amparo por los cambios que acotan beneficios tributarios a partir de 2014.

La eliminación de los beneficios del régimen fiscal de las Sociedades de Inversión en Bienes Raíces (Sibra), que hasta este año gozaban los desarrolladores inmobiliarios, afectará la expansión de la industria de la construcción de hotelería y vivienda en 2014, advirtieron expertos, quienes también anticiparon una serie de recursos de amparo por parte de los empresarios del sector.

"Hasta 2013, los desarrolladores inmobiliarios tenían beneficios fiscales como la deducción inmediata, diferimiento de impuestos y la desaparición de (el régimen fiscal) las Sibras frenaría el interés de los inversionistas sobre nuevos desarrollos y el sector turístico sería de los más afectados", dijo el socio de Impuestos de la consultora PwC México, Arturo Méndez.

Aseguró que suprimir estos estímulos contraviene los dichos de la administración anterior, que durante varios años habló sobre el impulso que se daría al sector turístico con nuevas inversiones.

"Creemos que esto impactará mucho en la industria turística. Frenará la inversión en nuevos proyectos nacionales y extranjeros, generándole un costo adicional de impuesto sobre la renta a las nuevas inversiones y si prevemos recursos de amparo, hay elementos para ampararse sobre todo para proyectos que ya venían en desarrollo en 2013 y que le cambian el esquema fiscal en 2014", dijo el experto de PwC.

Entre los beneficios fiscales que desaparecerían el próximo año para las Sibras -una figura creada en 2008- se encuentra el hecho de que hasta este año los propietarios podían diferir la ganancia obtenida por el aporte de bienes inmuebles a dichas sociedades hasta el momento en que los vendían.

Lo anterior significaba que los dueños originales de los inmuebles no tenían ningún impuesto a pagar hasta su venta, mientras se mantuvieran dentro de esta sociedad, cosa que ya no podrán hacer en 2014, explicó el socio de la Práctica de Impuestos Corporativos de la firma KPMG, Miguel Ángel Temblador

"Con la reforma de 2014 se elimina el concepto de Sibras y las que estén en vigor generarán el impuesto cuando vendan sus activos o las acciones, y para ello tienen dos años -hasta 2016- para vender esos inmuebles y pagar el impuesto que difirieron. En 2016 desaparecerá ese esquema".

Arturo Méndez agregó que en materia de deducción inmediata cuando se adquiere un bien se tiene el derecho a depreciarlo, en el caso de un edificio es de 5% anual hasta que el inmueble fuera vendido hasta 2013. Sin embargo a partir de enero, el Artículo 191 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta permite anticipar la deducción de terrenos para desarrollo inmobiliario con un límite de hasta por tres años.

"Un desarrollador inmobiliario, incluyendo los turísticos, al momento de adquirir terrenos podrán deducirlo, pero en el cuarto ejercicio tendrán que reversar esa deducción si no han vendido el terreno. Anteriormente lo podían diferir hasta que se vendiera", explicó.

México proveerá US\$23 mil millones en crédito hipotecario

Fuente: Investment Properties Mexico

Nombrando el 2014 como "el año de la reactivación del sector residencial" en el ya creciente mercado inmobiliario mexicano, el Presidente Enrique Peña Nieto anunció que el Gobierno Federal proveerá más de US\$23 mil millones en un esfuerzo por aumentar los créditos hipotecarios este año. Esto impulsará los préstamos para propiedades de mediano tamaño y residenciales. "Las inversiones destinadas a créditos hipotecarios individuales aumentarán más de US\$19.500 millones, 18% más respecto al 2013"

Fibra Uno cierra adquisición de portafolio Hines

Fuente: El Economista

El primer Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces en México, Fibra Uno, informó que cerró de manera exitosa la adquisición del portafolio Hines anunciado previamente.

De acuerdo con información enviada a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), precisó que dicho portafolio consta de cinco propiedades industriales y una propiedad comercial.

Detalló que las cinco propiedades industriales están ubicadas en los estados de Jalisco, San Luis Potosí, Aguascalientes y Guanajuato, con un área bruta rentable de 119,324 metros cuadrados ocupados al 100%, los cuales generan un ingreso operativo neto de US\$ 6.9 millones anuales.

"El precio de compra de estos inmuebles comerciales fue de US\$ 86.5 millones", agregó.

Asimismo, Fibra Uno precisó que la propiedad comercial, el City Center Mérida, se localiza en el estado de Yucatán y cuenta con una superficie rentable de 26,614 metros cuadrados con una ocupación de 98% que generan un ingreso operativo neto de US\$ 3 millones; mientras que el precio de compra fue de US\$36,2 millones en efectivo.

