

WELCOME TO

# REAL ESTATE FORESIGHT



VISIT US

**4SREALESTATE.COM**

CO-FOUNDER & CEO 4S REAL ESTATE

**IGNACIO TORRES**

TEMÁTICA

**PERSPECTIVAS  
INMOBILIARIAS LATAM  
2020**



# ¿QUÉ NOS PUEDE PASAR ESTE 2020?

## SITUACIÓN ECONÓMICA EN EL MUNDO

El crecimiento económico de Estados Unidos se ha mantenido estancado en alrededor de 2% anual. Desaceleración en 2020 VS 2019

Siria y Medio Oriente están en problemas sociales y guerras continuas

Europa presenta problemas como: deuda y déficit comercial, pirámide poblacional invertida, Brexit, fortalecimiento de movimientos nacionalistas así como separatistas (Cataluña, Escocia)

% Crecimiento	2007	2019
Unión Europea	3.0%	1.2%

# FU.....G COVID-19



deficit en el comercio al 236%

Argentina ha estado en crisis económica desde 2017. Movimientos sociales en Ecuador, Perú y Chile.

% Crecimiento	2007	2019
Argentina	9.0%	-3.1%

Venezuela está experimentando la crisis presidencial con Nicolás Maduro.

Hong Kong está pasando por una recesión con múltiples protestas ciudadanas.

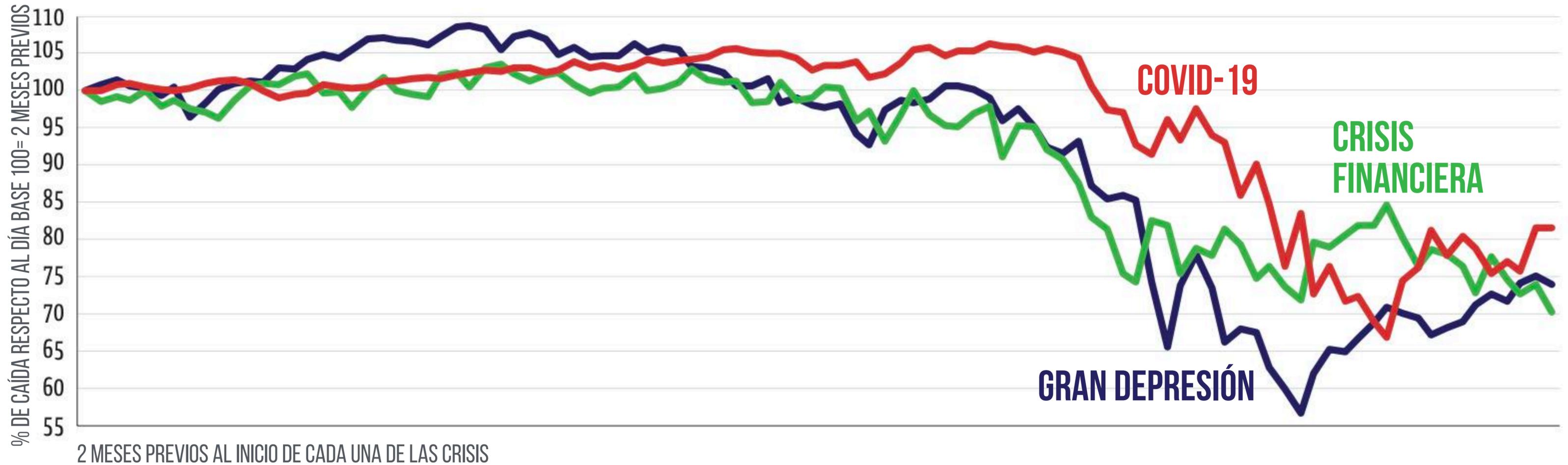
Las economías de China e India se están desacelerando.

% Crecimiento	2007	2019
China	14%	6.1%
India	10%	4.8%



## ¿QUÉ EFECTO TIENE ÉSTA CRISIS? ¿QUÉ TAN DURÁ SERA? - COMPARATIVA ENTRE LA GRAN DEPRESIÓN, CRISIS GLOBAL 2009 Y COVID-19

ÍNDICE DOW JONES - 2 MESES PREVIOS AL INICIO DE CADA UNA DE LAS CRISIS



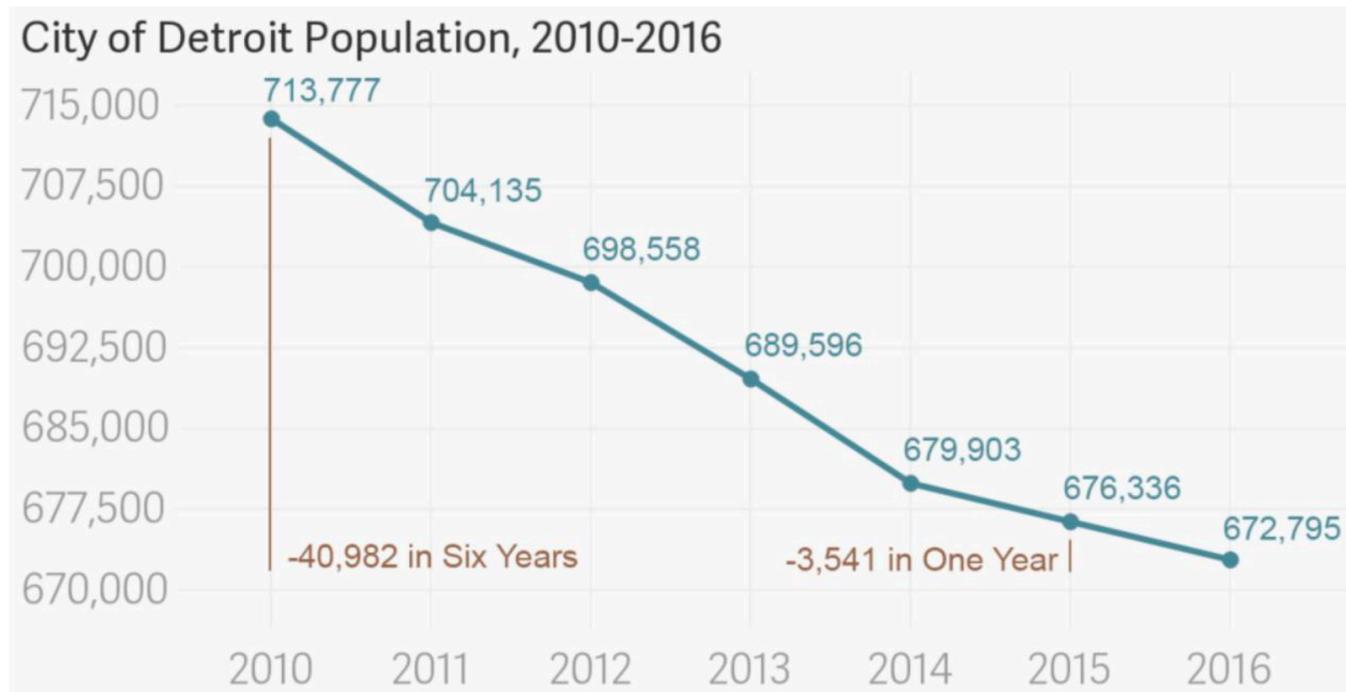
An aerial photograph of New York City at dusk. The Empire State Building is the central focus, illuminated with warm yellow lights. The sky is a mix of deep blue and orange, with some clouds. Other skyscrapers are visible in the background, some also lit up. The city lights create a dense pattern of small yellow and white dots. The water of the harbor is visible in the distance.

**CONSTRUIDO EN 1931**

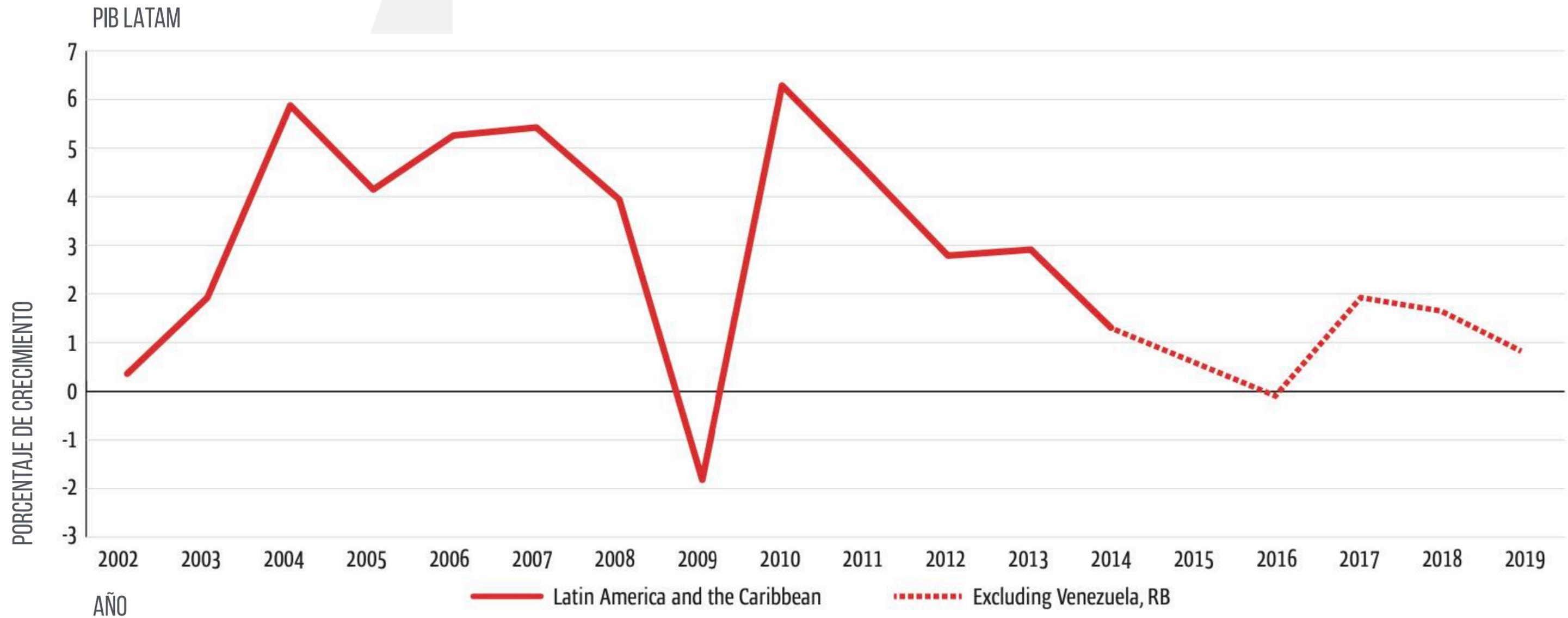
<http://hudsonssitedetroit.com>

Hudson's, Detroit,  
Michigan

**“an experiential  
destination  
focusing on  
technology, arts  
and culture.”**



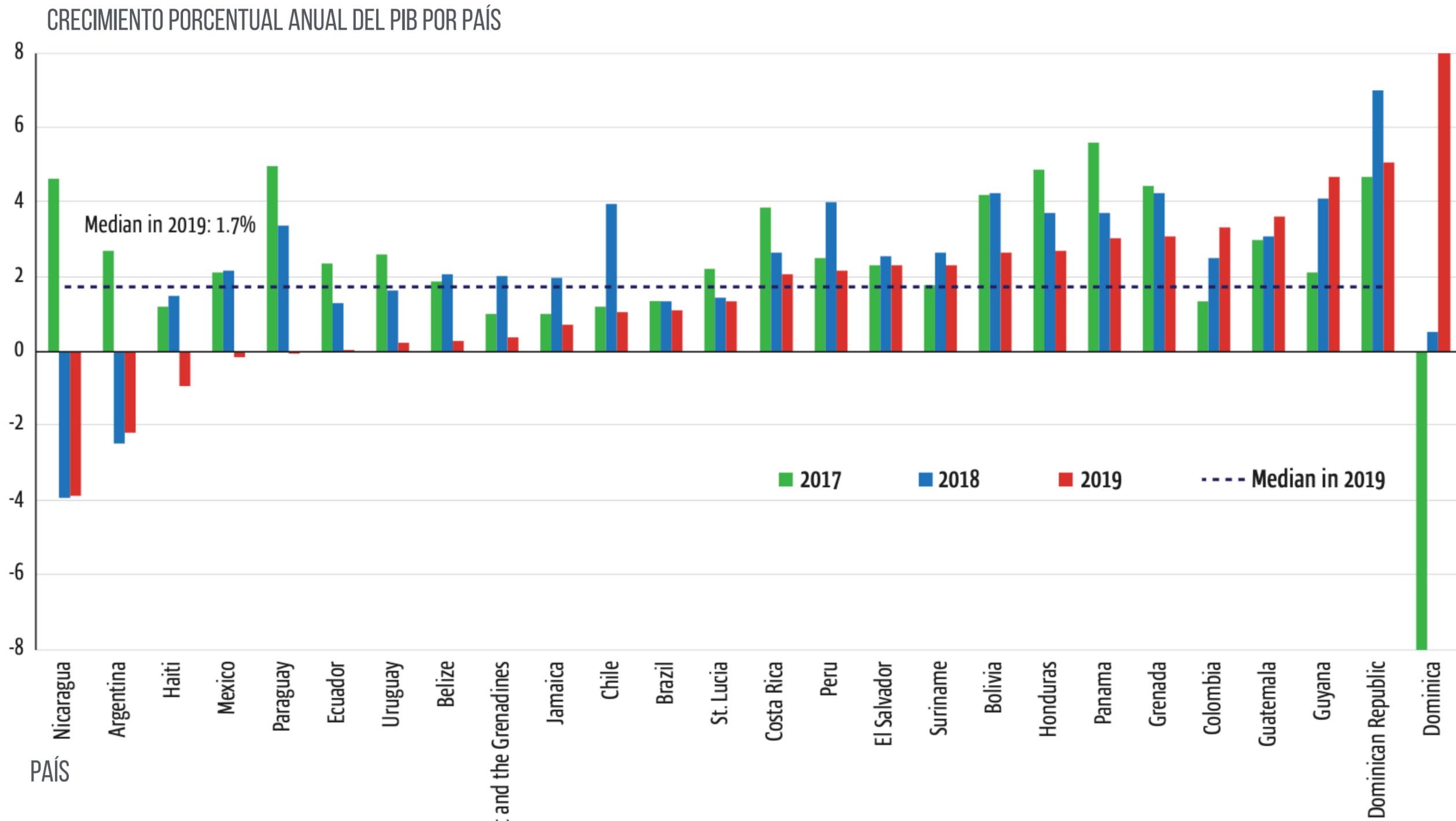
**LA DÉCADA DORADA DE LATAM NO SE HA VUELTO A REPETIR, DESDE LA CRISIS FINANCIERA SE TUVIERON CRECIMIENTOS MODERADOS CON TENDENCIA A LA BAJA**



Source: World Development Indicators.



