



WHITE PAPER

Inteligencia de Negocios

Elaborado por: Demetrio Ramírez

Colaboradores: Verónica Garza y Roberto Iglesias

Mayo, 2020





FUTURE

OF REAL

STATE

¿PORQUÉ SEGUIR INVIRTIENDO EN BIENES RAÍCES?

REAL ESTATE - COVID 19

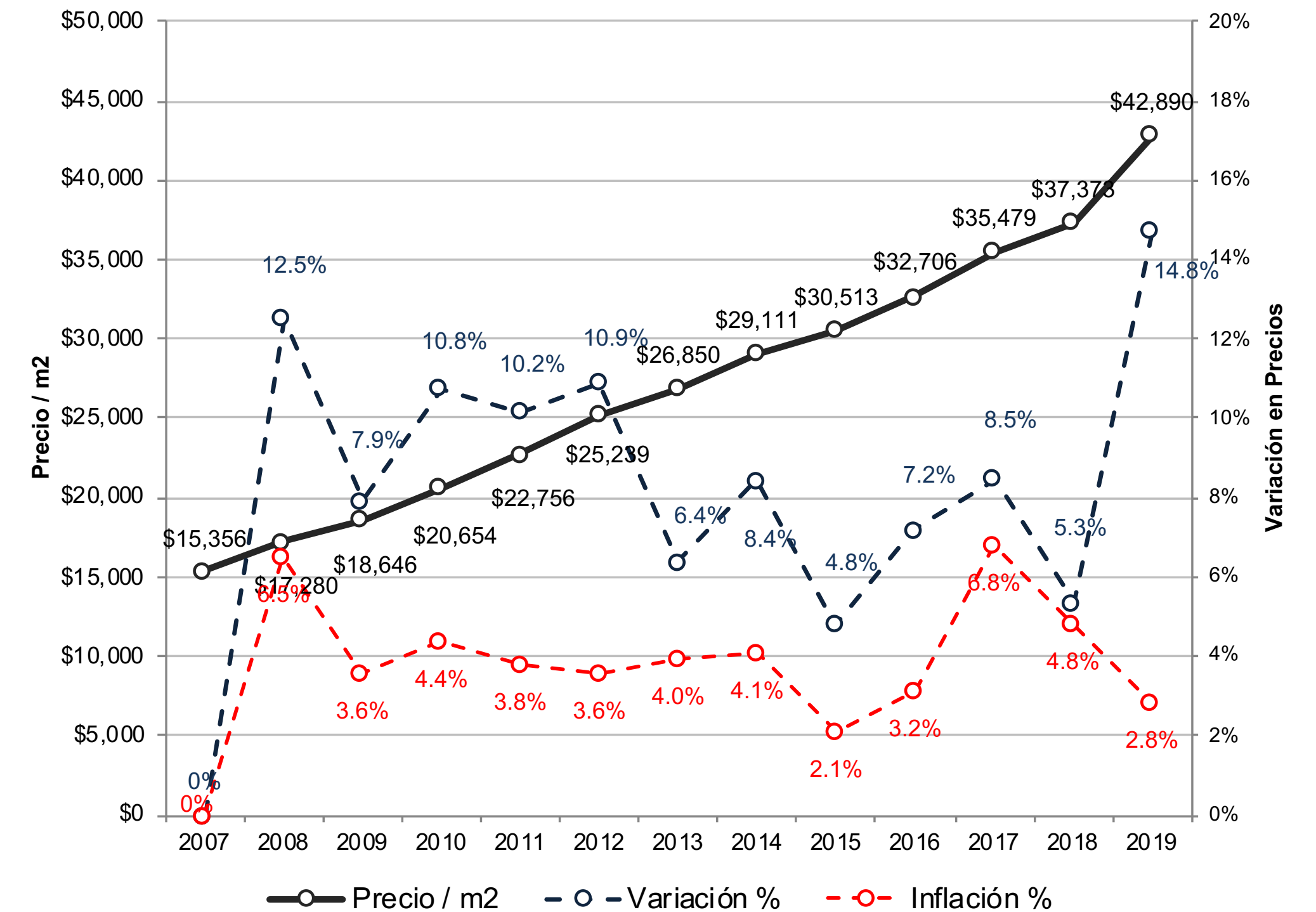
La actual contingencia debido al Covid 19 ha provocado que los mercados continúen con tendencias negativas para los próximos meses. La inversión en bienes raíces ha variado durante crisis pasadas pero la tendencia general a lo largo del tiempo ha sido de incremento de proyectos y ha ofrecido retornos mucho más atractivos en comparación a otros activos en México.

La forma más inteligente de inversión es diversificar el riesgo, esto se traduce en inversiones en portafolios que contienen diferentes activos los cuales permiten disminuir el impacto de fluctuaciones externas.

1. ¿Cuáles son las estrategias adecuadas de inversión en Bienes Raíces?
2. ¿Cuál es el mix adecuado de productos inmobiliarios dentro de un portafolio de inversión hoy?
3. ¿Cómo potencializar mi portafolio de inmuebles para generar altos rendimientos?

En Grupo Delta nos enfocamos en canalizar las mejores estrategias de negocio a nuestros clientes y socios dentro de escenarios complejos y de alto riesgo para generar proyectos exitosos de alto valor agregado.

Variación anual en Precios / m2
Zona Metropolitana de Monterrey
Vivienda Vertical General



ESCENARIOS PREVISTOS



POSIBLES ESCENARIOS

REAL ESTATE – COVID 19

Probabilidad	40%
Escenario	OPTIMISTA
GENERAL	Se reactivan el consumo y proyectos presenciales en 3 meses, Convivencia se reactiva gradualmente.
RESIDENCIAL	Caen ventas por 15%, aumenta la demanda de vivienda en renta, los proyectos se enfocan en convertirse en edificios sustentables, se generan programas de salud, acondicionamiento físico y nutrición en áreas comunes y amenidades
COMERCIO	Cierra el 10% del total de ANR, aumenta la demanda de consumo en casa (e-commerce), los locales comerciales toman conciencia del distanciamiento y se modifican, aumentan los centros de distribución y envío a domicilio
OFICINAS	Cae la ocupación en un 15%, aumenta el home office y el streaming, se reinventan las oficinas para crear distanciamiento social y se generan edificios sustentables (Leed)
INDUSTRIAL	Aumenta la estandarización de procesos y se crea conciencia en higiene en los procesos logísticos
MOVILIDAD	Aumenta la demanda de autos autónomos, se crea conciencia e higiene en transporte público
SALUD	Aumenta la demanda de hospitales en un 20%