"Con esta compra, Fibra Uno continúa consolidando su posición de liderazgo en el sector inmobiliario en México", aseguró.



Están en todo el país y ligadas a inversiones inmobiliarias por más de US\$11.000 millones:

Crystal Lagoons duplica proyectos en Chile en tres años y suma 54 lagunas artificiales

Fuente: Emol

En 2011, la compañía de Fernando Fischmann ya contaba con 25 iniciativas, luego de partir en 2008 con San Alfonso del Mar en Algarrobo. Hoy posee cerca de 250 desarrollos en 60 países del mundo.

Crystal Lagoons, firma chilena ligada al empresario Fernando Fischmann, ha llevado la tecnología de sus lagunas artificiales a más de 60 países, experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años que le permite exhibir una carpeta con cerca de 250 proyectos en el exterior.

En Chile su expansión también ha sido explosiva. Actualmente, tiene 54 iniciativas en el país, de las cuales 24 se están ejecutando y 30 se encuentran en fase preliminar. Todas ellas están asociadas a inversiones de diversas firmas inmobiliarias por más de US\$ 11.000 millones.

Dicho volumen de proyectos supera a las 38 lagunas que acumulaba en 2012 y es casi el doble que las 25 que registraba en 2011. Un año antes, en 2010, ostentaba 15 iniciativas, luego de su primera construcción en 2008 que fue San Alfonso del Mar en Algarrobo.

Las 54 lagunas artificiales -navegables y con arenas blancas- que posee hoy Crystal Lagoons se encuentran entre las regiones de Arica y Parinacota y el Biobío. Una de sus últimas inauguraciones en nuestro país fue Costa Laguna en Antofagasta, plan inserto en un desarrollo residencial de US\$ 1.800 millones de la inmobiliaria Aconcagua.

"La proyección para nuevos proyectos en Chile sigue creciendo intensamente. A la cifra anterior podemos agregar que según el mismo estudio, en un plazo de 15 años habrá de 12 mil a 14 mil proyectos con lagunas cristalinas en todo el mundo, lo que revela el potencial de esta compañía", comentó el director comercial de Crystal Lagoons para América Latina, Felipe Pascual.

Sura firma promesa para compra de cuatro pisos de edificio Millenium

Fuente: El Mercurio

La inversión forma parte de un portafolio que asciende a US\$ 100 millones, parte de los cuales se destinará a este inmueble ubicado en Las Condes.

En una inédita transacción en la que los aportes sólo son realizados por personas naturales -sin presencia de inversionistas institucionales-, el primer fondo de renta inmobiliaria de Sura en Chile firmó un acuerdo de compraventa para la adquisición de cuatro pisos, correspondientes a cuatro mil metros cuadrados del edificio Millenium, ubicado en la comuna de Las Condes.

La adquisición será realizada con parte de los recursos del portafolio que ascienden a unos US\$ 100 millones. De ellos, US\$ 46 millones corresponden a promesas de aportes que realizaron cerca de 300 clientes, personas naturales, por un promedio de US\$ 150 mil cada uno. El resto será deuda.

Sobre la base de esas promesas de aportes, la Administradora General de Fondos de Sura realizó el primer llamado de capital para que los inversionistas entreguen los recursos comprometidos durante enero, paso necesario para concretar la adquisición.

Renzo Vercelli, gerente general de la corredora de bolsa de Sura -que comercializa y distribuye el fondo-, explica que a esta compra se sumarán otras dos a tres adquisiciones de oficinas de similares características. Entre ellas se considera que sean edificios clase A; esto es, de alta calidad, con características como altos estándares de ubicación y diseño y eficiencia energética, entre otras. Además, deben estar ubicados cerca del eje del Metro, en las comunas de Providencia, Las Condes o Vitacura, contar con contratos de arriendo vigentes y tener entre cinco y doce años de antigüedad.

Dichos negocios deben concretarse en un plazo que vence el 31 de diciembre de este año, por lo que Sura ya está revisando proyectos que podrían ser atractivos para la inversión.

Según Vercelli, el origen de esta cartera tiene relación con la experiencia de 11 años que tiene Sura en la administración de bienes para renta inmobiliaria, con más de 55 mil metros cuadrados administrados y con características similares a las que busca el fondo. "Pensamos por qué no poner a disposición de los clientes estos activos que tienen flujos estables y atractiva rentabilidad", explica. Agrega que los inmuebles en los que ha invertido la firma tienen baja morosidad y vacancia en comparación con el resto de la industria.



Foto: Crystal Lagoons

San Alfonso del Mar, Algarrobo.