# SOLO ALGUNOS PAÍSES EN LATAM MOSTRABAN CRECIMIENTO SOSTENIDO

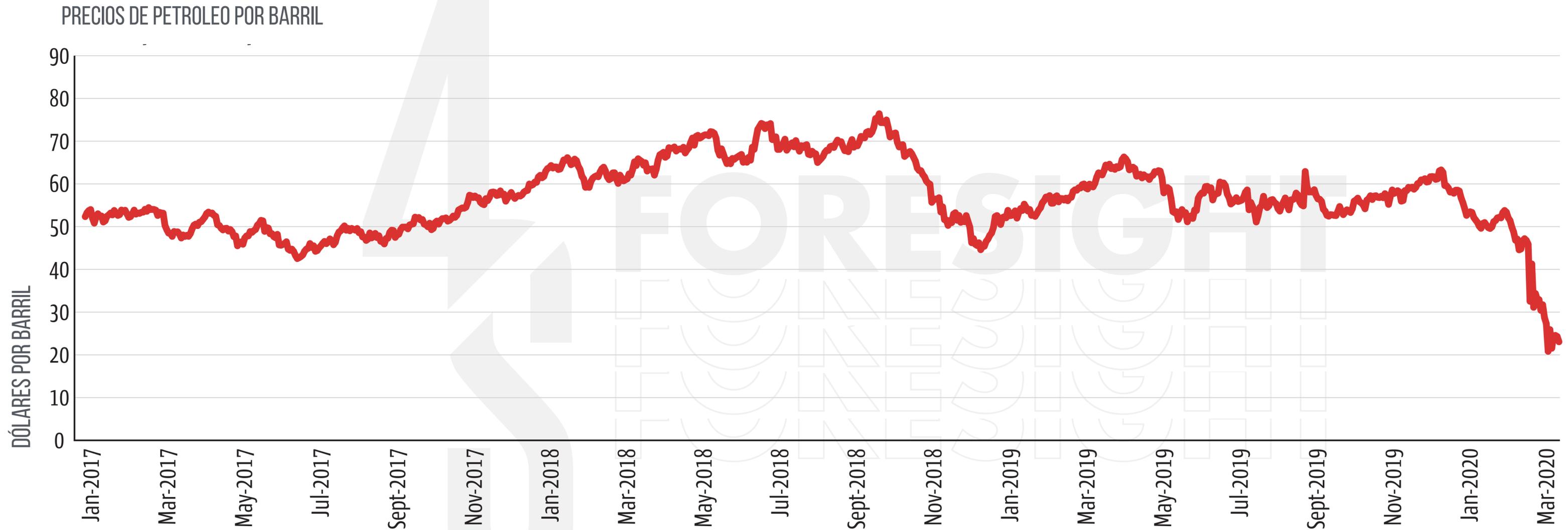


FUENTE: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS



# ¿CÓMO SE ESTÁ MOVIENDO EL MUNDO Y QUE ESTAMOS ESPERANDO QUE PASE?

## LATAM DEPENDE DEL PETRÓLEO PARA CRECER...

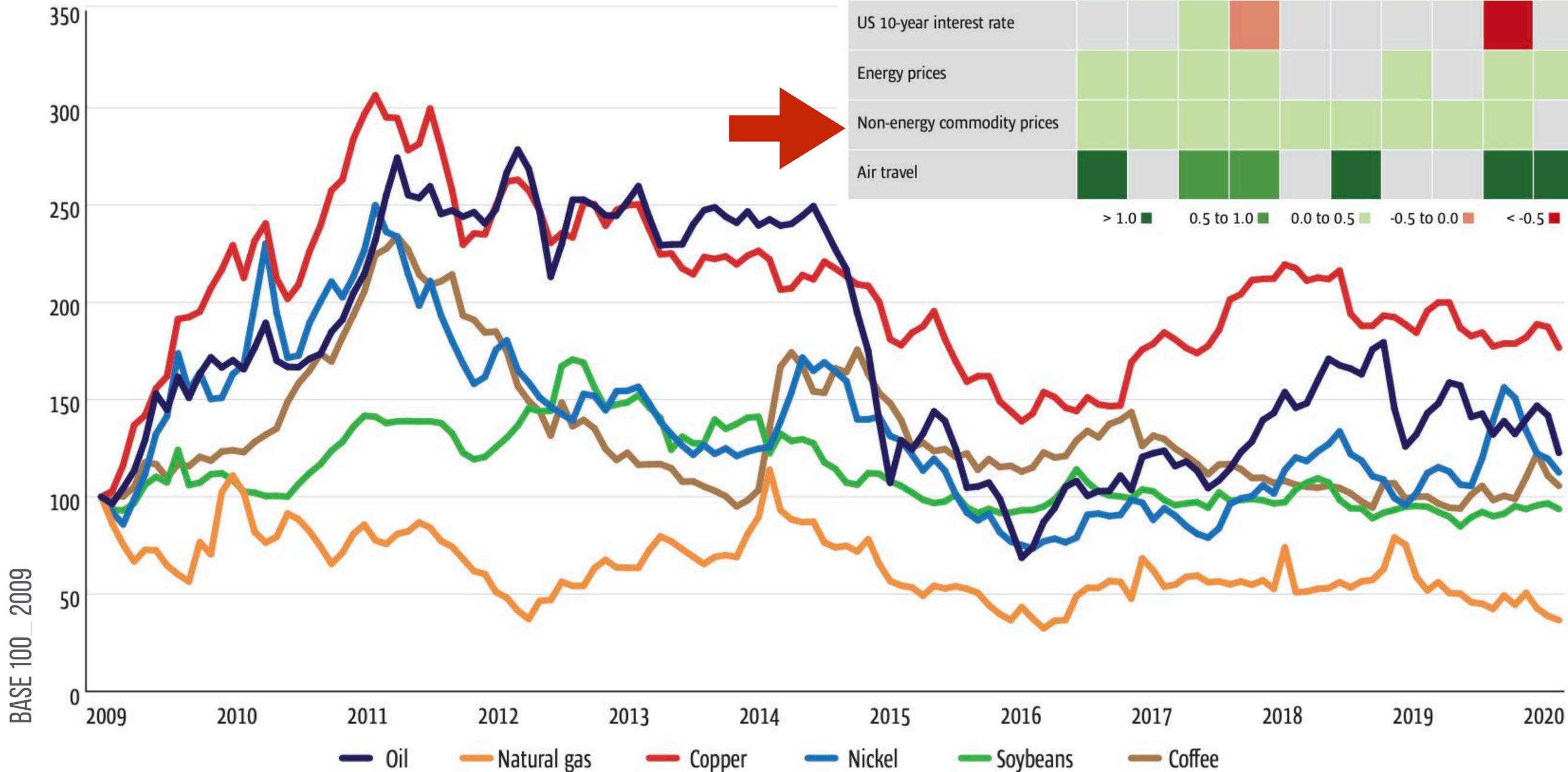


Source: Yahoo Finance.



# PRECIOS DE COMMODITIES AFECTAN A LAS ECONOMIAS DE LATAM

ÍNDICE DE PRECIOS DE PRECIOS CATALOGADOS COMO COMMODITIES

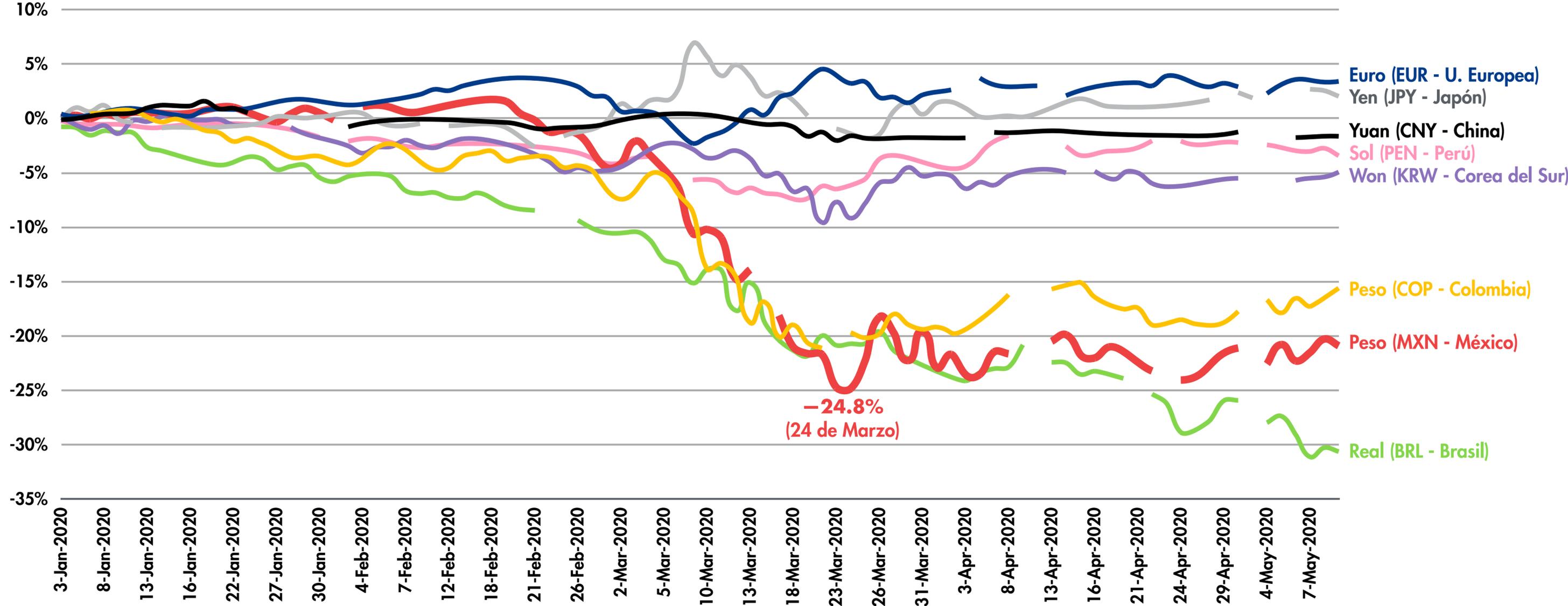
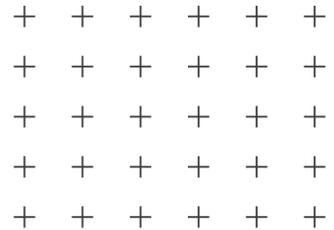


	Argentina	Brazil	Chile	Colombia	Costa Rica	Dominican Republic.	El Salvador	Guatemala	Honduras	Jamaica	Mexico	Nicaragua	Paraguay	Peru	Uruguay
G7 GDP growth	> 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0
China GDP growth	> 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.5 to 1.0	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0	0.5 to 1.0
US 10-year interest rate	Not significant	Not significant	0.0 to 0.5	< -0.5	Not significant	Not significant	Not significant	Not significant	< -0.5	Not significant	Not significant	< -0.5	< -0.5	Not significant	< -0.5
Energy prices	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	Not significant	Not significant	0.0 to 0.5	Not significant	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5
Non-energy commodity prices	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5	0.0 to 0.5
Air travel	> 1.0	Not significant	> 1.0	> 1.0	Not significant	> 1.0	Not significant	Not significant	> 1.0	> 1.0	> 1.0	Not significant	Not significant	Not significant	Not significant

Source: Haver Analytics.

DATOS Y GRÁFICA TOMADA DEL REPORTE DESARROLLADO POR THE WORLD BANK / THE ECONOMY IN THE TIME OF COVID-19

# DEVALUACIÓN DE MONEDAS DURANTE 2020



## TIEMPO DE CONTROL DE 31/MAYO

En primer lugar, consideramos un escenario en el que nos toma entre 1 y 6 semanas más en alcanzar una propagación controlada del COVID-19 a nivel mundial. Si bien se habrá presentado un impacto negativo sobre la economía mundial en los 3 meses que duró el brote pandémico del Coronavirus, si las medidas de salud son exitosas, la reanudación de la actividad económica pudiera comenzar a mediados del segundo trimestre de 2020 y la recuperación del mercado internacional podría comenzar a principios del tercer trimestre del año. De lograrse esto, sería posible cerrar el 2020 con un crecimiento mínimo pero positivo del PIB a nivel mundial,

o al menos en las principales economías del mundo.

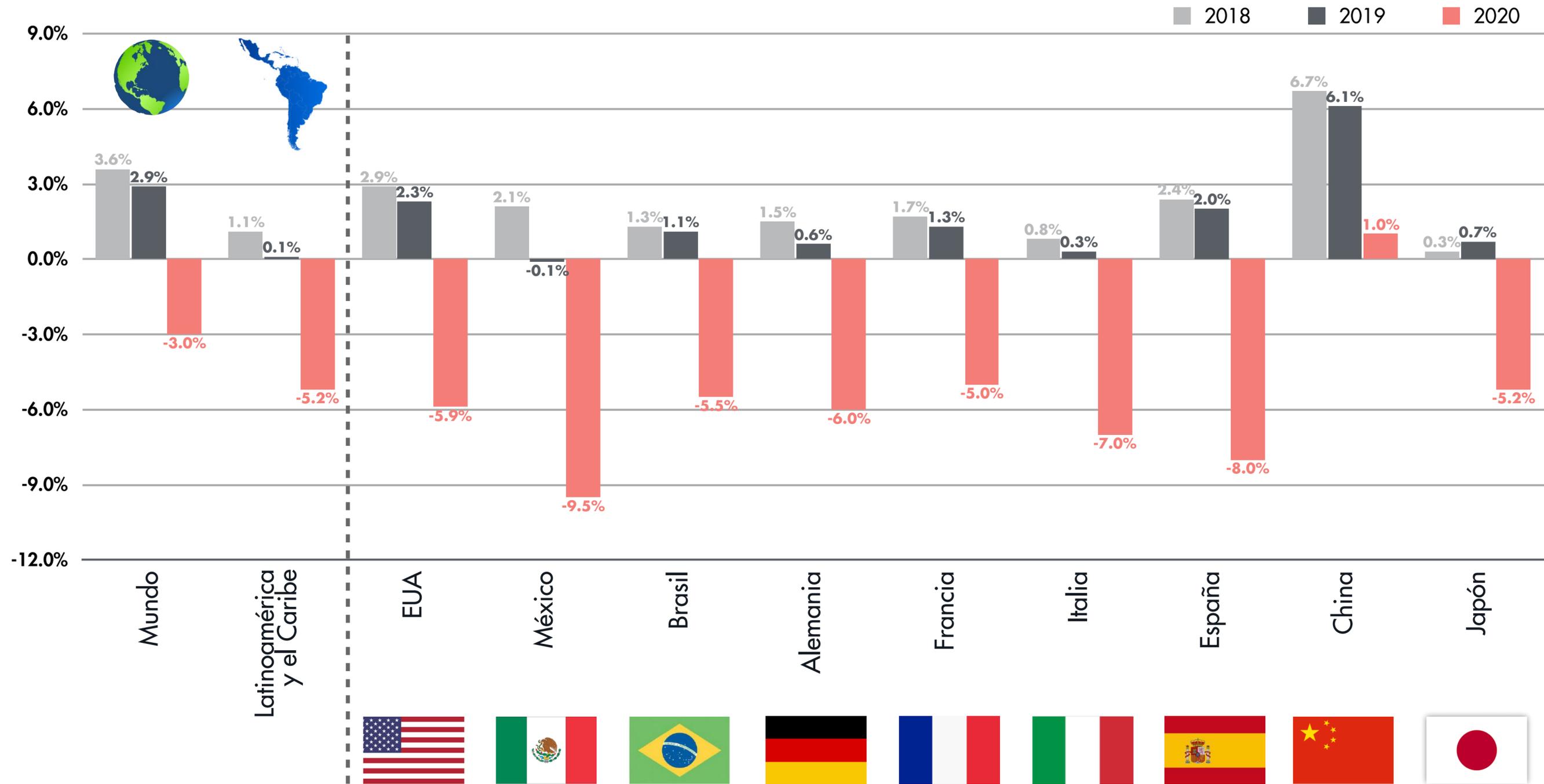
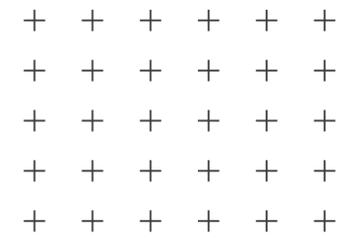
Esto qué significaría? Tomemos el ejemplo de México en 2009, en donde estimamos que, de darse esta situación, la desaceleración económica en el país sería similar a lo ocurrido durante la yuxtaposición del brote de Influenza H1N1 y la recesión de 2008-2009. Durante este periodo de recesión y epidemia, en particular en el año 2009, la economía mexicana sufrió una caída de 3.8% en el producto interno bruto, sólo 1 punto porcentual más que en Estados Unidos.

CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Our World in Data, <https://ourworldindata.org>

# ¿CÓMO SE ESTÁ MOVIENDO EL MUNDO Y QUÉ ESTAMOS ESPERANDO QUE PASE?





# EXPECTATIVA DE COMO NOS VA A IR EN LATAM

CRECIMIENTO ANUAL DE PIB

# 45 F

## 2020 / EXPECTATIVAS DE MERCADO ANTE EL COVID-19

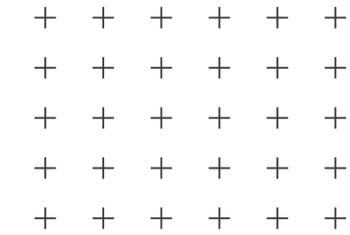
	2017	2018	2019	2020f	2021f	2022f
Argentina	2.7	-2.5	-2.2	-5.2	2.2	2.3
Belize	1.9	2.1	0.3	-3.9	1.0	1.5
Bolivia	4.2	4.2	2.7	-3.4	3.7	3.4
Brazil	1.3	1.3	1.1	-5.0	1.5	2.3
Chile	1.2	3.9	1.1	-3.0	4.8	2.8
Colombia	1.4	2.5	3.3	-2.0	3.4	3.9
Costa Rica	3.9	2.7	2.1	-3.3	4.5	3.5
Dominica	-9.5	0.5	9.6	-3.0	4.0	5.0
Dominican Republic	4.7	7.0	5.1	0.0	2.5	4.0
Ecuador	2.4	1.3	0.1	-6.0	3.2	1.5
El Salvador	2.3	2.5	2.3	-4.3	4.8	3.0
Grenada	4.4	4.2	3.1	-7.3	6.1	4.4
Guatemala	3.0	3.1	3.6	-1.8	4.4	3.1
Guyana	2.1	4.1	4.7	51.7	8.7	2.6
Haiti	1.2	1.5	-0.9	-3.5	1.0	1.3
Honduras	4.8	3.7	2.7	-2.3	3.9	3.8
Jamaica	1.0	1.9	0.7	-2.9	1.0	2.0
Mexico	2.1	2.1	-0.1	-6.0	2.5	2.5
Nicaragua	4.6	-4.0	-3.9	-4.3	1.9	0.7
Panama	5.6	3.7	3.0	-2.0	4.2	4.0
Paraguay	5.0	3.4	0.0	-1.2	5.6	3.9
Peru	2.5	4.0	2.2	-4.7	6.6	3.5
St. Lucia	2.2	1.4	1.4	-7.2	5.8	3.7
St. Vincent and the Grenadines	1.0	2.0	0.4	-4.0	2.0	3.0
Suriname	1.8	2.6	2.3	-0.7	1.3	2.0
Uruguay	2.6	1.6	0.2	-2.7	5.5	3.0
Latin America and the Caribbean	1.4	1.0	-0.1	-4.6	2.6	2.6

Note: Figures are in percent. "f" stands for forecast. The regional average does not include Venezuela.  
Source: World Bank.

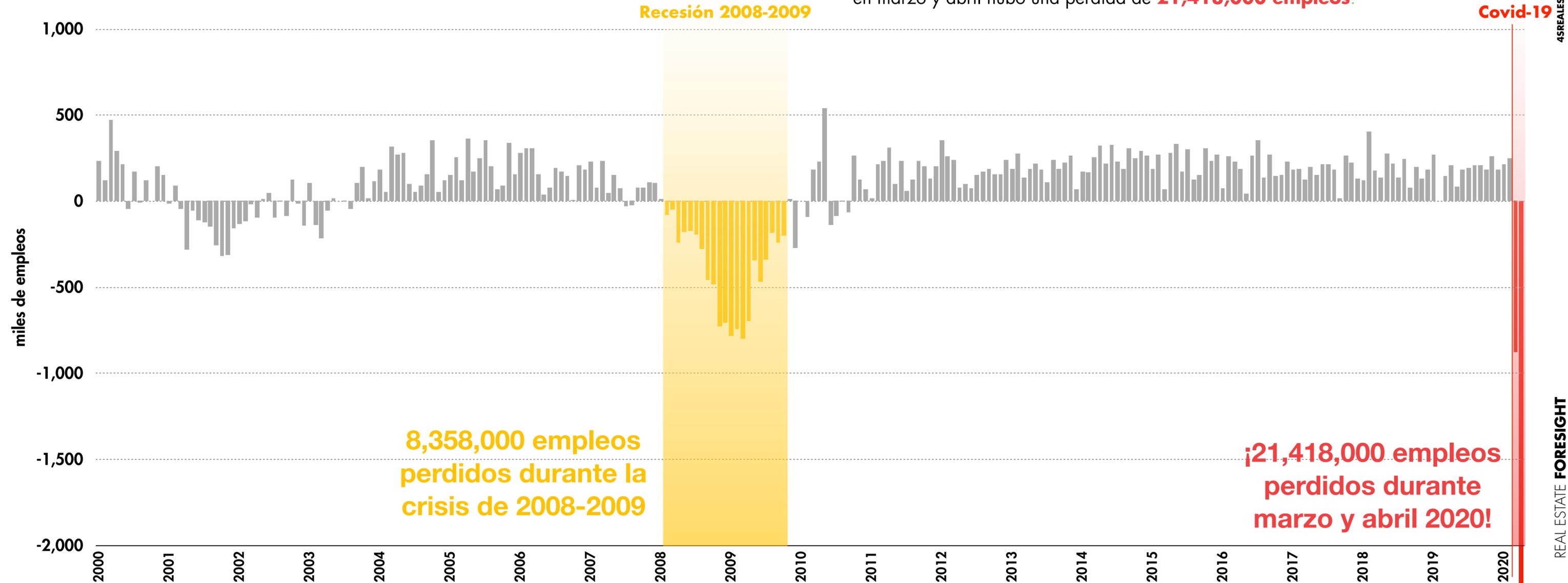
DATOS Y GRÁFICA TOMADA DEL REPORTE DESARROLLADO POR THE WORLD BANK / THE ECONOMY IN THE TIME OF COVID-19

# ¿QUÉ ESPERAMOS QUE NOS PASE?

## VARIACIÓN DE EMPLEOS EN EUA

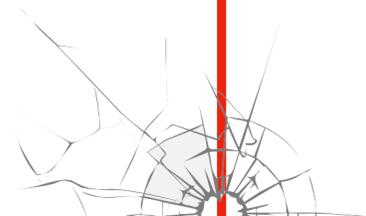


Se pueden identificar periodos de recesión o crisis al observar el comportamiento del cambio mensual en el número de empleos. Se estima que en marzo y abril hubo una pérdida de **21,418,000 empleos**.



