



Construir para arrendar

De la propiedad a los servicios
en el mercado de vivienda

BENCHMARK

Vivienda en renta

Balance y retos de política pública

Agenda

Benchmark

1. Construcción del Benchmark
2. Avances de *multifamily* en diferentes países
3. ¿Qué opinan los actores en el mercado colombiano?

Agenda

Benchmark

1. Construcción del Benchmark

2. Avances de *multifamily* en diferentes países

3. ¿Qué opinan los actores en el mercado colombiano?

Vivienda en renta

Benchmark

- Investigación del negocio *Built to Rent* en diferentes países
 - Estados Unidos, China, Alemania
 - México, Chile, Perú
- Encuestas
 - Stakeholders mercado colombiano: fondos de inversión, desarrolladores, bancos
 - Operadores internacionales
 - Otros

Agenda

Benchmark

1. Construcción del Benchmark

2. Avances de *multifamily* en diferentes países

3. ¿Qué opinan los actores en el mercado colombiano?

Avances de *multifamily* en diferentes países

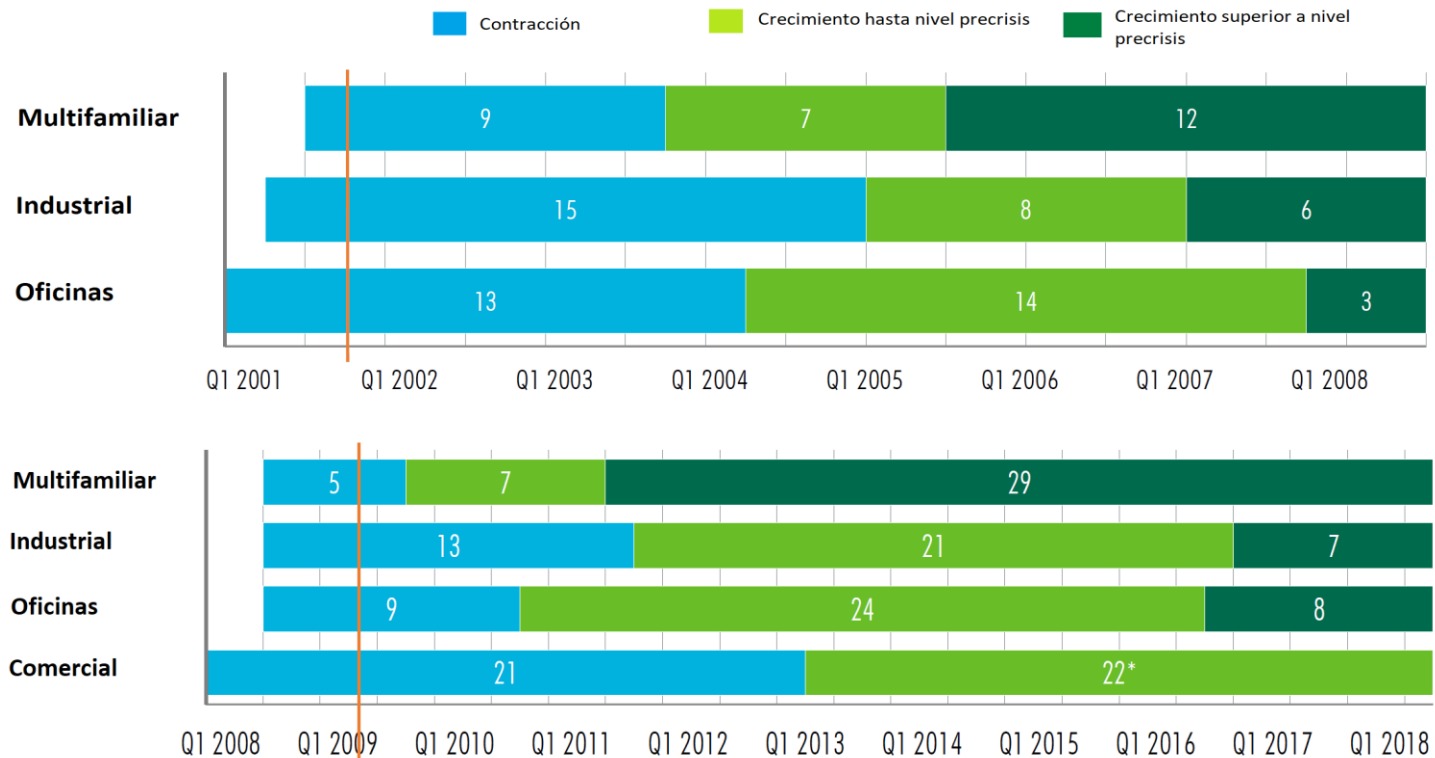
Estados Unidos

- País pionero del modelo *Construir para Arrendar* (BTR)
- A partir de 1990 se consolida este modelo de negocio y se ofrece al público unidades habitacionales para diversos presupuestos.
- El negocio BTR ha mostrado mayor resiliencia durante la fase decreciente del ciclo económico
- Para 2019, el país tenía cerca de 21,7 millones de unidades habitacionales bajo el modelo BTR, lo que constituye cerca del 17% del *stock* de viviendas