POSIBLES ESCENARIOS

REAL ESTATE – COVID 19

Probabilidad	50%
Escenario	MIXTO
GENERAL	Se reactivan el consumo y proyectos presenciales en 6 meses. Convivencia limitada a ciertas zonas y horarios con aditamentos especiales.
RESIDENCIAL	Caen ventas por 25%, aumenta la demanda de vivienda en renta, las áreas comunes y amenidades se reducen y se le da prioridad a espacios interiores, se reducen los cajones para autos y se empiezan a integrar espacios médicos y centros de distribución en los proyectos. Aumenta la demanda por proyectos poco densos.
COMERCIO	Cierra el 15% del total de ANR. Algunos formatos se convierten en hospitales, clínicas y centros de distribución, existen plazas comerciales modificadas a la poca convivencia en ciertas horas y con aditamentos especiales
OFICINAS	Cae ocupación en 30%, se convive en ciertos horarios con aditamentos especiales, aumenta el streaming y home office, se reinventan las oficinas para crear distanciamiento social y se generan edificios sustentables (Leed)
INDUSTRIAL	Estandarización de procesos, inteligencia artificial suple mano de obra en gran cantidad de procesos productivos
MOVILIDAD	Aumenta la demanda de autos autónomos, se reduce y limita el uso de transporte público y autos
SALUD	Aumenta la demanda de hospitales en un 30%, aditamentos especiales obligatorios para convivir



POSIBLES ESCENARIOS

REAL ESTATE – COVID 19

Probabilidad	10%
Escenario	PESIMISTA
GENERAL	No se reactiva el consumo y proyectos presenciales, existe confinamiento obligatorio. Convivencia limitada a ciertas zonas y horarios con aditamentos especiales.
RESIDENCIAL	Caen ventas 35% o más, existe una fuerte demanda por espacios en renta accesibles en precios, las áreas comunes y amenidades se reducen y se le da prioridad a espacios interiores, se reducen los cajones para autos y se empiezan a integrar espacios médicos y centros de distribución en los proyectos. Los proyectos son poco densos obligatoriamente
COMERCIO	Cierra el 20% del total de ANR. La mayoría de los formatos se convierten en hospitales, clínicas y centros de distribución, existen plazas comerciales modificadas a la poca convivencia en ciertas horas y con aditamentos especiales.
OFICINAS	Cae ocupación en 45%, se convive poco con aditamentos especiales, el streaming y home office es la nueva realidad, se reinventan las oficinas para crear distanciamiento social y se generan edificios sustentables (Leed) y poco densos
INDUSTRIAL	Estandarización de procesos, inteligencia artificial suple mano de obra en todos los procesos productivos
MOVILIDAD	Autos autónomos 100%, se reduce y limita el uso de transporte público y autos
SALUD	Aumenta la demanda de hospitales en un 40%, aditamentos especiales obligatorios para convivir



POSIBLES ESCENARIOS

REAL ESTATE – COVID 19

Probabilidad	40%	50%	10%
Escenario	OPTIMISTA	MIXTO	PESIMISTA
Economía	-Se reactiva en 3 meses -Recuperación en 6 meses (Mayo - 2021)	-Se reactiva en 6 meses -Recuperación en 10 meses (Nov - 2021)	-Se reactiva en 10 meses -Recuperación en 14 meses (Mayo - 2022)
Tipo de Cambio	\$23	\$25	\$27
Deuda Pública	15%	20%	25%
Consumo	-10%	-20%	-30%
Calificación Créditicia	BBB+	BBB-	BB+
PIB	-4%	-7%	-10%
Desempleo	15%	25%	35%



FUTURE OF
RESIDENTIAL
USE

PROYECTOS RESIDENCIALES

ATRACCIÓN DE MERCADO META

Los proyectos de vivienda vertical en preventa se adaptan al mercado aplicando nuevas formas de financiamiento para atraer a usuarios finales e inversionistas en medio de la pandemia

- Enganches menores al 5%
- Descuentos temporales de hasta un 15%
- Menor porcentaje diferido en más mensualidades
- Mayor plazo para el pago de mensualidades



PRICE

VS



COST

PROYECTOS RESIDENCIALES

RECONVERSIÓN Y SUSTENTABILIDAD

Aumentará la demanda de proyectos certificados como sustentables y la atención a la salud comunitaria



PASSIVHAUS

Edificaciones en las que la demanda de energía para calentar o refrigerar es tan baja que hace innecesario un sistema tradicional de aporte energético.

- Aislamiento térmico
- Calidad de aire interior
- Bajo consumo energético



BREEAM

- Control de la contaminación,
- Salud y bienestar
- Ahorro de Energía
- Ahorro de Agua
- Materiales Sustentables
- Manejo de Residuos
- Uso ecológico del suelo



LEED

- Ahorro de agua
- Eficiencia energética y energías renovables
- Calidad ambiental en interiores
- Procesos de innovación y diseño.

PROYECTOS RESIDENCIALES

AMENIDADES / NUEVOS PROYECTOS



Reconversión de espacios interiores

- Espacio multiusos (Gym - Home Office - Entretenimiento)
- Terrazas amplias
- Espacios para niños
- Realidad Virtual
- Alta Iluminación interior
- Ventilación cruzada
- Huertos y jardines interiores

Salud comunitaria

Promover actividades para reforzar el sistema de inmune en amenidades y áreas comunes



- Programas de nutrición asistida, con recompensas tanto para el ganador como para la comunidad