4SREALESTATE.COM

REAL ESTATE FORESIGHT

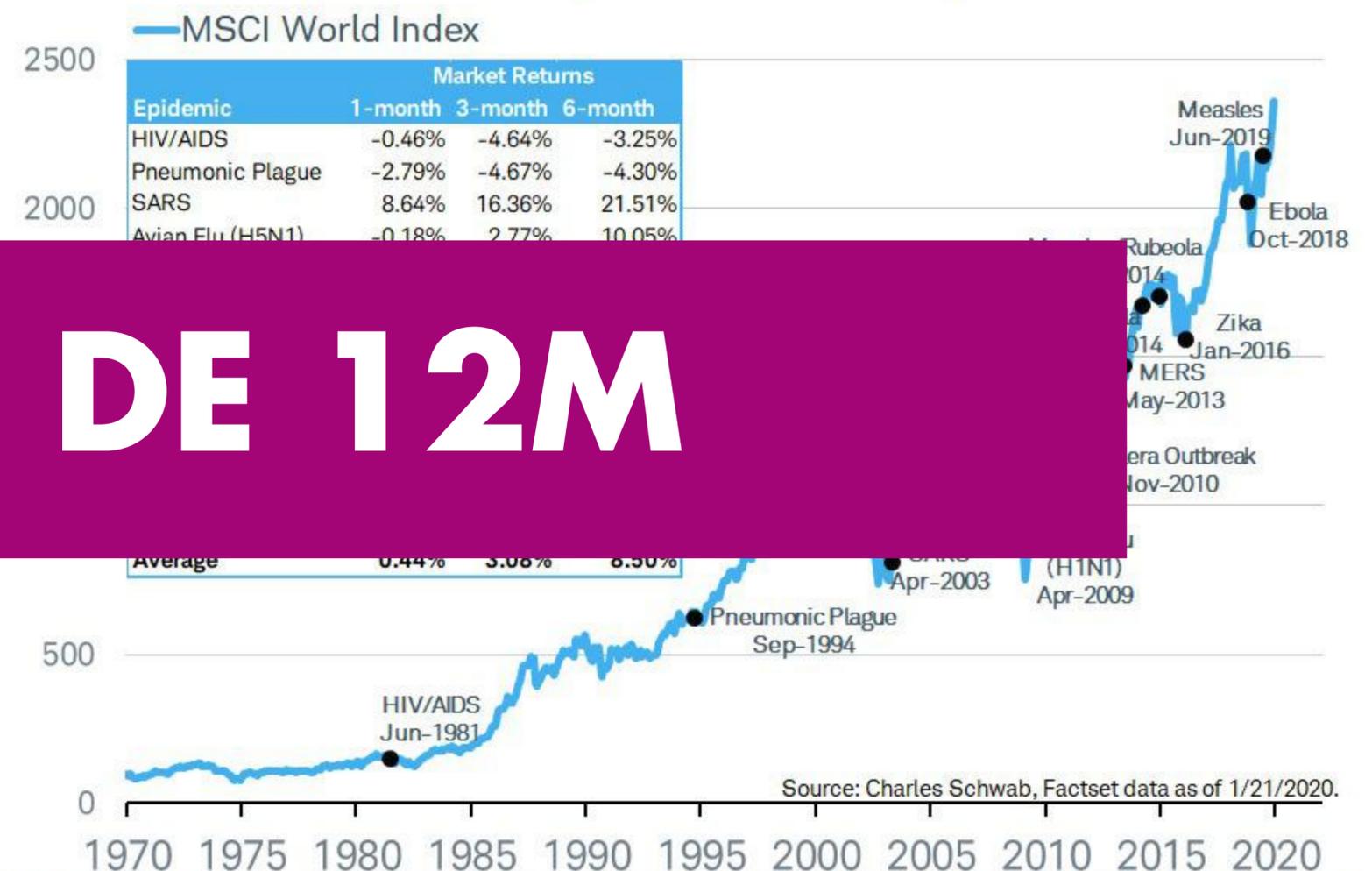




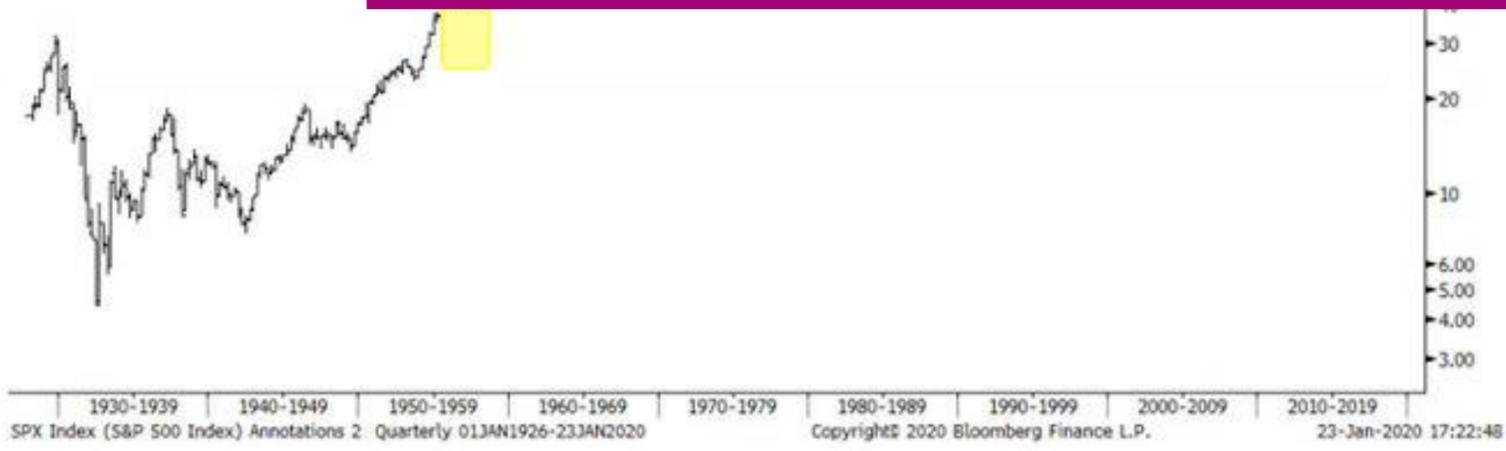
# ¿HABÍA SUCEDIDO ANTERIORMENTE?



## Immune: world epidemics and global stock market performance



# EFFECTOS DE 12M



The MSCI World Index captures large and mid cap representation across 23 Developed Markets countries. With 1,646 constituents, the index covers approximately 85% of the free float-adjusted market capitalization in each country. Past performance is no guarantee of future results.

**REAL ESTATE &  
FINANCIAL CRISIS**

**JUST....CRISIS**

**2009 vs 2020**

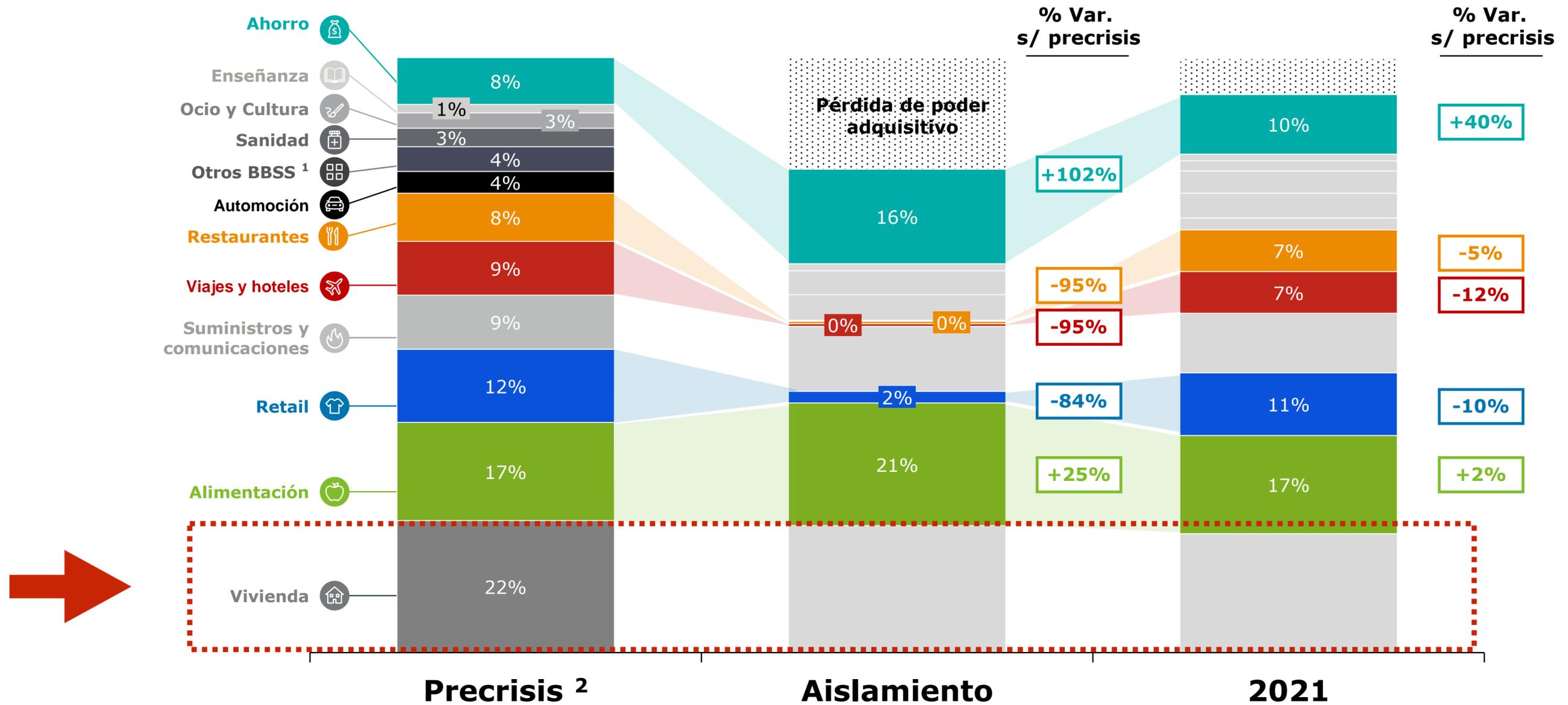
**THE PROBLEM**

**THE SOLUTION**



# DELOITTE ANALIZA LA NUEVA RENTA DEL CONSUMIDOR...

Estimación de la distribución de la renta disponible per cápita (%)



(1) Otros bienes y servicios: incluye protección social, seguros, servicios financieros y otros servicios (tasas administrativas, servicios jurídicos y contables, y servicios funerarios, entre otros)  
 (2) Fuente: INE, 2018



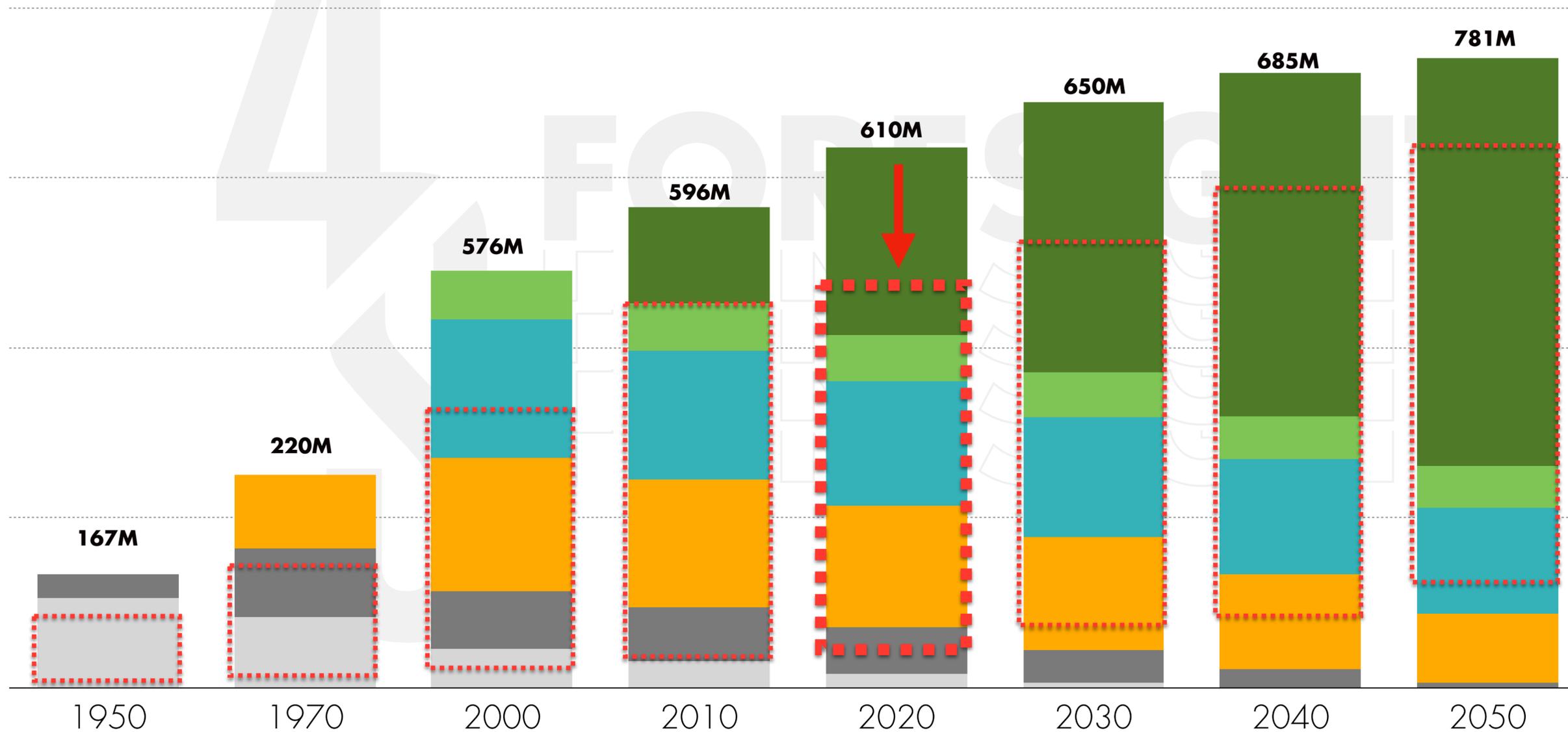
# LA DEMANDA YA CAMBIÓ, Y NO VA A VOLVER A SER IGUAL

