CAPITAL PRIVADO EN EL MERCADO INMOBILIARIO MEXICANO:

SECTORES, JUGADORES Y OPORTUNIDADES

AMEXCAP®

Índice

3 • **Presentación**
4 • Acerca de AMEXCAP
7 • Panorama de la Industria de Capital Privado en México
9 • México en Perspectiva
10 • Inversión en Bienes Raíces en México
11 • Inversionistas de Fondos de Capital Privado
12 • Capital Privado en Bienes Raíces
15 • Fondos de Bienes Raíces en México
16 • Levantamiento de Capital
17 • Inversiones
25 • Administradores de Fondos en México
30 • **Colaboración especial: Principales Sectores de Inversión**
31 • Línea de Tiempo de Desarrollo
32 • Comercial
45 • Industrial
56 • Oficinas
67 • Hotelero
85 • Residencial
107 • **Consideraciones Finales**
108 • **Declaraciones**

Presentación

ENRIQUE LAVIN
Director General México, **PGIM Real Estate**
Presidente del Comité de Bienes Raíces, **AMEXCAP**

La industria de bienes raíces vive una importante evolución a nivel mundial, y México no es la excepción. Factores tales como la adopción y penetración de las nuevas tecnologías, la regionalización de las cadenas de suministro (nearshoring), el atractivo turístico de nuestro país y la entrada en vigor del T-MEC, serán todos propulsores del crecimiento presente y futuro en la industria inmobiliaria. Al igual que sucede en todas las industrias, a esta evolución también debemos sumar la importante -e irreversible- incorporación de criterios ASG.

En este contexto, a través de las diferentes categorías de bienes raíces y sus respectivas tesis de inversión, el capital privado busca generar exposición a estas historias de crecimiento. Por ejemplo, en cuanto a las nuevas tecnologías, destacarán las oportunidades de inversión en la construcción de centros de logística y distribución, así como de última milla que buscan exposición al creciente consumo a través del comercio electrónico, mismo que se ha visto acelerado por la pandemia. Igualmente, el nearshoring -junto con el T-MEC- genera oportunidad de inversiones en desarrollo de naves industriales que buscan hospedar compañías multinacionales de clase mundial con actividad de exportación, sacando provecho de nuestra proximidad geográfica con Estados Unidos y Canadá. Dicha proximidad geográfica también hace que México siga siendo un destino predilecto para el turismo internacional, y en ello el contar con una oferta hotelera de vanguardia y de entretenimiento seguirá jugando un rol primordial en la competitividad turística de nuestro país.

La constante de los asociados en AMEXCAP es buscar generar estas y otras oportunidades de inversión en el sector inmobiliario a través de proyectos de vanguardia, buscando acceder no solo a aquellos sectores con alto potencial de crecimiento, sino también buscando convertir las coyunturas en ámbitos de oportunidad. Todo ello, insisto, enmarcado por la adopción de criterios ASG, mismos que son ya una realidad a nivel mundial entre los diferentes participantes de los mercados de capitales.

Por otro lado, la industria de bienes raíces seguirá siendo un contribuidor muy relevante para el desarrollo de México, impulsando tanto la inversión como la creación de empleos directos e indirectos. Aquí cabe destacar el papel de la mano de obra mexicana, que más allá de su competitivo costo, goza de gran reconocimiento por parte de empresas multinacionales, por ser altamente calificada y por su vocación de servicio.

Esperamos que encuentren este documento de utilidad e interés. Su principal finalidad es promover la industria de capital privado de bienes raíces en México, así como dar a conocer el panorama de sus diferentes categorías y algunos de sus indicadores.

Un especial agradecimiento a Vertex Real Estate por coordinar la elaboración de este documento, así como a Cushman & Wakefield, CBRE, MAC y Softec por su importante contribución al mismo.

1. Acerca de AMEXCAP

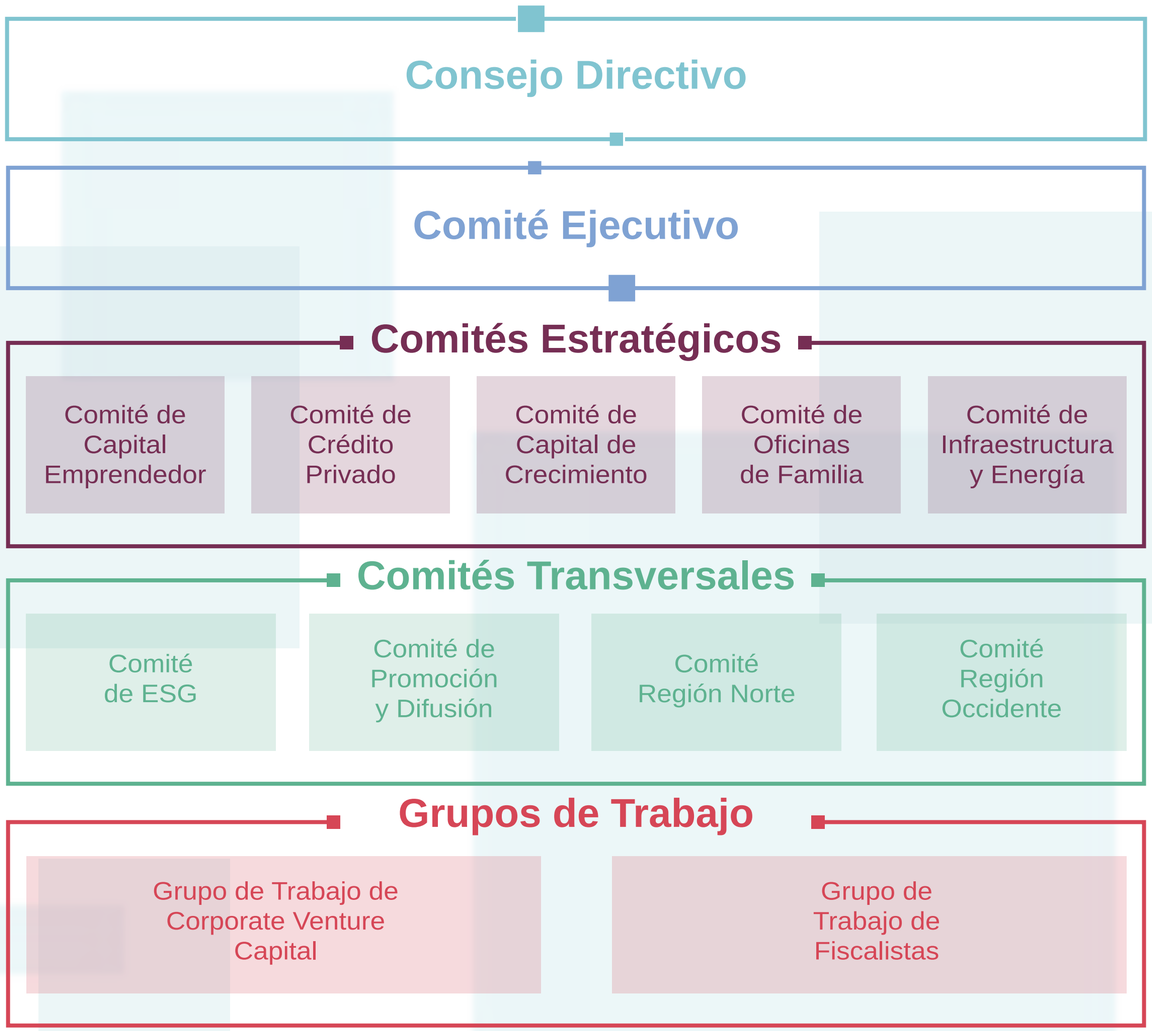
¿Qué es la AMEXCAP?

La Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP) fundada en 2003, es una organización sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor en México. Al cierre de 2020, representó a más de 104 firmas de Capital Emprendedor, Crédito Privado, Capital de Crecimiento, Bienes Raíces e Infraestructura y Energía; así como a más de 43 firmas de asesoría especializada.

En la Asociación trabajamos para cumplir con los siguientes objetivos:

- **Promover** la industria de Capital Privado y Capital Emprendedor a nivel nacional e internacional.
- **Desarrollar** y fortalecer relaciones con inversionistas institucionales.
- **Mejorar** la competitividad de la industria, en colaboración con autoridades y reguladores.
- **Generar** conocimiento e información útil sobre la industria en México.

Para cumplir con estos objetivos, así como para identificar desafíos y proponer iniciativas que fomenten el desarrollo de la industria, la Asociación cuenta con un Consejo Directivo que se apoya de Comités por estrategias de inversión, así como de comités transversales por regiones o temas y grupos de trabajo para atender temas específicos.



1. Acerca de AMEXCAP

Actualmente, enfoca sus esfuerzos en el cumplimiento de un plan diseñado por su Consejo Directivo y el Comité Ejecutivo, que consta de tres pilares estratégicos con objetivos puntuales.

1 Relación con Autoridades y Organizaciones:	2 Promoción y Difusión:	3 Sustentabilidad y Servicios a Asociados:
• Networking estratégico (lobbying) para permitir incrementar inversionistas locales. • Influir en el marco regulatorio para promover la competitividad. • Mejora del conocimiento e imagen sobre los beneficios de nuestra industria. • Facilitar relación entre asociados y autoridades en temas específicos (AMEXCAP)	• Programa de educación y apoyo a inversionistas para facilitar el fondeo. • Difusión y continua presencia estratégica en medios, eventos, cámaras, asociaciones, etc. (incluye plan de comunicación). • Promoción internacional para atracción de capital.	• Programa de fortalecimiento de redes internasnetworking interno. • Soluciones y herramientas para administradores de fondos (difusión de mejores prácticas, acceso a contenido). • Programa de estrategias conjuntas. • Sustentabilidad de la AMEXCAP / Institucionalización.
Redes de colaboración con los grupos de interés	**Eventos consolidados y posicionados**	**Generación y actualización de base de datos y estadística**

Equipo Ejecutivo

Liliana Reyes • Directora General

José Espinosa • Dirección Relaciones con Socios Miembros

Mónica Pascua • Directora de Investigación

Luis Vidal • Director Relaciones Institucionales e Inversionistas

Fernando Acevedo • Coordinador de Investigación

Aline Aragón • Coordinador Relación con Inversionistas

Allison Jorge • Coordinador Gobierno Corporativo

Misael Maldonado • Coordinador Eventos

Víctor Ramírez • Analista de Investigación

Emily García • Analista de Diseño y Comunicación

Ana Santos • Coordinadora Administrativa

Miembros del Consejo de AMEXCAP 2021

Presidente
Eduardo Cortina
Colony LatAm Partners

Mauricio Basila
Basila Abogados
Secretario

Capital Emprendedor

Paula Giraldo
Presidente del Comité
Adobe Capital

José Miguel Cortés
Mexico Ventures

Héctor Shibata
AC Ventures

Crédito Privado

Mauricio del Moral
Presidente del Comité
Northgate Capital

Capital de Crecimiento

Roberto Langenauer
Presidente del Comité
Nexxus Capital

Pablo Coballasi
PC Capital

Alex Rossi
Liv Capital

Bienes Raíces

Enrique Lavín
Presidente del Comité
PGIM Real Estate

Ricardo Zúñiga
Vertex Real Estate Investors

Miguel Sánchez Navarro
Fortem Capital

Infraestructura y Energía

Jonathan Davis
Presidente del Comité
Macquarie

José Luis Manzano
GBM

Oficinas de Familia

Rogelio Prieto
Presidente del Comité
Arzentia Capital

2. Panorama de la Industria de Capital Privado en México

La industria de Capital Privado en México continúa con su proceso de crecimiento y maduración iniciado hace poco más de dos décadas. Así, en los últimos 20 años se observa que el **capital comprometido acumulado** asciende a más de **USD$ 63.5 mil millones** con un importante crecimiento anual compuesto de 13.0% en los últimos 10 años; mientras que la **inversión observada desde el año 2000** y hasta el cierre de 2020 ha sido de por lo menos **USD$ 41.6 mil millones**, contando actualmente con más de **USD$ 4.8 mil millones de dólares disponibles** para inversión en el corto plazo.

El 95.2% de este capital comprometido acumulado se concentra en las 5 principales estrategias de inversión: Capital Emprendedor, Crédito Privado, Capital de Crecimiento, Bienes Raíces e Infraestructura y Energía; el 4.8% restante se encuentra en Fondos de fondos y Vehículos de Co-inversión.

A lo largo de la historia, han sido identificados más de 605 vehículos con operaciones en México; actualmente se tiene registrado que al menos **465 vehículos** continúan operando, ya sea que se encuentren en levantamiento de capital, periodo de inversión y/o en administración; estos **fondos en operación** son **administrados por 274 GP´s** de los cuales el **61.7% son mexicanos.** En 2020 se constituyeron **36 nuevos vehículos** con un monto comprometido superior a USD$ 1.3 mil millones, cerca del doble de lo levantado en 2019.

Los **CKDs y CERPIs** (Certificados de Capital de Desarrollo y Certificados de Proyectos de Inversión) son los instrumentos públicos utilizados por los fondos de Capital Privado para canalizar la inversión de los principales inversionistas nacionales: las AFORES (fondos de pensiones en México). El monto colocado en estos vehículos públicos en su conjunto es, al cierre de 2020, cercano a **USD$ 32.5 mil millones.**

Las AFORES tienen comprometido actualmente en vehículos estructurados USD$ 10.4 mil millones, equivalentes a un sexto del capital comprometido acumulado total de la industria, de los cuales el 57% ya ha sido llamado e invertido. El capital llamado se ha destinado en un 87% a alternativos locales y 13% en fondos globales.

Por lo que respecta a la desinversión, se tiene un registro histórico de al menos 542 operaciones de salida (incluyendo las realizadas de fondo a fondo) equivalentes a USD$ 6.7 mil millones. En el transcurso del año 2020 se observaron **49 transacciones de salida**, de las cuales el 92% fueron reconocidas como exitosas, por un monto de al menos **USD$ 1,095 millones.**

Cabe destacar que las inversiones de la industria de Capital Privado han dado empleo directo y formal a más de 1.5 millones de personas en los últimos 20 años. La inversión realizada por esta industria en 2020 ha contribuido a la creación de al menos 82 mil nuevos empleos.

La Industria del Capital Privado en el país ha alcanzado un buen nivel de madurez; más de un tercio de los Gestores Profesionales que han operado en el país han levantado más de un fondo. En México hay grandes oportunidades por descubrir y varios grandes actores globales ya están aprovechando las oportunidades que presenta; actualmente, la Industria de Capital Privado mexicana es un gran aliado en la búsqueda de retornos, pues su desarrollo se ha venido consolidando a lo largo de los últimos 20 años.

2. Panorama de la Industria de Capital Privado en México

La Industria de Capital Privado al cierre del año 2020

	Capital Emprendedor	Crédito Privado	Capital de Crecimiento	Bienes Raíces	Infraestructura y Energía
Capital Comprometido Acumulado[1]	USD$ 2.3 mil millones	USD$ 3.2 mil millones	USD$ 15.3 mil millones	USD$ 20.6 mil millones	USD$ 19.1 mil millones
Crecimiento Anual 10 años[2]	16%	33.9%	9.1%	8.7%	23.1%
Tamaño promedio del fondo[3]	USD$ 17.1 millones	USD$ 126 millones	USD$ 108 millones	USD$ 198.5 millones	USD$ 302 millones
Ticket promedio[4]	USD$ 2.4 millones	USD$ 14.4 millones	USD$ 33.2 millones	USD$ 33.2 millones	USD$ 162.8 millones
Portafolio promedio[5]	8 empresas	16 empresas	5 empresas	7 proyectos	3 proyectos
GPs operando en México[6] (% mexicanos)	97 GPs (78%)	15 GPs (53%)	73 GPs (58%)	54 GPs (49%)	45 GPs (53%)

Fuente: AMEXCAP. Elaboración propia con datos a 2020.

1/ Considera el capital histórico comprometido acumulado para México declarado en fondos nacionales y extranjeros.
2/ Crecimiento anual promedio del Capital Comprometido Acumulado en los últimos 10 años (2010 – 2020).
3/ Monto promedio de capital destinado a inversión en México por vehículo (fondo) con base en los datos registrados de 2000 a 2020.
4/ Monto de inversión promedio realizada en cada empresa o proyecto con base en los datos registrados de 2000 a 2020.
5/ Número promedio de empresas o proyectos apoyados por un fondo con base en los datos registrados de 2000 a 2020.
6/ Total de Gestores Profesionales – GPs (Administradores de fondos) identificados con al menos un fondo (vehículo) operando en México al cierre del año 2020. El porcentaje indica la proporción de GPs operando que se consideran de origen mexicano.

Indicadores socioeconómicos

Área 1.964.000 km2[1]	**Población 2020** + 126 miillones[1]

Crecimiento anual promedio (2010 - 2020) 1.2%[2]	**# de hogares 2020** 35,200,000[1]	**# de unidades económicas en 2019** 6,269,309[1]
# de empleados en 2019 35,463,625[1]	**Bonos (28 días)** 4.05[2]	**Tipo de cambio promedio** 20.04mxn/1USD[2]
Edad promedio 29 años[1]	**Ciudades con más de 100mil habitantes** 157 ciudades[1] (73% de la población total)	**Densidad** 64 hab/km2[1]

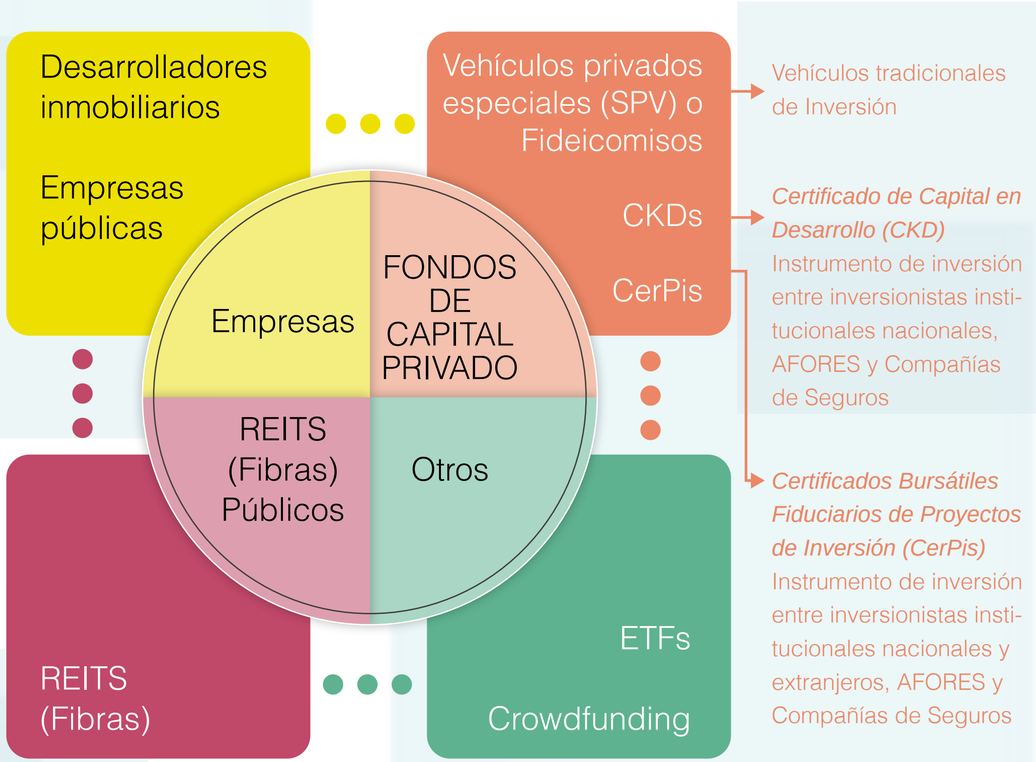
Fuentes: 1/ Inegi 2/ Banco de México

4. Inversión en bienes Raíces en México

¿Quiénes invierten en la Industria de Capital Privado en Bienes Raíces?

- Fondos Privados Nacionales e Internacionales
- Fondos de Pensiones Nacionales (AFORES) e Internacionales
- Compañías de Seguros
- Desarrolladores Inmobiliarios
- Fondos Soberanos
- *Endowments* Internacionales
- Oficinas de Familia y *High-net-worth individuals*

Principales vehículos de inversión en Bienes Raíces



Inversionistas de Fondos de Capital Privado

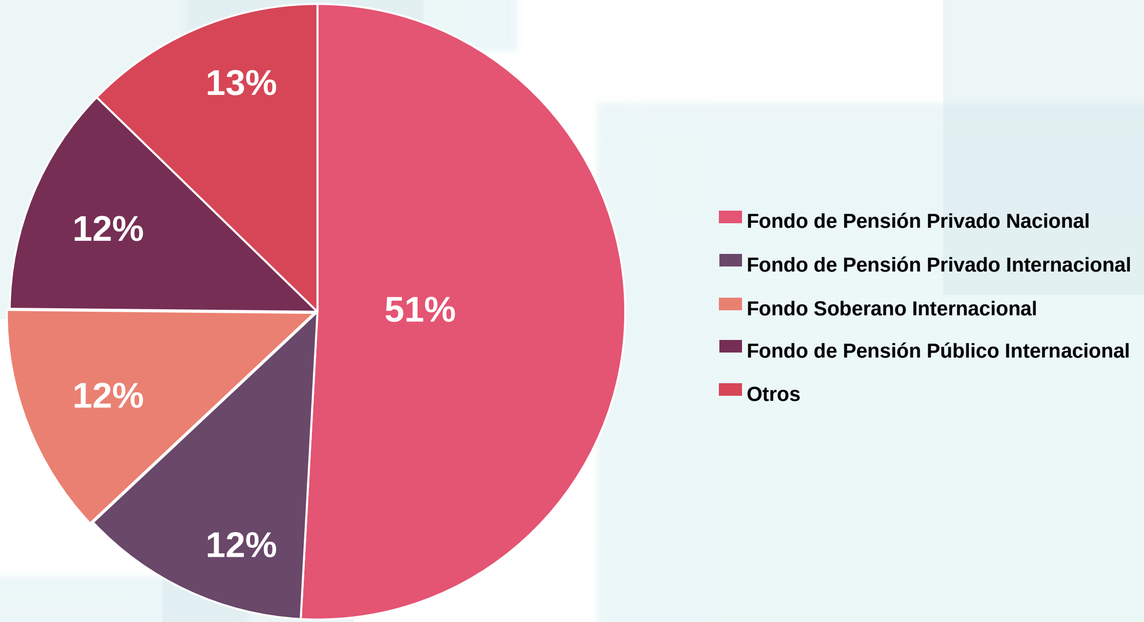
El 51% ha sido invertido por inversionistas locales (AFORES), el 36% por internacionales (Fondos de pensiones internacionales públicos y privados y Fondos Soberanos internacionales) en países como EUA, Canadá, Países Bajos, Emiratos Árabes, entre otros. Del 13% restante 9 puntos porcentuales fueron invertidos por otros inversionistas nacionales y el resto por otros inversionistas internacionales.

Es decir cada peso invertido por inversionistas locales funciona como ancla para atraer 40 centavos del extranjero, por esto la importancia de incentivar la inversión privada.

Al igual que en otras geografías los mayores inversionistas en los fondos de capital privado para bienes raíces son los fondos de pensiones debido a que algunas características de los bienes raíces los hacen activos atractivos para cubrir los compromisos de estos fondos:

- Limitada volatilidad.
- Razonable certeza del flujo de efectivo.
- Cobertura natural contra la inflación.

Perfil de Inversionistas en fondos de Bienes Raíces



Fuente: AMEXCAP. Elaboración propia con base en la información muestral de 8 fondos.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Como su nombre lo indica, **los fondos de capital privado de bienes raíces** están limitados a hacer inversiones en estos activos inmobiliarios por lo que **se enfocan en la compra, desarrollo, reconversión, reposicionamiento y financiamiento de estos activos.** Estas actividades las pueden realizar de manera independiente o con socios desarrolladores o inversionistas, buscando siempre crear valor mediante la generación de flujos y apreciación de los activos durante el periodo de desarrollo y maduración de cada proyecto.

Existen fondos enfocados a un solo tipo de activo y fondos con estrategias diversificadas dentro del sector; esto es, hay fondos de capital privado en todos los sectores de los bienes raíces: **comercial, industrial, de oficinas, hotelero**, así como **residencial** para venta y renta.

Adicionalmente, los fondos de capital privado pueden especializarse en **diferentes tipos de estrategia** dependiendo del objetivo final de la inversión, el rendimiento y los riesgos esperados de ésta:

- **Core** - Activos estabilizados que generan valor mediante sus contratos de arrendamiento
- **Value Add** - Generación de valor mediante reconversiones o mejoras a la propiedad
- **Desarrollo** - Compra de terrenos y desarrollo de propiedades para su renta y o venta
- ***Distressed*** - Activos emproblemados en temas operativos o de financiamiento, y
- **Deuda** - Proveer financiamiento a todo tipo de inversionista y desarrolladores

A diferencia de las Fibras con las que comúnmente se les confunde y compara, la mayoría de los fondos de capital privado de bienes raíces tienen una **vida limitada** por lo que deben liquidar los activos para poder regresar los fondos a sus inversionistas. Esto genera actividad continua en el mercado que ayuda a dar precios de referencia y comparables actuales.

Estructura de los fondos de capital privado

En México los fondos de capital privado se han estructurado de diferentes maneras conforme fueron cambiando los inversionistas dentro de los fondos.

1. ***Limited Partnerships*** - Los primeros Fondos Inmobiliarios en México fueron de fondos de pensiones extranjeros que buscaron una estrategia oportunista, ya que México ofrecía retornos atractivos con un riesgo limitado.
2. ***CKD's*** - Para permitir que las Afores pudieran participar en todos los sectores del capital privado, a partir del año 2009 se crearon los

Certificados de Capital de Desarrollo, conocidos coloquialmente como CKD's. Dada la naturaleza pública de estos instrumentos, las Afores han podido participar de manera directa y se convirtieron en los inversionistas principales en el mercado. La mayor parte de las CKD's Inmobiliarias han tenido una estrategia oportunista con un importante elemento de desarrollo para generar retornos adicionales.

3. **CerPi's** – Recientemente, a finales de 2015, se introdujeron los ***Certificados Bursátiles Fiduciarios de Proyectos de Inversión***, o CerPis, que han tenido mucha aceptación con los inversionistas. A diferencia de los CKDs, que solo pueden invertir en México, los CerPis permiten a las Afores invertir en el extranjero hasta el 90% del certificado.

Estas tres estructuras tienen características diferentes en su Gobierno Corporativo y requerimientos de divulgación de información al mercado público, por lo que algunos inversionistas pueden preferir una u otra estructura; sin embargo, no implican diferencias en la operación de los activos que hay al interior del fondo.

Inversiones de Capital Privado en Bienes Raíces

Dependiendo de la estrategia y el apetito de riesgo de los inversionistas, se puede participar desde el desarrollo y construcción de la propiedad, su reposicionamiento en el mercado *(Opportunistic)*, o en la compra de activos totalmente estabilizados *(Distressed)* donde se busca un *"yield play"* a través de los flujos que genera esta propiedad *(Core)*. Asimismo, la participación puede comprender la compra de activos emproblemados o el proveer deuda a diferentes tipos de activos.

Cabe destacar que éstas son inversiones de largo plazo, ya sea en modificaciones y/o desarrollo *(Value Added y Opportunistic)* o en activos más estabilizados *(Core y Core Plus)*. Adicionalmente, en conjunto con el bien conocido tema de ubicación, un inversionista de bienes raíces prestará atención a la calidad de construcción y características generales del inmueble, así como de la capacidad de pago de los inquilinos que garantizan los flujos de la propiedad.

Los bienes raíces tienden a ser considerados activos de cobertura contra la inflación, principalmente por la posibilidad de las rentas de ir creciendo conforme a la misma, ya que son acuerdos en casi todos los tipos de activos que se tratan desde el inicio del contrato a excepción de los hoteles donde los contratos son diarios, lo que tiene sus ventajas y desventajas al tomar el ciclo económico completo. Es importante considerar que los bienes raíces son cíclicos, y algo que tiene un gran peso dentro del ciclo es el periodo de tiempo de desarrollo del proyecto dentro del mismo ciclo.

En México, los fondos de capital privado de bienes raíces han invertido en primer lugar en el sector Industrial, y de ahí se desprenden oficinas, centros comerciales y vivienda, donde sigue siendo vivienda en venta el más importante, pero con un gran potencial para vivienda en renta.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Es también muy común encontrar proyectos mixtos, con centros comerciales, vivienda y hoteles.