Avances de *multifamily* en diferentes países

Estados Unidos

Línea del tiempo de los cambios en la tendencia de crecimiento de la tasa de renta durante y después de un ciclo económico

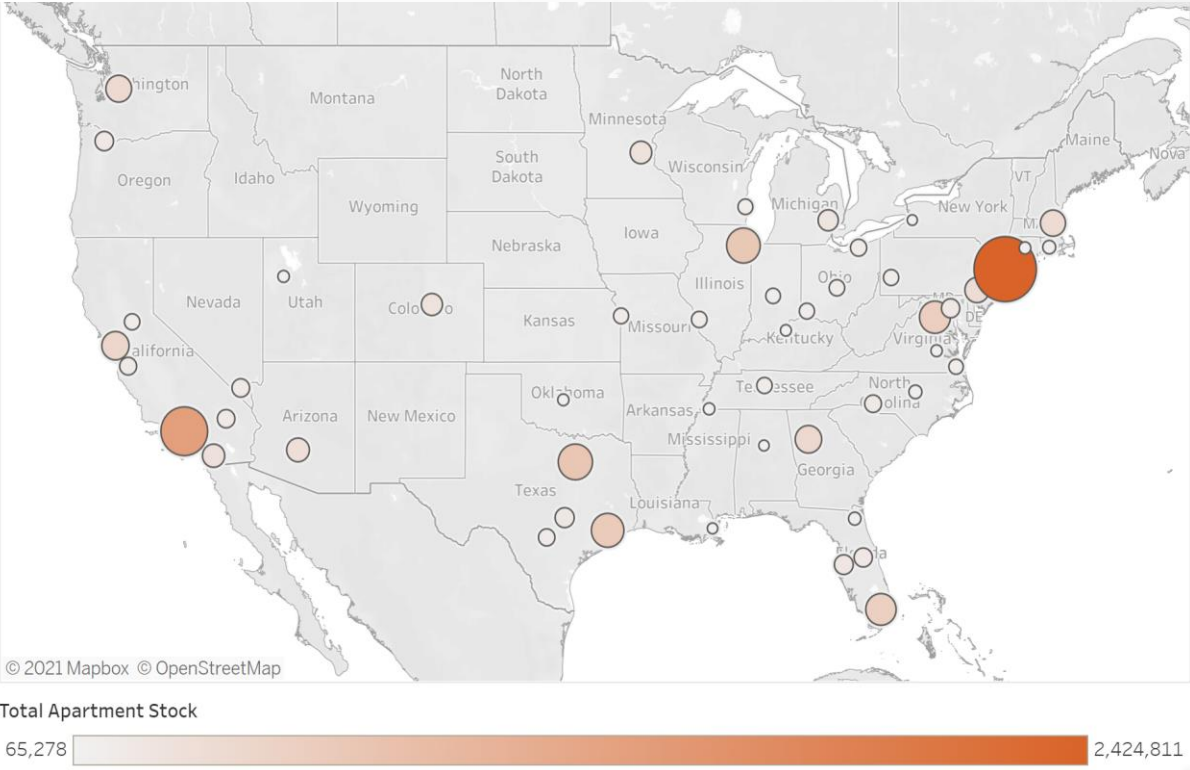


Para Multifamily, la fase decreciente suele ser más corta, y recupera el nivel de actividad pre-crisis en menor tiempo que otros activos inmobiliarios.