EVOLUCIÓN DE LAS GENERACIONES

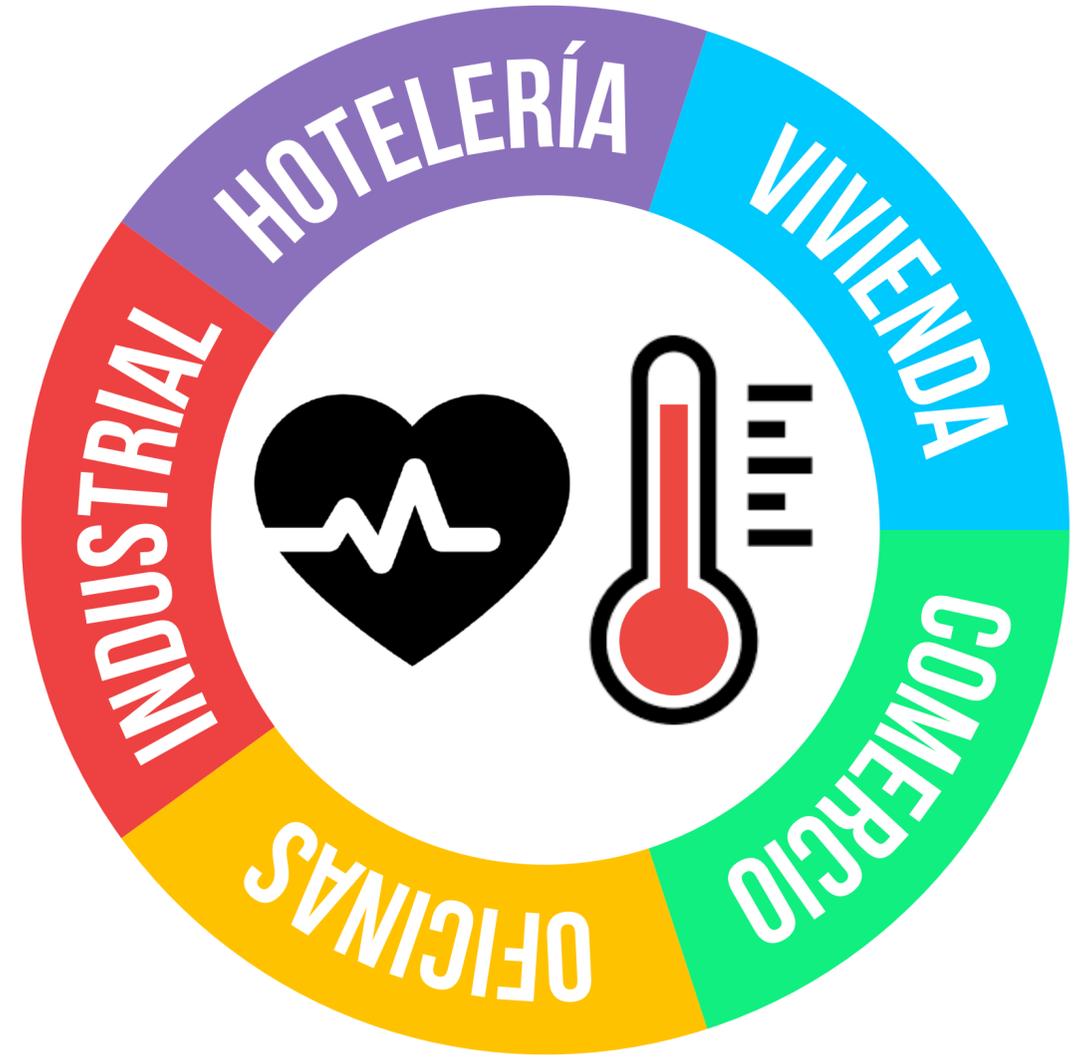
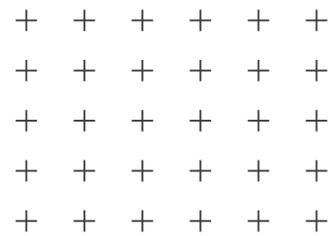
Alpha: 2000 - posterior  
Gen Z/Centennials: 1996 - 2000  
Gen Y/Millennials: 1995 - 1981  
Generación X: 1966 -1980  
Baby Boomers: 1945 - 1960  
Generación Silenciosa anterior - 1944

 Población Económicamente Activa

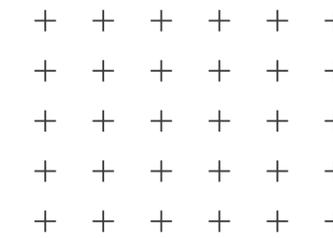
■ Generación Silenciosa ■ Baby Boomers ■ Generación X ■ Millennials ■ Gen Z ■ Alpha



# GIROS INMOBILIARIOS IMPACTO Y RECUPERACIÓN



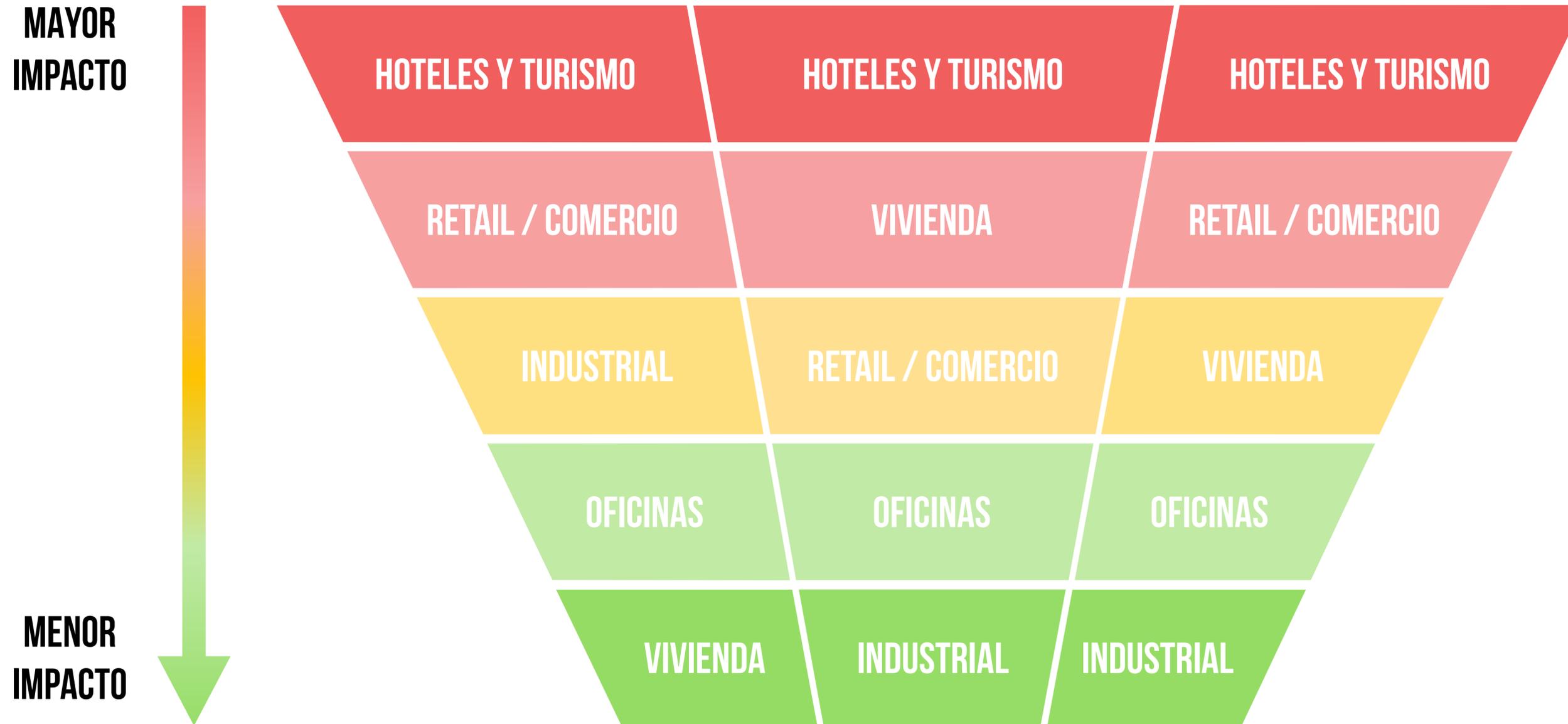
# ¿QUÉ GIRO INMOBILIARIO SE VERÁ MÁS AFECTADO DEBIDO COVID-19?



PANAMÁ

COLOMBIA

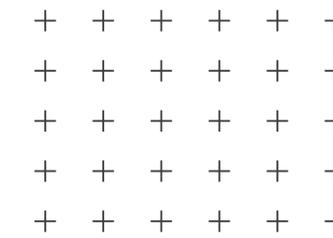
PERÚ



(1) 4S Real Estate / Panorama Inmobiliario México 2020 - Encuesta de Perspectiva a Desarrolladores Nacionales

(2) RCLCO / COVID-19 Real Estate Sentiment Survey and the Truncated V-Curve, with a Tail (<https://www.rclco.com/publication/covid-19-real-estate-sentiment-survey-and-the-truncated-v-curve-with-a-tail/>)

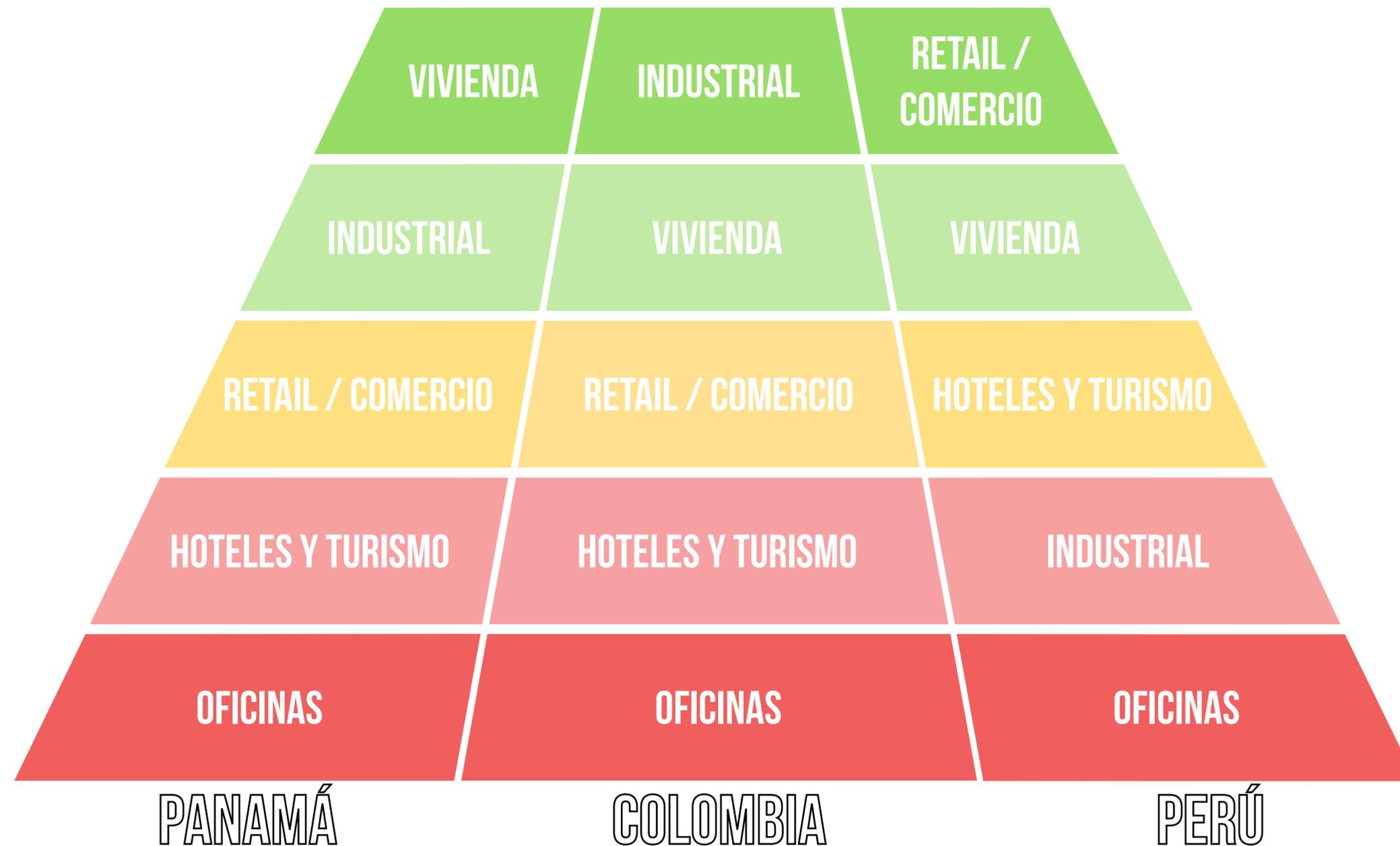
# ¿QUÉ GIRO INMOBILIARIO TENDRÁ UNA RECUPERACIÓN MÁS RÁPIDA?



MENOR  
TIEMPO



MAYOR  
TIEMPO



4S

# EXPECTATIVAS PARA EL REAL ESTATE

1. Vivienda
2. Hotelería & Turismo
3. Industrial & Logística
4. Retail & e-commerce

El sector de vivienda, en particular el de vivienda vertical, tiende a tener más características defensivas que lo hacen más resistente a fluctuaciones de la economía, siempre y cuando éstas no se deban a verdaderos colapsos financieros o bancarios. Además, la demanda de vivienda por lo general es más resistente a cambios económicos bruscos, respaldada en el alto costo de ser dueño de un inmueble, la urbanización y regeneración de distintos sectores de las ciudades, así como un interés creciente en soluciones de vivienda más flexibles.

La vivienda vertical se mantendrá relativamente sólida ante los efectos del COVID-19 gracias a su esquema de ingresos estables a largo plazo. Asimismo, es más complicado que las personas hagan rotación de vivienda en los próximos meses, lo cual a su vez pudiera resultar en incrementos de ocupación. Aunque la vivienda vertical como activo es considerablemente estable, las ventas dependen de la capacidad de la gente de hacer transacciones. Debido a esto, es posible que el mercado de vivienda en venta se vea alterado en el corto plazo, aunque se prevé que su recuperación inicie antes del cierre de año.

Sin embargo, **Eduardo Torres** señala que, si bien la vivienda vertical estará relativamente estable, no todo el producto dentro de este sector de vivienda saldrá ileso de esta crisis. En cada ciudad y dentro de cada segmento de vivienda hay tres tipos de productos: el producto de alto valor, el producto de low-cost, y el producto que queda en medio. Sin importar el

segmento, si el producto no ofrece un alto valor agregado al usuario o bien, no es el de menor costo del segmento, es difícil que sobreviva en estos tiempos tan competidos donde el mercado se polarizará en busca de ese plus en valor agregado o del menor costo posible.

Es probable que no veamos un cambio inmediato en los precios de vivienda en venta, esto dependerá en el ritmo de recuperación económica: entre más tiempo tome el inicio del repunte, los propietarios se verán más presionados a lanzar nuevas estrategias para atraer a quienes estén dispuestos a comprar. El mercado de vivienda de segmentos medio y bajo ha estado abandonado en los últimos años, pero también pudiera presentarse una gran oportunidad de revivir el mercado de vivienda accesible en los próximos años. Al considerar la situación actual, los incrementos en el tipo de cambio, el aumento en los costos de construcción, y la interrupción de los sistemas de suministro de materiales, es momento que los desarrolladores busquen nuevas formas de innovar en métodos y materiales de construcción, así como estrategias de venta y financiamiento, que les permitan ofrecer vivienda que la gente pueda comprar durante esta época de dificultad económica y que a su vez les sean rentables.

Si bien la pandemia tendrá un efecto negativo sobre el mercado de vivienda en venta en el corto plazo, éste se recuperará rápidamente. Sin embargo, un producto de vivienda que pudiera salir relativamente ileso es la vivienda en renta. El producto en renta institucional es prácticamente

inexistente en muchos países, en particular en México y América Latina, y esta situación muy probablemente incrementará la demanda de vivienda en renta dado que las familias evitarán gastar montos fuertes frecuentemente asociados con vivienda en venta.

Otro producto que pudiera beneficiarse de la falta de interacción humana que estamos experimentando en estos momentos es el co-living, complementa **Ignacio Torres**. La restricción de contacto entre personas es algo pasajero, y esa sensación de aislamiento pudiera ayudar a que el producto de co-living tome fuerza con mayor rapidez que como lo estaba logrando previo a esta contingencia viral. **Ignacio Torres** nos resalta que el co-living es un producto inmobiliario para los segmentos que se están incorporando a la población económicamente activa, como los Centennials, que ya representan el 15-20% de la PEA, y los Alpha.

Como concluye **Ignacio Torres**, sí habrá una baja en el mercado de vivienda y no pudieran esperar ó meses complicados, pero el mercado de vivienda ha tendido a repuntar de manera significativa una vez pasados esos meses difíciles. Definitivamente los que se van a recuperar más pronto serán aquellos proyectos o desarrolladores que tengan una propuesta de valor bien definidas y que sean flexibles, ya que la historia nos ha mostrado que la flexibilidad en los modelos de negocios también contribuye de manera significativa a qué tan rápido podemos salir de situaciones como esta.



# EL HOME-OFFICE ES EL FUTURO ...NO TODOS ESTÁN LISTOS



An aerial photograph of a street intersection. The road is paved with asphalt and features several white zebra crossings. A yellow rectangular box is superimposed over the center of the image, containing bold black text. The background shows a sidewalk with a brick pattern, a utility pole, and some greenery.

**VALOR REAL: TIEMPO  
HOGAR + TRABAJO**

**GRÁFICA 2: TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DE POBLACIÓN, SUPERFICIE, DENSIDAD POBLACIONAL Y PARQUE VEHICULAR DE CIUDADES MAYORES A 50 MIL HABITANTES, 1980-2010**

Fuente: Elaborado con base en SEDESOL (2012a).