Los fondos tienen una vida estimada pactada en la estructuración, en muchas ocasiones con opciones para ser extendida, las cuales varían entre los 8 y 15 años, periodos en los que tienen etapas de levantamiento (6 a 18 meses), periodos de inversión (3-5 años), administración (4-7 años) y desinversión hasta llegar a la liquidación del vehículo completo y el repago y distribución a sus inversionistas.

Tendencias y cambios

- **Aceleración del e-commerce.** A pesar de lo que se cree genera más ocupación de inmuebles que el comercio tradicional por temas del pick & pack y distribución; si bien es espacio más barato que el tenerlo fuera, origina una mayor demanda del espacio requerido.

- **Demanda del espacio para distribución.** A nivel global se está intentando entender lo llamado última milla o último toque, donde se busca determinar qué es más importante: el entregarte el mismo día (o incluso en unas horas), o reducir el costo de la transacción. Si se opta por un enfoque con las entregas de la manera más eficiente posible los espacios tenderán a tener un costo mayor.

  Esto podría cambiar de la necesidad de espacio de retail de venta en piso (solamente a algunos tipos,) a showrooms, con el desarrollo de mucho más espacio enfocado en experiencias (restaurantes, bares, entretenimiento).

- **Trabajo desde casa.** A raíz de la coyuntura derivada de la pandemia de COVID-19, se esperan modelos híbridos y flexibles que impactarán en la absorción de espacio, a diferencia de las dos visiones que se creía en un inicio de incrementos de espacio para evitar contagios, o reducción de ocupación al migrar completamente a casa.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Fondos de Bienes Raíces en México al cierre del año 2020

Capital Comprometido Acumulado[1]
USD$ 20.6 mil millones

Inversión Realizada[2]
USD$ 11.4 mil millones

Disponible para Inversión[3]
USD$ 244.5 millones

+ 375
proyectos invertidos[4]

+ 900,771
empleos generados[5]

Sectores invertidos[6]:
Residencial, Industrial, Comercial, Hotelero

El capital comprometido en fondos de Bienes Raíces representa cerca de un tercio del capital comprometido total de la industria, lo que coloca a esta estrategia de inversión como la de mayor atracción al momento del presente reporte.

Durante el año 2020 fue levantado al menos un fondo y se invirtieron USD$ 1,125.5 millones de dólares, más del doble en comparación con los USD$ 497 millones invertidos en 2019. Las principales inversiones en el año se realizaron en los sectores habitacional e industrial.

En 2020 se contabilizaron 3 transacciones de salida vía la venta del activo: 1 pertenece al sector hotelero y 2 al sector comercial.

Fuente: AMEXCAP. Elaboración propia con datos a 2020.

1/ Considera el capital histórico comprometido acumulado para México declarado en fondos nacionales y extranjeros.
2/ Incluye toda la inversión histórica realizada en el país por fondos extranjeros no registrada previamente en el capital comprometido.
3/ Monto mínimo disponible identificado para inversión en México en el corto plazo.
4/ Datos agregados a partir del año 2000 y hasta el cierre de 2020.
5/ Estimación de cifras históricas a lo largo de los últimos 20 años.
6/ Sectores de inversión con mayor número de inversiones y tendencia creciente.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

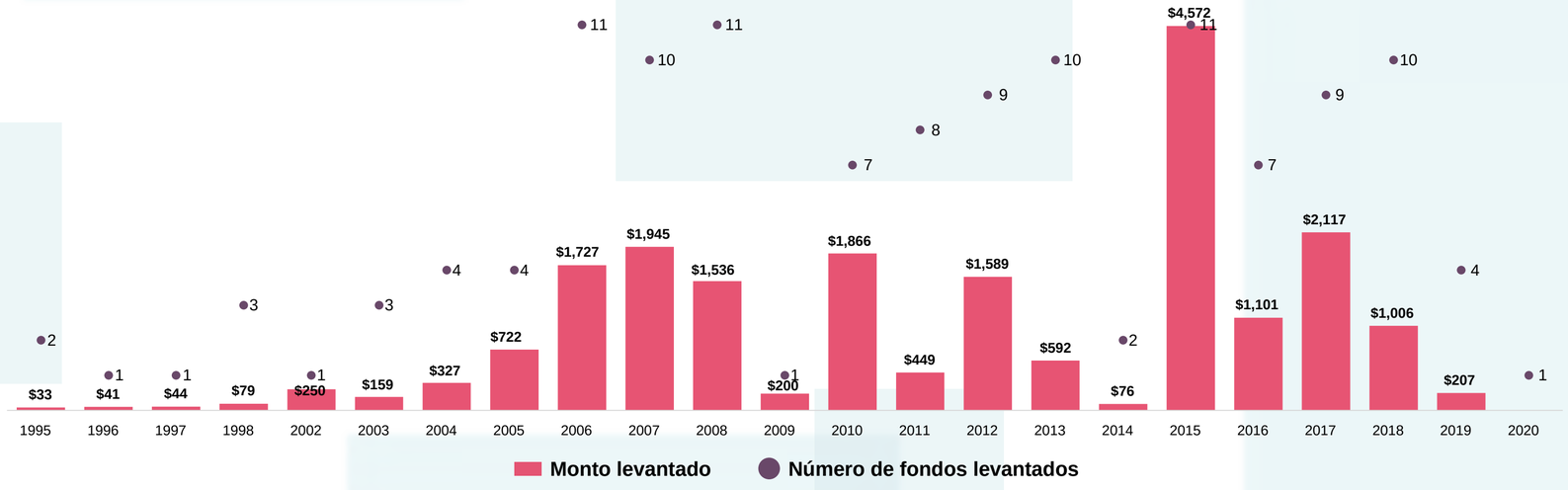
Históricamente, los fondos de capital privado de Bienes Raíces en México han constituido al menos 130 vehículos con compromisos de capital superiores a USD $20 mil millones.

A partir del surgimiento de los CKDs en 2008 se ha empezado a ver un cambio en la relación de vehículos estructurados con objetivo de inversión en Bienes Raíces, estructurándose el primero de ellos en el año 2010. Actualmente representan el 47% de los vehículos levantados, incrementándose esta proporción a 65% considerando solamente los últimos 5 años.

El surgimiento de los CERPIs en 2018 ha permitido una mayor flexibilidad y oportunidades de diversificación geográfica a los gestores. El primer CERPI de Bienes Raíces se estructuró recientemente, en 2020.

En los últimos 10 años se ha incrementado la participación de gestores mexicanos en la industria de fondos de capital privado de bienes raíces. Previo al año 2010 por cada vehículo administrado por un gestor nacional, había 3 internacionales; sin embargo, a la fecha cerca de la mitad de los vehículos se encuentran en manos de gestores mexicanos.

Número de vehículos constituidos



Existe Capital Comprometido no contabilizado, debido a temas de confidencialidad.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Inversiones

La industria de Capital Privado en su conjunto ha llevado acabo 856 transacciones en la industria de Bienes Raíces, de los cuales 708 han sido por fondos enfocados en este tipo de activo o industria, es decir el 83% de las transacciones en al menos 375 proyectos.

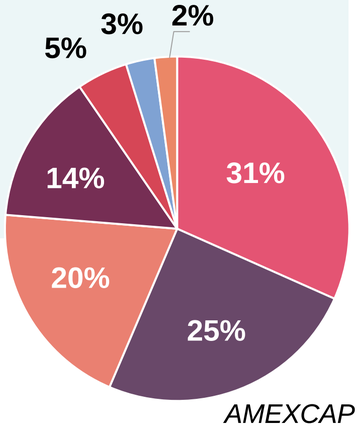
El 17% restante se encuentra distribuido entre fondos de Deuda, Crecimiento e incluso Capital Emprendedor que invierten igual en la industria de Bienes Raíces, siendo desde préstamos para el desarrollo de los inmuebles hasta plataformas enfocadas en la compra venta de inmuebles, donde puede ser B2C o C2C, representando deuda más del 50% de lo invertido por otras estrategias.

El número de transacciones realizadas se ha enfocado en mayor medida a inversiones en el sector Industrial, Habitacional y Comercial; en conjunto estos tres sectores engloban más del 75% de las transacciones. No obstante, en contraste, en cuanto al monto invertido históricamente se tiene registro de un mayor monto dedicado a inversiones de “Uso Mixto” (44% del total invertido)

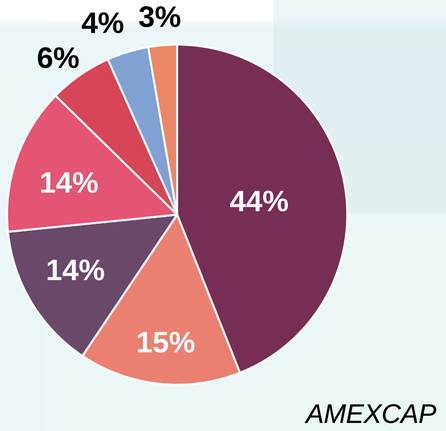
.

En ambos casos (Número de transacciones y Monto invertido) se puede observar que el menor registro de movimientos se encuentra en las categorías de Hoteles, Otros y Oficinas, pues en ambas gráficas tienen un porcentaje de participación menor del 13%.

Número de transacciones



Monto invertido (millones de dólares)



Uso Mixto · Comercial / Retail · Habitacional / Residencial · Industrial · Hoteles · Otros · Oficinas

Las inversiones se hacen a través de transacciones, las cuales cada una contabiliza como un desembolso de capital, diferentes transacciones pueden destinarse a un mismo proyecto

5. Capital Privado en Bienes Raíces

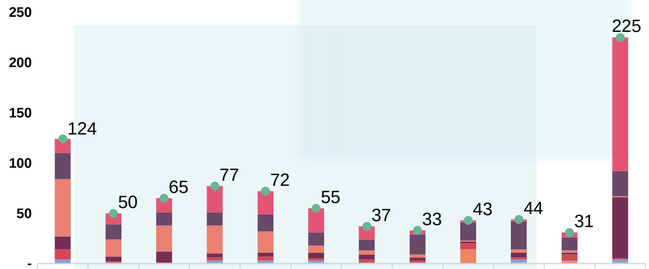
Inversiones

Por lo que respecta al número de transacciones y el monto invertido, comparando 2019 vs. 2020, hubo un menor número de transacciones; sin embargo, en cuanto al monto este fue casi de 2.5 veces en 2020 respecto al año anterior.

En los últimos cinco años ha sido el sector Habitacional donde se ha concentrado el mayor número de transacciones, seguido por el Industrial y el Comercial.

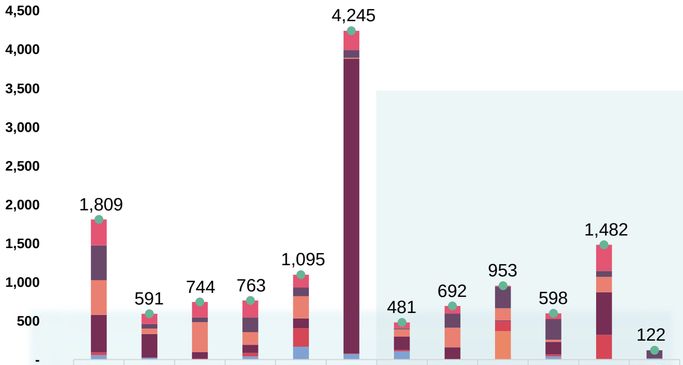
En cuanto a la magnitud respecto al monto invertido, las inversiones en Uso Mixto, han sido las más representativas, con una inversión superior a USD$ 1 mil millones en los últimos cinco años seguido por el sector Habitacional y Comercial.

Número de transacciones



	Hasta 2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Undisclosed
Industrial	14	11	14	26	23	24	13	4	2	2	5	133
Habitacional / Residencial	26	15	13	13	17	13	11	20	18	28	13	25
Comercial / Retail	57	17	26	28	21	7	4	3	1	3	2	1
Uso Mixto	13	5	11	4	4	6	5	3	2	5	2	61
Hoteles	10	1	1	3	4	2	3	2	6	2	6	1
Otros	4	1	0	3	3	3	1	1	0	3	1	3
Oficinas	-	-	-	-	-	-	-	-	14	1	2	1
Total	124	50	65	77	72	55	37	33	43	44	31	225

Monto invertido (millones de dólares)



Hasta 2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Undisclosed
335	128	199	220	162	247	76	98	13	75	337	-
449	60	63	188	114	103	13	183	279	266	76	106
447	72	384	164	288	9	95	252	155	28	200	-
483	306	85	107	128	3,807	172	159	11	164	549	-
37	-	13	43	236	7	17	-	127	24	310	-
57	25	-	42	167	71	107	-	-	40	10	17
-	-	-	-	-	-	-	-	369	1	0	-
1,809	591	744	763	1,095	4,245	481	692	953	598	1,482	122

El monto total invertido en 2020 ha sido el mayor en los últimos 10 años, exceptuando 2015, año en el que se tiene registro de un gran monto de inversión en Uso Mixto.

Otro factor a destacar es que, considerando el monto invertido en los últimos 6 años, este ha sido casi un 70% superior al monto acumulado entre 2010 y 2014 (considerando también que los datos a 2010 incluyen el acumulado de años previos); estos datos sugieren la gran relevancia que han tenido los distintos sectores para el crecimiento de la industria de Bienes Raíces en el país.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Inversiones

El 94% de las inversiones se encuentran en México y adicional a esto se han hecho inversiones en EUA equivalentes al 4% y el resto en otros países como Chile, Bermuda, España, Belice, Brasil, entre otros.

Distribución de Transacciones en México

- Confidencial en México — Total General: 270
- Ciudad de México — Total General: 157
- Nuevo León — Total General: 55
- Jalisco — Total General: 40
- Baja California — Total General: 28
- Querétaro — Total General: 23
- Quintana Roo — Total General: 22
- Guanajuato — Total General: 20
- Veracruz — Total General: 11
- Sinaloa — Total General: 10
- Baja California Sur — Total General: 9
- Nayarit — Total General: 9
- Yucatán — Total General: 8
- Sonora — Total General: 8
- Guerrero — Total General: 7
- Tamaulipas — Total General: 7
- Colima — Total General: 4
- Morelos — Total General: 4
- Oaxaca — Total General: 3
- Chiapas — Total General: 3
- Tabasco — Total General: 2
- Zacatecas — Total General: 2
- Tlaxcala — Total General: 1
- Campeche — Total General: 1
- Puebla — Total General: 14
- Chihuahua — Total General: 14
- Coahuila — Total General: 11
- San Luis Potosí — Total General: 6
- Hidalgo — Total General: 5
- Aguascalientes — Total General: 4
- Morelia — Total General: 1

Se puede observar que el número de transacciones en el país* se ha concentrado principalmente en los estados de la República con mayor actividad económica, concentrándose más del 50% de las transacciones en la CDMX, Nuevo León y Jalisco; en este sentido, se podría considerar un efecto de círculo virtuoso, ya que al ser los Estados con mayor actividad económica, son atractivos para la inversión en sus distintas categorías de bienes raíces, misma inversión que a su vez provoca que la actividad económica se siga concentrando en dichas zonas.

**sin considerar las transacciones confidenciales*

5. Capital Privado en Bienes Raíces

La inversión en el sector Comercial se distribuye a lo largo del país, cabe señalar que, como se muestra en la página no. 17, este sector representa un 20% de las transacciones realizadas, solo por debajo del sector Industrial y del Habitacional y es el segundo sector que mayor monto de inversión ha recibido (15% del total que se tiene registrado).
Estos datos sugerirían que el sector Comercial es uno de los sectores con mayor crecimiento y expansión en todo el país al hacerse presente en 29 de 32 entidades federativas.

COMERCIAL

• ESTADO DE MÉXICO • CIUDAD DE MÉXICO • JALISCO • NUEVO LEÓN • BAJA CALIFORNIA • VERACRUZ • SONORA • QUINTANA ROO • CHIHUAHUA• SINALOA • NAYARIT • GUANAJUATO • HIDALGO • PUEBLA • AGUASCALIENTES • COAHUILA • QUERÉTARO • YUCATÁN • GUERRERO • COLIMA • OAXACA • SAN LUIS POTOSÍ • ZACATECAS • MORELIA • CAMPECHE • CHIAPAS • TLAXCALA • TAMAULIPAS • MORELOS

5. Capital Privado en Bienes Raíces

El sector Industrial, el que cuenta con mayor número de transacciones reportadas, está concentrado principalmente en la zona Norte y Centro de la República Mexicana, situación atribuible a que el sector manufacturero se encuentra conglomerado en esta región del país.

La región Norte cobra relevancia por su cercanía con los Estados Unidos de Norteamérica y por ende facilita la exportación de bienes manufacturados en México, mientras que en la zona Centro, podremos encontrar especialmente las ensambladoras automotrices, en donde se forma un clúster de manufactura, en gran parte favorecido por los bajos costos que representa el país.

En cuanto a la inversión en Oficinas, sector en donde se cuenta con datos a partir de 2018, únicamente se cuenta con datos de inversión en la CDMX y Oaxaca. Como lo muestran los gráficos de la página no. 18, ha sido un sector que ha ido disminuyendo tanto en número de transacciones como en monto invertido, situación que se refleja en los datos del último año. Esto podría estar reflejando los efectos de la pandemia por Covid-19 que obligó a trasladar el trabajo en corporativos a hogares; sin embargo, ante la recuperación económica, podría esperarse que en próximos años este indicador aumente y la inversión se dirija también a nuevos estados, especialmente aquellos cuya actividad económica sea mayor.

INDUSTRIAL

• NUEVO LEÓN • CIUDAD DE MÉXICO • GUANAJUATO • JALISCO • QUERÉTARO • BAJA CALIFORNIA • COAHUILA • TAMAULIPAS • ESTADO DE MÉXICO • CHIHUAHUA • PUEBLA • SAN LUIS POTOSÍ • SONORA • VERACRUZ • HIDALGO • ZACATECAS • SINALOA • COLIMA

OFICINAS

• CIUDAD DE MÉXICO • OAXACA

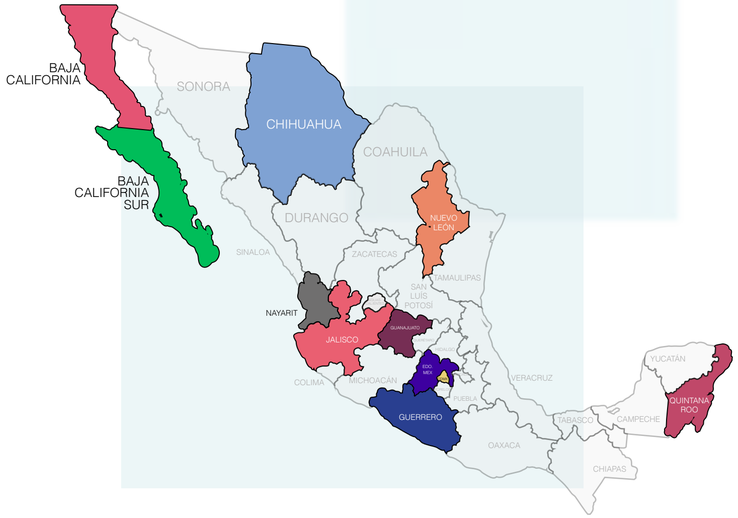
5. Capital Privado en Bienes Raíces

El sector Hotelero muestra una tendencia a que las inversiones se realicen hacia el litoral costero, lo que podría ser un resultado de la búsqueda por aprovechar los sitios turísticos de nuestro país. De este modo, las inversiones se dirigen principalmente hacia la zona del Pacífico, en la península de Baja California, Nayarit, Jalisco y Guerrero.

De igual forma, sobresalen en el Centro del país Guanajuato, Estado de México y CDMX como destinos geográficos de inversión. Por su parte, Quintana Roo se posiciona como receptor de inversiones en el sureste del país, especialmente por su cercanía al mar Caribe y lo atractivo que resulta para el turismo internacional.

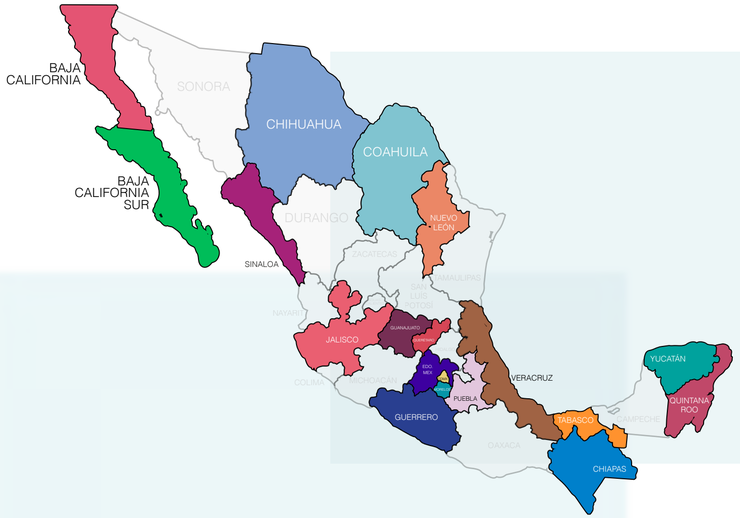
En el sector Habitacional, se observa que hay una gran variedad de sitios en donde se comienza a dar la inversión para este uso. La CDMX, por su importancia económica y geográfica, aparece entre los estados de la República que más inversión en vivienda tiene, sin embargo, podemos observar que a su alrededor también se comienzan a construir más inmuebles destinados al uso residencial, lo que podría indicar que ante los elevados costos que hay en el centro del país, los inversionistas ven atractivo diversificar sus inversiones hacia otros estados de la República.

HOTELES



• QUINTANA ROO • CIUDAD DE MÉXICO
• BAJA CALIFORNIA SUR • BAJA CALIFORNIA • NAYARIT
• JALISCO • NUEVO LEÓN • GUERRERO • CHIHUAHUA
• ESTADO DE MÉXICO • GUANAJUATO

VIVIENDA



• CIUDAD DE MÉXICO • NUEVO LEÓN • ESTADO DE MÉXICO
• QUERÉTARO • QUINTANA ROO • JALISCO • PUEBLA
• BAJA CALIFORNIA • SINALOA • GUANAJUATO • YUCATÁN
• MORELOS • CHIHUAHUA • GUERRERO • CHIAPAS
• TABASCO • BAJA CALIFORNIA SUR • COAHUILA • VERACRUZ

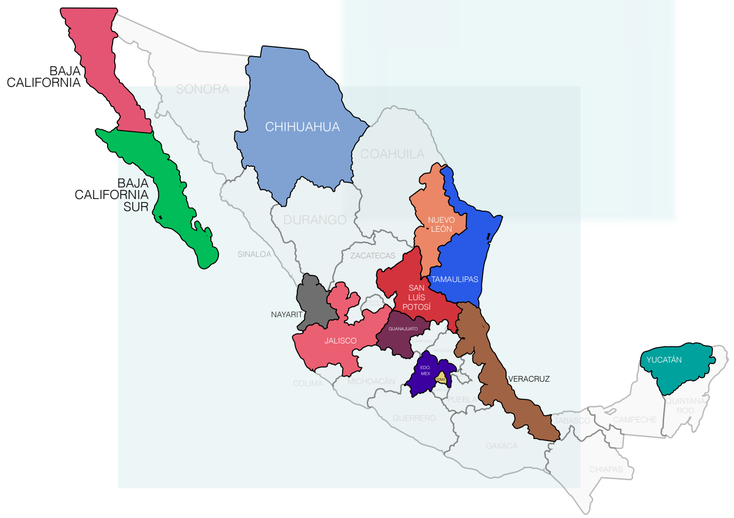
5. Capital Privado en Bienes Raíces

Por lo que respecta a las inversiones de Uso Mixto, son 13 los principales Estados receptores de este tipo de inversión. Las inversiones en Uso Mixto hacen referencia a que hay dos o más categorías de las mencionadas anteriormente en un mismo desarrollo inmobiliario (como ejemplo, el caso más común es aquel que hay una construcción para vivienda, pero que a su vez, tiene uso de suelo comercial; o bien, recientemente se ha dado el caso de la construcción de oficinas en conjunto con vivienda, etc.)

El crecimiento que ha tenido este tipo de inversión podría ser consecuencia de que un mismo desarrollo inmobiliario permite diversificar la oferta de los inversionistas, considerando los datos con los que se cuenta referentes al monto invertido en este sector, en los últimos 20 años, resulta ser hasta 3 veces más grande que el monto recibido en otros sectores de la industria de bienes raíces.

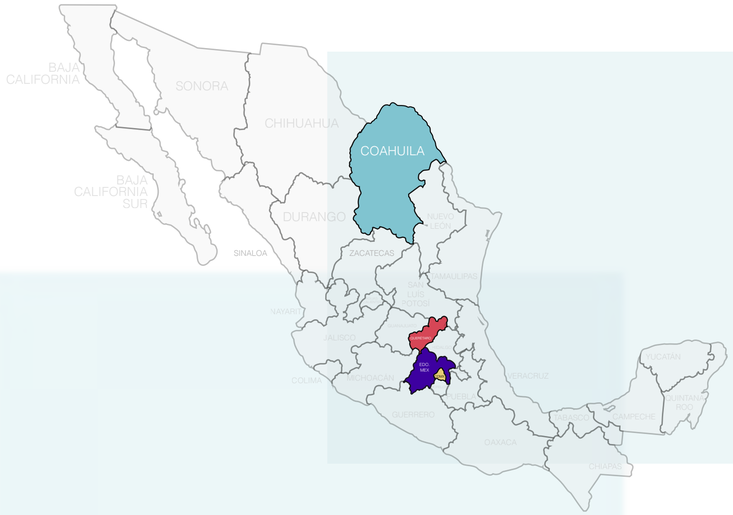
Para el caso de “Otros” se consideran inversiones realizadas en dichos Estados pero de las cuales se desconoce el sector específico en el que fueron colocadas (Coahuila, Querétaro, Estado de México y CDMX).

USO MIXTO



• CIUDAD DE MÉXICO NUEVO LEÓN • BAJA CALIFORNIA • JALISCO • BAJA CALIFORNIA SUR • YUCATÁN • VERACRUZ • ESTADO DE MÉXICO • SAN LUIS POTOSÍ • GUANAJUATO • CHIHUAHUA • TAMAULIPAS • NAYARIT

OTROS



• CIUDAD DE MÉXICO • QUERÉTARO • ESTADO DE MÉXICO • COAHUILA

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Transacciones (geografías más relevantes)

El 38%* de las inversiones hechas en México se encuentra en 4 principales estados, siendo Ciudad de México, Nuevo León, Estado de México y Jalisco las principales.

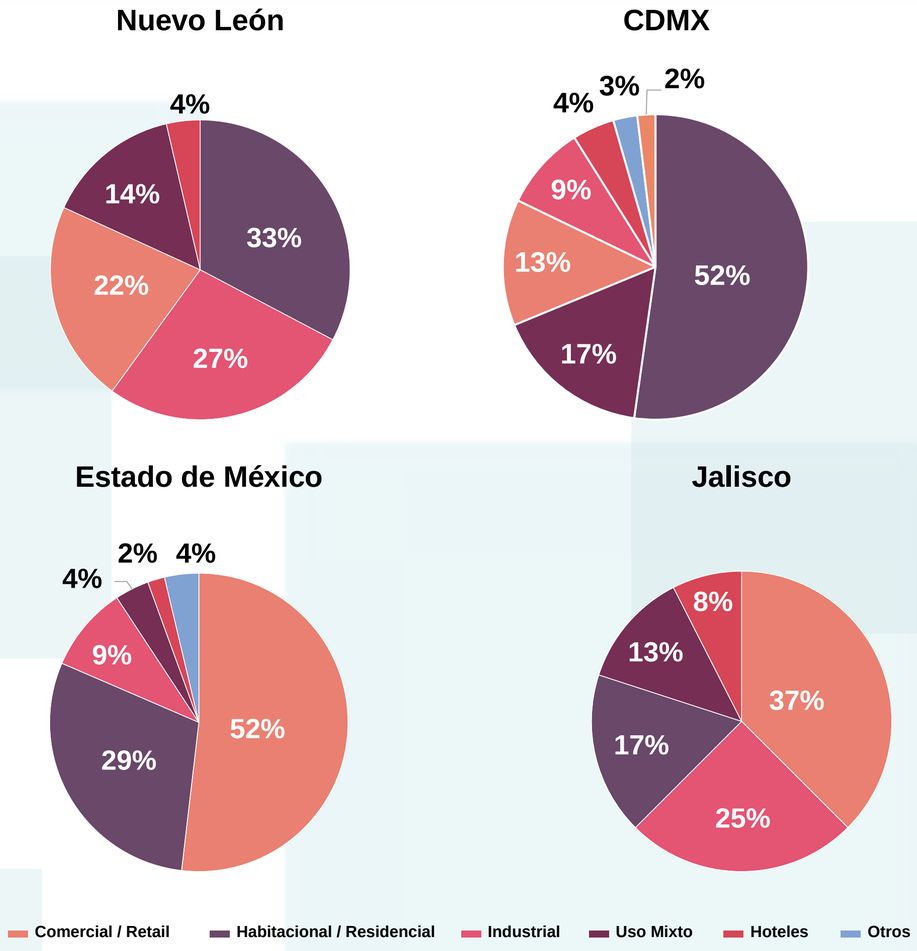
Si bien industrial no es el principal sector en 2 de los 4 principales estados, en todos se encuentra por arriba del 9% del total invertido y es el sector más invertido en México con 31% en cuanto a transacciones invertidas y 14% del monto invertido.