- Programas de ejercicio para mejorar la calidad de vida



- Programas de consultas médicas





PROYECTOS RESIDENCIALES

AMENIDADES / PROYECTOS EN OPERACIÓN



Uso horario por vivienda



Registro de entrada y salida



Coordinación vía aplicación



Desinfección constante

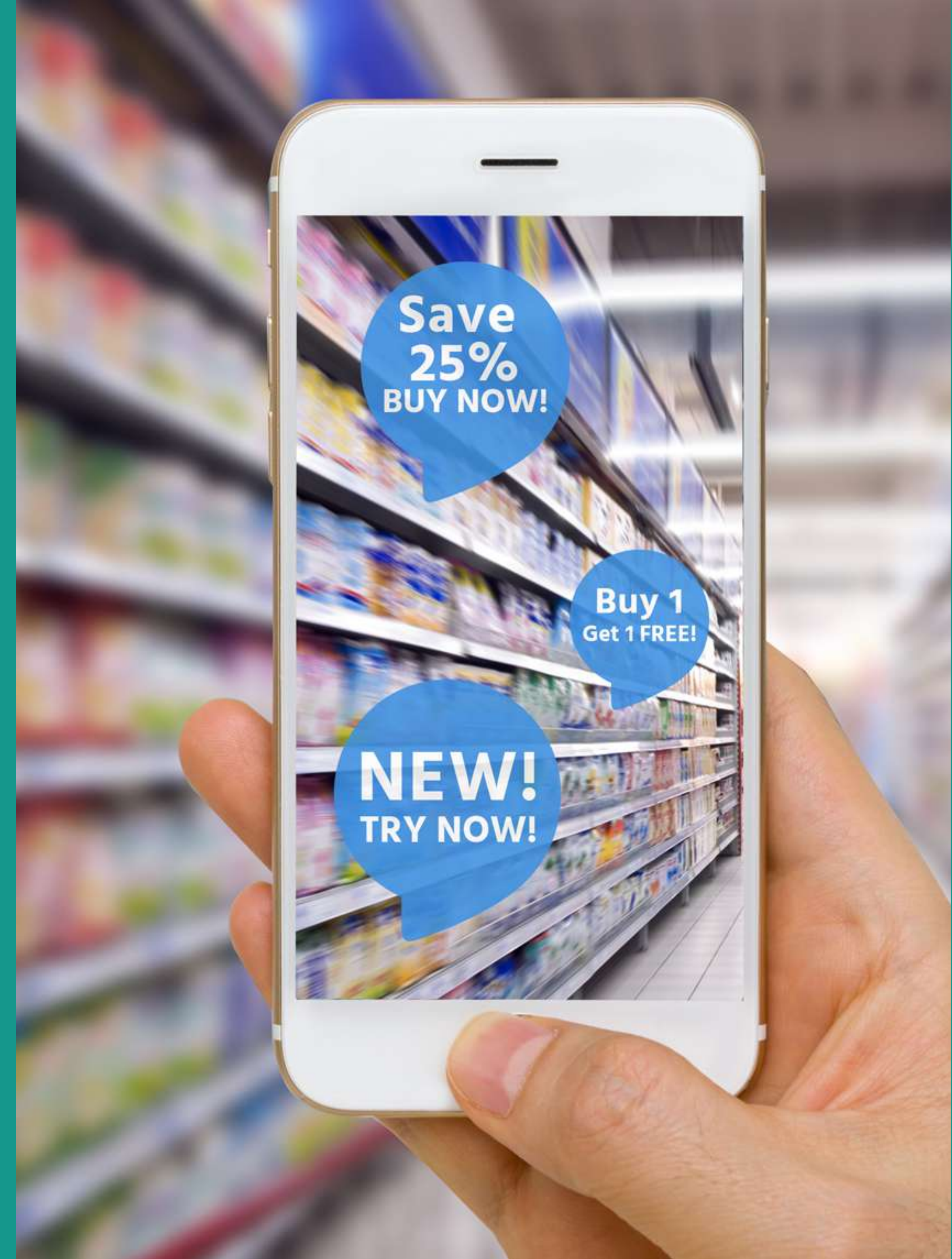


Estandarización de accesos



FUTURE OF RETAIL USE

**EL COMERCIO
DEBE ADAPTARSE
AL NUEVO
CONSUMIDOR**



CONVERSIÓN DEL RETAIL

CAMBIOS EN EL CONSUMO

Los cambios en el consumo han aumentado conforme pasamos más tiempo dentro de nuestra vivienda, las compras en línea son un refugio ante la actual pandemia. Datos estadísticos muestran que aparte de las compras de pánico iniciales en productos de primera necesidad, los consumidores han enfocado sus compras a productos de entretenimiento en casa como libros y juegos, mientras se adaptan a la nueva forma de vivir en cuarentena.

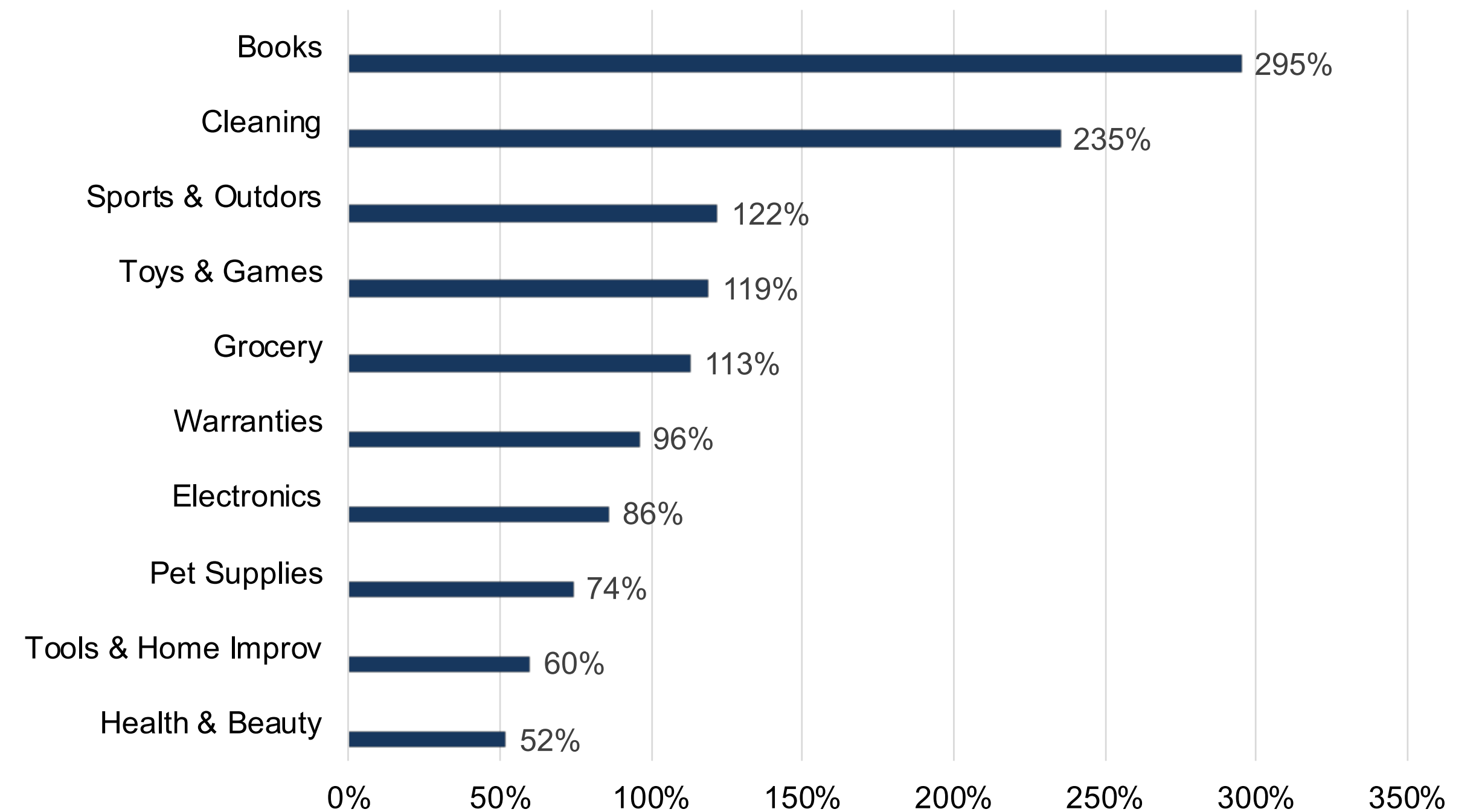


CONVERSIÓN DEL RETAIL

CAMBIOS EN EL CONSUMO

- Las mayores compras fueron de libros con 295% del total.
- Seguido por un 235% en la categoría de juguetes y juegos.
- 122% entre los artículos deportivos y al aire libre, que incluye equipos de gimnasia.
- Los productos de mejoras para el hogar 60% y salud y belleza 52%.