Bricapital realiza inversión estratégica en el primer hotel Hyatt Regency en Colombia

Fuente: *Business Wire*

El complejo arquitectónico ubicado frente al mar que contará con hotel, torre residencial y un centro comercial, será construido en la ciudad costera de Cartagena, Colombia.

Bricapital, SAS, firma de inversión de capital privado enfocada en la categoría de activos hoteleros en Colombia, anunció que ha adquirido participación en el primer hotel Hyatt Regency de Colombia, que se está construyendo en la ciudad costera colombiana de Cartagena. Bricapital, SAS es una subsidiaria de Brilla Capital, la firma estadounidense de capital privado con base en Miami enfocada en la categoría de activos hoteleros en el Sur de Florida, el Caribe y América Latina. Esta transacción es parte de una asociación estratégica entre la firma y Ospinas & Cia S.A.

“Esta transacción representa un hito para el crecimiento del sector hotelero en el país, y un ancla sólida para nuestro Fondo de Capital Privado Bricapital”, comentó David Brillembourg, Presidente y Director Ejecutivo de Brilla Capital. “El Fondo continuará invirtiendo en activos hoteleros en Colombia como parte de nuestro plan de crecimiento regional en América Latina”.

El hotel, operado por la Corporación Hyatt Hotels & Resorts, será parte de un complejo arquitectónico de uso mixto ubicado en el distrito costero de Bocagrande en Cartagena, una de las áreas más afluentes de la ciudad, cerca del Centro de Convenciones. El hotel Hyatt Regency Cartagena tendrá 261 habitaciones, incluyendo 28 suites y 4 pisos de Regency Club Lounge, y 74 condominios con la marca Hyatt Regency Residences Cartagena. Además, tendrá dos restaurantes exclusivos, un salón para cócteles, bar de lujo, un salón para eventos de 600 m², salas de conferencias, spa, gimnasio, una piscina en varios niveles y un moderno centro de negocios. Adicionalmente, el proyecto incluye el centro comercial Plaza Bocagrande; que tendrá cinco pisos y 13.000 m² de área comercial de lujo, anclados por 5 salas de cine VIP y reconocidas marcas nacionales e internacionales en sus 91 locales comerciales. Se espera que el hotel abra sus puertas en el segundo semestre de 2015, convirtiéndose en el primer hotel marca Hyatt Regency en Colombia.



Render del Complejo Hyatt Cartagena

Récord en construcción de centros comerciales

Fuente: *Portfolio*

Al 2013, el país completó 183 complejos con áreas superiores a los 5.000 metros cuadrados

El año pasado se construyeron 382.000 metros cuadrados de área de ventas en centros comerciales, lo que indica más de 1.000 metros cuadrados por día y 2.840 locales comerciales nuevos en el país. La cifra es la más alta que se registra en el sector. El mayor dato se había registrado en el 2006, con 317.755 metros cuadrados.

Para este año todo indica que la industria seguirá a todo vapor. Se estima que el crecimiento por número de centros comerciales crezca 22% en los próximos tres años. Al 2013, el país completó 183 complejos con áreas superiores a los 5.000 m².

Acecolombia, el gremio que reúne al sector, tiene en sus cuentas que para este año están estructurados 47 proyectos. Igualmente, se contabilizan 27 planes de ampliación o remodelación de proyectos ya existentes. Las inversiones programadas son del orden de los US\$ 2.200 millones.

Carlos Hernán Betancourt, director ejecutivo de Acecolombia anota que desarrolladores y comerciantes siguen interesados en montar proyectos en el país, porque “nos están viendo como un país atractivo al que hay que saber cómo entrar, por la diversidad regional”. Esto, en medio de una baja penetración. Mientras en Colombia existen 8 metros cuadrados por cada 100 habitantes, en Estados Unidos ese indicador está en 194 metros.

Precio de vivienda en Lima tendería a subir hasta en dos dígitos en 2014

Fuente: Gestión

Inmobiliaria Valora prevé que haya una menor oferta inmobiliaria y una mayor demanda. Sólo hay 375 proyectos inmobiliarios con oferta disponible y se vendieron 13 mil viviendas nuevas al cierre del 2013.

El precio de venta de las nuevas viviendas de Lima Metropolitana tendería a subir este año para el comprador final hasta en dos dígitos, señaló la gerente general de la inmobiliaria Valora, Rossana Arnaiz. Explicó que esto se debería a la poca oferta de viviendas por parte de las inmobiliarias medianas y grandes, al no haberse desarrollado muchos proyectos de envergadura en el 2013, y a la creciente demanda que hay por viviendas en el país.