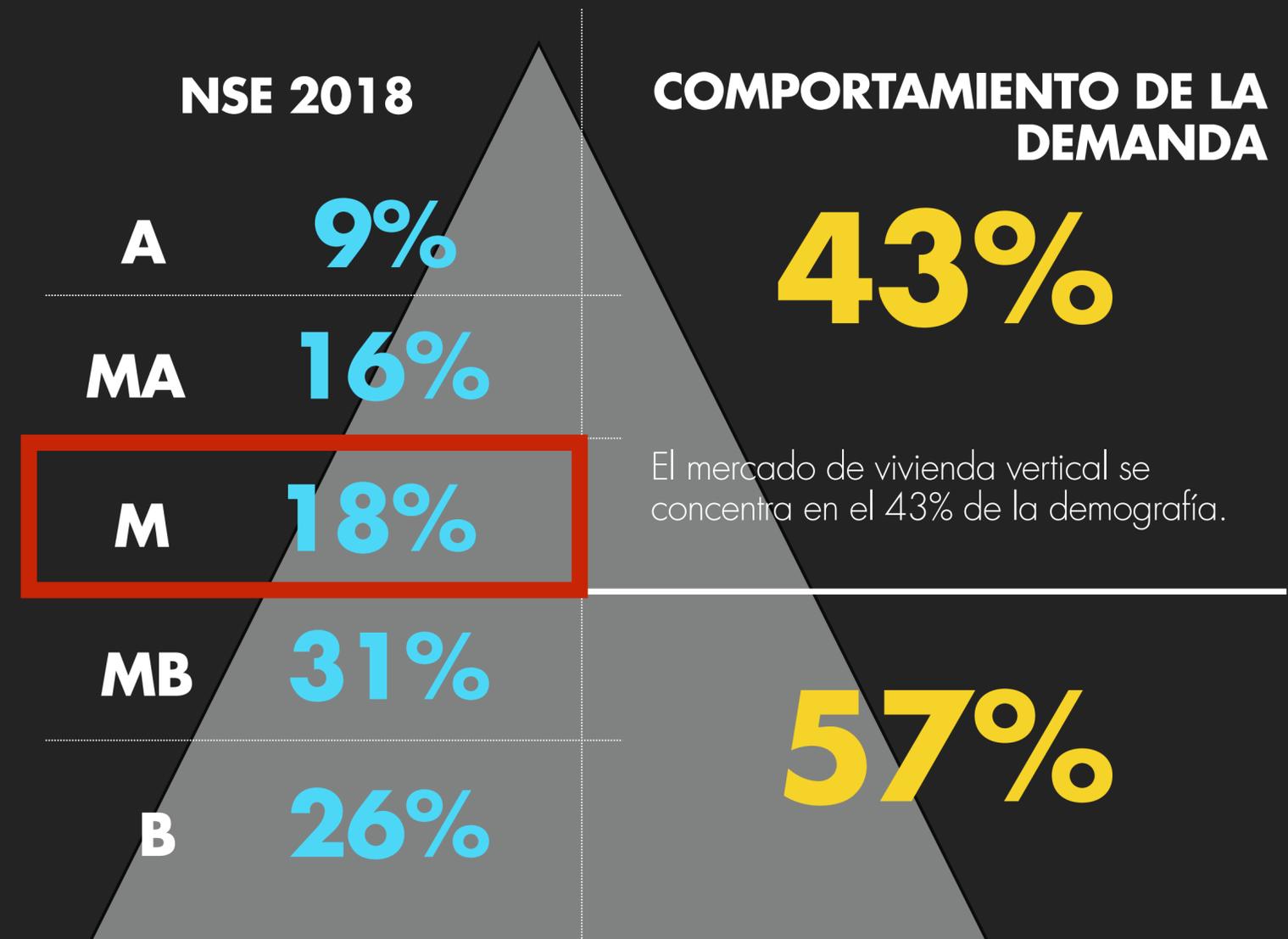


# SOCIEDAD EN LATAM

## EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2018

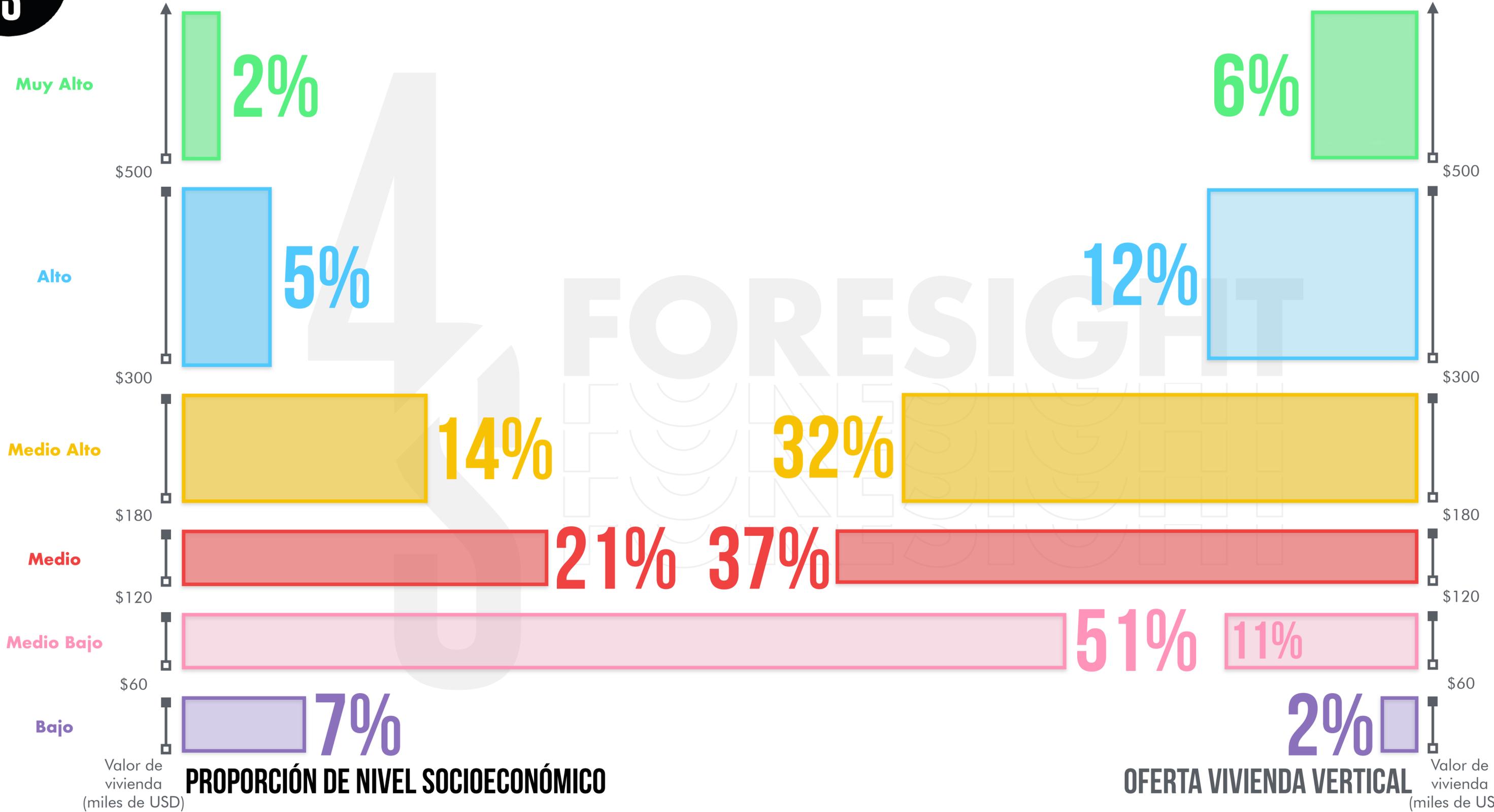
	2000	2005	2010	2018
\$300	7%	8%	7%	9%
\$300-\$150	13%	14%	14%	16%
\$150-\$50	17%	19%	17%	18%
\$25-\$50	35%	32%	35%	31%
-\$50	28%	28%	26%	26%

## ¿CÓMO SE COMPORTA EL MERCADO?



# ¿CÓMO SE COMPORTA EL MERCADO DE VIVIENDA VERTICAL EN PANAMÁ?

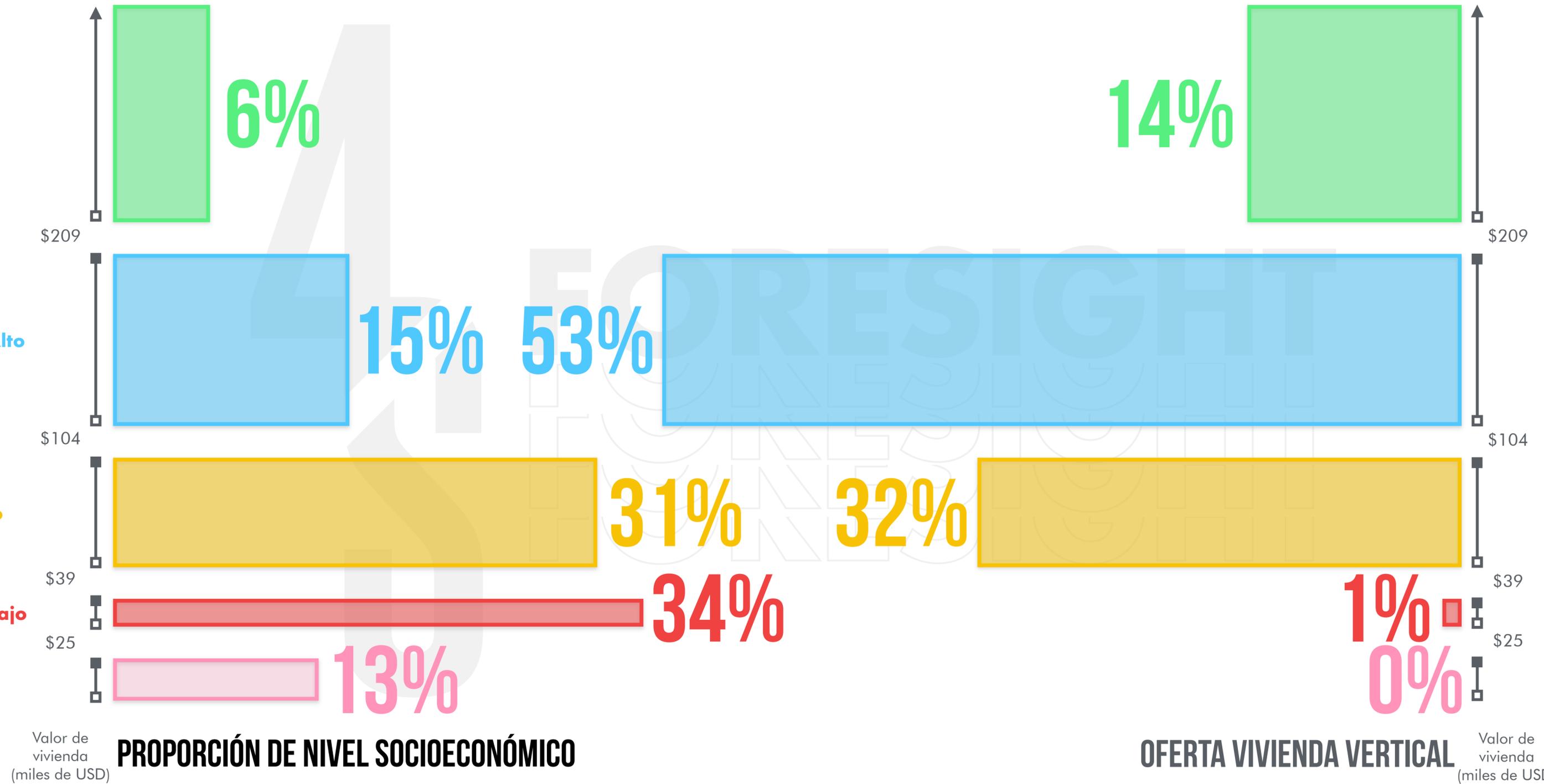
REAL ESTATE FORESIGHT





# ¿CÓMO SE COMPORTA EL MERCADO DE VIVIENDA VERTICAL EN PERÚ?

REAL ESTATE FORESIGHT



Valor de vivienda (miles de USD)

PROPORCIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO

OFERTA VIVIENDA VERTICAL

Valor de vivienda (miles de USD)

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

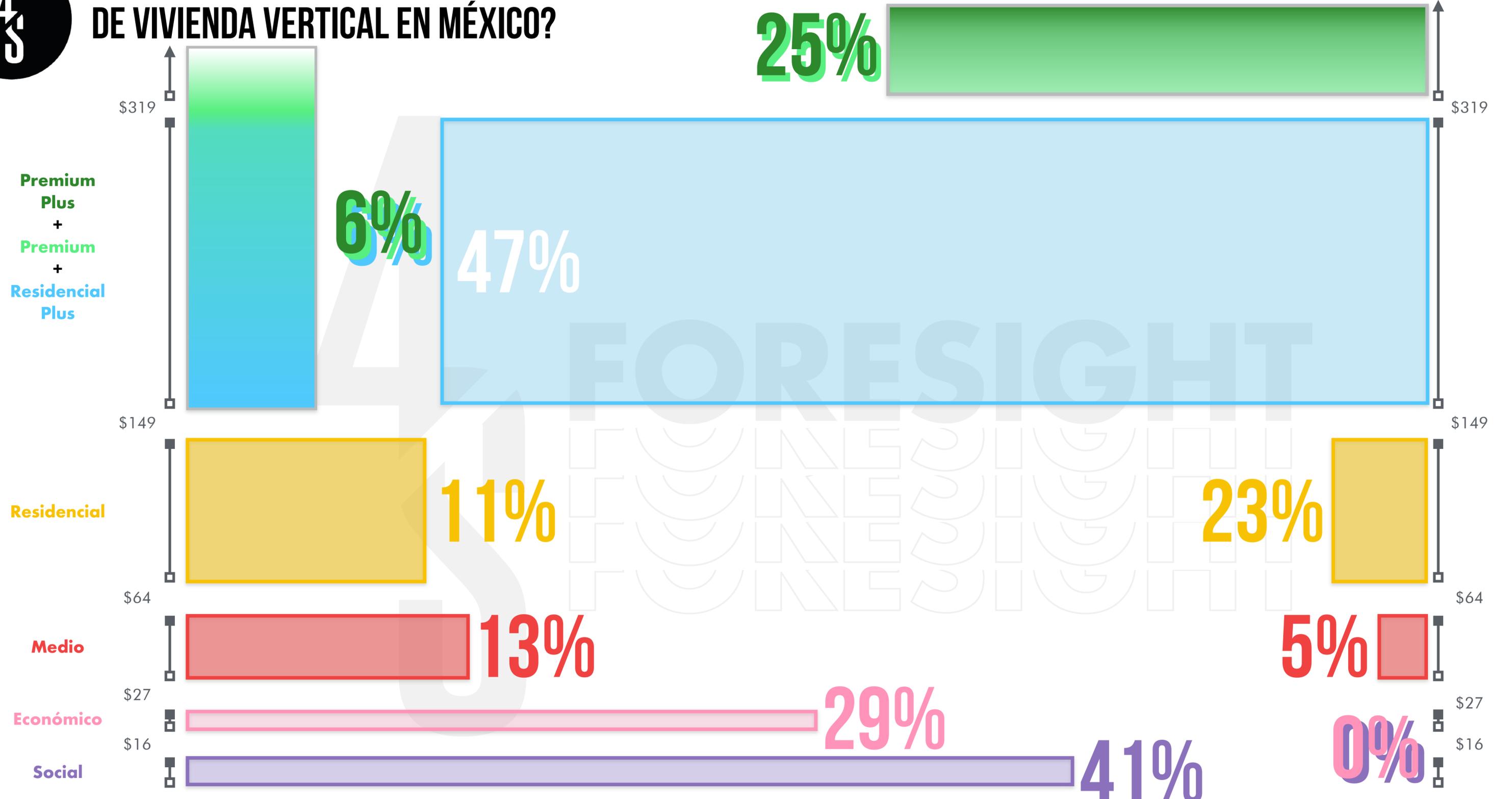
\*Tipo de cambio: S/3.38 PEN = \$1.00 USD



# ¿CÓMO SE COMPORTA EL MERCADO DE VIVIENDA VERTICAL EN MÉXICO?

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN



Valor de vivienda (miles de USD)

PROPORCIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO

OFERTA VIVIENDA VERTICAL

Valor de vivienda (miles de USD)

\*Tipo de cambio: \$18.84 MXN = \$1.00 USD

# LOW COST HOUSING

25 % DEL MERCADO DE LOS  
EMIRATOS ARABES PARA EL 2030 ESTE  
CONSTRUIDO BAJO ESTE SISTEMA



**A BANDONADAS**

a la **B AJA -NSE-**

**C ENTRICAS / CERCANIAS**

**D ESHABITADAS**

**E QUIPADAS**



## Ailing Growth

Average new-home prices in China's 70 major cities, change from previous year



Source: Wind

THE WALL STREET JOURNAL

Home World U.S. Politics Economy Business Tech Markets Opinion Life & Arts Real Estate W

SHARE



REAL ESTATE | PROPERTY REPORT

## China's Real-Estate Market Is Coronavirus Latest Victim

Growth in home prices at lowest level since July 2018 and expected to weaken further



# YA ESTÁN ACTUANDO



The coronavirus is expected to take a toll on home building, as widespread lockdowns prevent construction workers from returning to building sites. A resident passes through a 'disinfection channel' in Anhui, China, on Feb. 11.

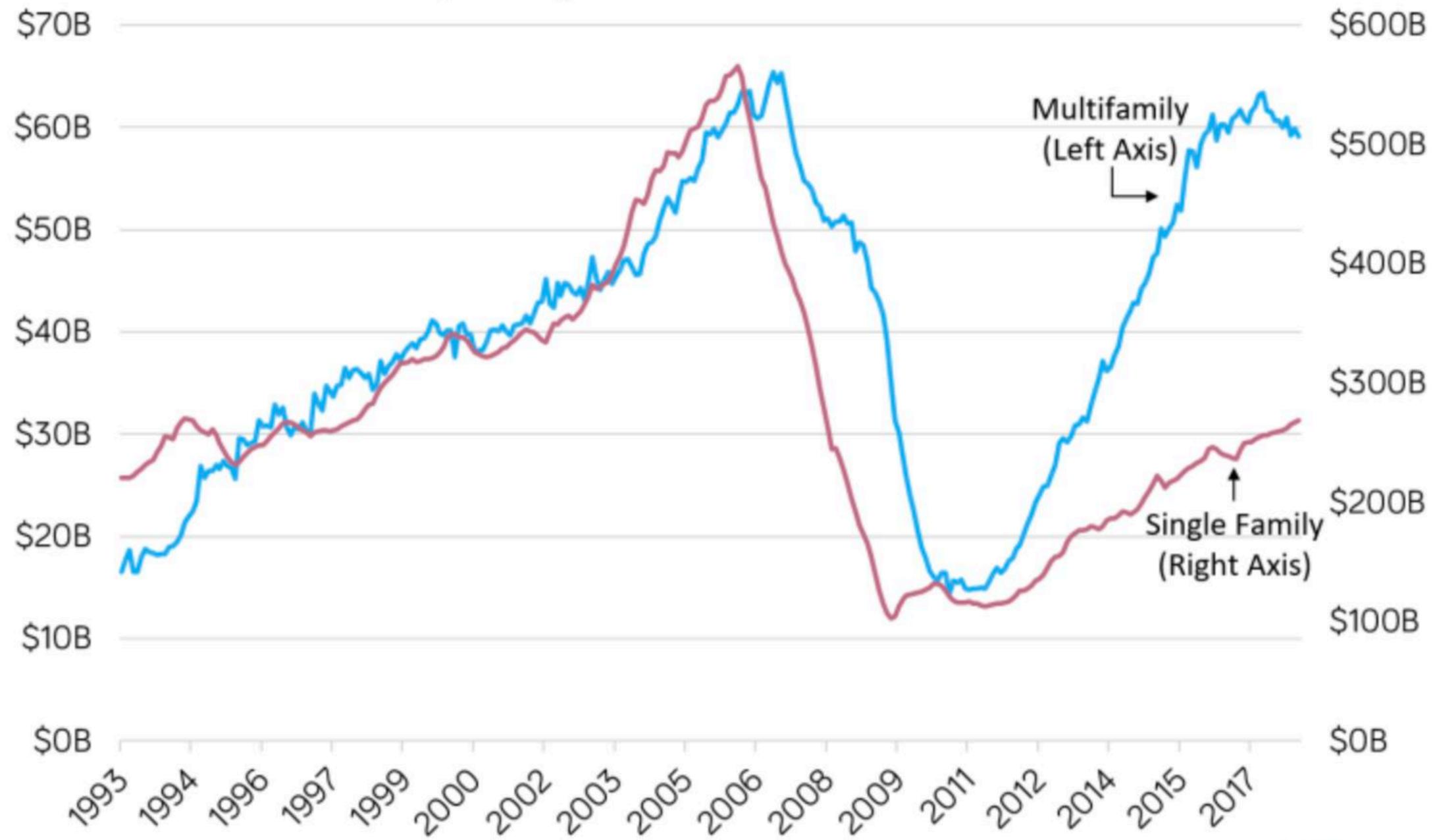
PHOTO: GE CHUANHONG/ZUMA PRESS



# EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA EN LATAM

## Multifamily spending near pre-recession peak as single family lags

Real spending on new residential construction



Note: Monthly data represent seasonally adjusted annual rate in billions of dollars.  
Source: Census; BLS.