PREFERENCIAS EN CONSUMO DURANTE MARZO Y ABRIL 2020 EN EU



CONVERSIÓN DEL RETAIL

PREFERENCIAS EN EL CONSUMO

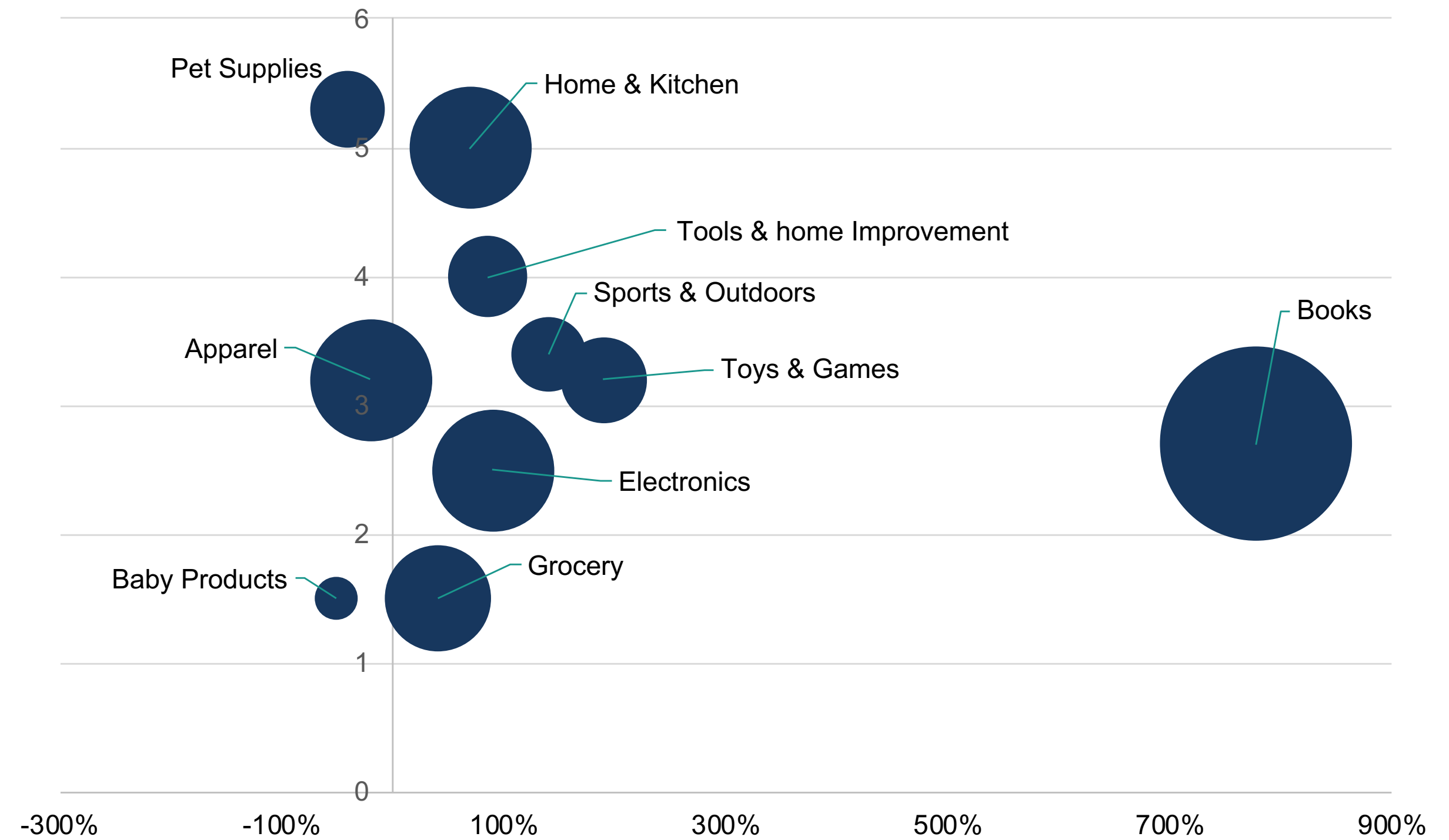
Las categorías que han **disminuido** ventas son:

- Ropa
- Suministros para mascotas
- Productos para bebé

Las categorías que han **umentado** ventas son:

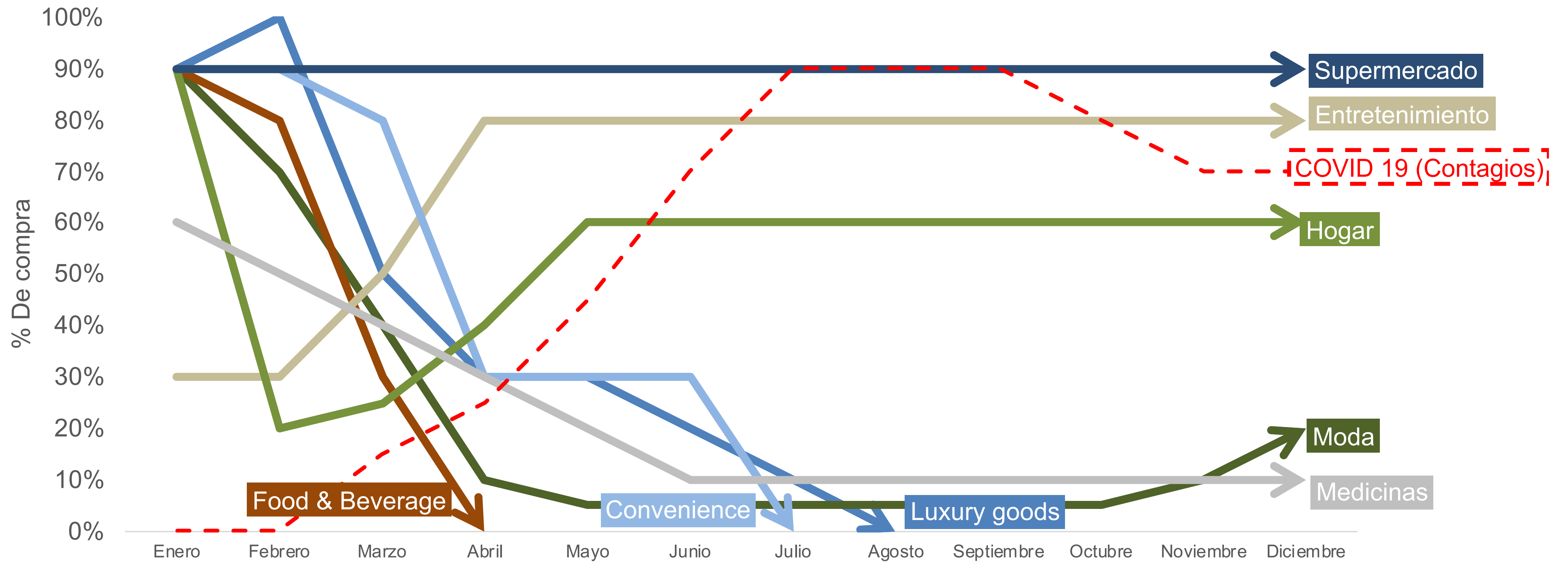
- Libros
- Juegos y videos
- Deportes
- Hogar y Cocina, Electrónicos