Agregó que al cierre del año que acaba de terminar se estima que hubo alrededor de 375 proyectos inmobiliarios con oferta disponible, mientras que en el año 2012 hubo más de 500. Indicó que esta contracción de la oferta inmobiliaria obedecería a que el sector financiero está siendo más cauto en la calificación de créditos hipotecarios, sobre todo para los trabajadores independientes, lo que hace que el proceso de venta de una nueva vivienda sea más largo.

Asimismo, ya no financian tan rápido la compra de terrenos a las inmobiliarias. “Hay que tener en cuenta que el 70% de los compradores de los proyectos inmobiliarios dirigidos al segmento B-C, tienen en parte o totalmente ingresos independientes”.

Esto hace que el flujo de caja de un proyecto se alargue y los ingresos y desembolsos por el mismo no sean tan rápidos, lo que representa una carga financiera para las inmobiliarias”, dijo.



Gasolineras con alto valor inmobiliario: ¿Vender o sacarles el máximo provecho?

Las estaciones de servicios tienen dos caminos: ceder a la presión del sector inmobiliario o aprovechar mejor sus espacios con markets y otros negocios que paguen alquiler.

El dinamismo de la construcción –residencial, comercial y de oficinas– ha encarecido el valor de la tierra y pone en cuestión su uso en los grifos. ¿Cuánto más podrán resistir las cadenas de estaciones de servicios la presión inmobiliaria? La pregunta se acentúa en el caso de las que trabajan en piso plano y están rodeadas de edificios de altura que maximizan la rentabilidad del metro cuadrado.

Una edición de Semana Económica (SE 1407) identificó algunas estaciones de servicios que, ante la presión, podrían llegar a vender su propiedad. Sin embargo, una alternativa previa es optimizar el espacio y potenciar el creciente negocio non-oil: las tiendas de conveniencia (markets) y los locatarios, que pagan renta. En esta línea, los servicios complementarios –como vulcanizaciones, cambio de aceite y lavado– serían reemplazados.

Si bien la ubicación en esquinas de alto tráfico es clave para las estaciones de servicios, hace buen tiempo las cadenas aprendieron a sacarle provecho a la parada obligatoria del auto con una variada oferta retail (SE 1184). Pero no a todas les funciona repotenciar este negocio. Si las gasolineras están en ‘la ruta de regreso a casa’ se justifica su mayor desarrollo, pues es allí donde los clientes tienen más tiempo para comprar, comer o hacer una transacción al paso.



Fuente: Semana Económica



Greenland Group revela detalles de proyecto de US\$ 1.000 millones en LA

Fuente: *Want China Times*

Greenland Group, con sede en Shanghai, dio a conocer nuevos detalles de su proyecto de US\$ 1.000 millones, Metropolis, en Los Ángeles en una ceremonia el viernes.

El proyecto de 2,6 hectáreas, ubicado en la calle Francisco entre 8th y 9th St., es el sitio más grande no construido en el distrito central de negocios de la ciudad de Los Ángeles.

Esta inversión, uno de los proyectos de uso mixto más grande de la costa oeste, espera remodelar el paisaje urbano del centro de Los Ángeles. La fase I de Metropolis incluirá un hotel de lujo de cuatro estrellas y una torre residencial con unidades que van desde estudios hasta dos dormitorios, que se espera que se complete en 2016.

"Esta inversión de US\$ 1.000 millones, *Metropolis*, es una de las más grandes que hemos visto en los últimos años en el centro", dijo el vicealcalde Bernard en la ceremonia. "Va a traer no sólo un negocio sino empleos para nuestros residentes locales, por lo que puede aumentar los salarios aquí. Va a ser maravilloso para la ciudad, para el centro y para nuestros residentes", agregó.

Metropolis es la primera inversión inmobiliaria en los EE.UU. de Greenland Group, que es una empresa diversificada de propiedad estatal en China con los bienes raíces como su negocio principal.

"La expansión internacional, en particular el mercado de los EE.UU., es una prioridad estratégica para nosotros. Estamos haciendo inversiones importantes en los Estados Unidos y es importante para nosotros estar en Los Ángeles, ya que es una de las ciudades más emblemáticas del mundo", dijo Zhang Yuliang, presidente y gerente general de Greenland Group.

Departamentos: la categoría de bienes raíces que está caliente

Fuente: *CNBC*

Después de luchar durante gran parte de 2013, los REIT de departamentos rentaron un sorprendente 12,75%, haciendo de este sector el más rentable del primer trimestre del 2014. En general, los REIT subieron poco más del 7% en el trimestre.