# EVOLUCIÓN DE LAS TASA DE INTERÉS HARÁN QUE EL MERCADO MULTI-FAMILY SEA MÁS ATRACTIVO

## Tasa de interés de referencia de México y EUA

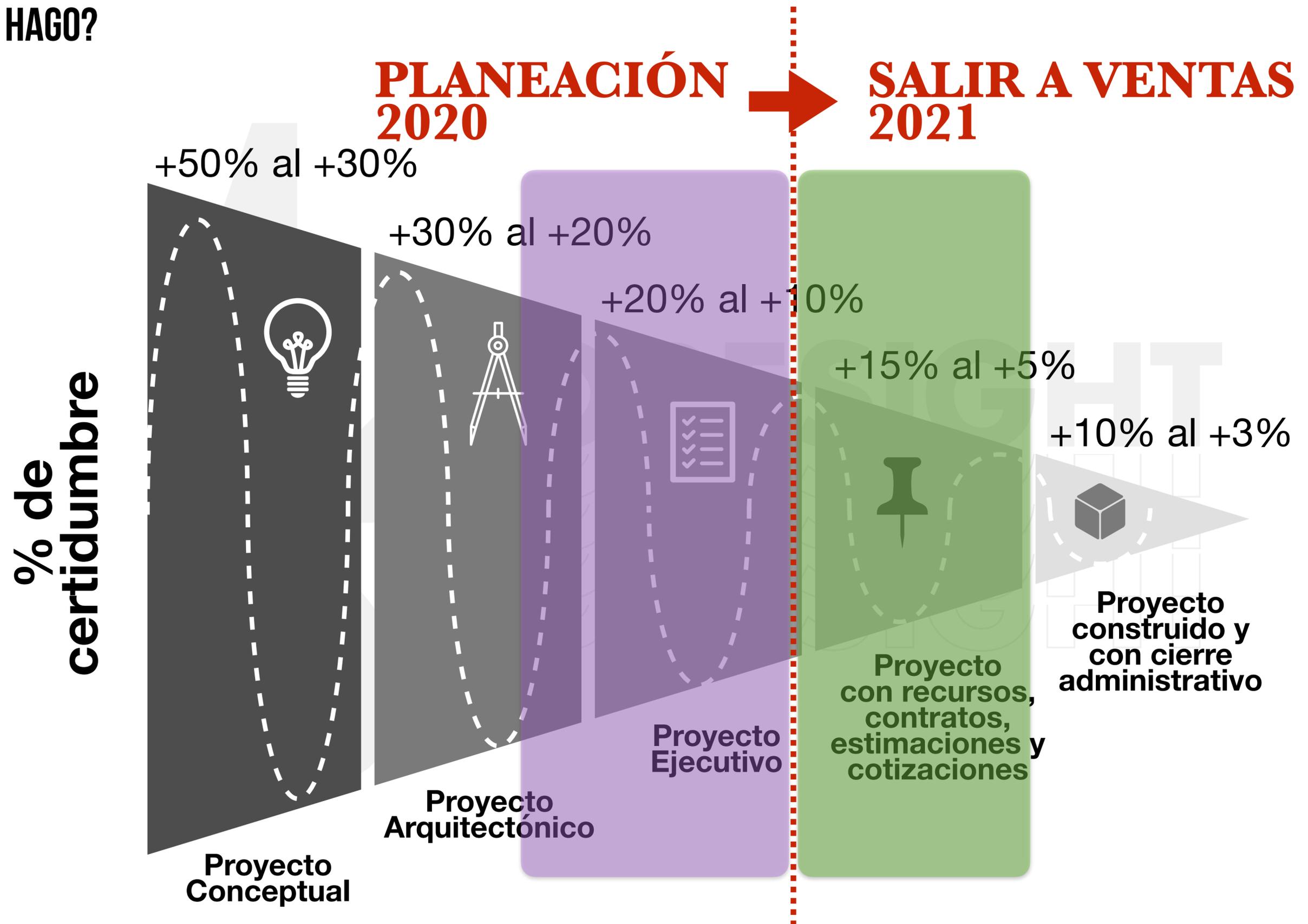
Cambios en la tasa de interés



\*La tasa de interés de EUA se fija en un rango de 25 puntos porcentuales. Se grafica el límite superior del rango.



# IBA A SALIR A VENTAS... ¿QUÉ HAGO?



El sector comercial es uno de los más afectados por el brote del COVID-19 a nivel mundial. La caída en visitas a centros comerciales y de entretenimiento a causa de las estrategias de distanciamiento social que se están implementando actualmente, causará una baja temporal en el gasto comercial de la población. Asimismo, los sectores de bienes no esenciales y servicios de lujo sufrirán un impacto mucho mayor que negocios de bienes perecederos y productos esenciales deshidratados, los cuales han visto un incremento en su demanda a medida que los consumidores los han acumulado para prevenir escasez.

Si la transmisión del virus disminuye para mediados de 2020, se prevé que el periodo de ventas de finales de año se verá afectado de forma marginal, lo que pudiera disminuir el efecto financiero acumulado del año. Asimismo, los dueños de locales y centros comerciales verán dificultad en recibir pagos de rentas en el corto plazo, salvo quizás aquellos negocios como supermercados, farmacias, etc.

Sectores comerciales como restaurantes y entretenimiento, que siempre se han considerado robustos dentro del retail, están siendo golpeados por el brote de Coronavirus. Anticipando que el comercio tradicional va a sufrir durante este periodo en que la gente está practicando distanciamiento social y no está saliendo de casa, es necesario que los propietarios de plazas y/o locales comerciales sean más flexibles en términos de renta y contratos al menos durante el próximo mes, para ayudar a los pequeños comercios a evitar una posible quiebra. **Ignacio Torres, CEO de 4S Real Estate**, nos señala que el costo de quizás no recibir un mes de renta de los

locatarios de una plaza comercial es mucho menor a los costos y desgaste que se incurrirían en caso que los locatarios se vean obligados a salirse de local o incluso a cerrar. Algunos de estos costos asociados a perder locatarios que menciona **Ignacio Torres** que se deberían considerar seriamente son los dos o tres meses que se tardaría en rentar el local desocupado, así como la comisión del broker que llevaría la promoción del mismo.

Este panorama coyuntural pudiera convertirse en una oportunidad para un cambio de paradigma en retail. De acuerdo a **Eduardo Torres, CSO de 4S Real Estate**, tenemos que pensar más allá de sólo medidas paliativas que, si bien en ese momento son cruciales para ayudar a la supervivencia de los comercios, no serán suficientes para acelerar la recuperación del sector de retail. Una estrategia muy prometedora que nos sugieren **Ignacio Torres** y **Eduardo Torres** es el fortalecimiento del **retailment**, es decir, retail + entretenimiento. En algún momento esta situación se regularizará y la gente volverá a salir a las calles. Después de estar en cuarentena en sus domicilios, la población buscará experiencias, entretenimiento y actividades que no tenían acceso en sus casas. Aquellos espacios que estén preparados para recibir a la gente con elementos diferenciados como actividades, entretenimiento, eventos, activaciones y con esquemas de anclaje artificial, son los que van a poder capitalizar esta coyuntura y serán los grandes ganadores de esta crisis para el retail.

Si bien algunos sectores comerciales han ido a la baja, el retail en general ha seguido creciendo en los últimos años. Sin embargo, su forma se ha estado transformando

recientemente, y con mayor rapidez en las últimas semanas. La componente de e-commerce está abarcando cada vez mayor proporción del total de operaciones comerciales particulares y lo seguirá haciendo. Cada vez hay más productos que dejamos de comprar en supermercados y en otros comercios “**brick and mortar**” y que ahora compramos exclusivamente vía internet. Considerando la demanda creciente de e-commerce, aquellos negocios que estén preparados para cubrir órdenes en línea mediante entregas a domicilio se verán beneficiados de la renuencia de los consumidores a visitar tiendas y de la alta tasa de conversión de la población a hacer compras en línea.

Sin embargo, como nos señala **Ignacio Torres**, estos espacios comerciales físicos cumplen con otra función además de la adquisición de productos y servicios, cumplen con una función primordial de entretenimiento, de convivencia y unión con el ser humano que el retail electrónico definitivamente no puede cumplir, por lo que — en particular después de este periodo de distanciamiento social — serán más valorados. Aquellos espacios que sepan retransformarse y entender esa función, son los que seguirán vivos al término de esta crisis e incluso se verán beneficiados en términos de afluencia.

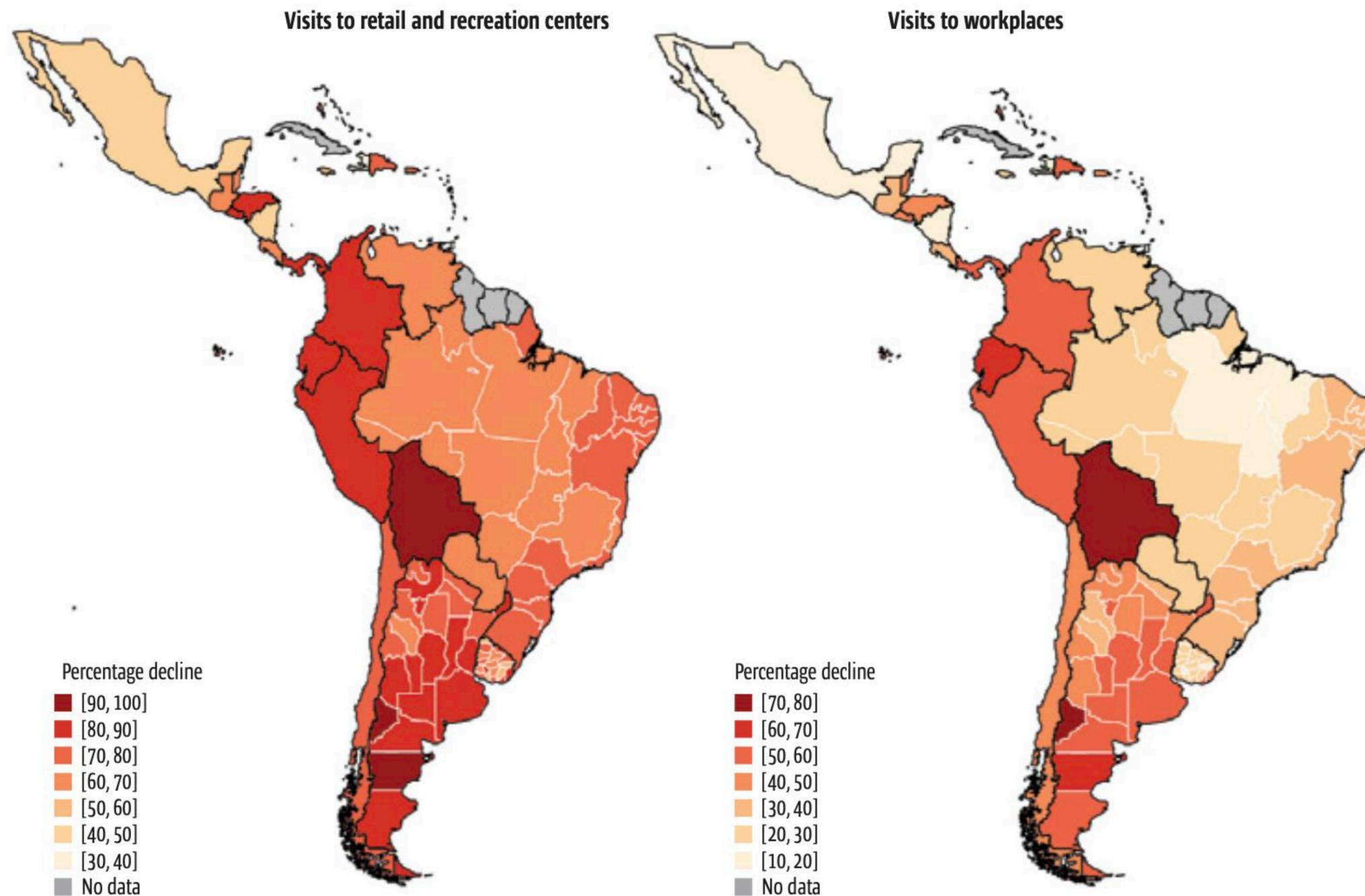




# MOVIMIENTO DE PERSONAS A ESPACIOS COMERCIALES Y CENTROS DE TRABAJO

NÚMERO DE VISITAS DE PERSONAS

DATOS Y GRÁFICA TOMADA DEL REPORTE DESARROLLADO POR THE WORLD BANK / THE ECONOMY IN THE TIME OF COVID-19

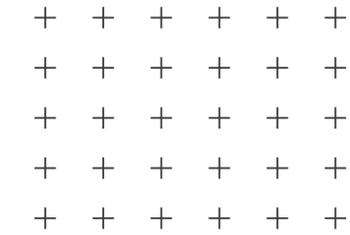


Note: Based on number of visits to popular places by users who opted-in to Location History for their Google Account. The figures are for end-March 2020 relative to the five-week period from January 3 to February 6, 2020.

Source: Google.

# IN-STORE VS DIGITAL VS MULTICANAL

## PREFERENCIAS DE FORMA DE COMPRA



% of total journeys

Store Digital

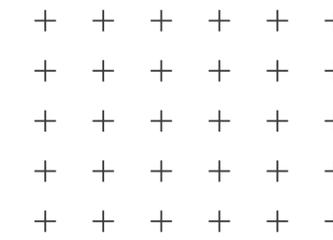


Note: For survey question "Do you prefer to [INSERT STAGE] [INSERT CATEGORY] online or in a physical store?" n = 2,504 respondents and r = 8,518 journeys

Source: A.T. Kearney Omnichannel Shopping Preferences Study

# IN-STORE VS DIGITAL VS MULTICANAL

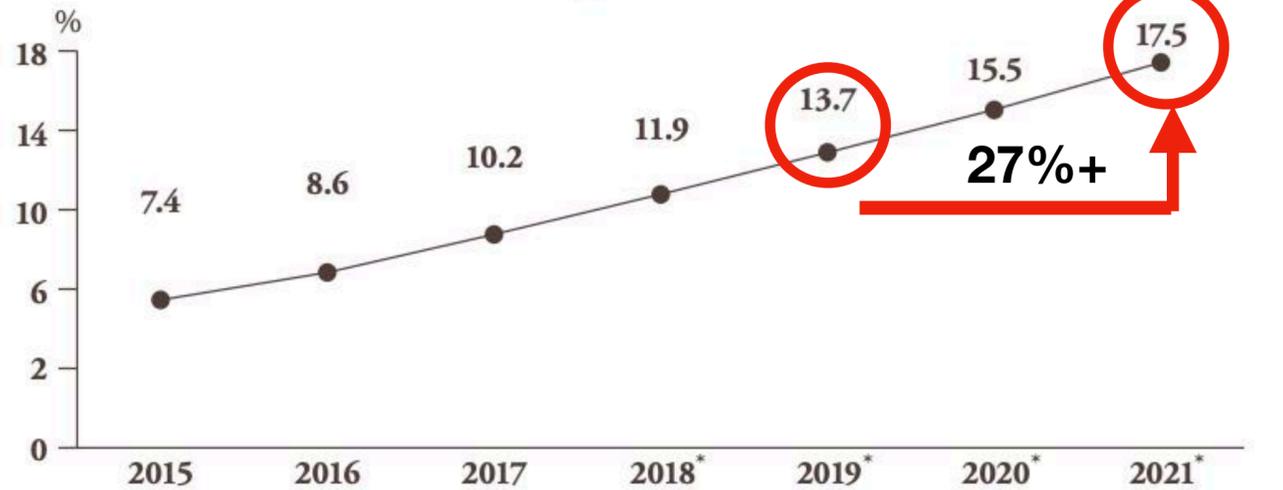
## PREFERENCIAS DE FORMA DE COMPRA



### Worldwide e-Commerce share of retail sales 2015-2021

Chart 1

E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2021

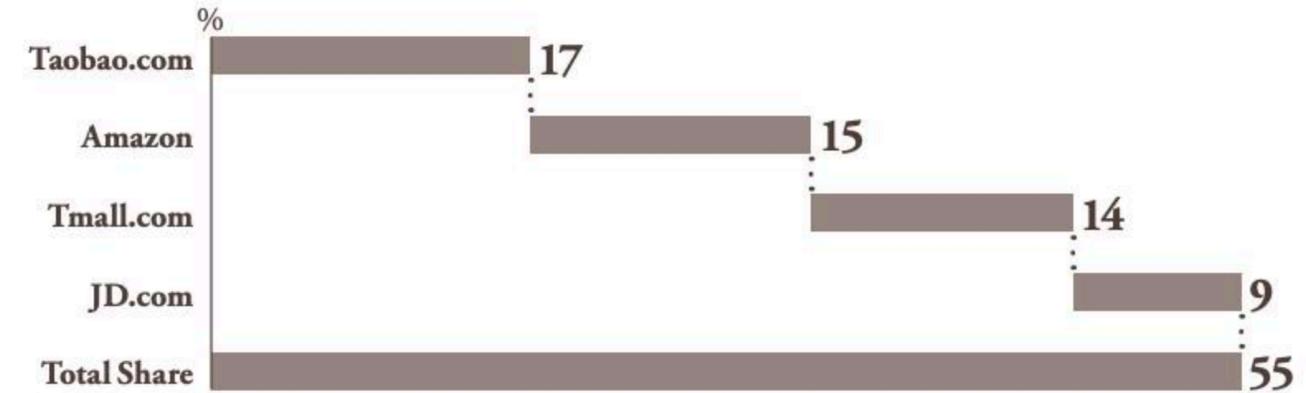


Source : Statista

\*Forecast

Global e-Commerce market share of leading e-retailers 2017

Based GMV



Como era de esperarse, el sector hotelero y turístico ha sido el más golpeado en esta etapa inicial de la transmisión del virus, en particular debido a las restricciones de vuelo impuestas entre países europeos, asiáticos y americanos. Además, los viajeros se están volviendo más selectivos en sus viajes y están reconsiderando posponer o cancelar cualquier viaje de placer que no sea indispensable. En aquellas situaciones donde se han impuesto restricciones de viaje por parte del gobierno, muchos viajeros lograron obtener cancelaciones y han recibido reembolsos por sus boletos.