CAMBIOS EN EL CONSUMO DURANTE MARZO Y ABRIL 2020 EN EU



CONVERSIÓN DEL RETAIL

CAMBIOS EN EL CONSUMO 2020



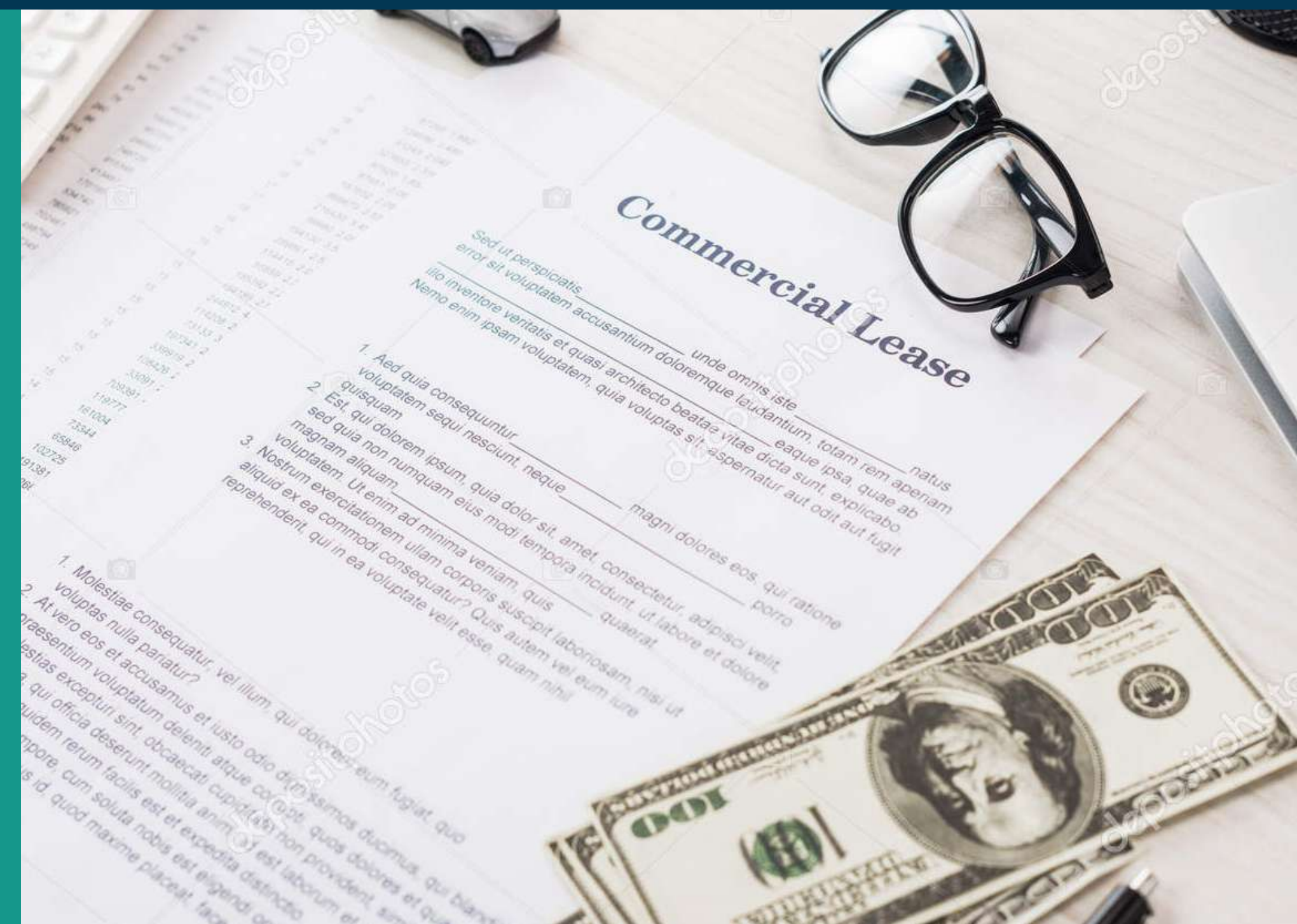


E-commerce-Brick and Mortar- Espacio industrial

- El comercio electrónico aumentó un 56% entre Marzo y Abril
- Los espacios comerciales Brick and Mortar (espacios físicos) que ofrecen productos no esenciales han empezado a cerrar
- Los hábitos de consumo en línea demandarán mayor espacio industrial, así como centros de almacenaje y distribución