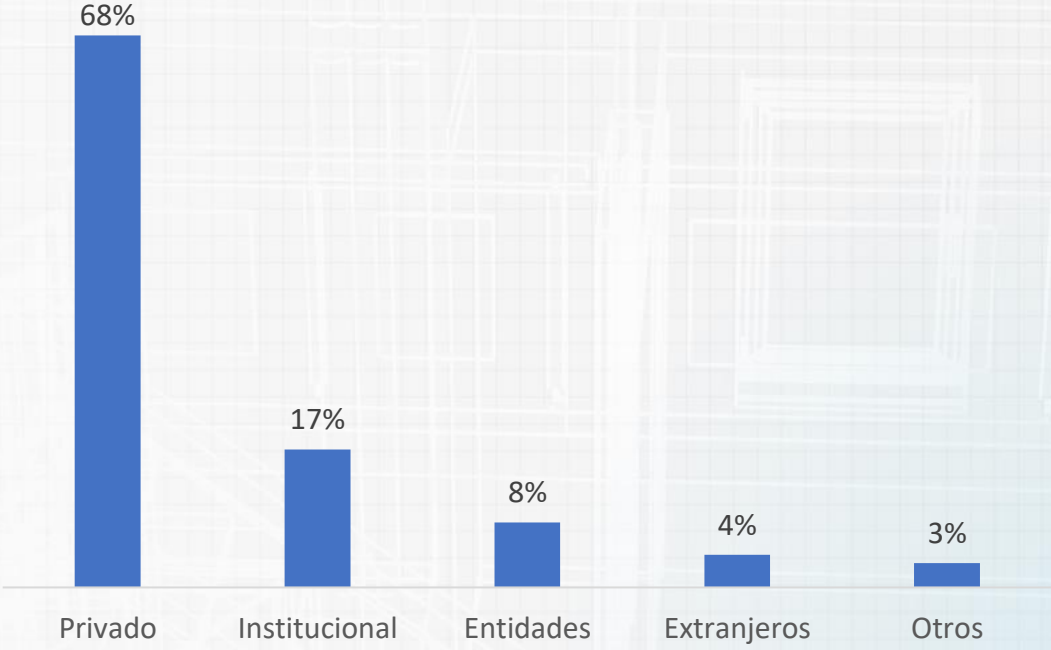
Avances de multifamily en diferentes países

Estados Unidos

Distribución de las viviendas bajo el modelo Multifamily - 2019



Propiedad Multifamiliar por tipo de inversionista - 2019



Fuente: nmhc.org y CBRE



Avances de *multifamily* en diferentes países

China

La política de China sobre la vivienda en renta es *proteger a los hogares de bajos-ingresos, apoyar a los de ingresos-moderados y dejar que el mercado oriente a los de alto-ingreso.*

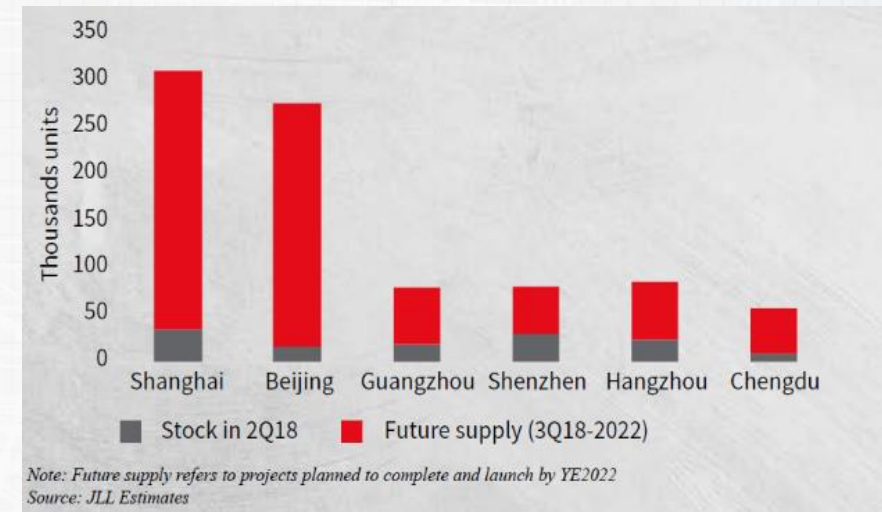
Los propósitos en materia de vivienda social en renta son:

- Todos tienen derecho a vivir en una vivienda digna, en lugar que todos deberían ser propietarios.
- El apoyo a la vivienda debe ser solo para una etapa de transición y no de manera permanente.