Los operadores hoteleros esperan una fuerte caída en ocupación durante al menos un trimestre o incluso más. De hecho, considerando que el nivel de ocupación necesario para que los hoteles alcancen su punto de equilibrio varía entre 20% y 25% y que los niveles de ocupación en este primer trimestre han caído por debajo de esos valores, muchos hoteles han decidido cerrar sus puertas para preservar su capital. De acuerdo a expertos de RCLCO, el sector hotelero y de hospedaje es uno de los candidatos principales para recibir rescates por parte de los gobiernos de países con grandes industrias turísticas y hoteleras.

Expertos estiman que pasando la mitad de año se observe una recuperación a medida que la actividad económica a nivel mundial regrese a la normalidad. Sin embargo, aquellos países considerados como epicentros del brote o que respondieron de manera poco efectiva pudieran ver una recuperación más lenta y prolongada. Esto lo vivimos en México, tal y como lo indica **Eduardo Torres**, con una lenta recuperación del turismo durante la pandemia de Influenza A H1N1 debido a que nuestro país fue el principal punto de brote inicial de la enfermedad.

Por su parte, **Ignacio Torres** nos menciona que en base a uno de los grandes aprendizajes que tuvimos durante la pandemia de A H1N1, lo que considera es que muchos de estos destinos turísticos pudieran replicar lo que sucedió en la Riviera Maya en México una vez pasada la contingencia de salud, que fue una reducción en precios hasta en un 20% a 30% para intentar recuperar sus ocupaciones a niveles saludables. Se esperaría que las ocupaciones en estos destinos alcancen niveles normales de 6 meses a 1 año, ya que como nos señala **Ignacio Torres**, la recuperación en el sector turístico por lo general tiene un desfase de 6 meses respecto al repunte en el mercado tradicional. Una vez que los niveles de ocupación alcancen sus niveles anteriores, las tarifas empezarán a subir paulatinamente para que en un periodo de 1 año y medio a 2 años pudiéramos ver un mercado turístico de vuelta a su situación normal.

Considerando lo anterior, resulta improbable que a largo plazo la pandemia de Coronavirus COVID-19 sea un elemento catalizador de un cambio estructural significativo en la industria, ya que al originarse de un problema de salud más que de un colapso del sistema financiero, no hay razón para que provoque un cambio los hábitos de consumo de la población.

Otra componente importante del sector turístico que de acuerdo con **Ignacio Torres** se podría ver beneficiado de las consecuencias económicas del brote pandémico sería el mercado de second home en mercados emergentes en Latinoamérica. **Ignacio Torres** nos explica que ante la situación actual es posible que veamos una situación inversa a lo ocurrido durante la recesión de 2008-2009. ¿A qué se refiere con esto?

En los años 2008-2009, los destinos turísticos en México y Latinoamérica tenían una componente importante de mercado second

home proveniente de Estados Unidos. Al darse la recesión, estos compradores estadounidenses perdieron una fuerte proporción de su poder adquisitivo destinado a segunda vivienda debido a restricciones en los créditos hipotecarios para propiedades fuera del país. Esto provocó que el mercado second home se redujera, no en tamaño sino en presupuesto, ya que ahora los estadounidenses sólo contaban con sus ahorros para la compra de segunda vivienda en el extranjero, lo que a su vez ocasionó un repunte del mercado inmobiliario de \$200,000 a \$300,000 dólares en México y muchos países de Latinoamérica.

Ahora, argumenta **Ignacio Torres**, el efecto será inverso: al darse la devaluación de muchas monedas latinoamericanas respecto al dólar, el mercado nacional de segunda vivienda en destinos turísticos irá un poco a la baja, pero los estadounidenses tendrán acceso a producto mucho más económico que antes. Mientras los desarrolladores en LATAM que comercializan en dólares buscan reactivar su mercado con disminuciones de precio, promociones e incentivos, los compradores de Estados Unidos y hasta Canadá estarán en una posición privilegiada para adquirir departamentos o casas más grandes, mejor ubicadas, con mejores acabados, etc.

El mundo del Real Estate en estas épocas de crisis genera cierta estabilidad. Si bien es uno de los mercados más afectados en temporadas turbulentas, también es uno de los más estables en estas épocas porque el producto inmobiliario no pierde valor, contrario a si lo comparamos por ejemplo con la bolsa, el oro, los fondos y los tipos de cambio. Es por esta razón que **Ignacio Torres** considera que el Real Estate es una apuesta mucho más segura y de largo plazo.

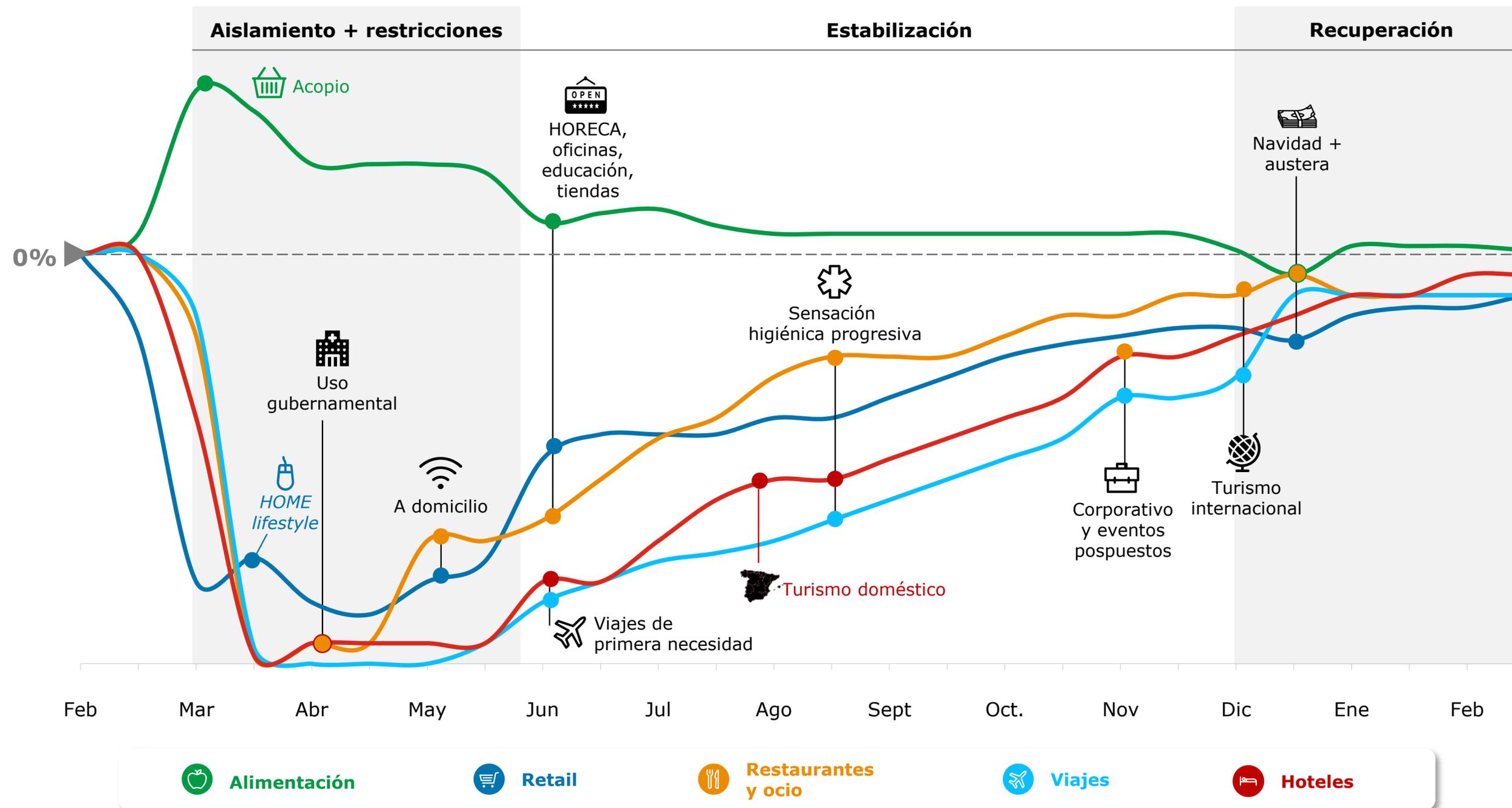




# HOTELERÍA Y TURISMO SERÁN LOS SECTORES MÁS AFECTADOS - DELOITTE

SE ESPERA QUE HATSA EL PRÓXIMO AÑO SE RECUPERE EL SECTOR

Análisis sectorial (%Var. sobre Año Anterior)



# INDUSTRIA Y LOGÍSTICA

La disrupción de la cadena de suministro a nivel mundial tendrá un impacto significativo en el sector industrial y de logística. El impacto para la industria proviene de dos frentes, las restricciones internacionales de transporte debido al cierre de fronteras, así como la reducción en la producción y la desaceleración económica en China durante este último mes. Este último radica en el hecho que la participación de China en la economía mundial ha crecido de manera acelerada en los últimos años. En 2018, China representó el 16% del PIB mundial, el 10% de las importaciones totales y el 13% de las exportaciones de bienes intermediarios, y esas cifras seguirán creciendo en los próximos años.

Sin embargo, a pesar de la caída en actividad industrial debido a la interrupción de la cadena de suministro, esta situación puede ser una gran oportunidad para el sector industrial en Latinoamérica. **Eduardo Torres** sostiene que la interrupción en la industria manufacturera en China le brinda una gran oportunidad para los países latinoamericanos para retomar un porcentaje de las exportaciones que actualmente tiene China en el mercado manufacturero y que se conviertan de nuevo en exportadoras hacia Estados Unidos.

Otra oportunidad de capitalizar esta crisis en el mercado industrial gira en torno al sector logístico. En el mediano plazo, este brote epidémico y la anticipación de impactos futuros pudiera acelerar la implementación de automatización y robótica en operaciones industriales. Las especificaciones de edificios y sus ubicaciones también pudieran verse impactadas dado que edificios altamente automatizados tendrían que ser más altos, pero menores en términos de terreno y espacio para estacionamiento. Asimismo, la tendencia creciente hacia compras en línea, especialmente para alimentos y bienes de primera necesidad, pudiera modificar la configuración de espacios industriales para cumplir dichos requerimientos, lo que aumentaría la demanda de espacios logísticos.

A medida que entendemos estas cadenas de valor integradas con diferentes países y nos enfrentamos al cierre de fronteras, **Ignacio Torres** menciona que deberá existir un aprendizaje por parte de los diversos países para entender cuáles son las industrias que deben integrar internamente para no depender tanto de factores externos. Adicionalmente a esto, otro factor importante que **Ignacio Torres** considera muy relevante para que el mercado industrial en Latinoamérica no se vea tan afectado por esta crisis e incluso pudiera salir beneficiado, es la ratificación del Tratado entre México,

Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en la cámara legislativa de Canadá. Esto ayudará a que Latinoamérica se vea beneficiada y se integre más a la cadena de valor de Estados Unidos y Canadá. En términos generales el mercado industrial será el más beneficiado por esta situación coyuntural, aunque también será al que le tome más tiempo ver materializados estos beneficios.





# Senado de Canadá aprueba el T-MEC

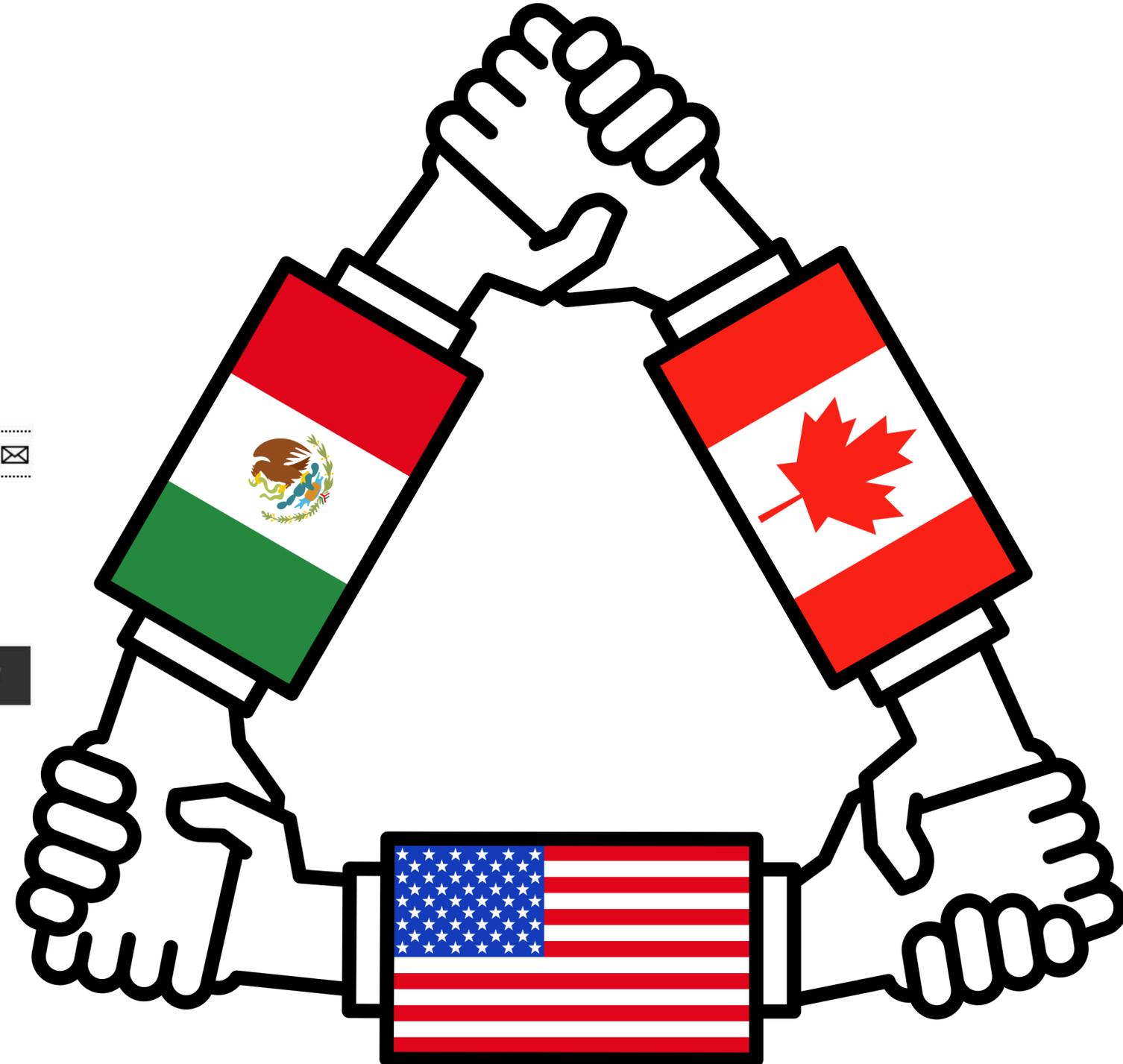
13/03/2020 | 10:46 | Redacción

A A+ ✉

La aprobación se realiza justo antes de suspender su trabajo hasta el 20 de abril debido a la pandemia de coronavirus

Me gusta 4,8 mill.