El análisis de los 4 estados con mayor porcentaje de inversión muestra en dónde se concentra en mayor medida la actividad económica del país: Nuevo León, Jalisco, CDMX y Estado de México.
En cuanto a los sectores de inversión se destaca:

1 Habitacional.
Es el sector principal en la CDMX y Nuevo León, el segundo lugar en el Estado de México y tercero en Jalisco; es importante mencionar que, a pesar de que las inversiones de este tipo se están realizando en gran parte del país, en la capital más de la mitad de las inversiones de fondos en bienes raíces se continúan haciendo enfocadas en la vivienda.

2 Industrial
Es el segundo destino de inversión más importante en Nuevo León, solo detrás de la vivienda, llevándose poco menos de una tercera parte de los recursos. De igual forma, en Jalisco resulta atractivo invertir en esta estrategia pues en dicho estado, una cuarta parte de los recursos se invierte para el desarrollo industrial. Para el caso de la CDMX y Estado de México se encuentran cercanos al 10% respecto al total de inversión realizada en dichas entidades.

3 Comercial
El sector comercial es uno de los más importantes para los 4 estados, el principal sector destino de inversión para Jalisco y Estado de México; ocupa el tercer lugar en Nuevo León y CDMX. Este comportamiento en la inversión puede ser resultado de la comercialización de la economía en estos cuatro estados, por lo que se requieren mayores espacios para la venta de productos y/o la oferta de servicios.



Representa las inversiones realizadas en el país, los proyectos que están en México de los cuales no se conoce la ubicación exacta representa el 33% siendo la más relevante.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Fondos de Capital Privado de Bienes Raíces miembros de AMEXCAP

Administrador	Vehículos totales	Activos bajo administración*	Estrategias de inversión
ALPINA TRUST	1	N/D	Bienes Raíces, Deuda
ASGARD CAPITAL	2	N/D	Bienes Raíces
invex®	1	26 a 50 millones de USD	Capital de Crecimiento (Crecimiento y expansión), Capital de Crecimiento (Mezzanine), Bienes Raíces General, Infraestructura y Energía General, Coinversión
CPA CORPORATE PROPERTIES	3	2,001 a 2,500 millones de USD	Bienes Raíces General
CREDIT SUISSE	3	1,801 a 2,000 millones de USD	Bienes Raíces, Deuda

Monto total de activos administrados al cierre del año 2020.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Fondos de Capital Privado de Bienes Raíces miembros de AMEXCAP

Administrador	Vehículos totales	Activos bajo administración*	Estrategias de inversión
FINSA	N/D	N/D	N/D
FORTEMCAPITAL	1	N/D	Bienes Raíces, Deuda
Gava Capital	4	N/D	Bienes Raíces, Deuda
Delta®	6	201 a 400 millones de USD	Bienes Raíces General, Bienes Raíces (Opportunistic)
GRUPO IGS	4	401 a 600 millones de USD	Bienes Raíces General, Bienes Raíces (Valueadded)

*Monto total de activos administrados al cierre del año 2020.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Fondos de Capital Privado de Bienes Raíces miembros de AMEXCAP

Administrador	Vehículos totales	Activos bajo administración*	Estrategias de inversión
marhnos	3	201 a 400 millones de USD	Bienes Raíces (Value added), Infraestructura y Energía (Opportunistic), Infraestructura y Energía (Greenfield)
MIRA®	1	N/D	Bienes Raíces, Deuda
O'CONNOR CAPITAL PARTNERS	6	superior a 3,000 millones de USD	Bienes Raíces (Core y Core Plus), Bienes Raíces (Value added), Bienes Raíces (Opportunistic), Bienes Raíces (Distressed)
O'DONNELL	2	N/D	Bienes Raíces, Deuda
PGIM REAL ESTATE	2	Superior a 3,000 millones de USD	Bienes Raíces (Core, Value Added, Opportunistic)

*Monto total de activos administrados al cierre del año 2020.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Fondos de Capital Privado de Bienes Raíces miembros de AMEXCAP

Administrador	Vehículos totales	Activos bajo administración*	Estrategias de inversión
TC LATIN AMERICA PARTNERS	3	601 a 800 millones de USD	Bienes Raíces General
VERTEX PRIVATE EQUITY INVESTORS	2	201 a 400 millones de USD	Capital de Crecimiento (Mezzanine), Bienes Raíces General, Bienes Raíces (Core y Core Plus), Bienes Raíces (Value added), Bienes Raíces (Opportunistic), Bienes Raíces (Distressed)
VEXCAPITAL	1	101 a 200 millones de USD	Bienes Raíces General
WALTON ST CAPITAL	6	1,801 a 2,000 millones de USD	Deuda (General), Bienes Raíces General

*Monto total de activos administrados al cierre del año 2020.

5. Capital Privado en Bienes Raíces

Administradores de Fondos por sectores de inversión

Habitacional / Residencial

Alpina Trust
Asgard Capital
Credit Suisse Asset Management
Fortem Capital
Gava Capital
Grupo Delta
Grupo IGS
MAF Capital
O'Connor Capital Partners
PGIM Real Estate
TC Latin America Partners
Vertex Real Estate SAPI de CV
VEX Capital
Walton Street Capital

Industrial

Banco Invex, Invex Capital
Corporate Properties of the Americas (CPA)
Credit Suisse Asset Management
Fortem Capital
FINSA Global Equity
Gava Capital
Grupo Delta
Grupo IGS
MAF Capital
MIRA Companies
O´Donnell
PGIM Real Estate
TC Latin America Partners
Vertex Real Estate SAPI de CV
Walton Street Capital

Comercial / Retail

Fortem Capital
MAF Capital
O'Connor Capital Partners
PGIM Real Estate
TC Latin America Partners
Vertex Real Estate SAPI de CV
Walton Street Capital

Oficinas

Credit Suisse Asset Management
Fortem Capital
MAF Capital
O'Connor Capital Partners
Vertex Real Estate SAPI de CV
Walton Street Capital

Hoteles

Alpina Trust
Credit Suisse Asset Management
Fortem Capital
MAF Capital
Vertex Real Estate SAPI de CV
Walton Street Capital

Uso Mixto

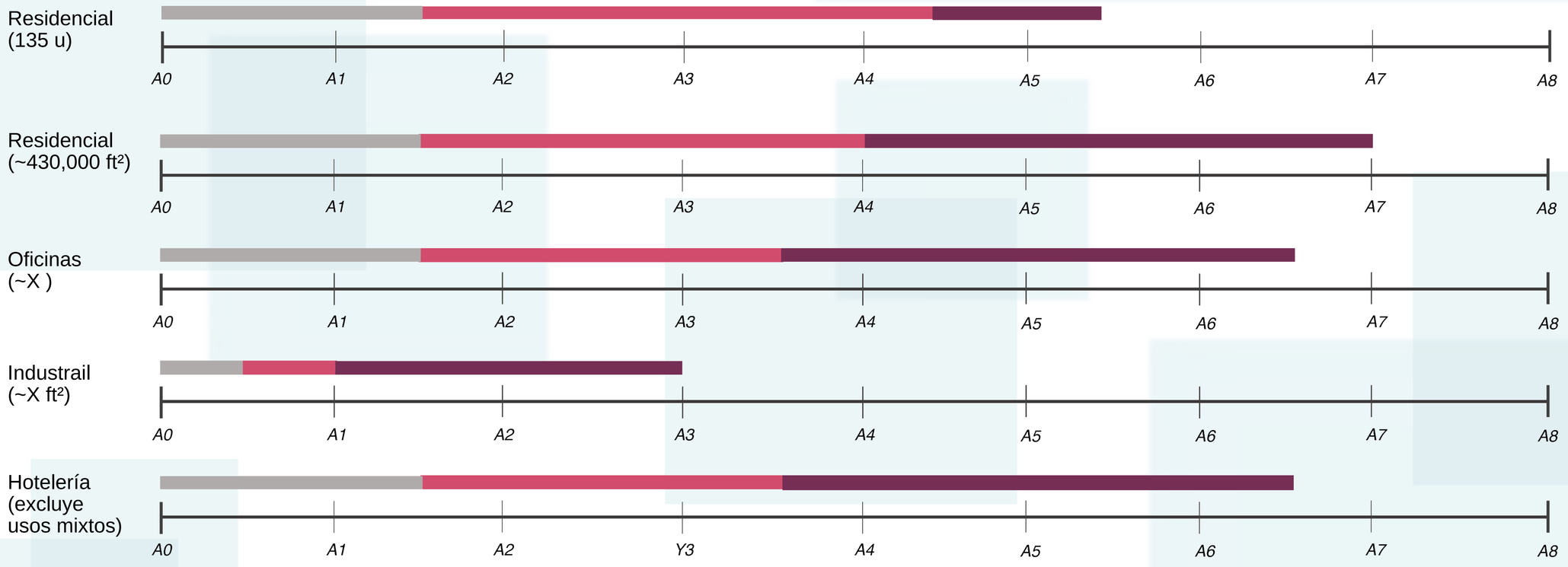
Asgard Capital
Gava Capital
PGIM Real Estate
TC Latin America Partners
Vertex Real Estate SAPI de CV
Walton Street Capital

Colaboración especial:

Principales Sectores de Inversión

Principales Sectores de Inversión

Estimación de tiempos promedio de ciclos para cada activo*



- Periodo de pre-desarrollo una vez adquirido el terreno
- Periodo de Construcción
- Período de estabilización / venta

*Duración media en años

El tiempo necesario para el desarrollo de un proyecto de Bienes Raíces varía dependiendo de cada sector. En promedio, el proceso de desarrollo del sector industrial tiene una menor duración debido a las eficiencias en el tiempo requerido en el periodo de pre-desarrollo y construcción; mientras que el de mayor duración se encuentra en el sector Comercial, ya que tiene uno de los periodos más largos de construcción y estabilización del mismo.

COMERCIAL

Centros Comerciales

Definiciones

GLA:
Área bruta rentable (m2)

RATIO:
GLA (m2) / 100 habitantes

ANCHORS:
Tiendas departamentales Sr > 10,000 m2
Comestibles
Cines

Groceries:
Hipermercado > 6,000 m2
Supermercado – Mercado de altos ingresos
Almacenes – Mercado de bajos ingresos

S.F.:
Piso de ventas

ISOCHRONE:
tiempo de viaje en auto

ANTAD:
Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales

FIBRA:
Fideicomisos de inversión en Bienes Raíces

Se consideran solamente Centros Comerciales con al menos 30 tiendas

Clasificación de Centros Comerciales		SUPER REGIONAL MALL (SRM)	REGIONAL (RM)	COMMUNITY CENTER (CC)	NEIGHBORHOOD CENTER (NC)	STRIP CENTER (SC)
Tamaño promedio	GLA	90,000 m2	52,000 m2	23,200 m2	11,500 m2	3,500 m2
Rango		+ 75,000 m2	40,000 a 80,000	10,000 a 80,000	5,000 a 20,000	Menos de 5,000 m2
Área Comercial	ISOCHRONE	+ 45 min	+ 20 min	10 - 15 min	7 - 10 min	5 minutos
Anclas Típicas	Anchors	2 o 3 Tienda departamental Sr Cines	1 o 2 Tienda departamental Sr Cines	Hipermercado Clubes de descuento DIY Cines	Supermercado Almacenes	Tiendas de conveniencia
Concepto		Fashion Mall Outlet Center	Fashion Mall Enterteinment Ctr	Grocery Anchored Entertainment Ctr	Grocery Anchored	Srip Mall
# Tiendas	# Promedio	230	145	90	65	21

Centros Comerciales

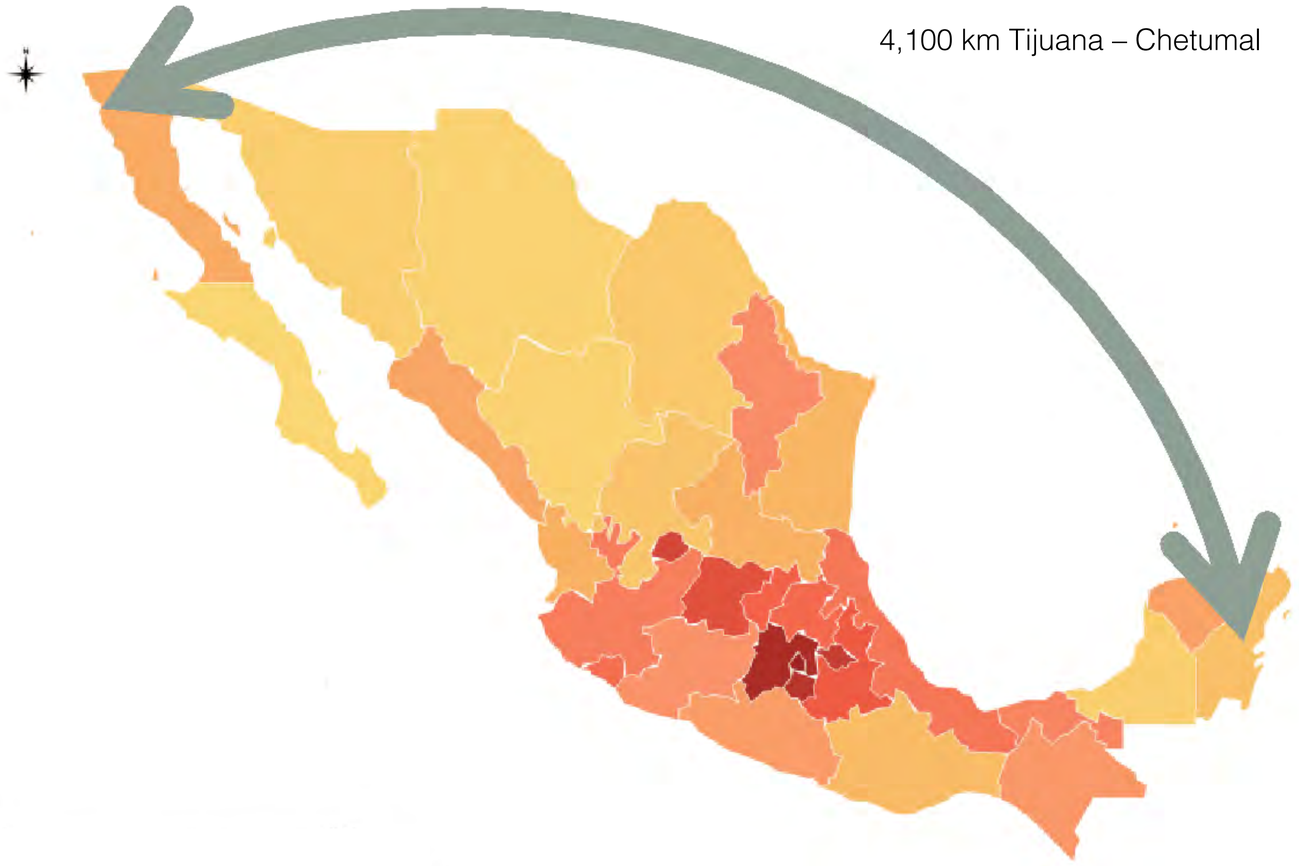
Guías

México

Población 2020:	126,014,024
Crecimiento annual promedio:	1.2% (2010-2020)
Hogares 2020:	35,200,000
Ingreso promedio por hogar:	USD$10,000/años ↑
PIB Per Capita:	USD$24,410 ↓
EDI:	$29,000 M USD ↓
Bonos (28 días):	4.05 ↓

Ciudades más grandes:	73% de la pob. total
(más de 100,000 habitantes)	157 ciudades / 32 estados

2020 tipo de cambio promedio: 20.04 mxn / 1 US



Densidad: Población / Km2

0 — 900 km

MAC ARQUITECTOS CONSULTORES SA DE CV

Área:	1.964.000 km2
Densidad:	64 hab/km2

COMERCIAL

Centros Comerciales

GLA Ratio

Chile ha mantenido el mismo ratio por 10 años.
Crecimiento paralelo a la demografía

Europa del este: +/- 15
Europa del occidental: +/- 40

MÉXICO	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	USA	CANADÁ	EUROPA
22 m2/100hab	8 m2/100hab	11 m2/100hab	24 m2/100hab	14 m2/100hab	175 m2/100hab	150 m2/100hab	24 m2/100hab

México 2050

Población Urbana: 138.5 milliones

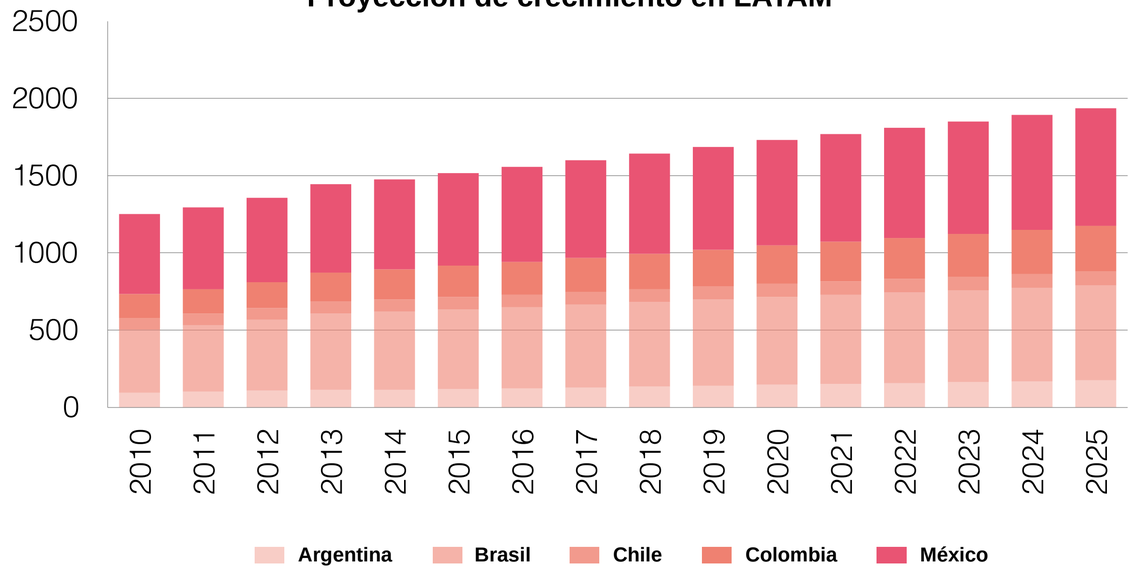
Proporción Urbana: 30 m2 / 100 hab

Suministro Total: 40 M m2 GLA

Desarrollo Potencial: 18 M m2 GLA / 600 CC's

Notas: Centros Comerciales con más de 10,000 m2 GLA
2050 Estimaciones basadas en GLA de: 30 m2/100 hab, 80% población urbana

Proyección de crecimiento en LATAM



COMERCIAL

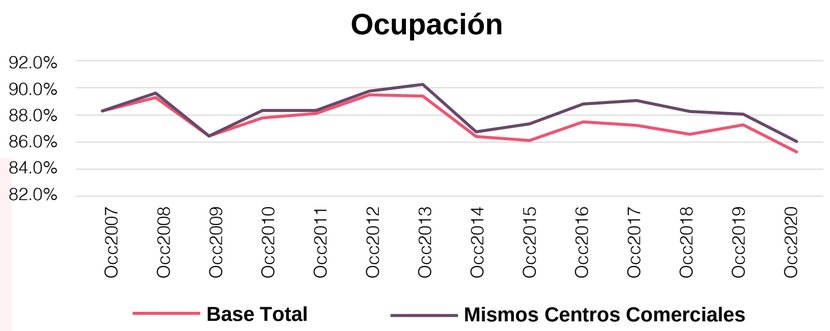
Centros Comerciales

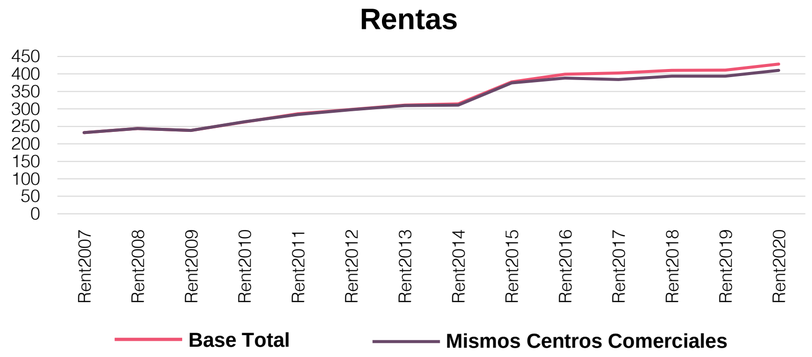
Inventarios

Clase	# de Centros
CC	438
NC	261
RM	153
SRM	18
Oferta Total	**870**

Clase	GLA m2
CC	10,542,900
NC	2,931,800
RM	7,514,000
SRM	1,631,400
Oferta Total	**22,620,100**

A pesar de la pandemia Covid-19, al final de 2020:
La ocupación está solamente 2% abajo
Las rentas crecieron 9% en dólares / 4% en pesos
Tipo de cambio: 20.4 – 19.5

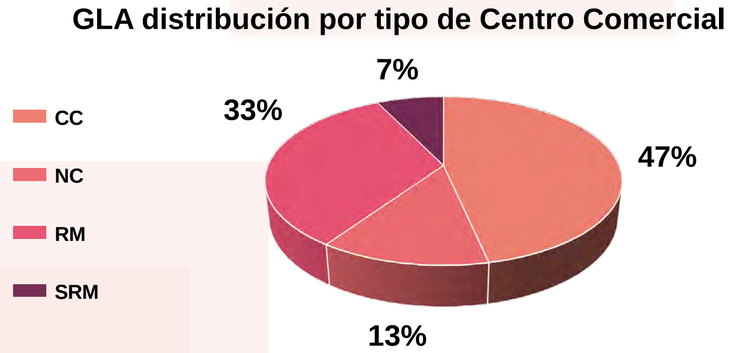




2019 Renta: USD$240/m2 — **AV. OCC: 87.3%**

2020 Renta: USD$260/m2 ↑ — **AV. OCC: 85.3%** ↓

asking price for average small shop



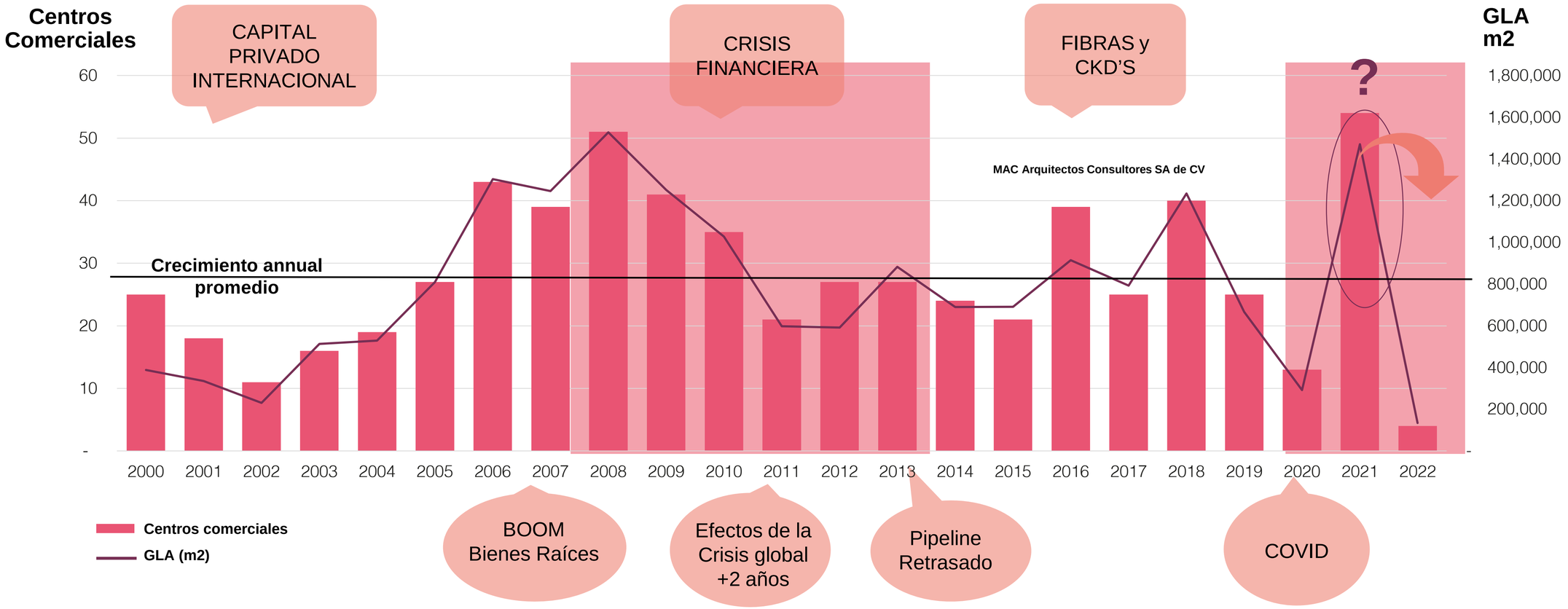
Ver el reporte completo de desarrollo e inventarios

No hay evidencia que indique un impacto substancial por la pandemia al cierre de 2020, pero seguimos cautos a la continuidad de la misma.