Lecciones del caso chino

- BTR es un activo relativamente reciente en el mercado, y ha tenido un éxito importante en atraer recursos de inversionistas
- Los modelos BTS y BTR no compiten entre si, y representan oportunidades de crecimiento para los diferentes stakeholders
- Incentivos tributarios para habilitación de suelo para BTR.
- Desarrolladores han incursionado como accionistas de BTR.
- Entidades públicas han tenido un papel muy importante para el crecimiento del modelo

Stock de viviendas en proyectos multifamily



Avances de *multifamily* en diferentes países

Chile

Las dinámicas demográficas y migratorias ampliaron el mercado de arriendo, y los stakeholders vieron una oportunidad de inversión en estos activos inmobiliarios

El negocio BTR ha prosperado en Chile bajo el marco legal vigente, que tiende a proteger a los arrendatarios. Para minimizar el no-pago, los operadores recomiendan:

- Estudio del inquilino
- Depósito (un canon) que sirve como garantía para pagar un atraso en el pago del arriendo o reparaciones
- Seguimiento detallado de la operación

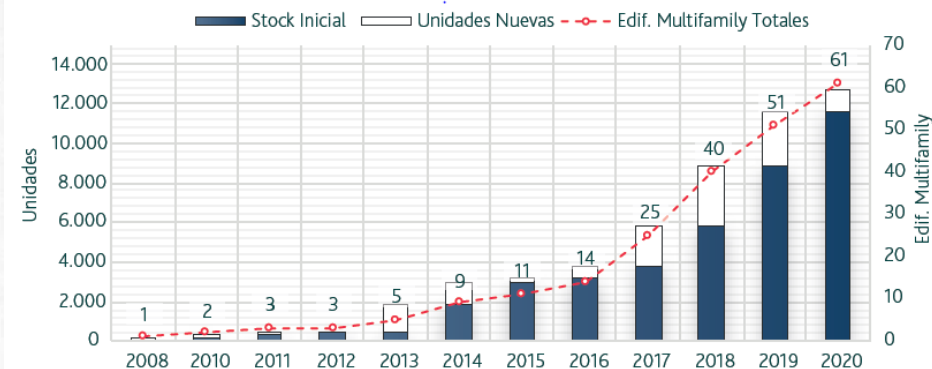
Producto Inmobiliario

- Apartamentos de 1 a 3 habitaciones, entre 30 y 60 m². Se adapta a hogares de diferentes composiciones.
- Los proyectos marcan la diferencia respecto a: diseños, amenities, calidad de los acabados, calidad del servicio, proceso de arrendamiento ágil y transparente, facilidades de pago.

Stakeholders

- Gran participación del sector financiero y asegurador (inversionistas)

EVOLUCIÓN NÚMERO UNIDADES Y MULTIFAMILY



Avances de *multifamily* en diferentes países

México y Perú



México

- Participación de la Sociedad Hipotecaria Federal.
- En 2020, este activo inmobiliario tuvo un impacto menor comparado con los segmentos comercial y oficinas.
- Precio: prima cercana a 20%.
- No diseñar de manera oportuna un marco institucional y normativo específico para este tipo de producto restringe su óptimo desarrollo.

Perú

- Cuenta con una legislación de desalojos express, que permite recuperar las unidades habitacionales en máximo 3 meses.
- El *shadow market* suele no pagar IVA, de manera que se debe generar un valor agregado considerable para que los arrendatarios opten por el mercado formal.

Agenda

Benchmark

1. Construcción del Benchmark
2. Avances de *multifamily* en diferentes países
3. ¿Qué opinan los actores en el mercado colombiano?

Stakeholders en el mercado colombiano

Operadores, fondos de inversión, desarrolladores, banca

Puntos en común

- Muestran interés por el negocio, en particular en ciudades grandes (población 1millón+) y estratos medio-alto.
- Comprenden que el modelo es muy diferente de BTS, y requiere productos financieros propios
- Coinciden que en el mundo es un activo seguro y el modelo se puede adoptar y adaptar a Colombia
- Dada la seguridad del activo, están dispuestos a aceptar menor rentabilidad
- El uso mixto genera valor agregado al proyecto y es una fuente adicional de ingresos
- El riesgo de no pago es bajo y mitigable
- Es posible una prima por encima del precio del segmento, gracias a los acabados, operación profesional y amenities.

Stakeholders en el mercado colombiano

Operadores, fondos de inversión, desarrolladores, banca

Inquietudes

- No existe un conocimiento generalizado del funcionamiento del modelo BTS
- Se requieren estudios de mercado, en particular sobre la disposición a pagar por una operación profesional (prima por encima del precio del segmento).
- Las demoras en desalojos por no pago y el límite de IPC al incremento del canon
- La norma urbanística (p.e. requerimiento mínimo de parqueaderos) puede tener un rol central para el impulso del mercado.

Vivienda en renta

A diferencia del modelo *Construir para Vender*, en el negocio de *Construir para Arrendar* la administración profesional y de alta calidad de los inmuebles toma mayor importancia



Construir para arrendar

De la propiedad a los servicios
en el mercado de vivienda



CONSTRUIAMOS
CON USTED
.....

Deloitte.