Seguir a @El\_Universal\_Mx



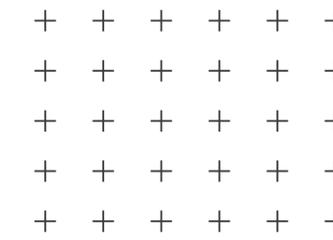


# TPP Y SU IMPACTO ECONÓMICO



# IN-STORE VS DIGITAL VS MULTICANAL

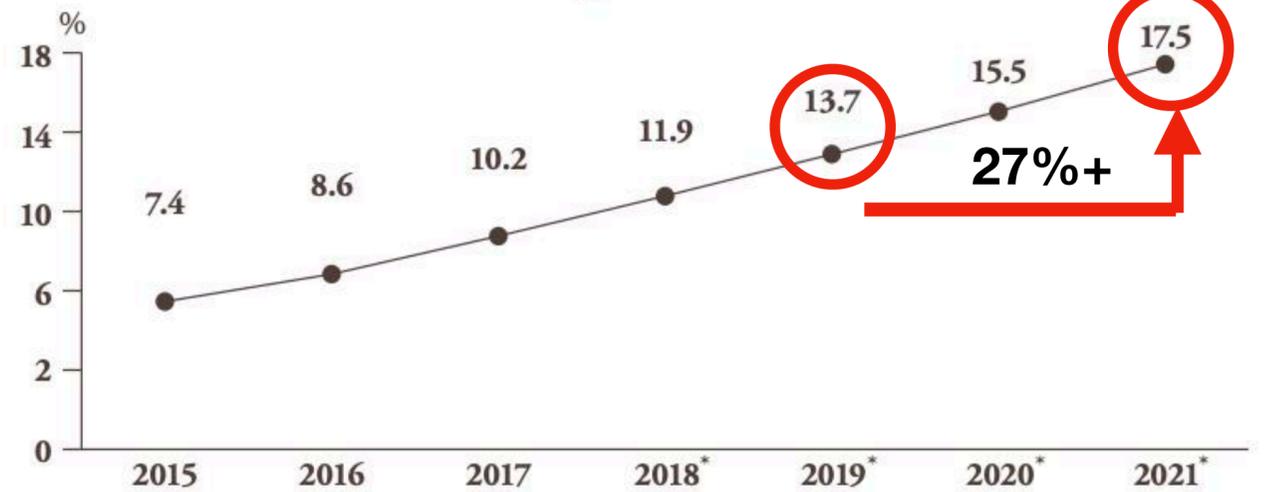
## PREFERENCIAS DE FORMA DE COMPRA



### Worldwide e-Commerce share of retail sales 2015-2021

Chart 1

E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2021

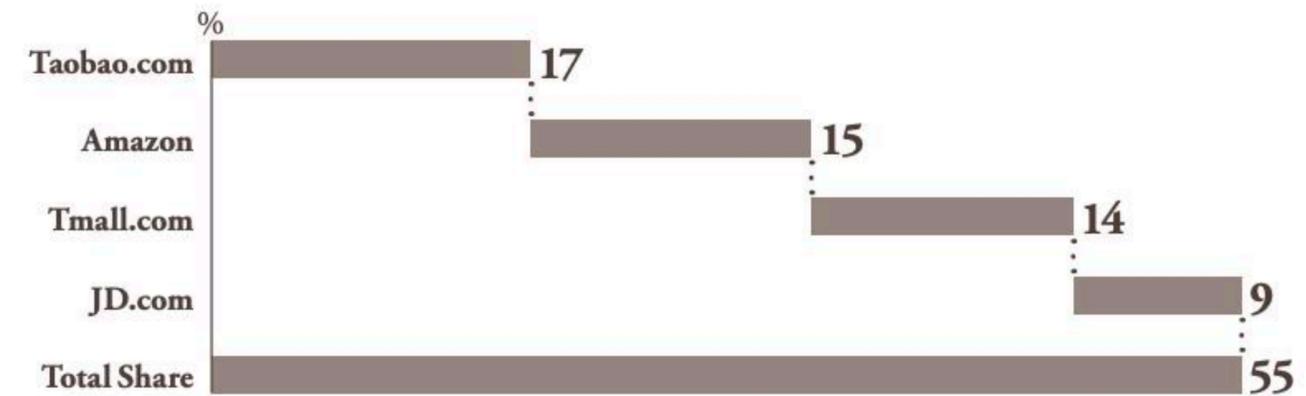


Source : Statista

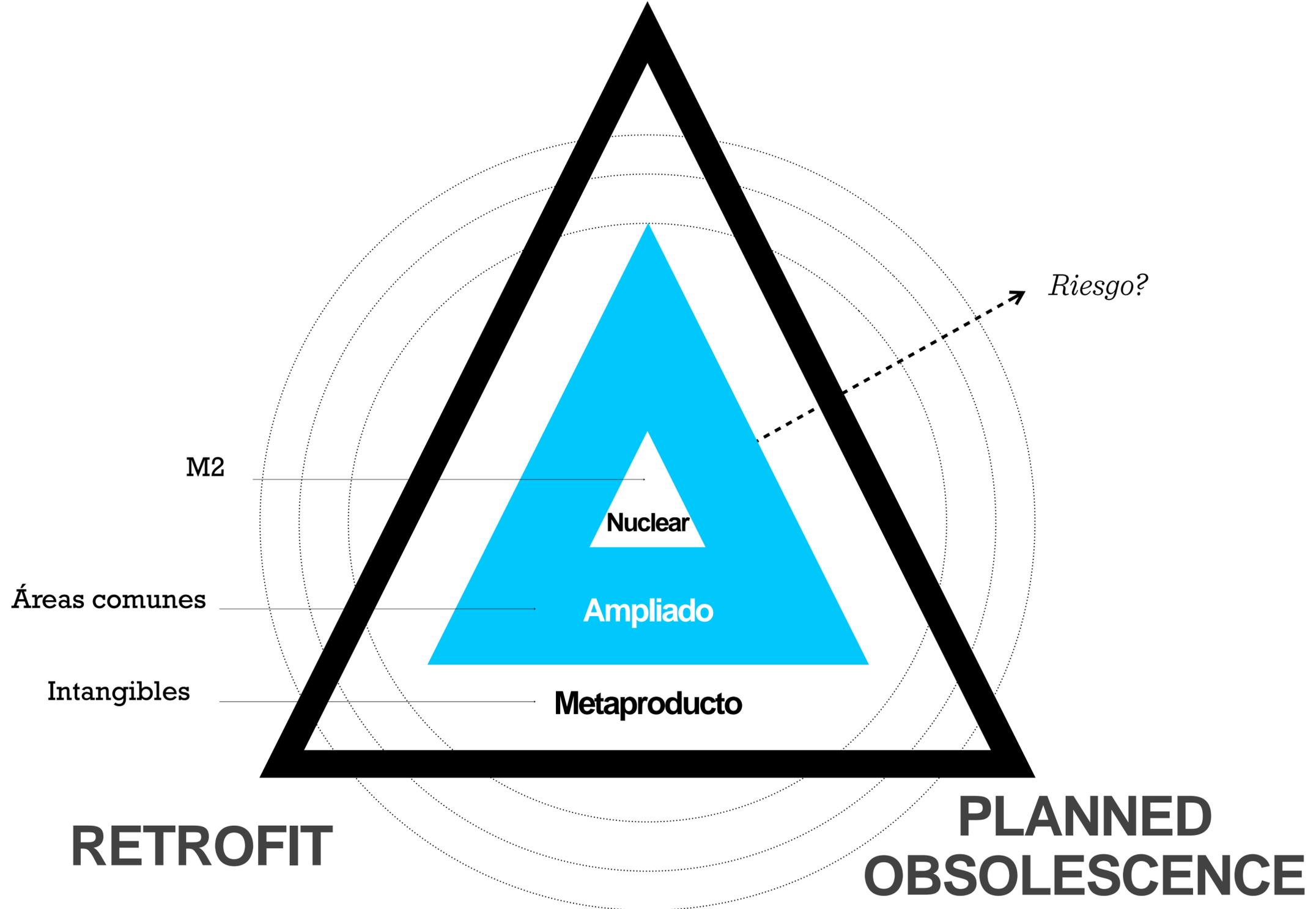
\*Forecast

Global e-Commerce market share of leading e-retailers 2017

Based GMV



# ARQUITECTURA LÍQUIDA



# IT'S TIME TO THINK ABOUT LIVING AND STORAGE IN PARKING GARAGES



The proposed 4th and Columbia project will include four floors of aboveground parking that can be converted to homes.  LMN ARCHITECTS

# LOGISTICS AND STORAGE



1-E6 ↑ 2500 RS PO

1-E5 ↑

1-E4 ↑

1-D5 ↑

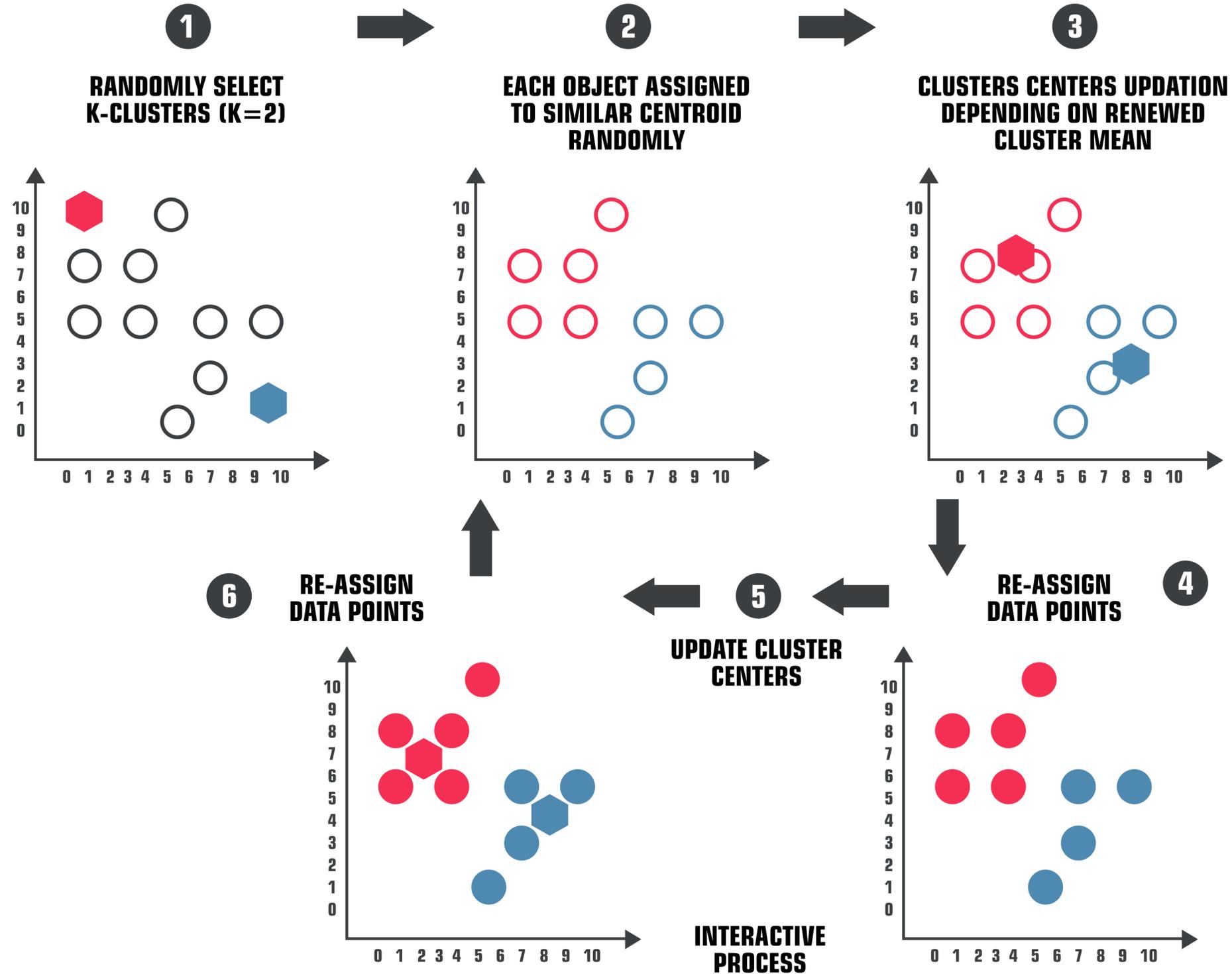
1-D5 ↑

1-D4 ↑

7



# K-MEANS & X-MEANS CLUSTERING



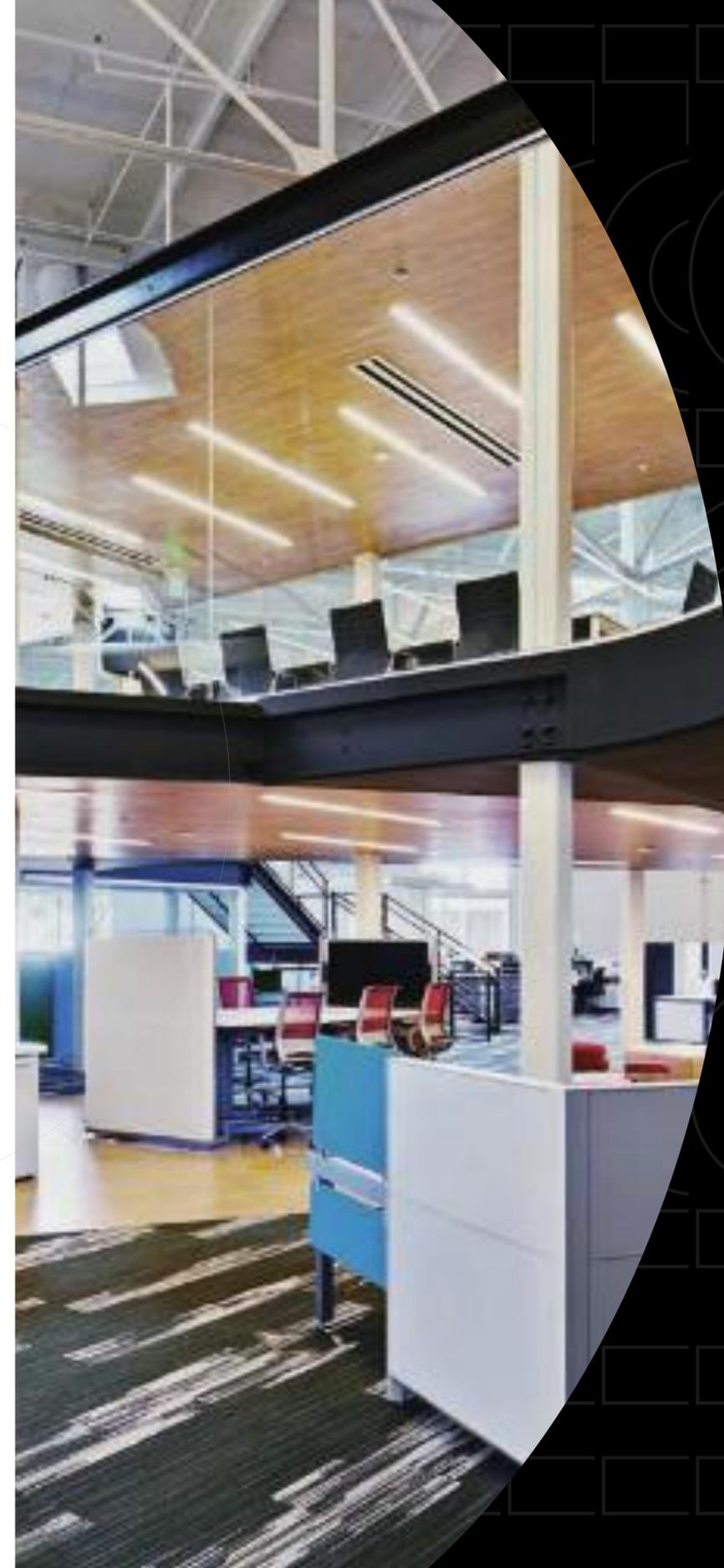
Si hay un factor que se ha reproducido a nivel mundial durante este brote epidémico de COVID-19 es el distanciamiento social como estrategia para controlar la propagación del virus. Un elemento crucial del distanciamiento social es la implementación de trabajo remoto o home-office para limitar la cantidad de personas dentro de los edificios, así como el posible contacto físico entre ellas. Podemos esperar una disrupción a corto plazo en el uso de oficinas a medida que aumenta la cantidad de personas que trabajan desde casa y los propietarios de espacios de oficinas con contratos de corto plazo están en una situación más vulnerable. Los operadores de co-working pudieran estar expuestos a riesgo si sus ocupantes decidieran recortar sus contratos, mientras que operadores híbridos con ingresos a mediano plazo estarán en una situación menos incierta.

Respecto al tema del co-working, **Ignacio Torres** argumenta que esta situación impactará en el diseño de sus espacios de manera importante. A partir de este hito tan importante en la historia moderna nos está enseñando que no necesariamente requerimos de

la interacción humana para poder avanzar y progresar, en el sentido que elementos de trabajo como lo son las juntas presenciales se van a reducir en cierta proporción y las interacciones virtuales incrementarán. Las empresas de co-work deberán reestructurar y preparar sus espacios para fomentar esta parte virtual del trabajo como una verdadera solución, incluyendo elementos tales como espacios cerrados con reducción de ruidos, buena comunicación en términos de servicios de voz y datos, salas para juntas virtuales o parcialmente virtuales, etc. Si bien los espacios de oficina no van a desaparecer, porque la gente necesita la interacción humana y hasta el momento la mayoría quiere trabajar en una ubicación dedicada, la forma de trabajo hará que la gente sea mucho más versátil y hay que preparar esos espacios para darle mucha mayor versatilidad.

Actualmente nos encontramos en la mayor prueba de home-office de la historia, y los corporativos están adoptando, probando y refinando políticas, procesos e infraestructura para que el esquema de trabajo remoto funcione. Podemos anticipar que la

demanda de trabajo remoto y la inversión en tecnologías colaborativas y virtuales crezcan en los próximos años, lo que podría ayudar a que estas prácticas se adopten rápidamente en el mundo corporativo. Sin embargo, aún con esta tendencia creciente en el trabajo remoto, los esquemas como el co-work y los espacios de oficina compartidos son tendencias a largo plazo y difícilmente desaparecerán. Inevitablemente la gente regresará a trabajar a las oficinas.



**HOME**

**+**

**OFFICE**

**DEDICATED VIDEO CONFERENCING FACILITY IN CENTRAL LONDON FOR HOURLY HIRE.**

Video conferencing rooms equipped with state-of-the-art systems, reliable IP and ISDN lines, high quality lighting and sound, presentation and recording options, experienced technical support, 24/7 availability, online reservation, partner facilities worldwide, events hire service, *video bridging to courts and legal videography.*

SMALL ROOM



1 or 2 participants  
40 inch display  
Fixed layout

MEDIUM ROOM



Up to 9 participants  
50 inch display (optional second display)  
Flexible layout

LARGE ROOM



Up to 25 participants  
60 inch monitor (optional second display)  
Flexible layout

# CONFERENCE FRIENDLY



**OFICINAS DE TRIBU**



**CHILD FRIENDLY OFFICE**

F U T U R E  
F U T U R E  
F U #4SIGHT E  
F U T U R E



CHIEF EXECUTIVE OFFICER  
**IGNACIO  
TORRES**

**Mobile** +52 (81) 1290 3209  
**Phone** +52 (55) 8000 6378  
[ignacio.torres@4Srealestate.com](mailto:ignacio.torres@4Srealestate.com)

FOLLOW US



# FORECAST PODCAST



## 4S REAL ESTATE PODCAST

By 4S REAL ESTATE PODCAST

FOREC4ST

El mejor podcast inmobiliario de habla hispana donde platicaremos de la mano de los verdaderos expertos para entender, anticipar, y emocionarnos con la mejor información del futuro del Real Estate.

Listen on  Spotify

 Message

### ESCÚCHANOS EN:

-  **SPOTIFY**
-  **APPLE PODCAST**
-  **GOOGLE PODCAST**
-  **RADIO PUBLIC**
-  **BREAKER**
-  **POCKET CAST**