Centros Comerciales

Desarrollo Histórico

Históricamente 30% del crecimiento está retrasado
Pipeline para 2021 está en ajustes
Los efectos del Covid probablemente se verán reflejados en 2022



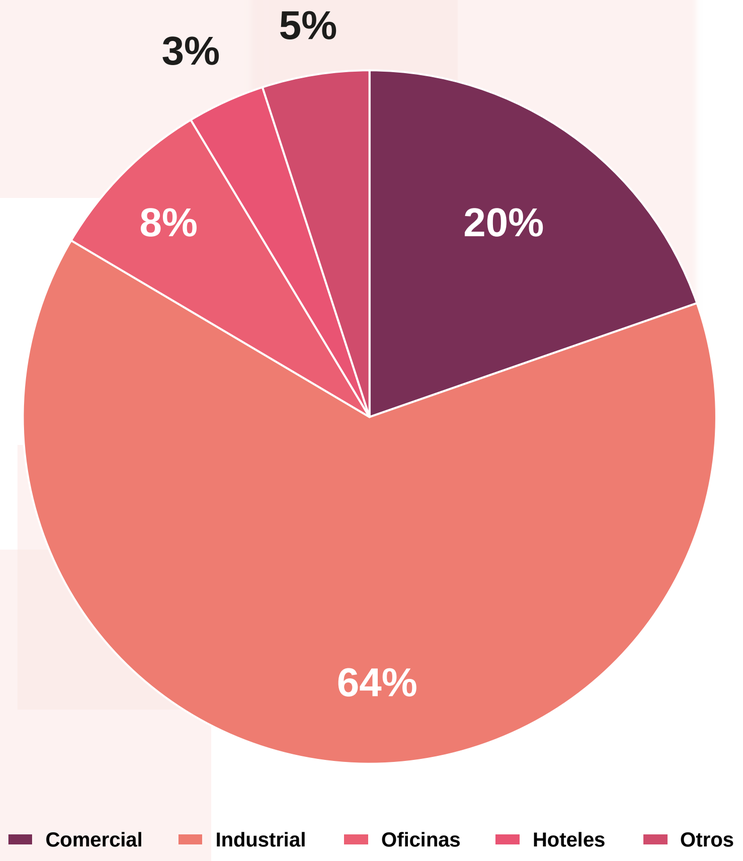
COMERCIAL

Centros Comerciales

Propiedad

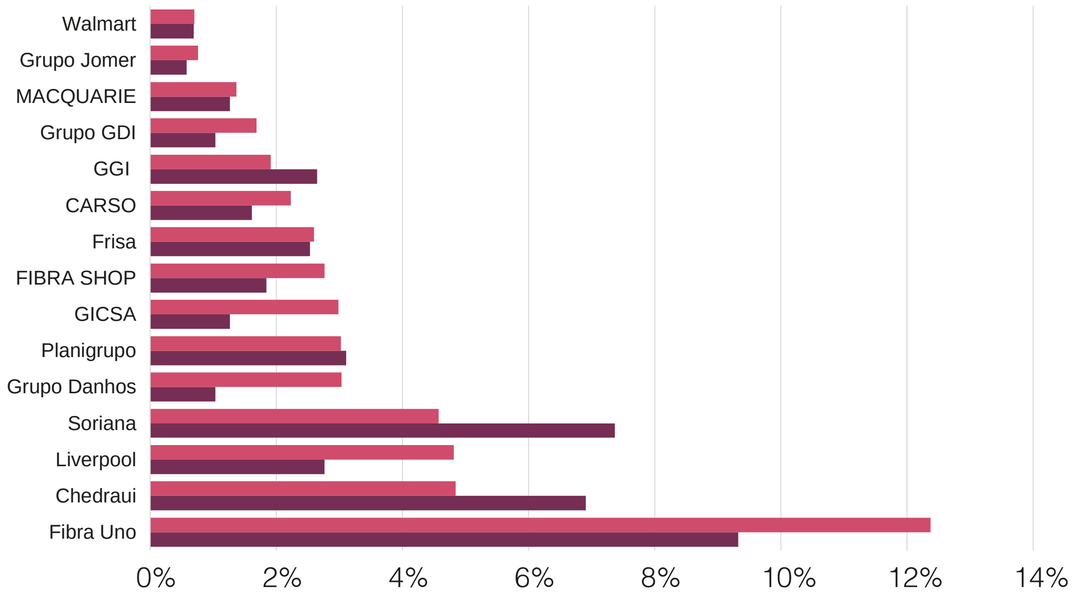
50% del GLA está concentrado en 15 compañías
43% de 150 compañías y propietarios y
7% en condominios

Distribución por tipo de activo en FIBRAs



Centros comerciales tenencia	Centros Comerciales	GLA
FIBRAS	20%	27%

50% propiedad

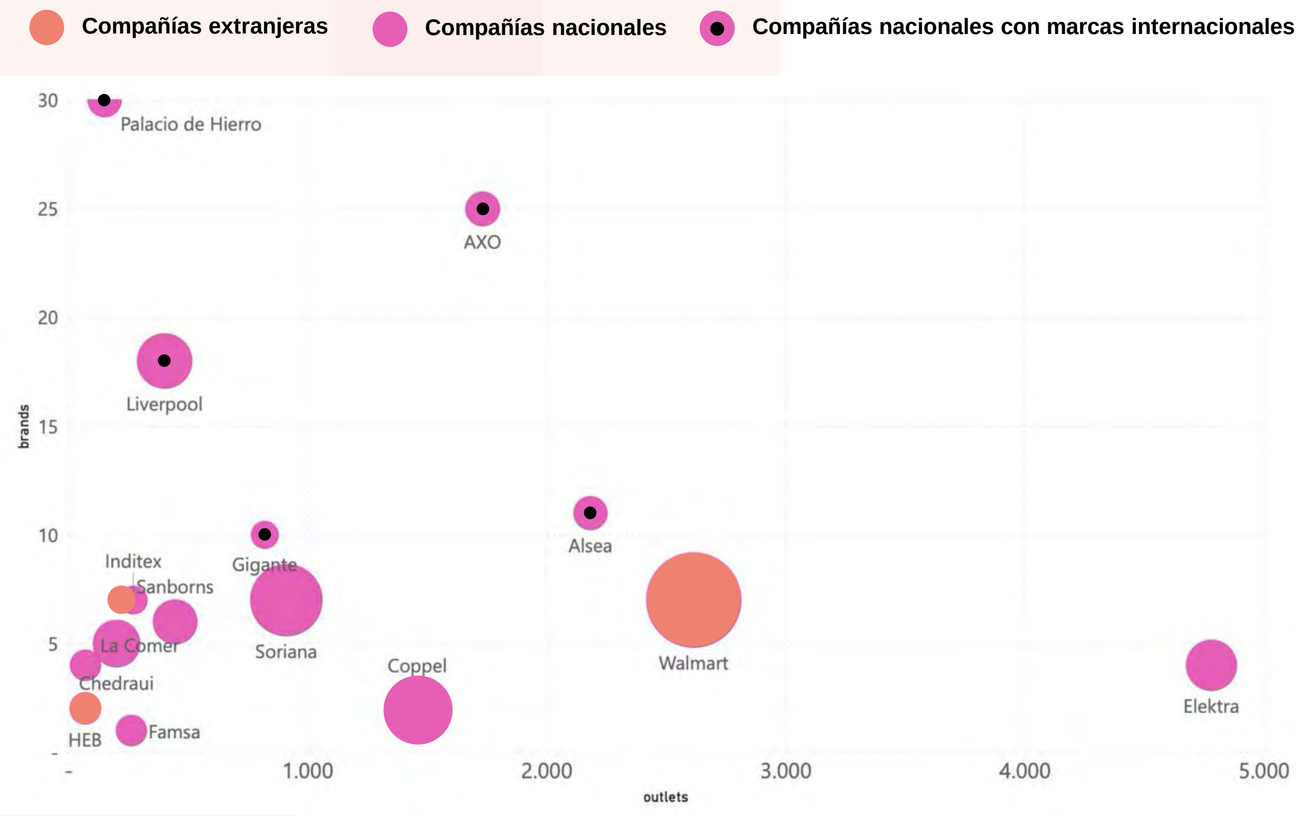


COMERCIAL

Centros Comerciales

Minoristas

El sector minorista está dominado por compañías nacionales y de las cuales muchas de ellas representan a marcas internacionales en todos los segmentos como la moda, vestimenta, entretenimiento, alimentos y bebidas, entre otros.

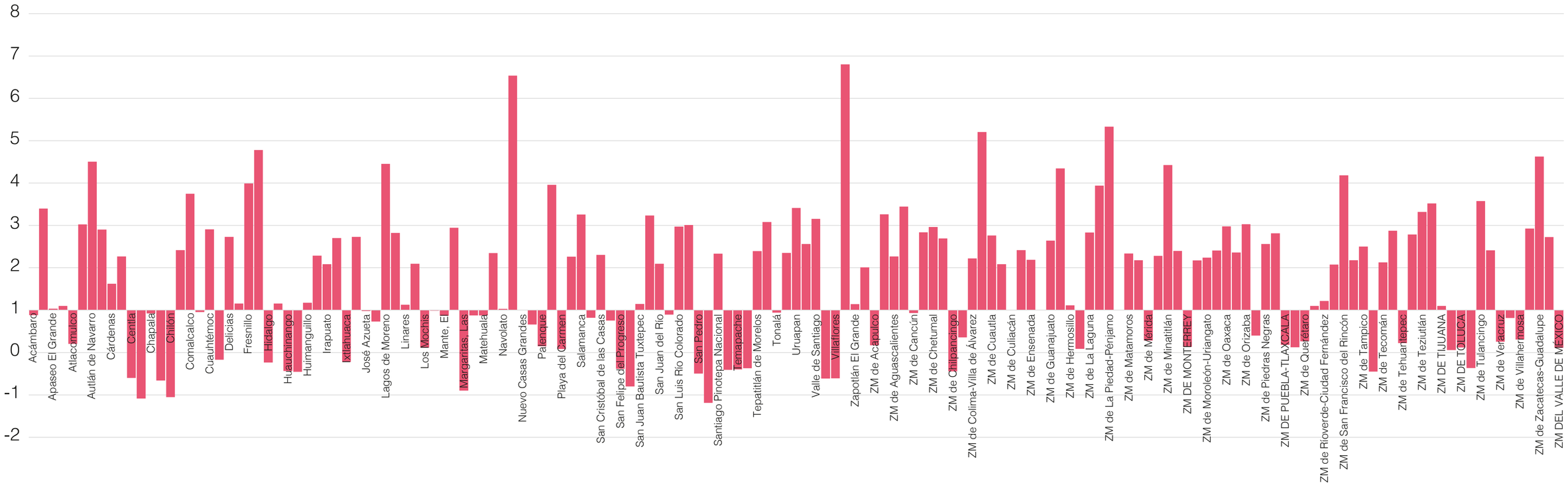


Grupo	Marcas	Outlets	Piso de venta 000 m2
Walmart	7	2,616	7,675
Soriana	7	912	4,180
Coppel	2	1,460	2,920
Liverpool	18	403	2,235
Elektra	4	4,781	1,761
Chedraui	5	202	1,467
Sanborns	6	447	1,227
AXO	25	1,733	514
Alsea	11	2,184	486
P. de Hierro	30	152	473
Famsa	1	264	316
La Comer	4	72	309
HEB	2	71	305
Inditex	7	272	173
Gigante	10	822	137

Centros Comerciales

Índice de Desarrollo

índice: ciudades con menor oferta que el promedio (gla/hab e ingreso familiar/gla)
A pesar del GLA Ratio, hay más de 110 ciudades con menor oferta que el primedio.



Ver reporte completo de índice de desarrollo

Centros Comerciales

2020

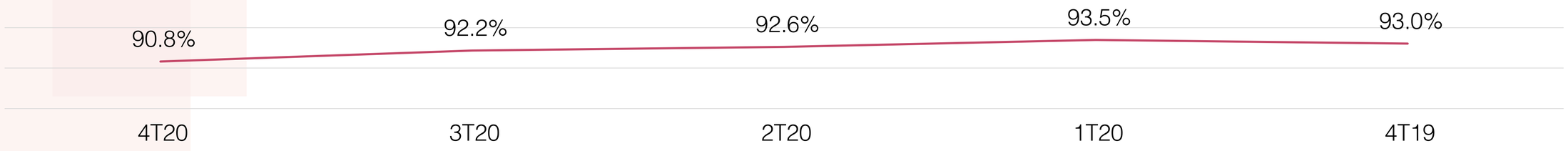
Los efectos del COVID son diferentes por tipo de activo de centros comerciales y la importancia del mercado de la ciudad

Los resultados de 2020 no muestran las consecuencias completas de la pandemia, pues la industria ha estado en pausas intermitentes la mayoría del tiempo.

Será relevante observar los resultados en 2021

FIBRAS	4T20	4T19	VAR	2020	2019	VAR2
PROPIEDADES**	256	236	8.5%	256	236	8.5%
GLA	6,371,454	5,499,458	15.9%	6,371,454	5,499,458	15.9%
OCUPACIÓN	91%	93%	-2.4%	91%	93%	-2.4%
INGRESO TOTAL*	3,982	4,579	-13.0%	17,034	17,832	-4.5%
INGRESOS DE ALQUILER*	2,707	2,870	-5.7%	17,129	18,962	-9.7%
INGRESO TOTAL/GLA/mes	233	271	-14.2%	224	264	-15.2%
INGRESOS DE ALQUILER/GLA/mes	142	153	-6.8%	225	252	-10.7%

Cambio en la ocupación promedio 2019-2020



** Millones de pesos.*

*** incluye tiendas independientes y centros pequeños*

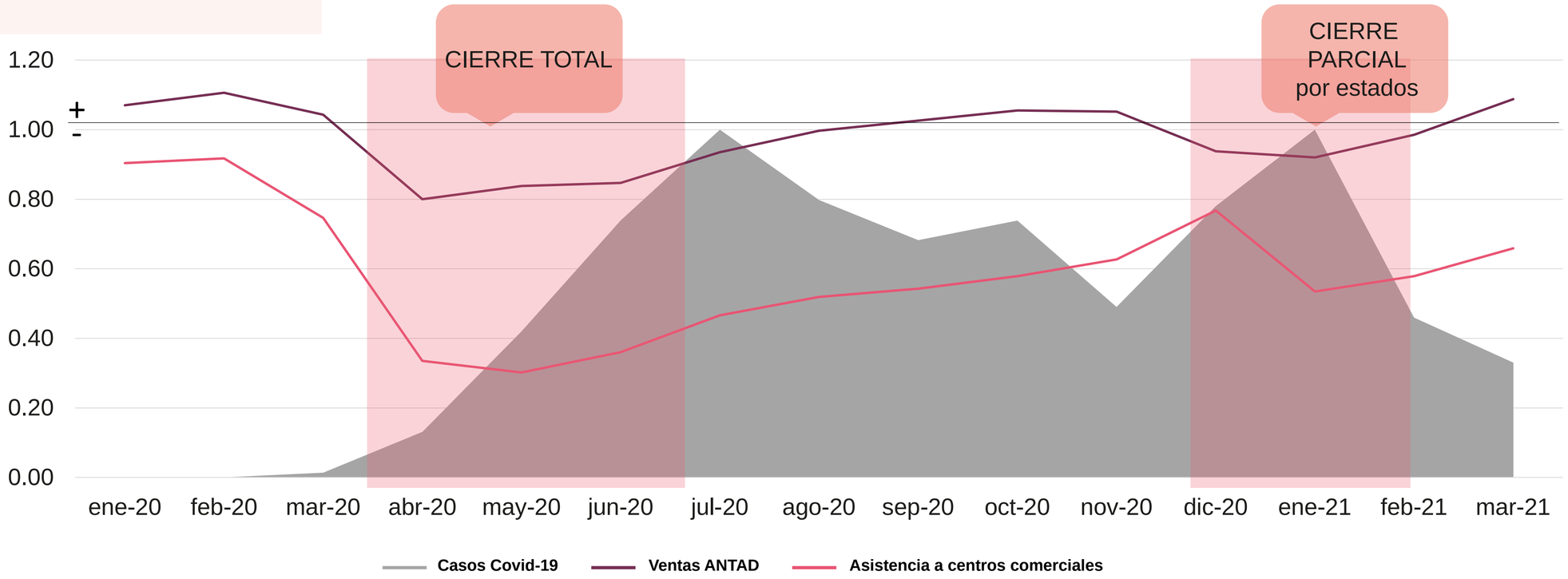
COMERCIAL

Centros Comerciales

2020 - COVID

Las ventas de ANTAD están directamente relacionadas con la afluencia a centros comerciales, los periodos donde estaban mayormente abiertos (ago - nov), (mar-abr) mostraron crecimiento en las ventas En el caso de que no existan más olas de contagios o las autoridades mantengan los centros comerciales abiertos, podemos esperar una recuperación más rápida.

Asistencia a centros comerciales y variación en ventas de la ANTAD
índice = mismo mes 2019

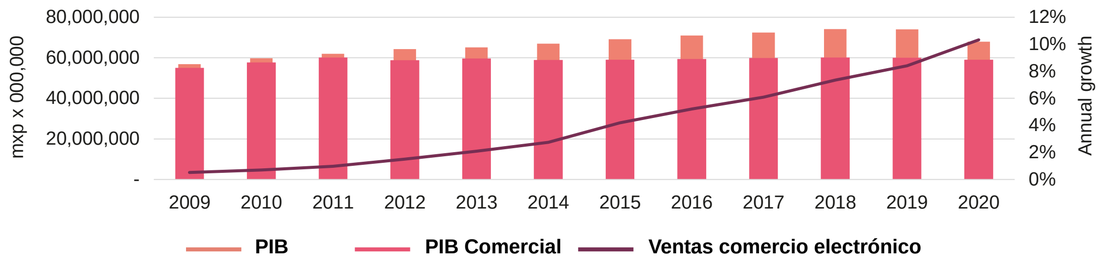


Centros Comerciales

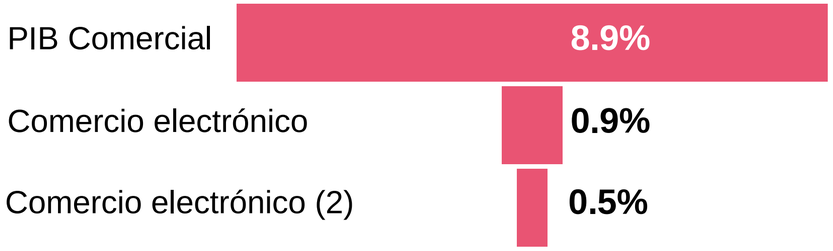
Comercio electrónico

Las ventas de comercio electrónico representan solamente el 5% del total de las ventas de Comercial conforme al PIB
Tasa de crecmiento anual = 34%
El crecimiento más alto por segmento en 2020 fue en supermercados
El crecimiento del comercio electrónico en México ha sido muy importante, especialmente en 2020, pero sigue representando un porcentaje muy bajo de las ventas totales.

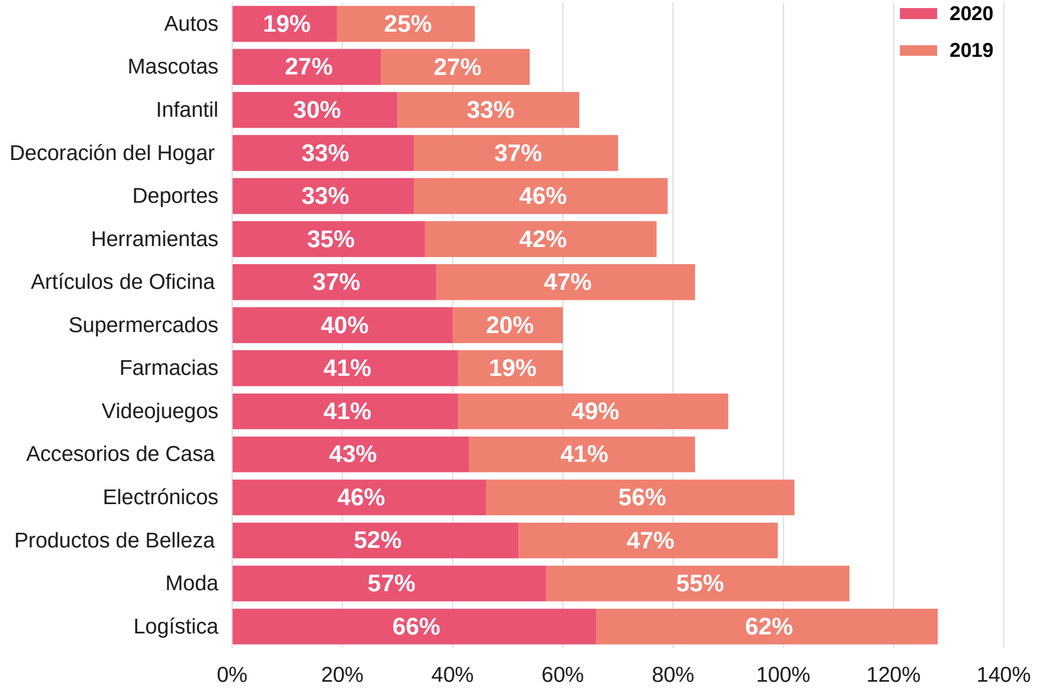
Crecimiento anual PIB | PIB Retail | Comercio electrónico
Fuente: INEGI, Asociación de Internet, Statista, AMVO.



Participación del Retail sobre el total del PIB, 2020



Preferencias de compra en Comercio electrónico



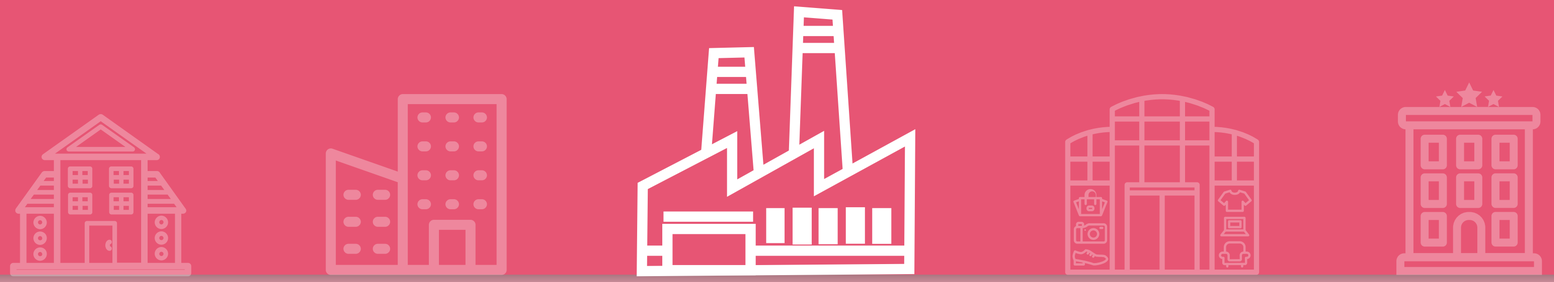
(2) Ventas de comercio electrónico que correspónden a productos de retail (excluye música, tickets de viajes y eventos, movilidad, etc.)

Centros Comerciales

Oportunidades

- Los últimos 20 años han sido muy activos en el Desarrollo de centros comerciales.
- La industria ha crecido y se ha profesionalizado.
- 18 millones de m2 / 600 centros comerciales serán desarrollados para 2050.
- El crecimiento de la población urbana y la clase media atraerán nuevos retailers nacionales e internacionales.
- A pesar de la disminución de ingresos de las rentas, durante la pandemia de Covid en 2020:
    1. La ocupación apenas ha disminuido.
    2. Los precios de renta han aumentado.
    3. La afluencia está en recuperación.
    4. Las ventas de retail están creciendo.

INDUSTRIAL



Segmentación del mercado industrial

Es definida por el estándar de los edificios

Criterios para la clasificación	Clase A	Clase B	Clase C
Descripción de uso y definición de diseño y uso.	Diseñado por firmas reconocidas a nivel mundial y fondeado por un inversionista institucional.Inmuebles generadores de ingresos.	Inmueble fondeado con recursos propios, inmueble patrimonial.	Inmueble fondeado con recursos propios, que se encuentra obsoleto y algo deteriorado.
Porcentaje de Cobertura de Terreno	50%	70%	100%
Año de Construcción	2005 en Adelante	1990 - 2005	anteriores a 1990
Sistema Constructivo	Block, Concreto y Metal, Tilt Up	Block y Metal	Ladrillo, Concreto, Lamina
Patios de Maniobras	Distancia minima de 40 M entre anden y fondo.	Significativamente reducido, no caben cajas de 53 pies o su maniobra es complicada	No cuentan con patios de maniobras.
Andenes de Carga	Andenes totalmente equipados con rampas niveladoras, lámpara, sellos. En distribución una puerta de anden por cada 1,000 a 1,500 M/2 de área útil.	Puertas elevada a nivel de camión sin rampas, en algunos casos existe una zona de anden compartida	No cuenta con andenes normalmente. Carga de trailer en la calle y manual.
Altura Libre	min. 9 metros	Min. 6 metros	Menos de 6 metros
Claros entre Columnas	Min. 12 metros	Entre 12 y 9 metros	Menos de 9 metros
Oficinas	5% de buena calidad	3% o existentes de mediana calidad	Sin oficinas o área deteriorada
Piso	Mínimo 5 toneladas por M/2 Concreto armado planicidad láser, formula Ashford, pulido	Mínimo 4 toneladas, concreto armado, pulido.	Menos de 4 toneladas
Piso zona de andenes	Reforzado en concreto zona " Building Apron"	En algunos casos de baja calidad.	Inexistente
Techo	Mínimo lamina pintro KR-18, multipanel con membrana. A dos aguas o una agua pendiente moderada.	Lamina zintro galvanizada, a dos aguas pendiente pronunciada.	Lamina de asbesto o concreto techo tipo diente de sierra o paraguas.
Aislante térmico acústico	Aislante térmico acústico de fibra mínimo 2 pulgadas	Sin aislante	Sin aislante

Segmentación del mercado industrial

Criterios para la clasificación	Clase A	Clase B	Clase C
Iluminación Natural	A base de domos de policarbonato alrededor de un 15 %	Laminas acrílicas.	Laminas acrílicas
Iluminación Artificial	Lámparas ahorradoras de energía T-5 / aditivos metálicos entre 30 y 40 Luxes	Menos de 30 Luxes, lámparas fluorescentes o vapor de sodio.	Menos de 30 Luxes, lámparas fluorescentes o vapor de sodio.
Iluminación Exterior	Wall packs, lámparas y postes	N/D	N/D
Transformador eléctrico y tableros principales	Transformador de min. 250 Kvas, tableros de iluminación y panel centra	N/D	N/D
Ventilación	Mínimo tres cambios de aire por hora, "Fans and Louvers	Ventilación pobre, cebollas o cajas de muerto, por termodinámica.	Ventanas o no existente.
Sistemas contra Incendio	Que cumplen con FM Global, pueden ser rociadores o gabinetes o una combinación de ambos. Tanque, bomba , generador de emergencia y equipo de presión en sitio.	Gabinetes y mangueras sin certificación internacional. Extinguidores	Inexistente
Caseta de vigilancia y reja perimetral	Cuenta con caseta de vigilancia, barda arquitectónica que rodea la totalidad del área privativa	Malla ciclónica	Inexistente
Estacionamiento para Cajas " Drop Lots"	Cuenta con área para estacionar cajas dentro del área privativa.	Restringido	Inexistente
Planta de tratamiento de aguas	Cuenta con planta de tratamiento por descomposición bacteriológica	No cuenta	No cuenta
Factibilidad de servicios y documentación	Cuenta con todas las licencias avisos, de terminación de obra, uso de suelo, factibilidades de servicio en algunos casos con seguro de propiedad "Title Insurance", cartas de no adeudo de empleados o compañía constructora, etc. Planos y especificaciones del inmueble, actualizados.	Dada la naturaleza de este tipo de desarrolladores, deben de contar con lo mínimo indispensable para poder escriturar y haber obtenido las licencias de construcción. Los planos normalmente no están completos y no reflejan la nave al haberse terminado.	Por la antigüedad de este tipo de inmuebles es muy factible que no existan la mayoría e los documentos.

Principales conductores del mercado industrial

Se relacionan con el uso primario del edificio

Existen dos categorías básicas: Edificios industriales orientados a actividades de manufactura y edificios industriales orientados a actividades logísticas

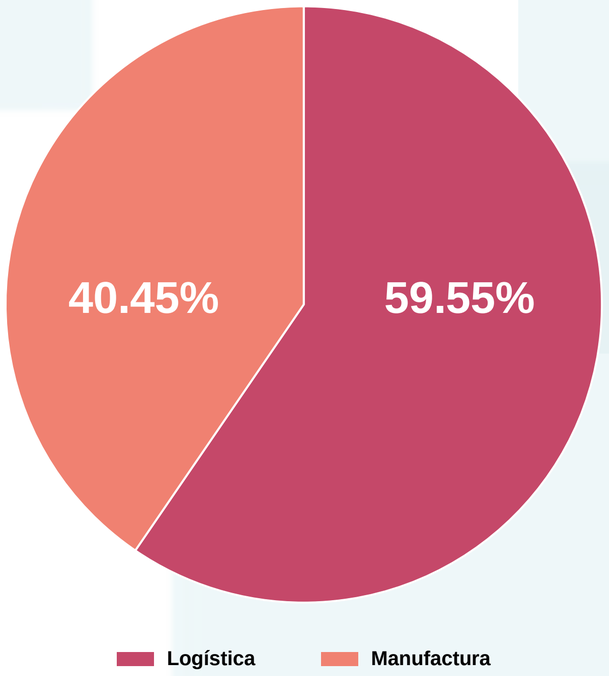
- El mercado de edificios para manufactura está conducido por los niveles de inversión fija bruta y en el caso de México, por el desempeño del comercio de exportaciones, dada la gran integración de México a cadenas productivas de Norteamérica.

- El mercado de edificios para logística/distribución se conduce predominantemente por el desempeño del consumo interno.

- Aproximadamente el 60% del mercado nacional corresponde a edificios logísticos; corresponde en mayor medida a las ciudades que constituyen grandes centros de consumo.

- El otro ~40% se ubica en mayor grado en los grandes centros de manufactura, sobre todo los integrados a cadenas norteamericanas de producción o con actividad exportadora.