La nueva construcción de departamentos sin duda ha sido robusta, con cerca de 42.000 unidades terminadas a nivel nacional en el cuarto trimestre de 2013, según la firma REIS Inc. Ese fue el más alto desde 2003 y un presagio de lo que vendrá en el 2014.

Aproximadamente 1 de cada 3 viviendas nuevas que se construyen son apartamentos para arrendar, el nivel más alto en 40 años, según el Censo de EE.UU. Al mismo tiempo, las vacantes siguen bajando y los arriendos siguen aumentando.

Mayor demanda podría ser desatada cuando el mercado laboral mejore y los estadounidenses más jóvenes sean capaces de permitirse vivir por su cuenta.



Fuente: *CBC News*

Boom de ventas residenciales continúa en las grandes ciudades canadienses

Precios promedio suben 5.2% en Toronto, 2.1% en Vancouver y 8.6% en Calgary

A pesar de los informes de que el mercado se encamina a una caída, los precios se mantuvieron fuertes en 2013.

Las repetidas advertencias de un mercado sobrecalentado no lograron disuadir a los compradores de vivienda en las ciudades más grandes de Canadá en 2013, con el número de ventas de viviendas en Toronto hasta el 2% superior respecto al año anterior, las ventas aumentaron un 14% Vancouver y las ventas aumentaron en Calgary el 11%. Las casas en el área metropolitana de Toronto continuaron su robusto aumento en el precio, un 5,2%, a un precio promedio de US\$ 523,036 en diciembre, en comparación con US\$ 497.130 en 2012, informa la Junta de Bienes Raíces Toronto.

Después de un lento comienzo de 2013, las ventas de viviendas GTA repuntaron en la segunda mitad del año. Las ventas totales en 2013 fueron de 87.111 unidades en comparación con las 85.496 operaciones en el 2012. Incluso en el mercado de los departamentos se mostraron ganancias, donde con el precio medio en Toronto aumentó 7,6%, a US\$ 367.376, en comparación con diciembre de 2012, mientras que los precios de casas unifamiliares aumentaron en casi un 19% a US\$ 864,351. Aunque las ventas de diciembre suelen ser lentas, el número de propiedades que entraron en el mercado se redujo casi un 4% en diciembre, lo que ayudó a alimentar una guerra de ofertas frenéticas en algunos barrios de Toronto cerca de las líneas del centro y de tránsito.

Para Metro Vancouver, las ventas totales de unifamiliares, propiedades adjuntas y apartamentos en 2013 llegaron a 28.524, un aumento del 14% de las 25.032 ventas registradas en 2012. Pero el número de viviendas se encuentran en venta en la MLS declinó 6,2% en 2013 a 54.742, que forma parte de una tendencia en las grandes ciudades ya que los baby boomers mantienen sus propiedades. El precio medio de la vivienda en el área metropolitana de Vancouver era US\$ 603,4 mil. El precio de una vivienda unifamiliar adosada subió un 2,5% a US\$ 927.000, mientras que los precios

En Calgary, hubieron 16.302 transacciones de viviendas, un aumento de 8%, y 4.007 departamentos vendidos, un aumento del 14%. El precio de referencia para un hogar de una sola familia era US\$ 472,200 en diciembre, un aumento del 8,6% respecto al año anterior.

"Dos años de niveles elevados de migración, combinada con una perspectiva del trabajo de mejora y de confianza que rodea las perspectivas económicas a largo plazo, apoyaron el crecimiento de la demanda", dijo Ann-Marie Lurie, economista jefe de la Junta de Bienes Raíces de Calgary.

El ministro de Finanzas, Jim Flaherty, advirtió en una entrevista que Canadá se enfrentará a la presión para aumentar las tasas en el 2014 cuando la Reserva Federal de EE.UU. retire los estímulos y la economía se recupere en ese país. La Toronto Real Estate Board predice que el crecimiento de precios seguirá superando la inflación en el 2014, porque la demanda de casas de baja altura continúa superando la oferta.

"Las condiciones que impulsaron el crecimiento de precios en el segundo semestre de 2013 se mantendrán en su lugar en muchas partes del GTA", dijo Jason Mercer gerente senior de análisis de mercado. "Algunos de sus barrios, seguirán teniendo menos de dos meses de inventario. "En Calgary, se espera que tanto los precios como los números de las ventas aumenten en 2014, dijo Calgary Real Estate Board, pero no es probable que los aumentos sean tan pronunciados como en 2013.

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
Teléfono: + 56 9 9540 2666
- **Manuel José Ossa** – *Analista Financiero*
Email: mjossa@panamre.com
Teléfono: + 56 9 6674 0772

Dirección: Av. Apoquindo 3600, Piso 5, Las Condes - Santiago, Chile.