Relación operador - inquilino

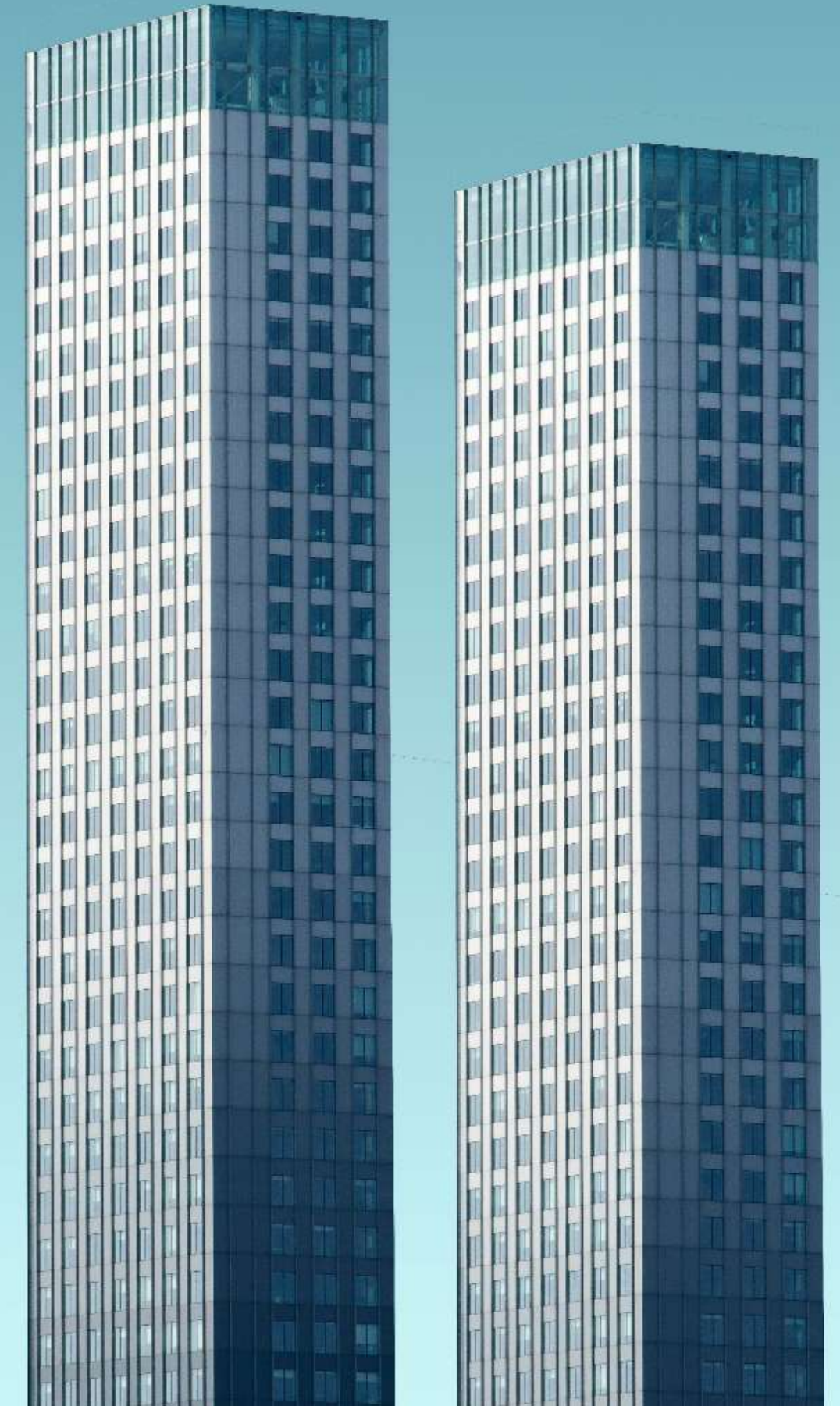
- Se deben implementar estrategias para atraer inquilinos facilitando las negociaciones de arrendamiento comercial
- Valuación de activos para encontrar la renta justa en base al mercado
- Mayor compromiso con los clientes y empleados en materia de salud y seguridad en espacios físicos, ganándose el respeto, confianza y lealtad de los mismos
- Generar estrategias digitales para enfocar la experiencia del inquilino y del consumidor



FUTURE OF OFFICE USE



**El ratio de ANR
por empleado
se incrementará
en un 40%**





OFICINAS

RETOS - COVID 19



- El Incremento del distanciamiento físico generará que los espacios de oficina se modifiquen y que sean menos densos, es decir, más m² por persona.
- El home office tendrá que ser una práctica que proporcione equilibrio en la calidad de vida de los empleados, y a pesar de que aumenten los días a la semana del trabajo en casa, no se debe perder el enfoque social de las personas.
- El distanciamiento social y el home office no son mutuamente excluyentes, pueden ser combinados en alguna manera que permita a los empleados de alguna manera tanto contener como reducir los costos de la operación diaria.
- Por ejemplo se puede incrementar el ratio de m² de oficina por empleado, con ello generar el distanciamiento social, y con el resto practicar el Home Office.

VIVIENDA EN RENTA



VIVIENDA EN RENTA

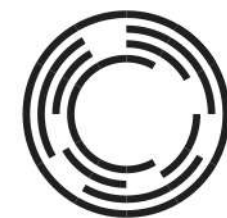
DEMANDA-COVID 19

El mercado de vivienda en renta ha crecido en los últimos 20 años con tasas promedio anuales del **7.8%**. Se estima que aumente entre un 10 a un 15% en lo que resta el 2020 y el 2021.

Los hogares que rentan **utilizan el 14.4% de su ingreso familiar** para el pago de alquiler, mientras que para una **hipoteca se calcula el 30%** como mínimo, pero puede llegar a representar más del 50% del ingreso familiar.