México: Proporción del inventario de edificios industriales por uso, 2020, (%)



Indicadores relevantes del mercado

Los principales son la tasa de disponibilidad y el precio de salida

Señalan el equilibrio del mercado: Precio y cantidad ofrecida (indicada por la tasa de disponibilidad)

- La tasa de disponibilidad es el espacio que se encuentra disponible para ocupación, como proporción del inventario total.
- Los precios de salida indican el punto de partida donde se encuentran la oferta y la demanda; un incremento en ellos viene de una falta de oferta o de un exceso de demanda.
- Es importante mencionar que en México las unidades de medida estándar para los precios de salida difieren según el mercado: En los estados fronterizos con EE.UU. es práctica común cotizar en dólares por pie cuadrado al año (como en EE.UU.), mientras en el Bajío y la región central del país se cotiza en dólares por metro cuadrado al mes; las unidades de superficie siguen un comportamiento análogo.

México: Inventario Total*	
79,917,720 M²	860,255,400 Pies²

Tasa de disponibilidad**
4.3 %

Precio de Salida**	
USD$4.37 M²/Mes	USD$4.87 Pie²/Año

** 19 Mayores mercados, para edificios estándar clase A y clase B; **15 Mayores mercados*

Fuente: C&W con datos de AMPIP (Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados) y de bases de datos propias.

Principales mercados industriales en México

Desde la firma del NAFTA se produjo una diversificación importante

Los cinco mayores mercados son la Ciudad de México, Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez y Querétaro

1. Mexicali
2. Nogales
3. Hermosillo
4. Chihuahua
5. Nuevo Laredo
6. Reynosa
7. Matamoros
8. Saltillo
9. Aguascalientes
10. San Luis Potosí
11. Guadalajara
12. Edo. Guanajuato ±
13. Puebla

± Incluye León, Silao, Celaya e Irapuato

	INVENTARIO*	TASA DISP.	PRECIO SALIDA**
Cd. de México	15,768,022	3.2%	$5.40
Monterrey	12,439,673	5.6%	$4.15
Tijuana	7,371,910	1.9%	$4.95
Ciudad Juárez	6,727,291	4.2%	$4.35
Querétaro	5,072,873	3.8%	$3.90

** Metros cuadrados **Dólares por metro cuadrado al mes*

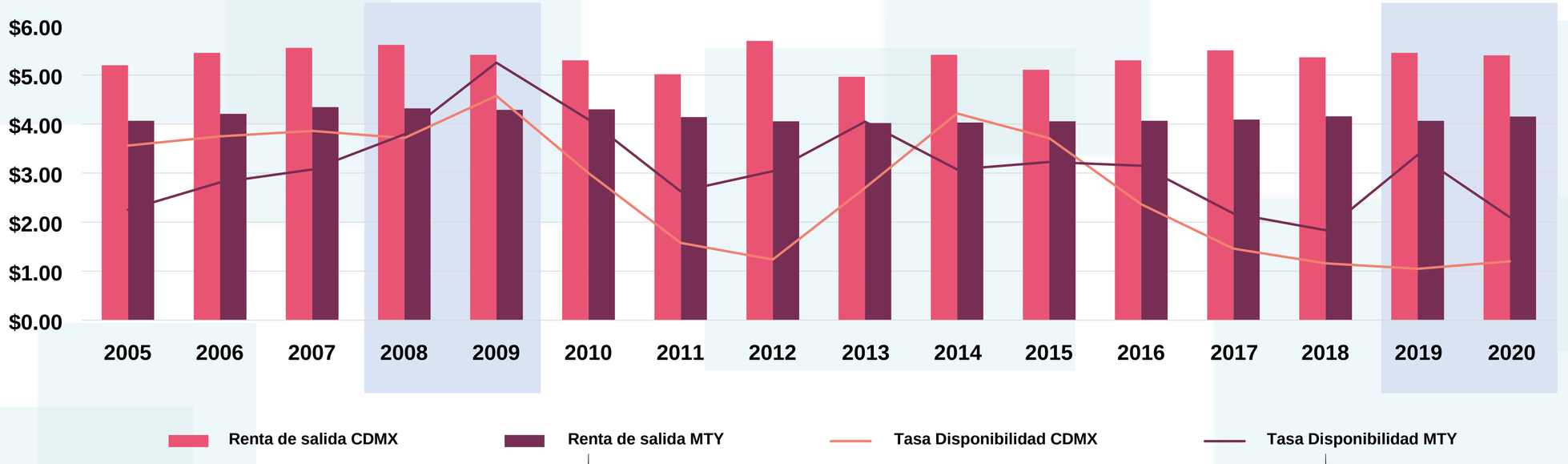
Inventario (clase A y B)

- Más de 10 millones de m²
- Más de 5 millones de m²
- Más de 3 millones de m²
- Más de 1 millón de m²

Evolución histórica

Los principales indicadores reflejan un mercado estable

Lo ilustran los dos principales mercados: Monterrey, con un mayor volumen de edificios orientados a la manufactura y la Ciudad de México, con una mayor proporción de edificios logísticos



La crisis financiera internacional de 2008-2009 limitó el crecimiento de la demanda: las tasas de disponibilidad aumentaron

La recuperación de 2010 a 2012 trajo un fuerte aumento de la demanda, la disponibilidad bajó y en respuesta el pipeline en construcción creció entre 2013 y 2017; esta combinación se reflejó en precios con poca volatilidad

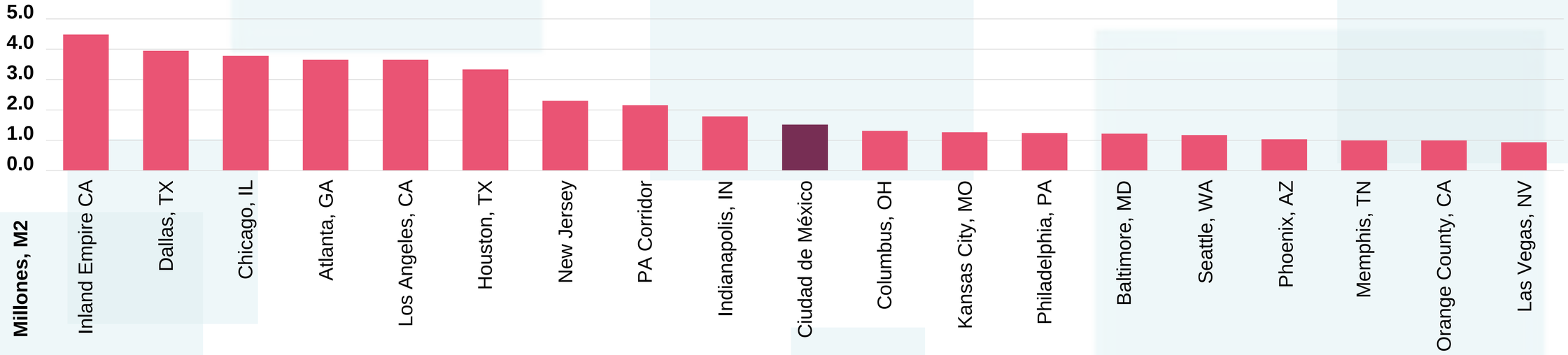
El cambio de gobierno trajo una disminución en la inversión desde 2018, que se agravó con el shock del Covid-19

El shock del Covid-19 moderó una expansión que no obstante siguió su curso

La pronta recuperación de la actividad manufacturera de exportación y el contínuo ascenso del e-commmerce ayudaron a mantener el crecimiento del mercado de bienes raíces industriales

Los mercados manufactureros orientados a la exportación como Tijuana y Ciudad Juárez han sostenido una rápida expansión. La Ciudad de México y Monterrey, pese a ver moderado su ritmo de crecimiento, continúan en expansión.

Incluso, dada su magnitud, la Ciudad de México se ubicó entre los 10 mercados norteamericanos con mayor volumen de actividad.



Principales jugadores y fondeadores

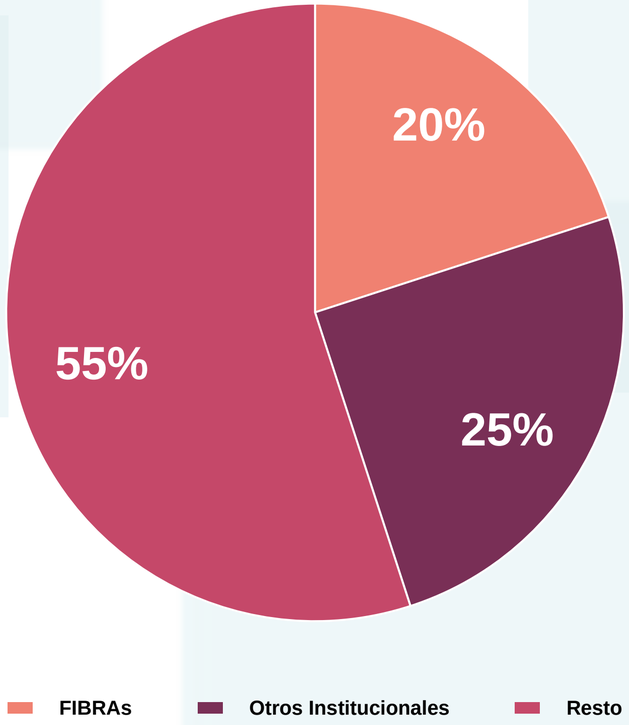
Los participantes institucionales profundizan su presencia

Industrial en edificios clase A ha sido históricamente un mercado muy institucional; clase B lo es en menor grado y se encuentra más fragmentado. El mercado para estándar clase C es muy fragmentado.

- A raíz de la formación de los FIBRAs, el mercado clase A fortaleció su perfil institucional.

- Para este estándar, más allá de los FIBRAs otros jugadores institucionales incluyen empresas públicas como Vesta y grandes desarrolladores como Finsa, O'Donnell, Corporate Properties of the Americas y Parks.

- Los CKDs son un instrumento que se ha utilizado cada vez en mayor medida para fondear este mercado. Algunos participantes que los están utilizando incluyen a PLA Inmuebles Industriales, Macquarie Mexico Infrastructure, Finsa Real Estate Management, Grupo Desarrollador IGS y Amistad Global Development



**Dentro de otros institucionales se encuentran Fondos de Capital Privado*

Oportunidades

Vienen con una creciente sofisticación y diversificación del mercado

- El mercado industrial mexicano ha alcanzado un grado de madurez que permite contar con una diversidad de oportunidades para invertir.
- Un proceso de análisis correcto permite conocer el punto en el ciclo de negocios o en el ciclo de vida de la propiedad en que se pueden tomar decisiones de inversión que maximicen los beneficios para los inversionistas.
- Hay un creciente número de instrumentos para invertir.

1. Edificios multi-tenant en mercados en crecimiento
2. Ubicaciones estratégicas en ciudades gateway
3. Propiedades de perfil logístico moderno

1. Reconversiones de usos mixtos
2. Desarrollos logísticos para acceso de última milla
3. Propiedades con deuda en dificultades

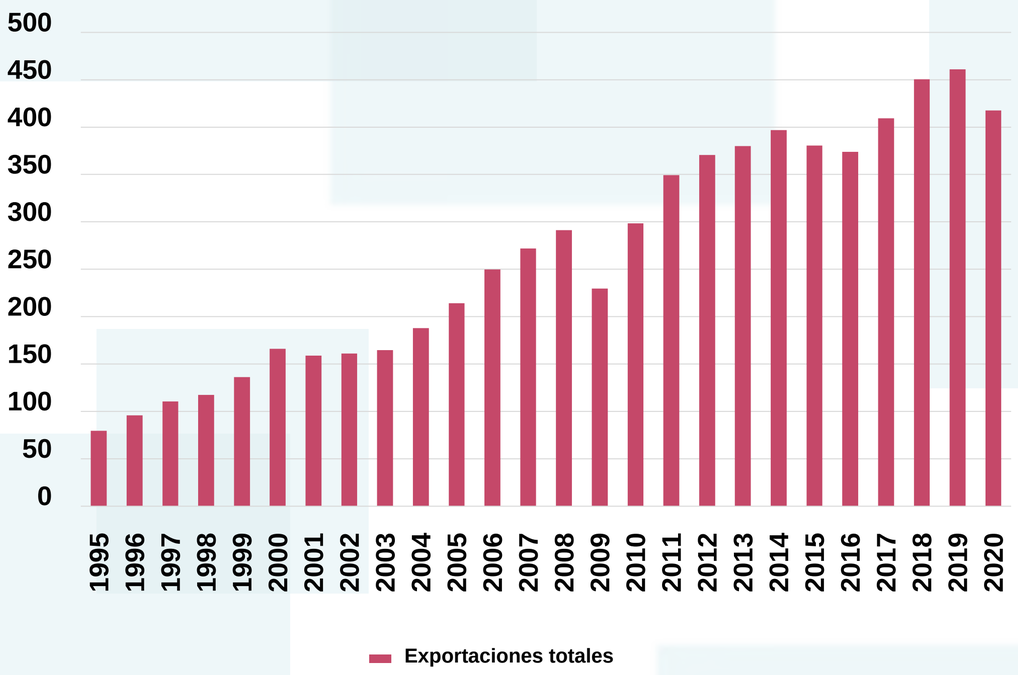
1. Parques con un perfil especializado
2. Ciudades second-tier con perfil exportador
3. Financiamiento con CKDs o CERPIS para desarrollos nuevos

¿Porqué invertir?

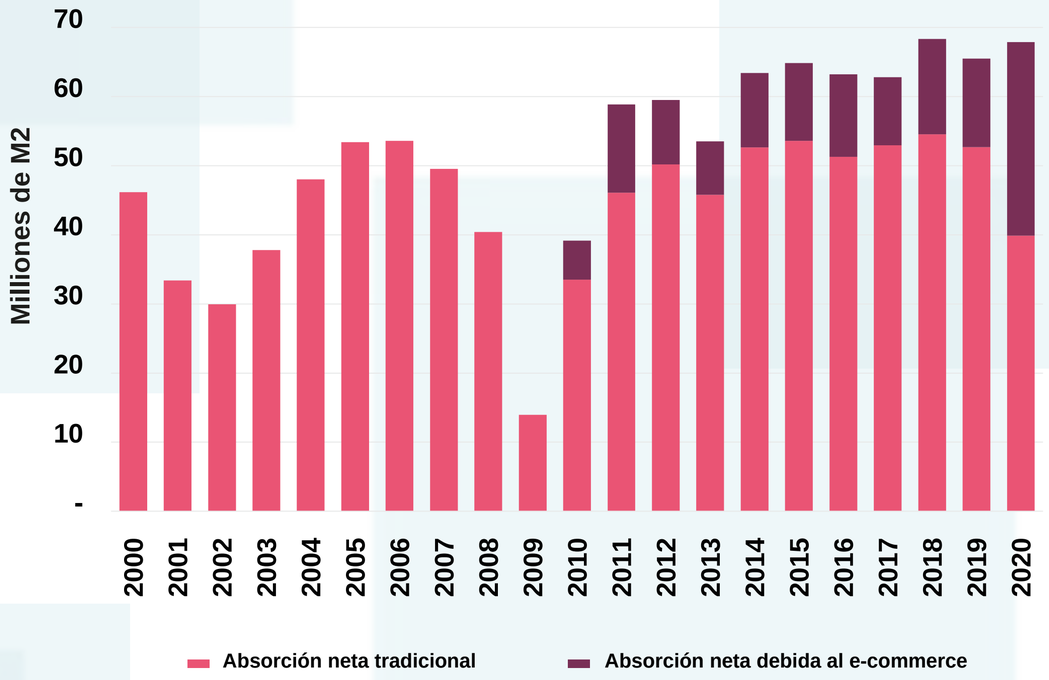
Los conductores fundamentales del mercado seguirán en expansión

Las exportaciones mexicanas siguen creciendo, a la vez que el e-commerce genera demanda para los edificios logísticos

México: Exportaciones Totales (miles de millones de dólares)



Mercado Industrial Global



OFICINAS

Segmentación del mercado de oficinas

La define el estándar de los edificios

Criterios para la clasificación	A+	A	B	C
Edad	Menores a 10 años	Menores a 20 años	Entre 20 y 40 años	Mayores a 40 años
Altura Mínima de Piso a Lecho bajo de losa	3.6 m	3.4 m	3.00 m	2.30 m
Altura Mínima de Piso a Plafón	3.00 m	2.80 m	2.50 m	Losa aparente
Plantas Mínimas Útiles	400 m²	200 m²	150 m²	100 m²
Estacionamiento (radio de cajones/m2)	1 @ 30 m²	1 @ 40 m²	1 @ 60 m²	1 @ 80 m²
Elevadores	Alta velocidad	2 para 10 Niveles o 3 para mas de 10 Niveles	Mínimo 1 elevador	Mínimo 1 elevador o no.
Número de elevadores	>3	<3	<2	<2
Elevador de servicio	SI	No necesariamente	No necesariamente	NO
Escaleras	Presurizadas o exteriores	Que reúnan requisitos mínimos de seguridad	Lo mínimo señalado en reglamento	Lo mínimo señalado en reglamento

Otros criterios principales incluyen:

1. Sistemas y equipos de seguridad de vida (por ejemplo, sistemas contra incendios) y seguridad general (por ejemplo, equipos de vigilancia)
2. Sistema de aire acondicionado
3. Instalaciones eléctrica, hidráulica y sanitaria
4. Ubicación y accesos del inmueble

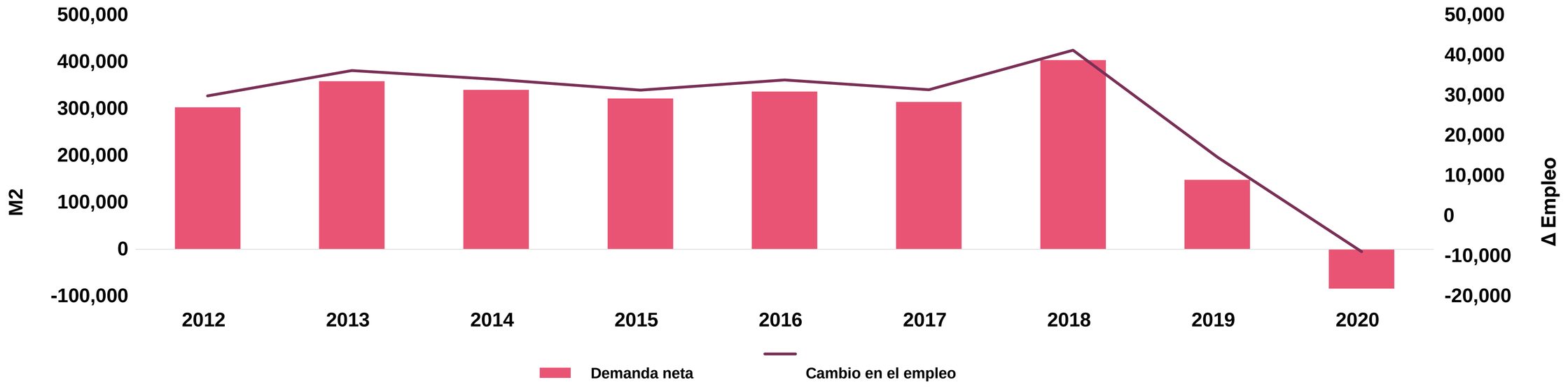
En México 67% de los edificios de oficinas son estándar clase A y A+

El principal conductor de este mercado es el comportamiento del empleo

Específicamente, el tipo de empleo que usa oficinas

Industrias que típicamente generan este tipo de empleos: Servicios Financieros, Servicios Profesionales y Administrativos, Gobierno

Ciudad de México: Demanda neta de oficinas (M2) vs Cambio en el empleo que usa oficinas (empleos)



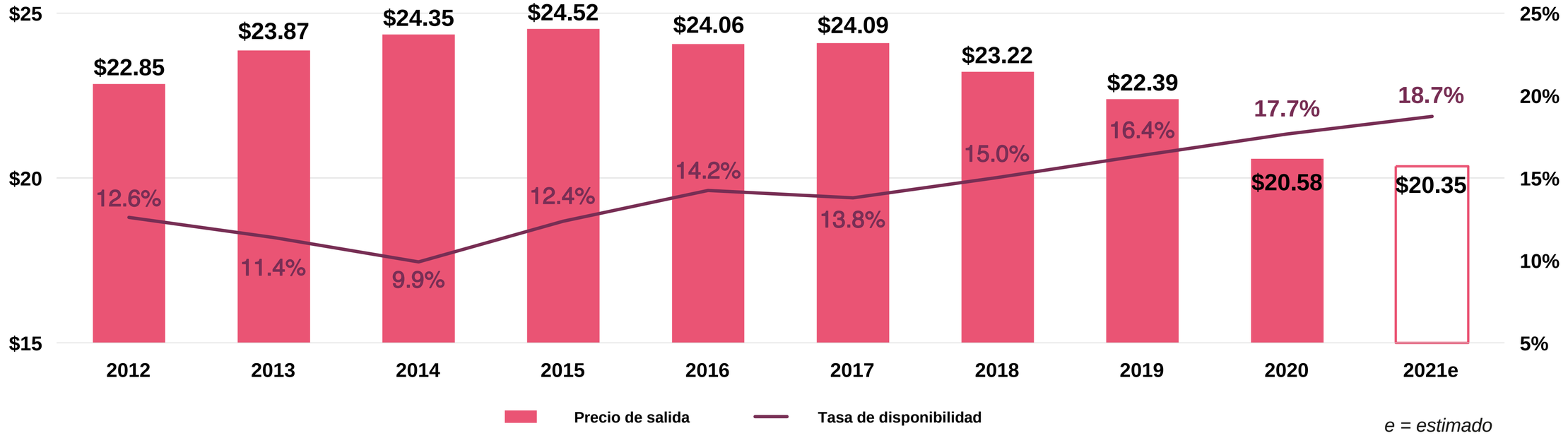
Fuente: Empleo = Moody's Analytics; Demanda Neta = C&W Research

Indicadores relevantes del mercado

Los principales son la tasa de disponibilidad y el precio de salida

Señalan el equilibrio del mercado: Precio y cantidad ofrecida (indicada por la tasa de disponibilidad)

México, principales mercados (CDMX+MTY+GDL): regiones que representan más del 90% del mercado
Tasa de disponibilidad (%) y Precio de salida (USD$/M2/Mes), edificios clase A/A+



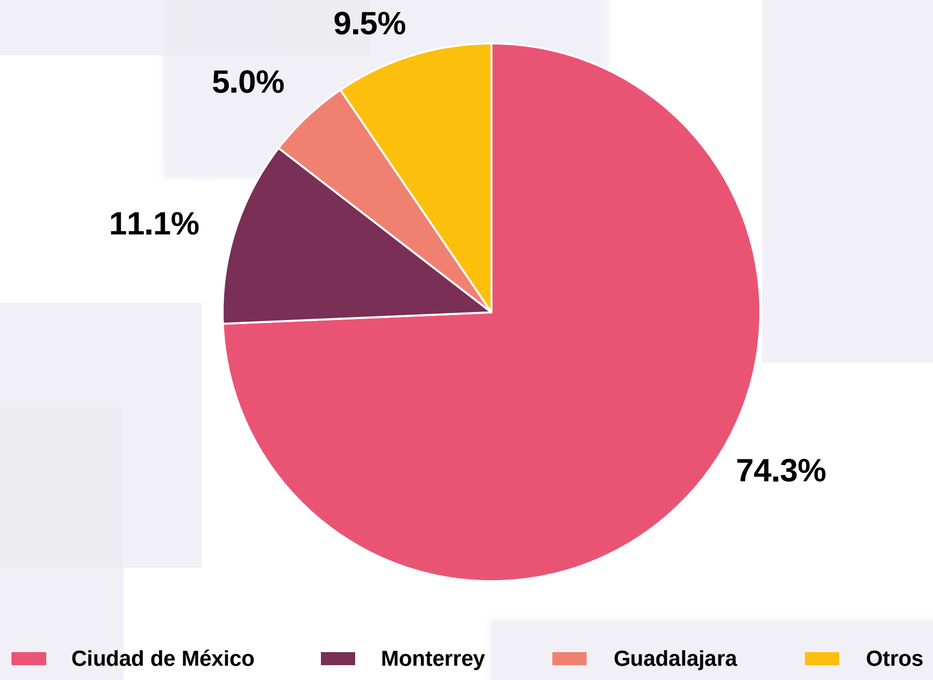
e = estimado

Principales mercados de oficinas en México

Son la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara

Representan 90.5% del inventario total. Suman 89.7% de la oferta y 91.3% de la demanda nacionales

México: Proporción del inventario total de oficinas por ciudad, 2020, (%)



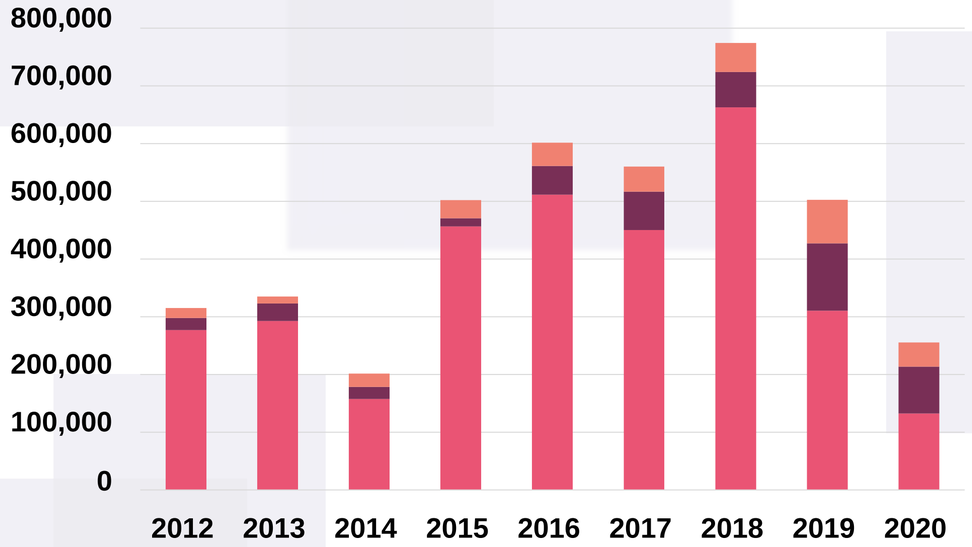
- En los últimos diez años el mercado de Monterrey ha tenido un crecimiento significativo. Guadalajara ha comenzado a acelerar su expansión.
- En el mismo periodo, mercados muy pequeños (Puebla, Tijuana) o anteriormente inexistentes (Querétaro, Mérida) han despuntado.