Urbania



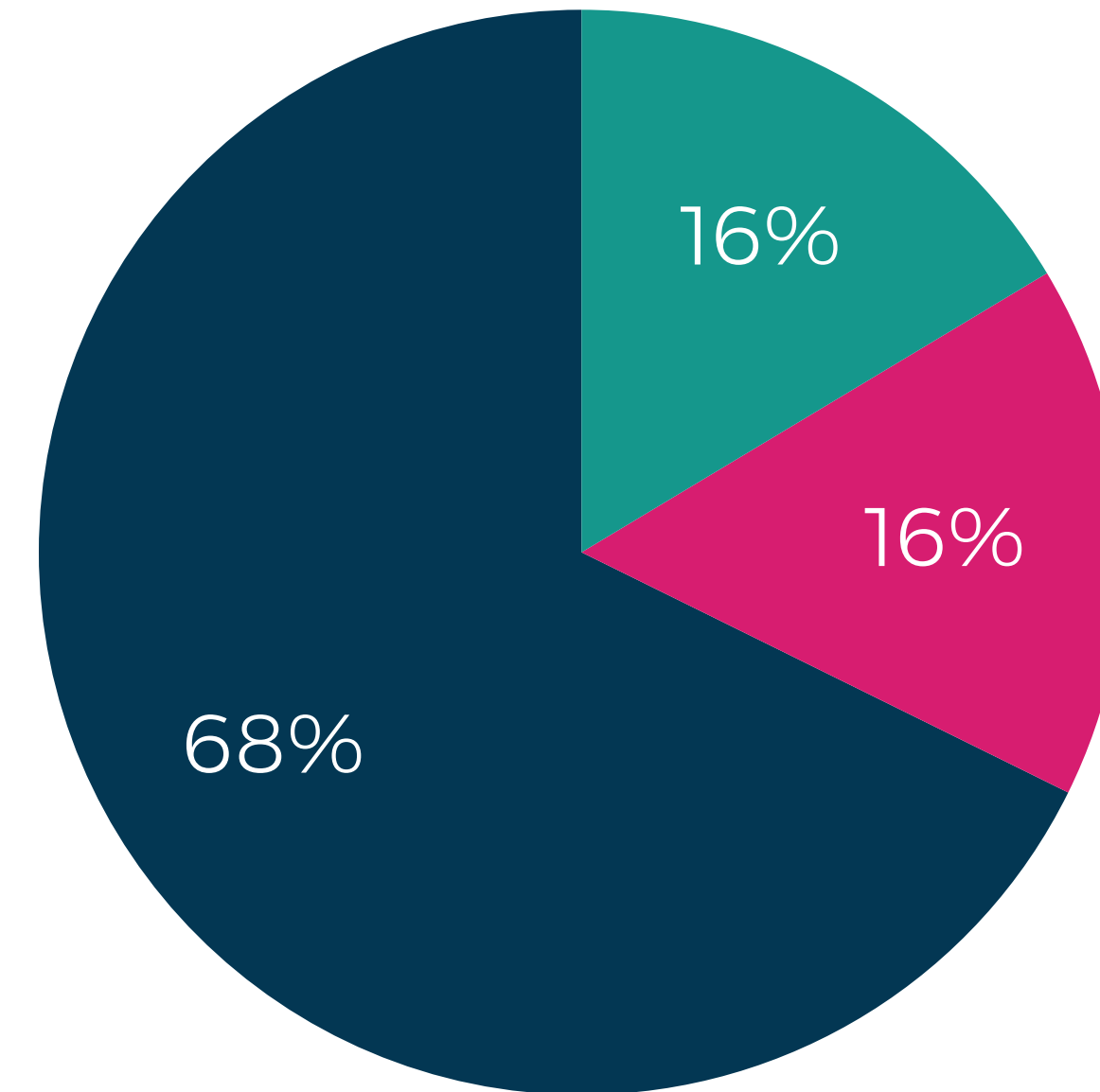
VIA CORDILLERA
CENTRO URBANO



Carza Sada 1892



● Prestada/Otro ● Renta ● Propia



	ESTIMACIÓN DE LAS VIVIENDAS PARTICULARES			
	Vivienda Habitada	Propia	Rentada	Prestada
Nacional	31,924,863	67.72%	15.92%	16.36%
Jalisco	2,058,775	57.13%	26.79%	14.33%
Ciudad de México	2,599,081	52.18%	24.37%	19.40%
Baja California	961,553	60.99%	23.91%	13.32%
Nuevo León	1,393,322	74.21%	14.64%	9.10%

VIVIENDA EN RENTA

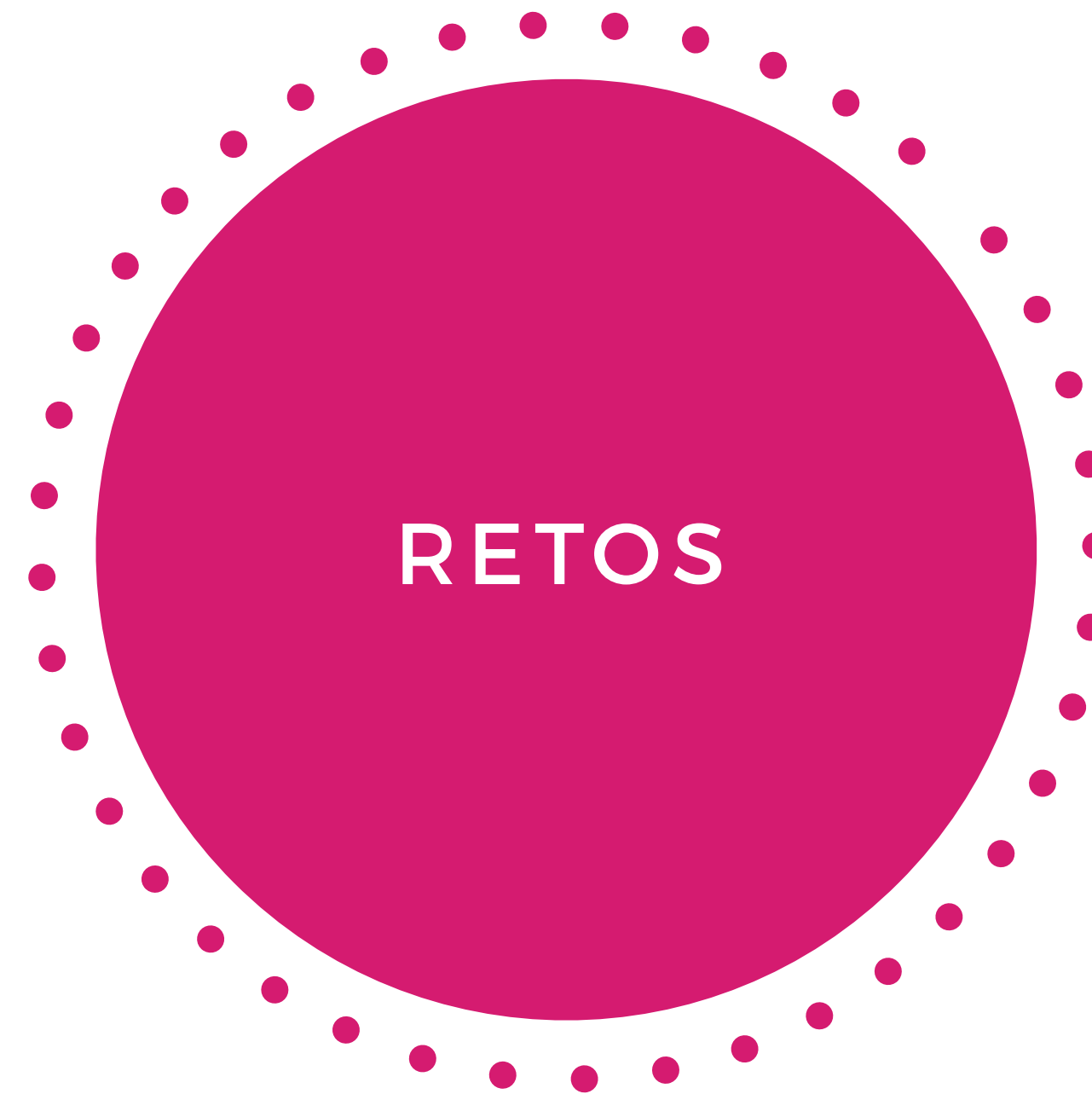
RETOS

MERCADO

1. Mercado no regulado
2. Asking price de acuerdo a cada propietario
3. Contratos legales ventajosos

INFORMACIÓN

1. Información no estandarizada
2. Se maneja por cada propietario a su beneficio



RETOS

MODELO DE NEGOCIO

1. Entender las necesidades del segmento meta
 2. Rentabilidad a largo plazo
 3. Poco atractivo para instituciones de inversión
- Competencia desleal

OPERACIÓN

- No existen reglas estandarizadas de uso y operación
- Complicado operar inmuebles con múltiples propietarios

VIVIENDA EN RENTA

OPORTUNIDADES

MERCADO

1. Alta demanda por recesión económica y por cambio de hábitos en diferentes segmentos del mercado
2. Regulación de precios en base a demanda y ocupación
3. Regulación de contratos

INFORMACIÓN

1. Información accesible y transparente
2. Datos personales protegidos



OPERACIÓN

- Regulación de procesos y normativas de uso y operación
- Facilidad de operación centralizando responsabilidad