Principales mercados de oficinas en México

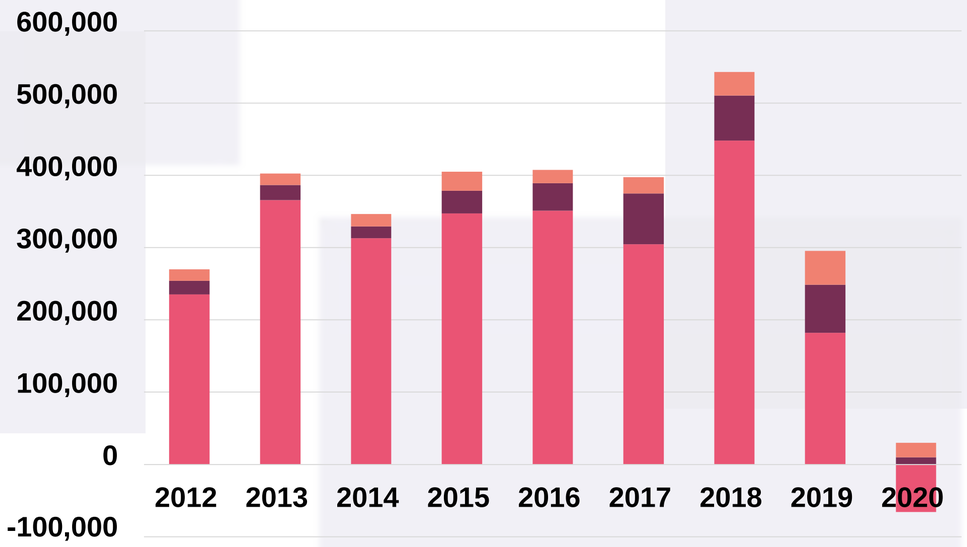
Oferta nueva vs Demanda neta

Independientemente de su magnitud, los tres principales mercados tienen un comportamiento alineado

Oferta: Nuevo inventario clase A/A+, 2012-2020, (M2)



Demanda: Absorción clase A/A+, 2012-2020, (M2)



Ciudad de México · Monterrey · Guadalajara

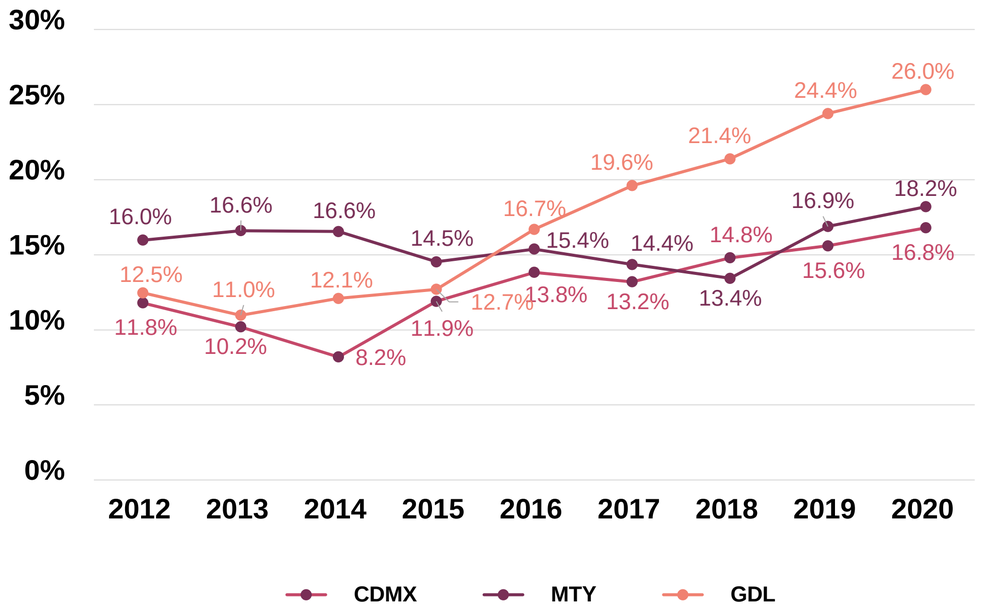
Siendo A/A+ el más relevante ya que constituye más de las tres cuartas partes de la actividad total del mercado por volumen y el que está relacionado directamente con la oferta nueva

Evolución histórica

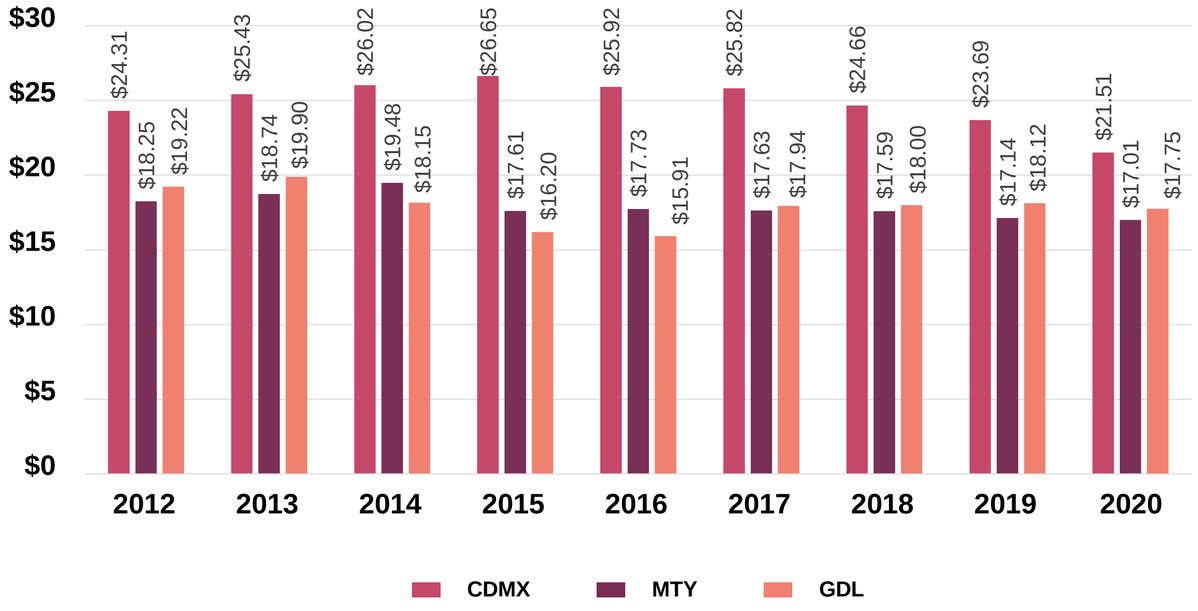
Los principales indicadores han reflejado un mercado cada vez más estable

Con excepción de los últimos dos años, donde se ha vivido un episodio de incertidumbre

Tasa de disponibilidad: Clase A/A+, 2012-2020, (%)



Precio de salida promedio: Clase A/A+, 2012-2020, (USD$/M2/Mes)



Resultados 2020

El shock debido al Covid-19 acentuó un episodio de incertidumbre inédito

Y aún así, el mercado de oficinas mostró una resistencia mayor a la esperada, con una contracción en la demanda neta menor a 0.8% del inventario total

2020	VS 2019	2015
Inventario = 10,201,441 m²	**+3.8%**	**+22.1%**
Tasa de disponibilidad* = 14.7%	**+7.2%**	**+54.7%**
Precio de salida* = $20.50 USD$/M²/Mes	**-8.5%**	**-4.6%**

No obstante, al contrastar los principales indicadores, se puede apreciar la magnitud del shock en la reducción de los precios de salida y el incremento en la tasa de disponibilidad.

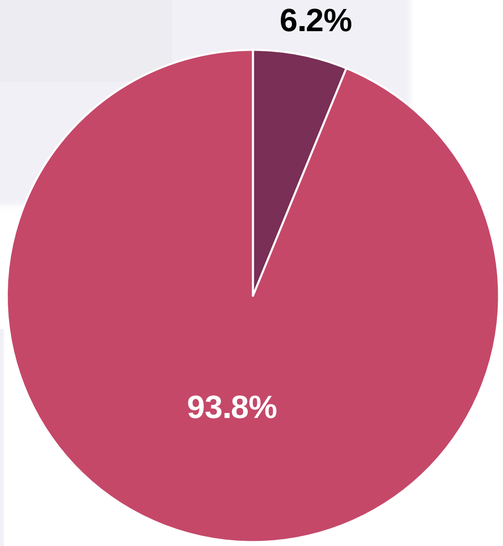
**Edificios de todas las clases*

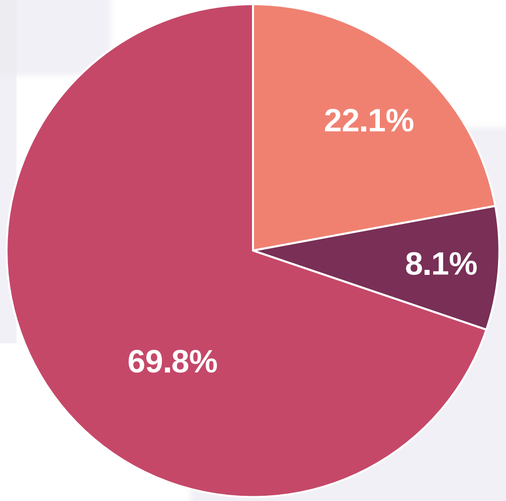
Principales jugadores y fondeadores

Los participantes institucionales tienen un rol cada vez más importante

Oficinas ha sido tradicionalmente un mercado muy fragmentado, con propietarios que tienen una visión patrimonialista.

Sin embargo, en los últimos diez años **la incursión de los FIBRAs trajo un cambio radical**. Hoy representan 22.1% del inventario total. Del mismo modo, destaca la presencia de inversionistas a través de instrumentos como CKDs, con participantes como Walton St. Capital y Artha Capital. Otros inversionistas institucionales incluyen empresas públicas como GICSA e Incarso. También están presentes inversionistas internacionales como Deka, Hines y Union Investment.





Institucionales · Resto

2010

FIBRAs · Otros Institucionales · Resto

2020

El mercado está acelerando su evolución

Esto abre la puerta a nuevas oportunidades

Desafío:

1. La proporción de personas trabajando remotamente de forma permanente se **duplicará en los próximos diez años**, pasando de 5-6% antes del COVID-19 a 10-11% post-COVID-19.

2. La **participación de "empleos móviles"*** se elevará de 32% pre-COVID-19 a 47% post-COVID-19.

3. 90% de los empleos móviles seguirá **requiriendo espacio de oficinas** porque la mayoría estará 2-3 días a la semana en la oficina.

4. **La absorción neta será 15-17% menor** a la que habría tenido lugar si no existiera el home-office.

**Aquellos que combinan diversas ubicaciones: Oficinas, hogar y espacios de coworking.*
Fuente: C&W The Future of Workplace

Oportunidad:

1. Desarrollar un **ecosistema de ubicaciones de trabajo** que apoye el trabajo remoto.

2. Proporcionar espacios de **oficinas flexibles, que atiendan una mayor movilidad** en la fuerza de trabajo.

3. Hacer uso robusto de herramientas para mayor **conectividad y de tecnologías** que faciliten la colaboración.

4. Pese a una absorción neta menor, **la contínua evolución de la economía** hacia el sector servicios hará que los **empleos que utilizan oficinas sigan creciendo** en términos absolutos. Esto es particularmente cierto para países como México.

¿Porqué invertir?

El sector de oficinas podría tener un impulso latente significativo

Se espera que las industrias que generan empleos que utilizan oficinas tengan una participación más que proporcional en la expansión futura del empleo en México

Fuente: C&W con datos del U.S. Bureau of Labor Statistics y Moody's Analytics Forecasts

HOTELERO

Clasificación de Hoteles en México

Sistema de clasificación de 5 estrellas

Clasificación del Hotel	Sin Categoría	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	Número Total
Categoría (calidad y cantidad de servicios)	Sin características	Alojamiento simple	Valor, comodidad, asequible	Escala media, comodidad y confort	Lujo/escala superior, mayor calidad en comodidad	Lujo, servicios de primera clase, instalaciones bien equipadas y de última generación	
Hoteles	9,117	2,885	3,093	4,397	2,628	1,579	**23,699**
Cuartos de Hotel	165,188	57,480	78,325	150,545	174,746	210,016	**836,300**
Cadenas Hoteleras (% del total de cuartos)	2.9%	0.1%	10.1%	26.5%	60.8%	63.2%	**290,350**

Fuente: CBRE Research México con datos a 2019 del Compendio Estadístico del Turismo en México, SECTUR, e información de la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras 2021.

El 80.9% de los cuartos de hotel de las cadenas en la categoría de 3 a 5 estrellas están en los 44 destinos más importantes del país. En términos de penetración de mercado, las cadenas tienen la mayoría del mercado de 4 y 5 estrellas, aunque el mercado de mayor crecimiento para las cadenas en México es el sector de escala media.

Industria Hotelera de México

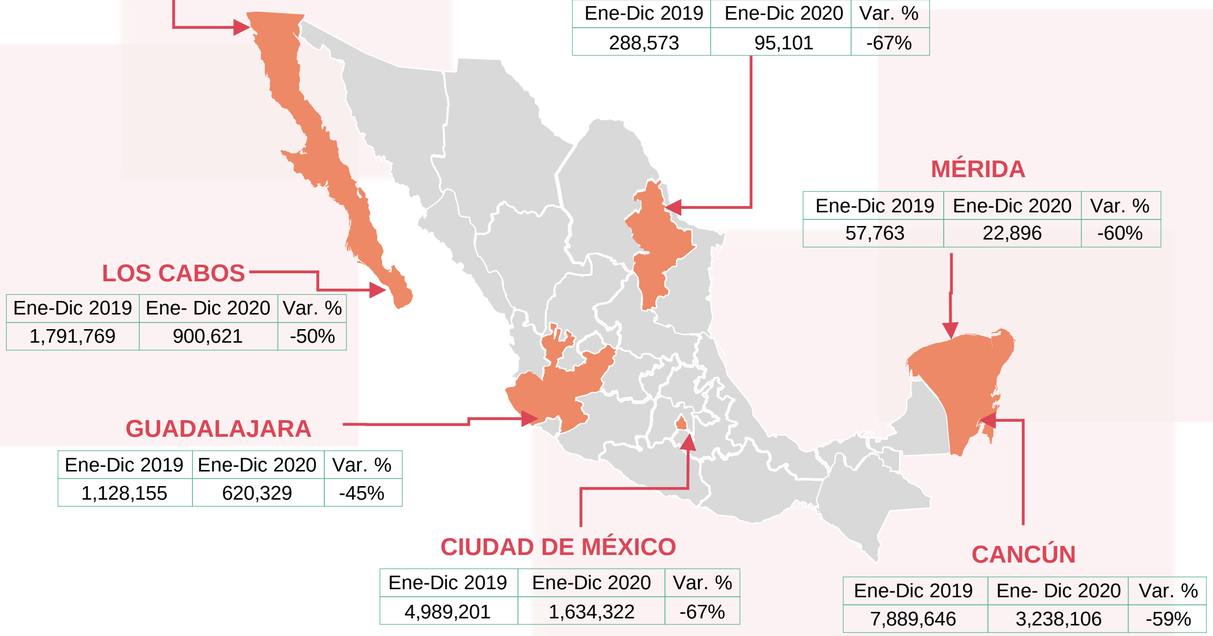
Vista Rápida

Factores

Hotelería en México, Datos 2019	
Ranking (OMT)	7° del mundo en llegada de turistas internacionales
Llegadas de Turistas Internacionales	45,024 millones de viajeros
Ingresos por Turismo Internacional	24,562 milliones de USD
Gasto Promedio, Turistas Internacionales	1,000.98 USD
% del PIB Turístico en el PIB Nacional	8.7
Número de Hoteles	23,699
Cuartos de Hotel	836,300
*Porcentaje de Ocupación	60.3%
Tarifa Diaria Promedio (valor de Smith Travel Research)	$2,205 MXN

*Fuente: CBRE Mexico Research 2021 con cifras a 2019 de la Organización Mundial del Turismo (OMT), con datos del INEGI, Cuenta de Viajeros Internacionales 2019 y *cifras 2019 de 70 destinos turísticos muestra DataTur.*

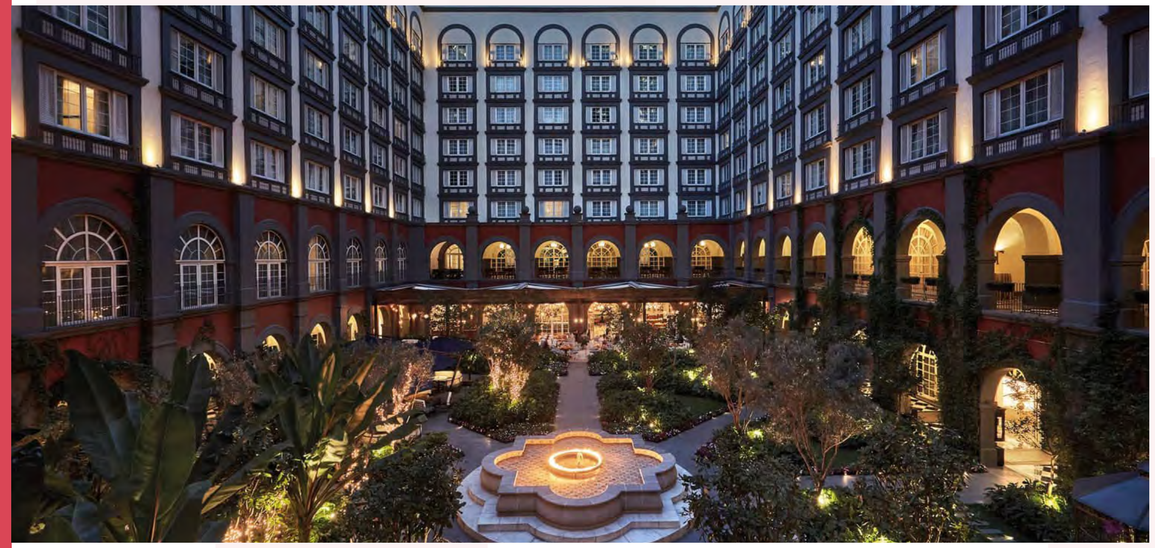
Llegada de Turistas Internacionales a los principales aeropuertos



Fuente: CBRE Research México 2021 con datos de la Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas de la Secretaría de Gobernación 2020.

Divisiones

En México los Mercados Hoteleros se dividen en:



Hoteles de Negocios

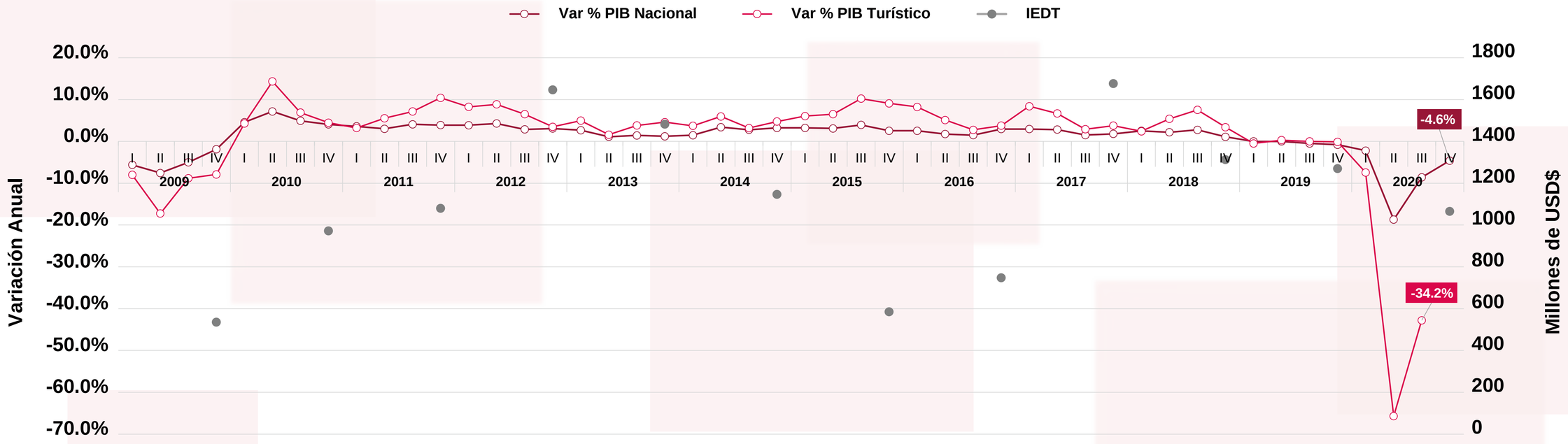
Cuando se utilizan categorías internacionales (economía, servicios limitados, servicios completos, estilo de vida, lujo, etc.) y entre submercados (ciudades principales, ciudades fronterizas, bajío, sureste, oeste, etc.)

Hoteles de Ocio

Principalmente destinos de playa más algunas ciudades seleccionadas del interior como San Miguel de Allende, donde los hoteles se separan principalmente entre Todo - Incluido o Plan Europeo. E incluso en los destinos de playa hay mercados primarios (Cancún, Riviera Maya, Riviera Nayarit, Puerto Vallarta, Los Cabos) y mercados secundarios (Mazatlán, Huatulco, Acapulco, etc.)

Contribución del Sector Turístico de México al PIB

PIB Nacional y PIB Turístico (variación anual) e Inversión Extranjera Directa en Turismo (IEDT)

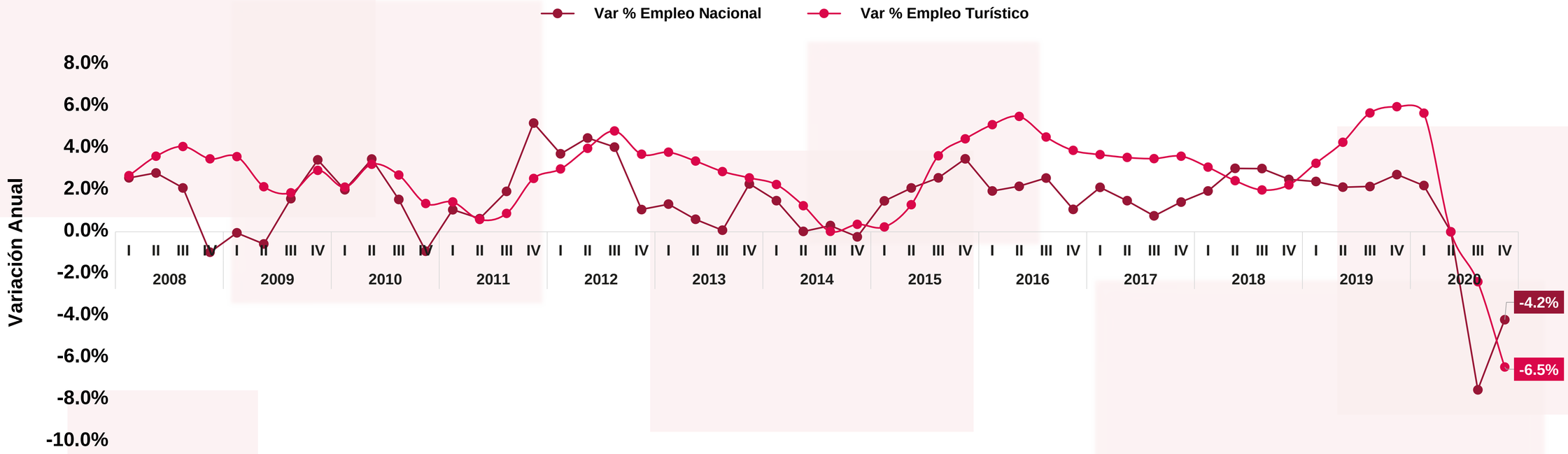


La Industria Turística de México representa el 9% del PIB Total, porcentaje como el del producto generado por actividades como la industria, la alimentación y la fabricación de equipo de transporte. Los Servicios de Alojamiento representaron en 2019 más del 28% del PIB Turístico y las Cadenas Hoteleras aportan más del 60% al PIB Hotelero.

Fuente: CBRE Research México 2021 con información del INEGI Serie calculada por métodos econométricos a partir de las cifras generadas por el Sistema de Cuentas Nacionales de México e información de la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras 2021.

Empleo Turístico en México

Población Económicamente Activa Nacional y Empleo Turístico (variación porcentual anual)

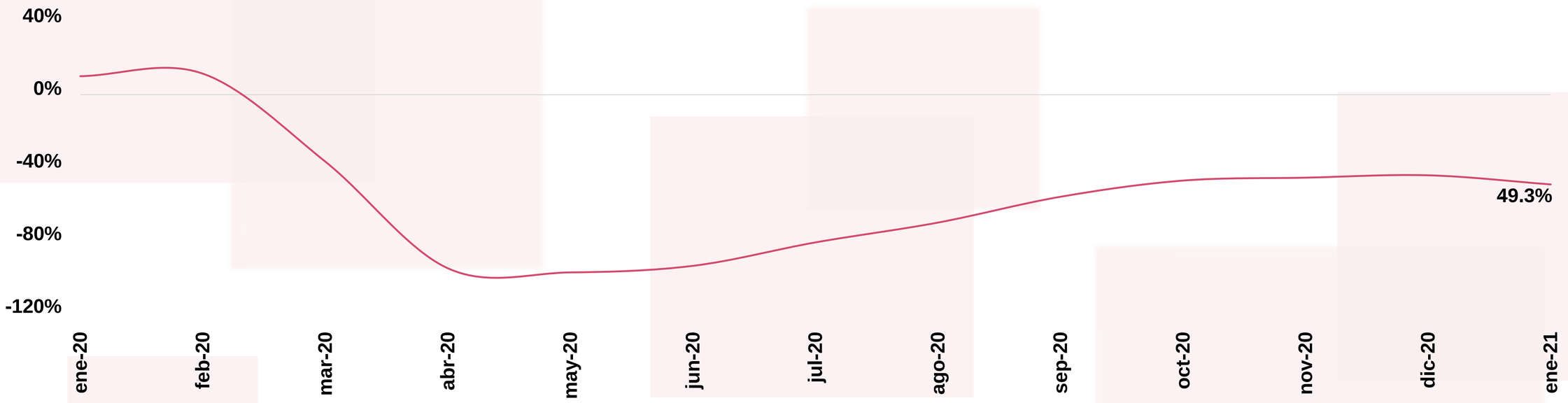


El Empleo Turístico de México creció por encima de la media nacional durante la última década.

Fuente: CBRE Research México 2021 con datos de la ENOE e indicadores trimestrales de empleo turístico, INEGI.

Turismo Internacional en México

Llegada de Turistas Internacionales, 2020-2021 (variación anual)

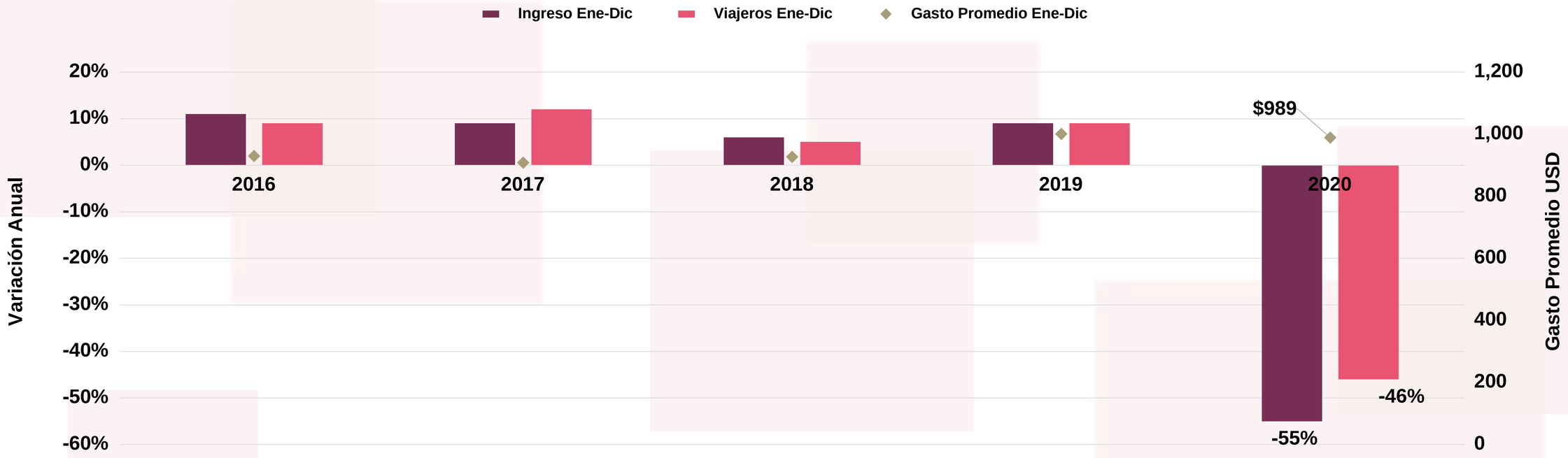


Se avecina una lenta recuperación: A nivel mundial en el 2020, se estandarizó el cierre de fronteras a los viajes no esenciales y se suspendió la actividad turística, pero México mantuvo sus fronteras abiertas y desde septiembre autorizó el aumento de la densidad de los destinos de playa, lo que refleja el aumento gradual del Turismo Internacional.

Fuente: CBRE Research México con información de SECTUR-Datatur, 2021.

Indicadores del Mercado Turístico Internacional de México

Gasto Promedio, Viajeros e Ingresos 2020 (variación anual)

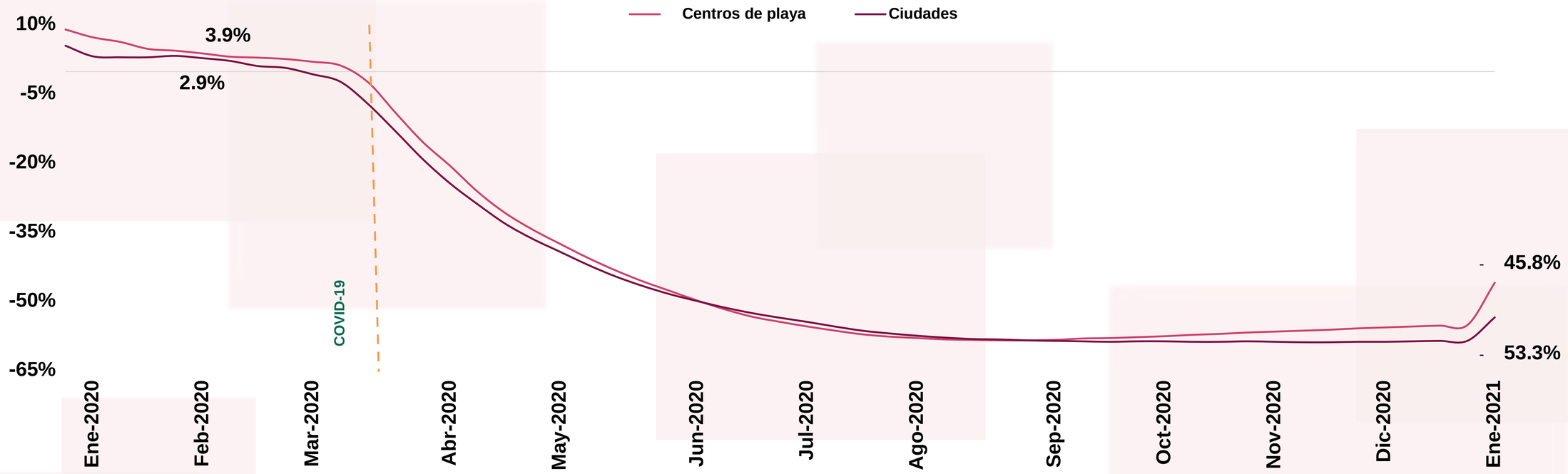


El Turismo Internacional en México es un generador clave de divisas e ingresos, su caída paralela durante el año 2020 es el visible efecto provocado por las restricciones de viaje establecidas a nivel mundial.

Fuente: CBRE Research México 2021, con información del INEGI, Cuenta de Viajeros Internacionales 2020.

Índices de Ocupación Hotelera

Índices de Ocupación Hotelera en México, 2020-2021 (variación anual)

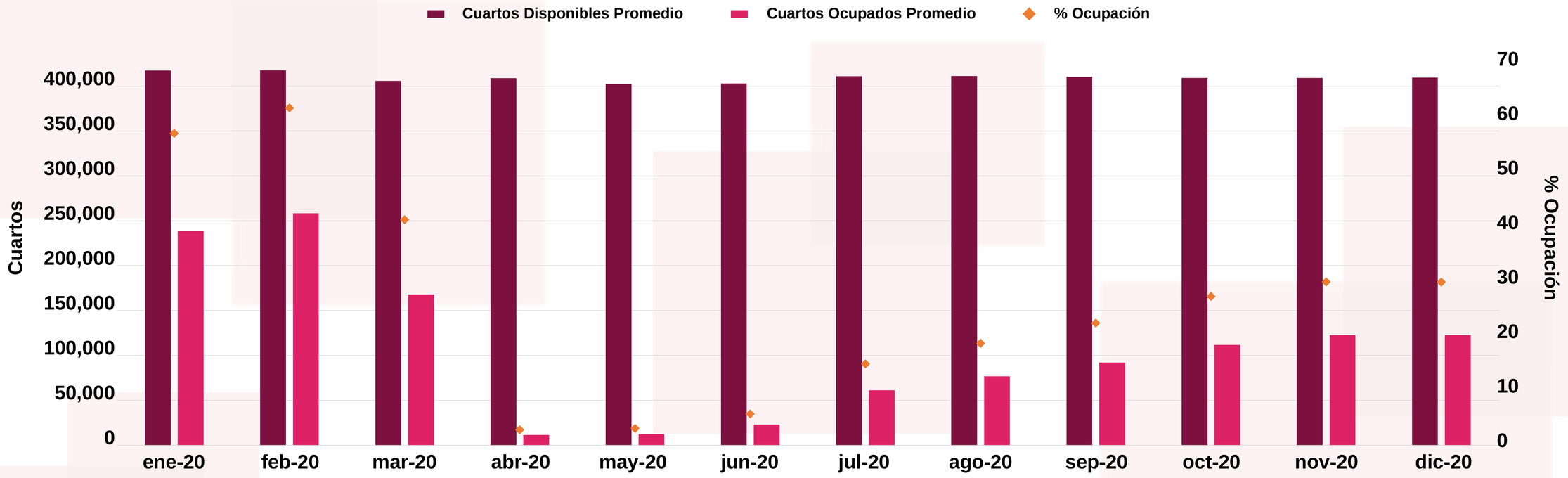


Como medida de contención de la pandemia, el gobierno estableció restricciones a la actividad turística y a partir de julio reabrió los hoteles al 30% de su capacidad y en septiembre algunos destinos de playa autorizaron una densidad del 60%. Se espera que con el avance de la vacunación en el mundo, las limitaciones en la ocupación disminuyan y con ello la visible reapertura escalonada de la actividad.

Fuente: CBRE Research México con información de SECTUR-Datatur, 2021.

Indicadores del Mercado Turístico de México

Cuartos de Hotel y Tasa de Ocupación 2020

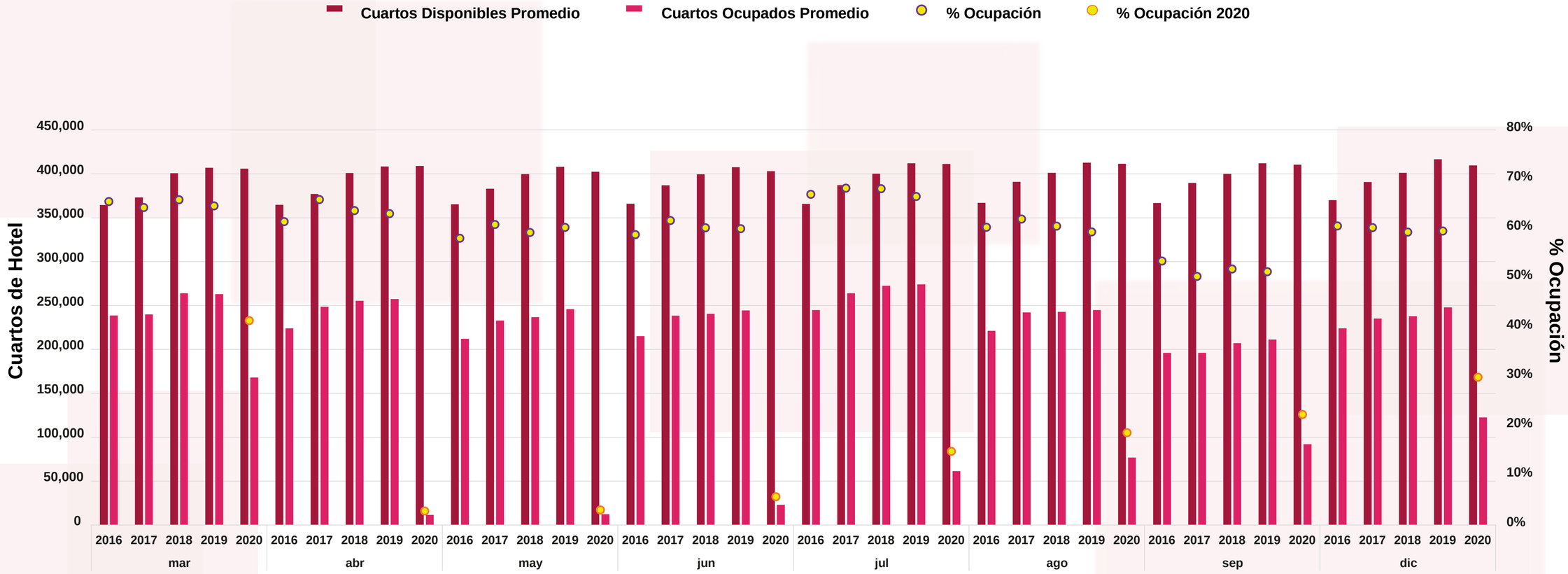


La Secretaría de Turismo prevé una ocupación del 50% en 2021 tras el 26% promedio en 2020

Fuente: CBRE Research México 2021 con información de DATATUR (Muestra de los 70 destinos).

Indicadores del Mercado Turístico de México

Cuartos de Hotel y Tasa de Ocupación 2016-2020

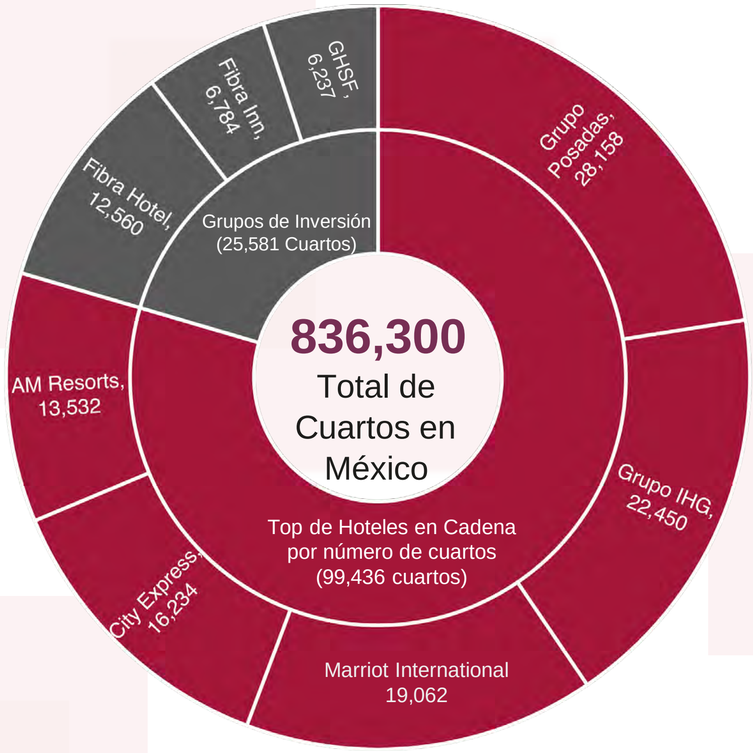


Nota: Se presentan los principales meses de temporada alta afectados por Covid-19.

Fuente: CBRE Research México 2021 con información de DATATUR (Muestra de los 70 destinos).

Inversión: Principales Actores

Cuartos de Hotel



Cadenas Hoteleras:	120
Nacionales	69
Extranjeras	51

Top 5 de Cadenas Hoteleras (cifras 2019	
Marca	Hoteles
OYO Rooms	406
Grupo Posadas	179
City Express	143
Grupo IHG	143
Marriot International	111

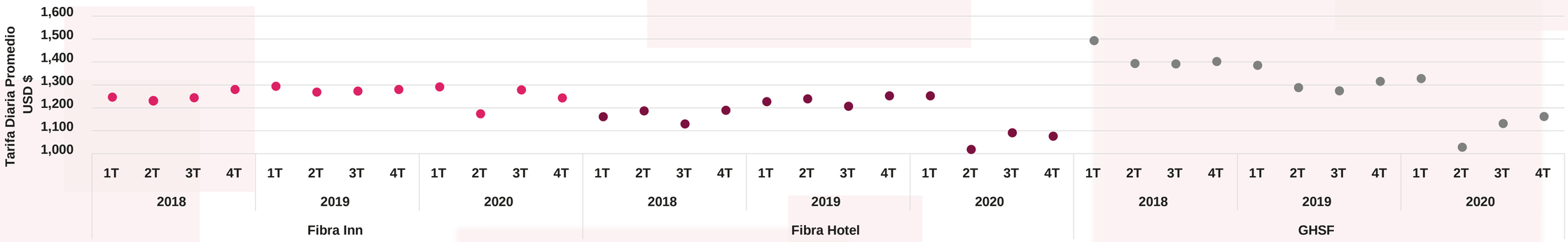
La importancia de los Hoteles en Cadena se confirma por el número de habitaciones que representan a nivel nacional, la Tasa Media de Crecimiento anual de los Hoteles en Cadena es del 7.4% frente al 4.1% del resto del total nacional.

Fuente: CBRE Research México con datos a 2019 del Compendio Estadístico del Turismo en México, SECTUR, e información de la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras 2021.

Rendimiento 2020

Principales Fondos de Inversión

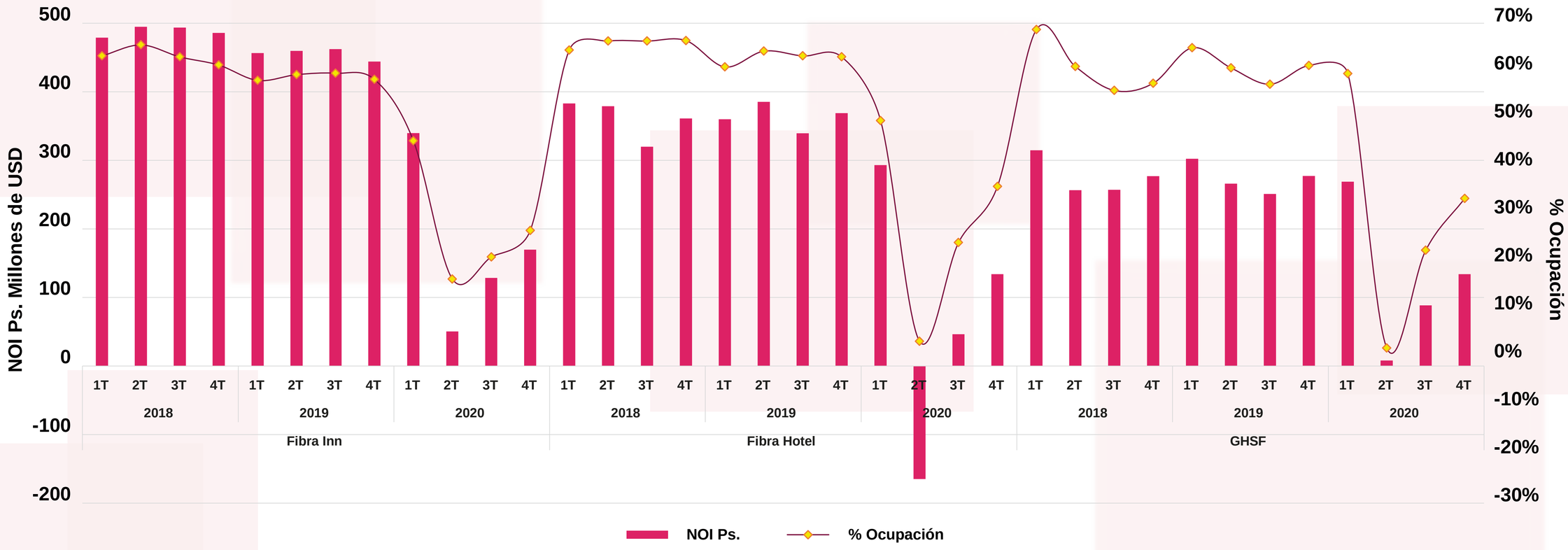
Principales Indicadores	Fibra Hotel	Fibra Inn	GHSF
Tarifa Diaria Promedio Ps.	$1,076	$1,243	$1,162
Tasa de Ocupación	36%	26.8%	33.5%
Ingreso Total Ps.	$545 millones	$688 millones	$288 millones
NOI Ps.	$134 millones	$169 millones	$133 millones
FFO Ps.	$38.2 millones	$117.1 millones	$15.9 millones
Disposición de Efectivo	$460 millones	$322 millones	$539 millones
Deuda Ps.	$4,916 millones	$4,066 millones	$2,245 millones
Activos	$11,459 millones	$5,659 millones	$10,318 millones



Fuente: CBRE Research México con datos del informe trimestral de Fibra Hotel, Fibra INN y GHSF, 2021.

Rendimiento 2018 - 2020

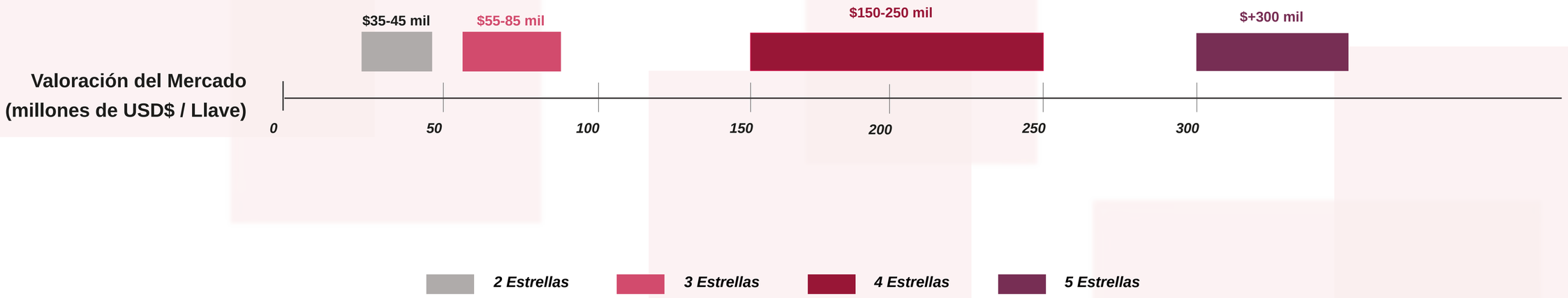
Principales Fondos de Inversión



Fuente: CBRE Research México con datos del informe trimestral de Fibra Hotel, Fibra INN y GHSF, 2021.

Valoración del Mercado por Cuartos de Hotel

Hoteles de Negocios



La valoración de mercado por llave de los instrumentos públicos presenta una gran oportunidad debido a que se valoran muy por debajo del coste de reposición

Fuente: Hoteles CBRE México, 2021.

Sentimiento de los Inversores en México 1T2021

Ciclo Económico y Entorno Macroeconómico

De acuerdo con la **Encuesta de Sentimiento del Inversionista de CBRE México 1T2021**:

- Muchos **inversores han pasado de una posición** de espera a una de compra.
- La mayoría de los vendedores siguen siendo **reacios a vender activos** en el entorno actual.
- La mayoría de los inversores activos creen que las **condiciones del mercado seguirán siendo muy favorables para los compradores** en los próximos meses.
- **El sentimiento negativo ha disminuido sobre todo en el sector hotelero**, con descensos moderados en los sectores de oficinas y minorista.

El sentimiento de los inversores refleja **signos de recuperación en el sector hotelero, especialmente centrado en los destinos de sol y playa**, a medida que evoluciona el proceso de vacunación en todo el mundo.

Para los Hoteles de Negocios la recuperación será más lenta en ocupación y tarifas diarias. Los hoteles de sol y playa registran un mayor interés, ya que la ocupación y las reservas están mejorando.

Qué esperar en 2021:

- Los inversionistas institucionales, incluyendo FIBRAS, fondos soberanos, aseguradoras y fondos de pensiones, muestran **mayores intenciones de compra para 2021 que en 2020.**
- Los mercados públicos se han **reactivado en 2021 con dos transacciones** (una CKD y una Fibra), levantando casi 500 millones de dólares cubiertos principalmente en el mercado local.
- Aunque la mayoría de los tipos de inversionistas mantienen fuertes intenciones de compra, hay una menor disposición a vender entre inversionistas seleccionados, incluyendo desarrolladores y fondos inmobiliarios.
- Algunos **fondos inmobiliarios de tipo cerrado vencen en 2021-2022**, y muchas entidades buscarán vender a medida que los gestores de fondos revisen sus carteras y salgan de sus posiciones. Los gestores de fondos también estarán atentos a la mejora del sentimiento del mercado para conseguir la próxima ronda de capital.
- La estimación de los **CAPs se mantiene en una horquilla de entre el 8 y el 9%**, con una previsión de cierre del 8.5% para las transacciones.

Oportunidades del Mercado Hotelero

Ciclo Económico y Entorno Macroeconómico

- La industria hotelera en México presenta una interesante oportunidad para **adquirir activos con descuento respecto a los precios previos a la COVID.**

- Según Business Hotels, muchos mercados estaban sufriendo un exceso de oferta y una lenta absorción antes del COVID, lo que hizo que los ADR y la ocupación bajaran.

- Los bancos han concedido a los propietarios de hoteles períodos de gracia y reducciones de intereses, pero estas condiciones están a punto de acabarse y **prevemos algunas ejecuciones hipotecarias en un futuro próximo.**

- Algunas carteras han llegado al mercado con buena aceptación por parte de los potenciales inversores, lo que supone una buena oportunidad para adquirir una plataforma hotelera y utilizarla para hacer **crecer una huella interesante para las empresas de gestión estadounidenses.**

- En los mercados de Ocio, debido a las **restricciones gubernamentales de ocupación**, a las advertencias de viaje de los turoperadores de Estados Unidos y Canadá y a las aerolíneas que han cancelado vuelos a México.

- En los principales destinos se ha producido **un aumento de las tarifas de los hoteles de Plan Europeo** y de los productos de estilo de vida Boutiquish creando un efecto interesante en el que las tarifas se dispararon y actuaron como contrapeso del factor de ocupación, ayudando a algunos de estos hoteles a alcanzar niveles similares a los de 2019.

- El pulso del mercado ha cambiado, y empezamos a ver un aumento de la actividad principalmente en **nuevos desarrollos enfocados a los mercados principales de ocio**, con productos de usos mixtos: Hoteles de lujo y estilo de vida + Residencias de marca.

Para saber más sobre el **informe de CBRE** sobre hoteles y turismo, visite:

Hotelería y Turismo MarketView 4T 2020

Para saber más sobre **CBRE Research**, o para acceder a otros informes de investigación, visite:

Global Research Gateway

This presentation has been prepared in good faith based on CBRE's current views of the commercial real-estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this presentation should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities – of CBRE or any other company – based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this presentation, you waive all claims against CBRE and the presenter as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.

© Copyright 2021 CBRE

CBRE México Oficinas, Torre Virreyes, Pedregal 24, Piso 17, México D.F, 11040, t: + 52 (55) 52 84 00 00

RESIDENCIAL

Mexico’s Residential Classification

La segmentación se hace con base en precio

Hay dos sistemas de segmentación de precio en uso. El sistema de Banco de México seguido por Softec, en uso desde 1980, y el llamado sistema homologado desarrollado por la comisión de vivienda en 2012.

		Softec	MXN$ Aprox	Homologado	Veces SM	MXN$ Aprox
		S (Social)	<$420,000	Economica	<118 SM	<$300,000
				Popular	118 - 200	$300,000 - $550,000
		E (Económica)	$420,000 - $800,000	Tradicional	200 - 350	$550,000 - $900,000
		M (Media)	$800,000 - $2,000,000	Media	350 - 750	$900,000 - $2,000,000
		R (Residencial)	$2,000,000 - $4,400,000	Residencial	750 - 1,500	$2,000,000 - $4,000,000
		RP (Residencial Plus)	>$4,400,000	Residencial Plus	>1,500	>$4,000,000
		V (Vacacional)	>$2,000,000 *			

** Vivienda en ciudades turísticas*

Fotos segmentos

RESIDENCIAL

S (Social)

- <MX$420,000
- 50m2
- 2 Rec
- 1 Baño

E (Económica)

- MX$420-$800,000
- 60m2
- 2 Rec
- 1.5 Baño

M (Media)

- MX$800-$2,000,000
- 92m2
- 2 - 3 Rec
- 1 - 2 Baño

- MX$2,000-$4,400,000
- 110m2
- 2 - 3 Rec
- 2 - 2.5 Baño

R (Residencial)

- >MX$4,400,000
- 167m2
- 2 - 3 Rec
- 2 - 2.5 Baño

RP (Residencial Plus)

- >MX$2,000,000
- 120m2
- 1 - 3 Rec
- 1.5 - 2.5 Baño

V (Vacacional)

Mexico's Residential Industry

15 millones de viviendas evaluadas en 44,000 Proyectos

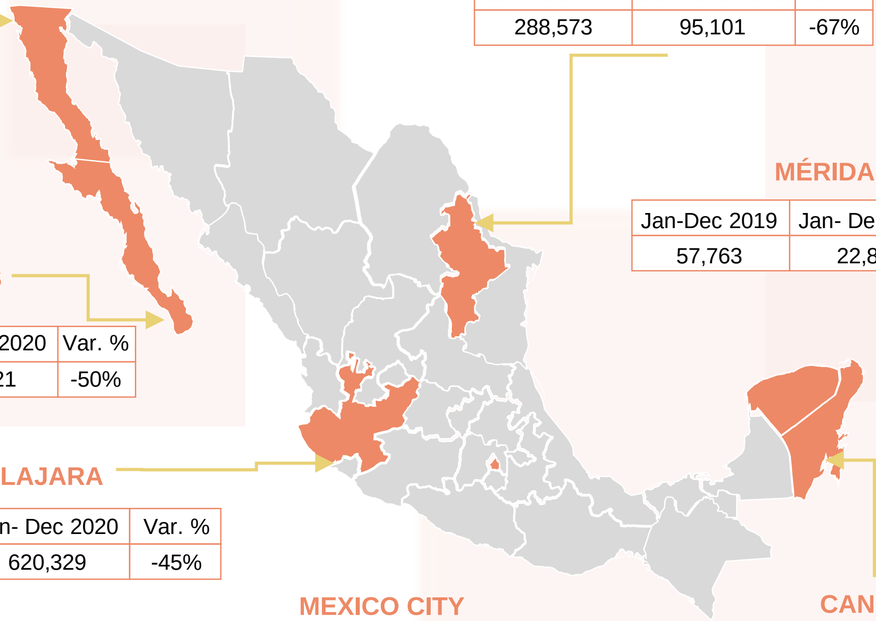
DRIVERS

- Los proyectos de vivienda son proyectos industriales donde las variables clave a considerar son: el capital invertido, la devolución del capital, el costo de producción, el precio de venta, la velocidad de producción, la duración del proyecto en el mercado y el mecanismo de adquisición por parte del cliente.

- Los mercados de vivienda más activos son aquellos donde hay un mercado hipotecario profundo. Esto quiere decir que hay más crédito que la demanda de vivienda nueva terminada y hay créditos para compra de vivienda usada.

Acapulco - Aguascalientes - Cancún - Cd. Juárez - Celaya - Chihuahua - Cuernavaca - Culiacán - Guadalajara - Hermosillo - Huatulco - Irapuato - Ixtapa - La Paz - León - Los Cabos - Mazatlán - Mérida - Mexicali - Monterrey - Morelia - Pachuca - Puebla - Puerto Peñasco - Querétaro - Reynosa - Saltillo - San Carlos - San Luis Potosí - San Miguel de Allende - Tampico - Tijuana - Toluca - Torreón - Tuxtla - Vallarta - Veracruz - Villahermosa - Xalapa - Zacatecas - Metro CDMX

41 mercados mas activos evaluados



TIJUANA

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
20,362	3,173	-84%

MONTERREY

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
288,573	95,101	-67%

MÉRIDA

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
57,763	22,896	-60%

LOS CABOS

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
1,791,769	900,621	-50%

GUADALAJARA

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
1,128,155	620,329	-45%

MEXICO CITY

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
4,989,201	1,634,322	-67%

CANCÚN

Jan-Dec 2019	Jan- Dec 2020	Var. %
7,889,646	3,238,106	-59%

Source: Ciudades encuestadas trimestralmente por Softec

Formación de la Demanda por grupos

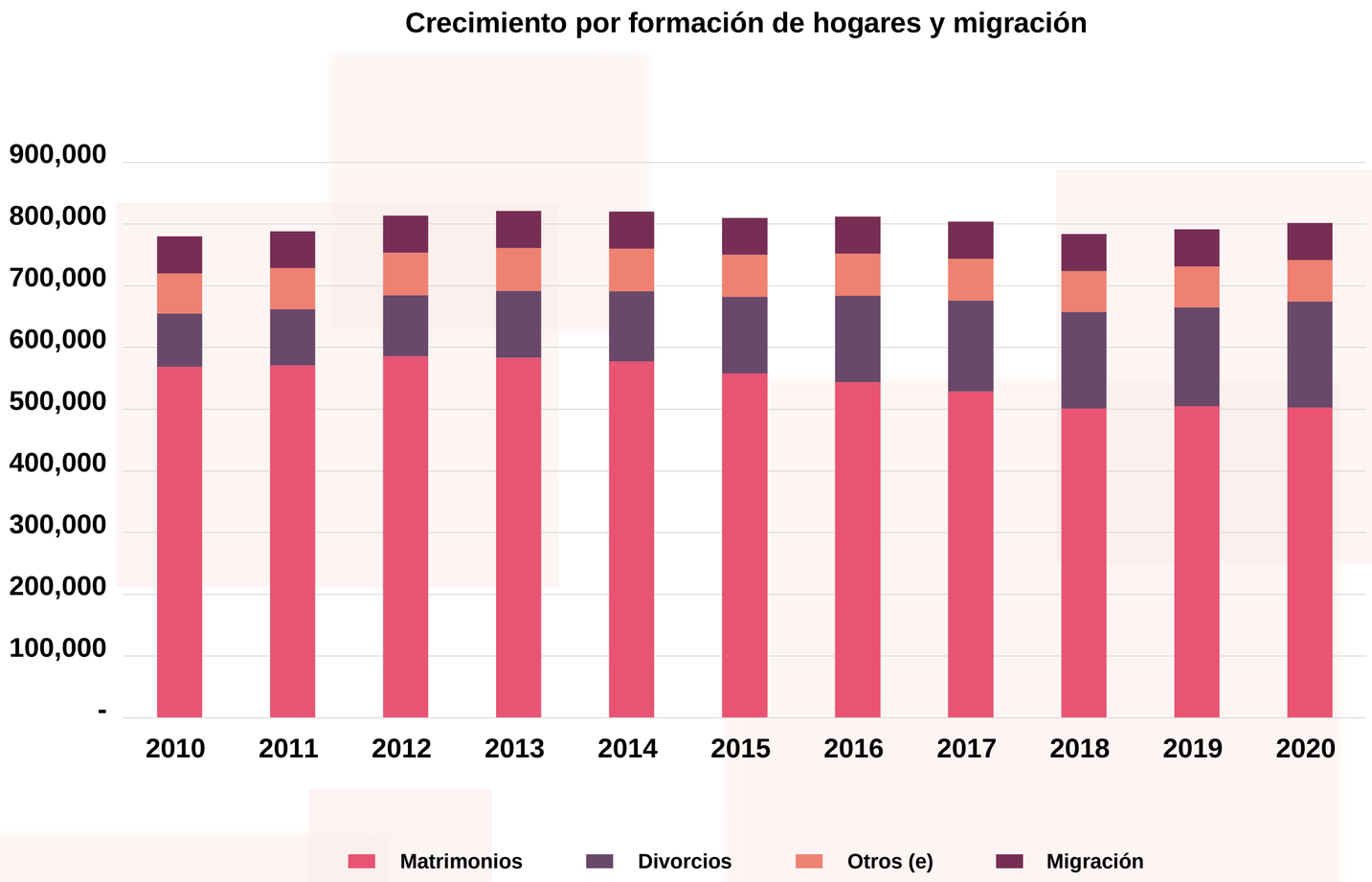
Formación de demanda para vivienda

- La formación de demanda para vivienda es dependiente primordialmente del ritmo de formación de hogares.