MODELO DE NEGOCIO

1. Activos de bajo riesgo ante crisis económicas
2. Accesible a mayor cantidad de inversionistas
3. Regulación de competencia
4. Cotización en mercado de valores

SHARED MOBILITY





**THE FUTURE
OF MOBILITY
IS HERE**



**¿CUÁLES SON LAS
TENDENCIAS MÁS
TRANSFORMADORAS
EN MOVILIDAD HOY
EN DÍA?**

MOVILIDAD COMPARTIDA

RETOS Y SOLUCIONES

MOBILITY HUBS

Centros de movilidad que conectan todos los accesos

MIX USE SERVICE HUBS

Ecosistema integrado por centros de tránsito conectados a líneas específicas y carriles para “Drop Off”

ADAPTIVE FACILITY DESIGN

Diseño de instalaciones que se adapten a los diferentes tipos de inquilinos y la comunidad

REINVENTING THE CURVE

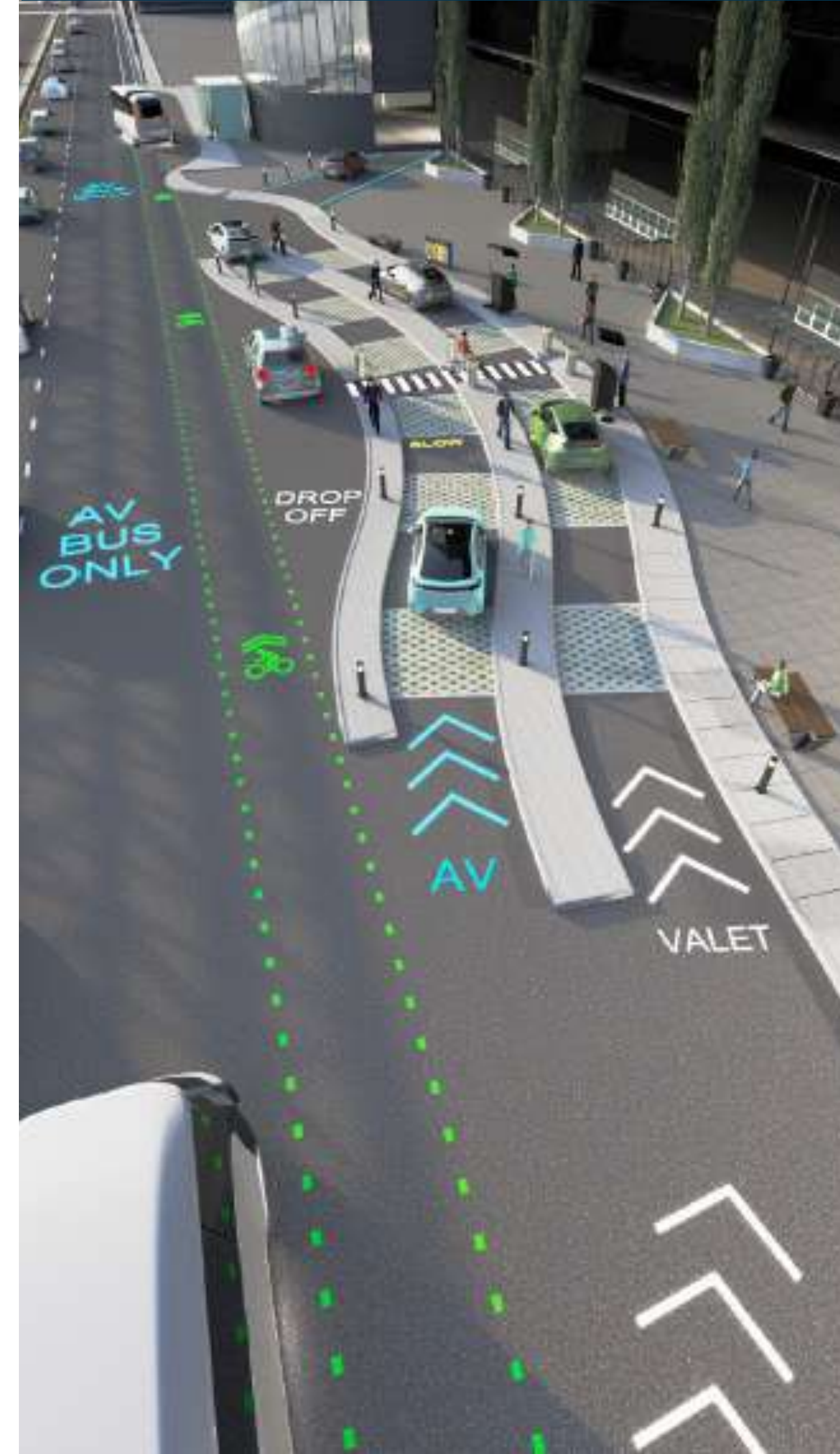
Reinventar la curva beneficia al peatón, mejora los accesos al transporte público, mejora la seguridad y reduce el congestionamiento

AUTOMATION AND ELECTRIFICATION

Incremento del uso de estacionamientos mecánicos y automatizados

THE INTERNET OF THINGS

El consumidor conectado empodera el movimiento de las cosas y de las personas



CONCLUSIÓN

Cuanto más se prolongue la pandemia, traerá como efecto tendencias negativas en los diferentes mercados a largo plazo, así como cambios en el comportamiento de los usuarios, lo que provocará que las proyecciones de demanda se contengan en muchos giros comerciales, de oficinas y residenciales.

La tendencia hacia la densificación poblacional podría revertirse y generar nuevas formas de convivencia social, de planeación de proyectos inmobiliarios y de urbanismo inteligente en las ciudades, creando mayor conciencia de cuidado del medio ambiente y sustentabilidad, así como en la salud e higiene personal.

Los cambios en tendencias de movilidad, urbanismo y tecnología previstos para los próximos 10 años, se han acelerado de una manera exponencial, hoy en día nos retan a reinventarnos como sociedad y generar las nuevas ciudades inteligentes mediante una planeación más coordinada entre instituciones públicas y privadas.

Dadas las condiciones económicas y de mercado actuales, prevemos un escenario mixto para los próximos meses, por lo que será fundamental generar estrategias adecuadas de inversión en proyectos y con ello disminuir riesgos ante la próxima recesión económica y los cambios en los hábitos de consumo y convivencia del mercado ante el COVID 19.

Dichas estrategias deberán enfocarse en el diseño sustentable de proyectos, en ofrecer más en amenidades dentro de la vivienda, en reconvertir los espacios y amenidades de proyectos en operación, entender el incremento de la demanda de vivienda en renta, generar las condiciones adecuadas para un ambiente laboral más productivo y eficiente, así como en reconvertir los espacios comerciales de acuerdo al nuevo consumidor.





ADMINISTRACIÓN



OPERACIÓN



CONSULTORÍA