- La formación de hogares dada por matrimonios, divorcios, hogares unipersonales y otros más la migración interna, apunta a un mercado anual de más de 800,000 viviendas.

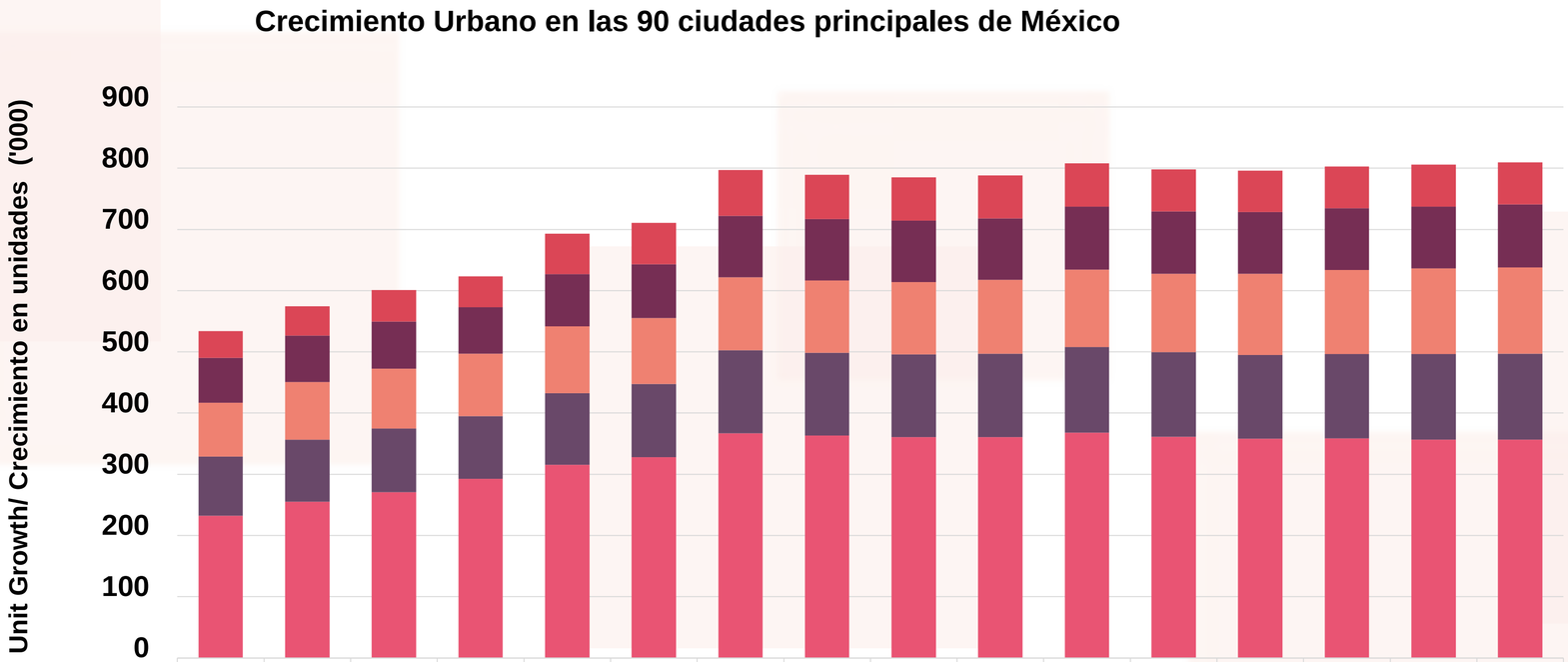
Tipo de vivienda

- Si la formación de hogares es indicativo del número de viviendas que se demandan, el sistema hipotecario define de que valor de vivienda se puede comprar. En este momento y con las tasas actuales el crédito que una persona puede contratar es del orden de 2 a 3 veces su ingreso anual.



Formación de la Demanda por zonas

Crecimiento Urbano en las 90 ciudades principales de México



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Vacacional	44	48	52	50	66	67	75	72	71	70	71	69	68	68	68	69
Golfo y Sureste	73	76	77	76	85	88	100	100	100	101	103	102	101	101	101	103
Central	88	94	98	102	109	108	119	118	118	121	126	128	133	137	139	141
Norte, Pacífico y Frontera	97	101	104	102	117	120	136	135	135	136	140	138	137	138	140	140
Metropolitanas	232	255	271	293	315	328	367	363	361	361	368	361	358	359	357	357

- La gráfica muestra el crecimiento de las principales 90 zonas urbanas de México entre histórico y proyectado al 2030.
- Estas zonas generarán una demanda sostenida de casi 800,000 viviendas por año.

Formación de la Demanda por zonas

NORTE-PACÍFICO-FRONTERA		
6	Norte	Chihuahua
7	Norte	Cuauhtémoc
8	Norte	Delicias
9	Norte	Hidalgo del Parral
10	Norte	Monclova
11	Norte	Saltillo
12	Norte	Torreón
13	Norte	Hermosillo
14	Pacífico	Colima
15	Pacífico	Manzanillo
16	Pacífico	Ciudad Guzmán
17	Pacífico	Ocotlán
18	Pacífico	Tepic
19	Pacífico	Culiacán
20	Pacífico	Los Mochis
21	Pacífico	Ciudad Obregón
22	Frontera	Ensenada
23	Frontera	Mexicali
24	Frontera	Tijuana
25	Frontera	Juárez
26	Frontera	Acuña
27	Frontera	Piedras Negras
28	Frontera	Navojoa
29	Frontera	Nogales
30	Frontera	San Luis Río Colorado
31	Frontera	Matamoros
32	Frontera	Nuevo Laredo
33	Frontera	Reynosa

CENTRAL		
34	Centro	Aguascalientes
35	Centro	Durango
36	Centro	Toluca
37	Centro	Celaya
38	Centro	Guanajuato
39	Centro	Irapuato
40	Centro	León
41	Centro	Salamanca
42	Centro	Uriangato-Moroleón
43	Centro	Pachuca de Soto
44	Centro	Tula de Allende
45	Centro	Tulancingo de Bravo
46	Centro	Apatzingán
47	Centro	Morelia
48	Centro	Piedad, La
49	Centro	Uruapan
50	Centro	Zamora
51	Centro	Ciudad Valles
52	Centro	Ríoverde
53	Centro	San Luis Potosí
54	Centro	Fresnillo
55	Centro	Zacatecas
56	Centro	San Juan del Río

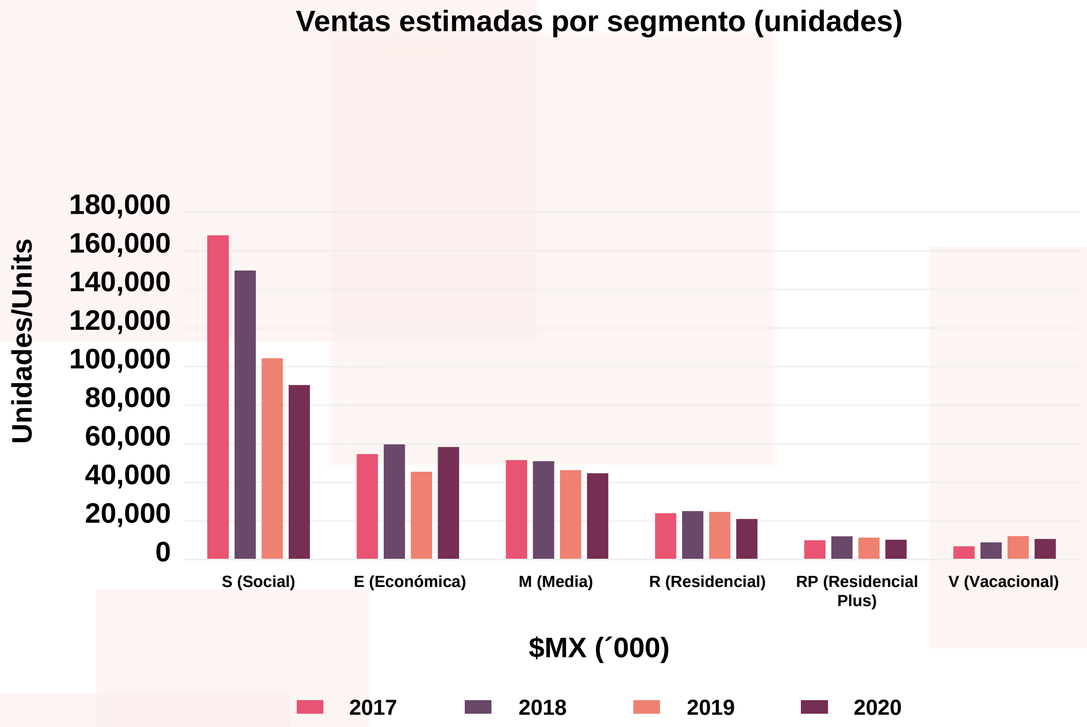
GOLFO- SURESTE		
57	Golfo	Tehuacán
58	Golfo	Tampico
59	Golfo	Victoria
60	Golfo	Apizaco
61	Golfo	Tlaxcala
62	Golfo	Coatzacoalcos/Minatitlán
63	Golfo	Córdoba
64	Golfo	Orizaba
65	Golfo	Poza Rica de Hidalgo
66	Golfo	Veracruz
67	Golfo	Xalapa
68	Sureste	Campeche
69	Sureste	Carmen
70	Sureste	San Cristóbal de las Casas
71	Sureste	Tapachula
72	Sureste	Tuxtla Gutiérrez
73	Sureste	Chilpancingo de los Bravo
74	Sureste	Iguala de la Independencia
75	Sureste	Cuautla
76	Sureste	Oaxaca
77	Sureste	Chetumal
78	Sureste	Villahermosa
79	Sureste	Mérida

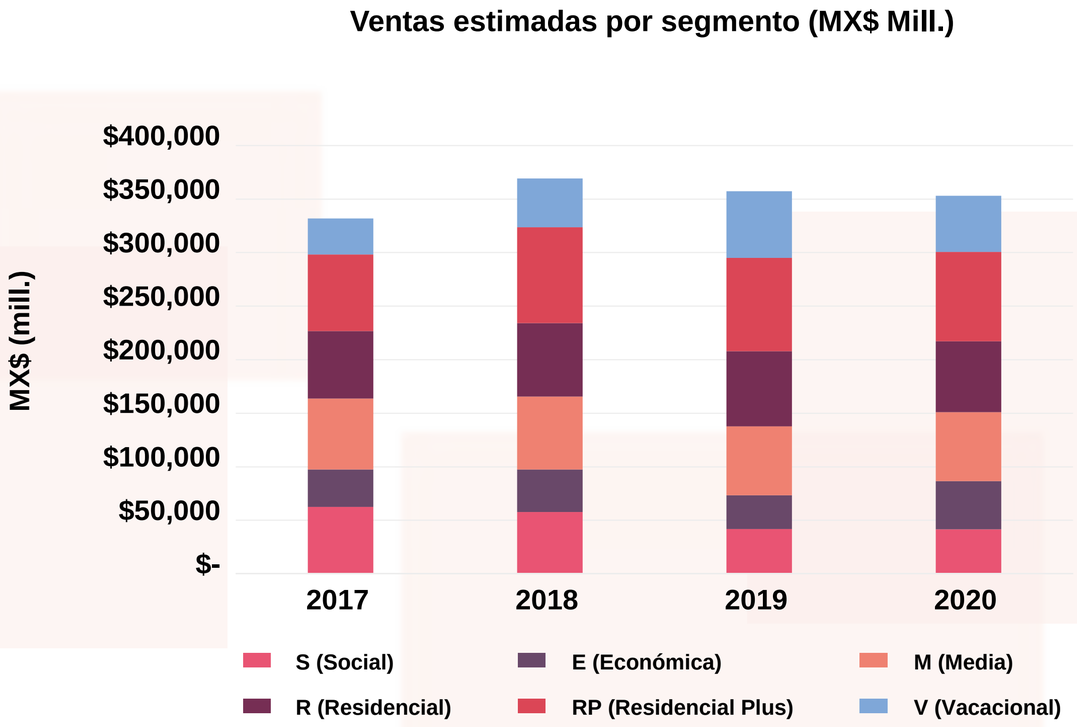
METROPOLITANA		
1	Metro	ZM Cd México
2	Metro	Guadalajara
3	Metro	Monterrey
4	Metro	Puebla
5	Metro	Querétaro

TURÍSTICAS		
80	Turístico	Cabos, Los
81	Turístico	Paz, La
82	Turístico	Acapulco de Juárez
83	Turístico	Ixtapa-Zihuatanejo
84	Turístico	Puerto Vallarta
85	Turístico	Cuernavaca
86	Turístico	Cancún
87	Turístico	Cozumel
88	Turístico	Playa del Carmen
89	Turístico	Mazatlán
90	Turístico	Guaymas
91	Turístico	Puerto Peñasco

Evolución de Ventas Vivienda Principal por Segmentos

2020: 235 mil nuevas viviendas con valor a $235 mi millones



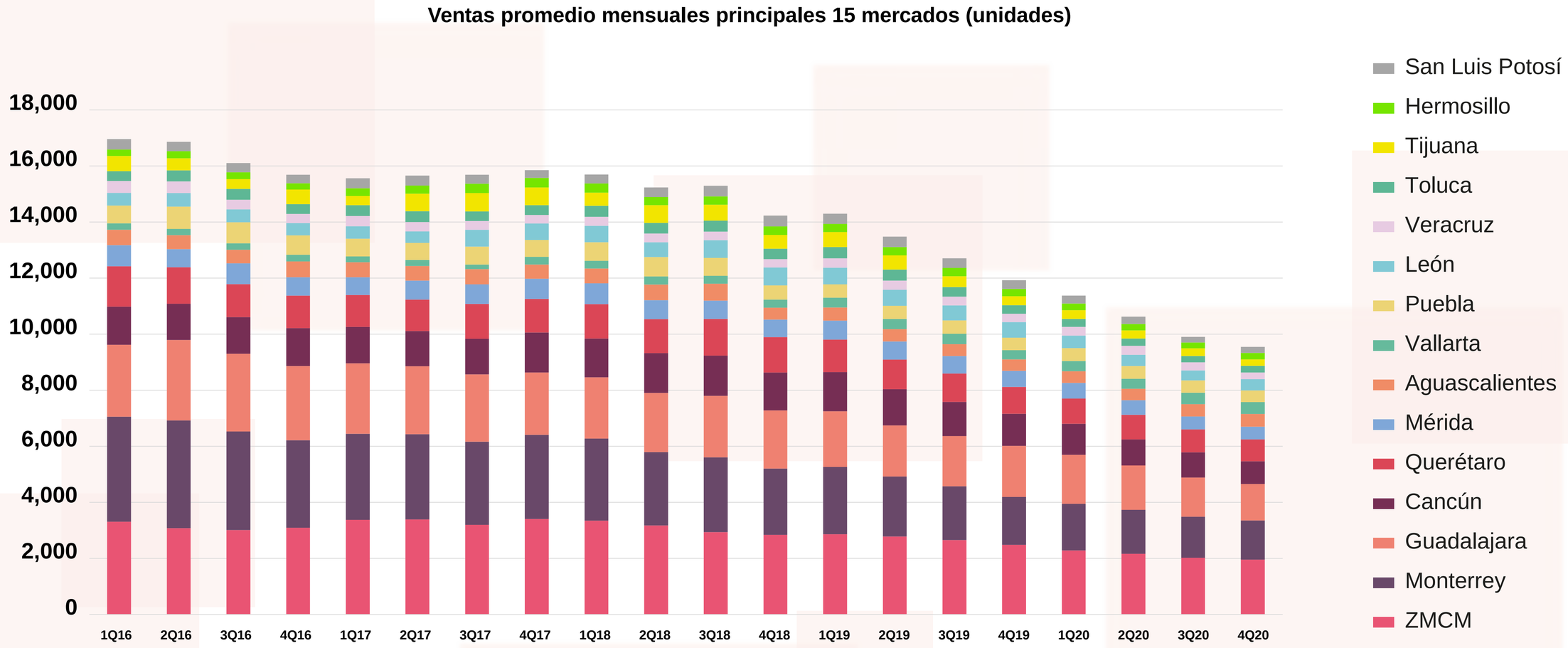


El mercado más grande en volumen es el que se conoce como vivienda con crédito de interés social (tipos E, P y T). Este mercado representó el 63% de las ventas de la industria en el 2020. Sin embargo representa solamente el 19.9% del valor.

Los mercados M (15.7%), R(20.6%), RP (26.7%) y V (17.2%) representan la mayor parte del valor de la industria.

Evolución de Ventas Vivienda Principal por Mercados

Ventas promedio mensuales principales 15 mercados (unidades)

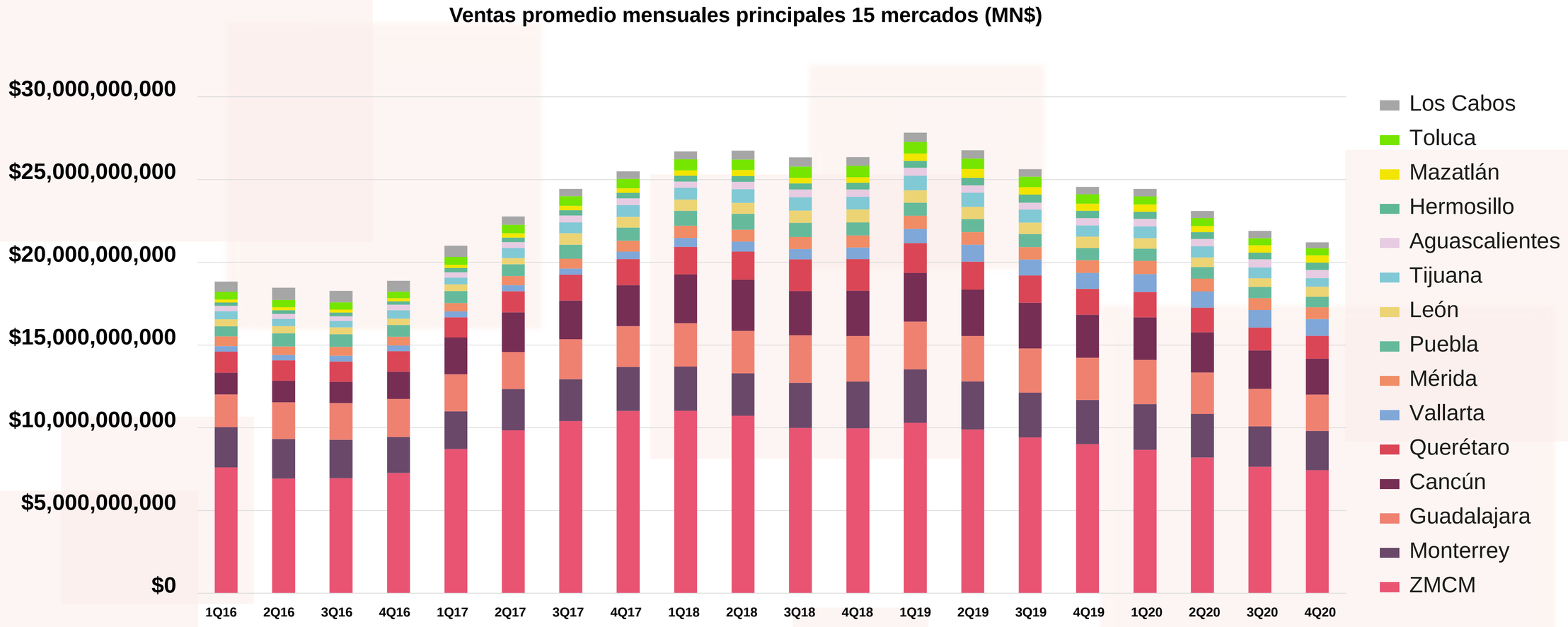


- Los principales 15 mercados representan el 80% de las ventas unitarias de vivienda en el país.
- El mercado más grande es el de la zona metropolitana de la Ciudad de México, seguido por Monterrey, Guadalajara, Cancún y Querétaro.

RESIDENCIAL

Evolución de Ventas Vivienda Principal por Mercados

Ventas promedio mensuales principales 15 mercados (USD$)

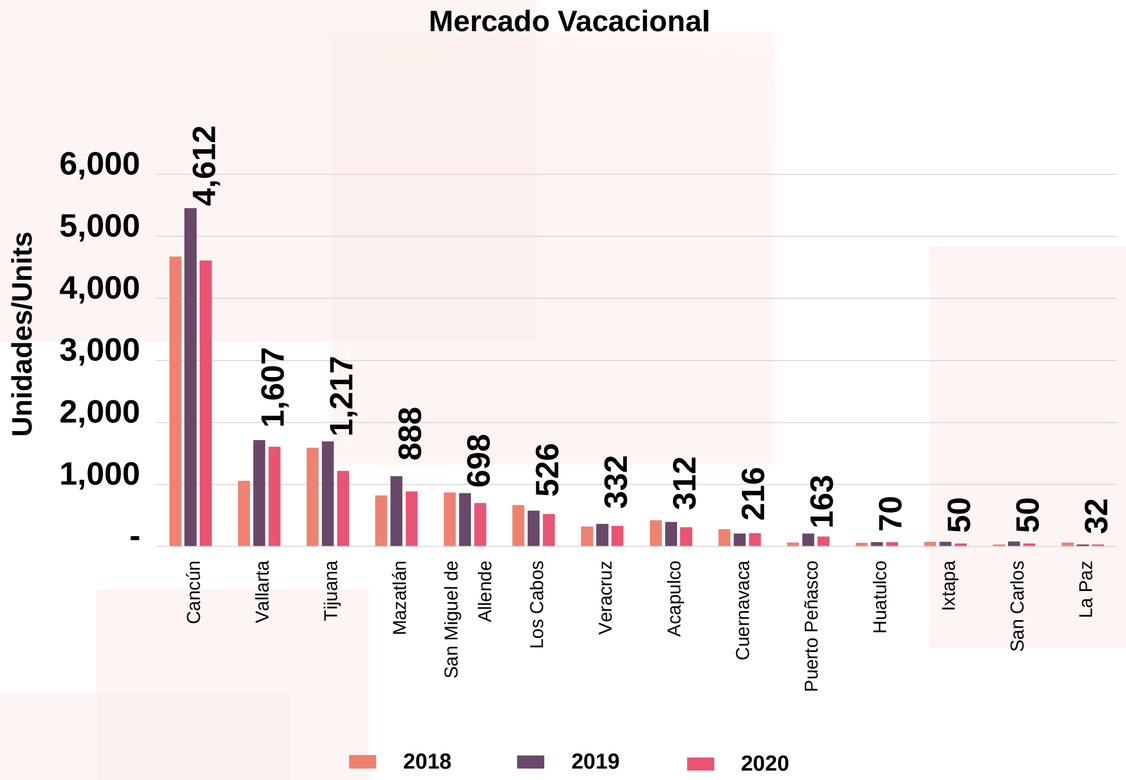


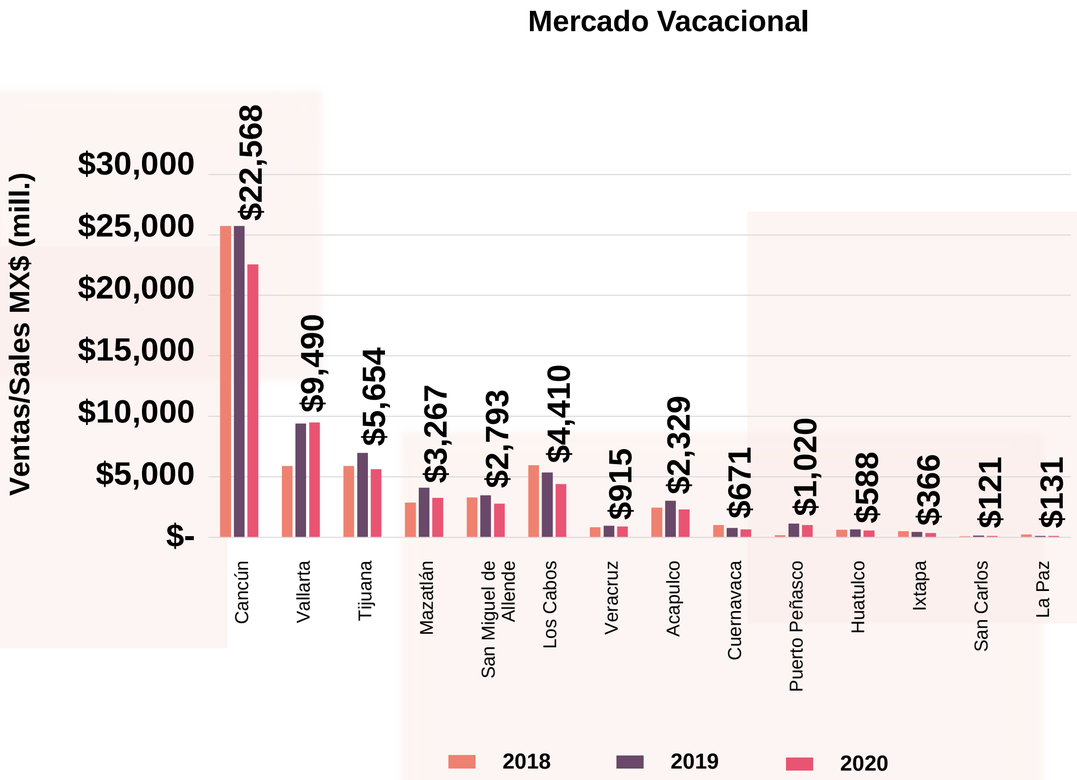
- Los 15 mercados más grandes de vivienda representan el 85% de las ventas de la industria en términos monetarios.
- El mercado más valioso es el de la zona metropolitana de la Ciudad de México, seguido por Monterrey, Guadalajara, Cancún y Querétaro.

RESIDENCIAL

Evolución de Ventas Vivienda Comercial por Mercados

Mercado Vacacional (unidades y precios)



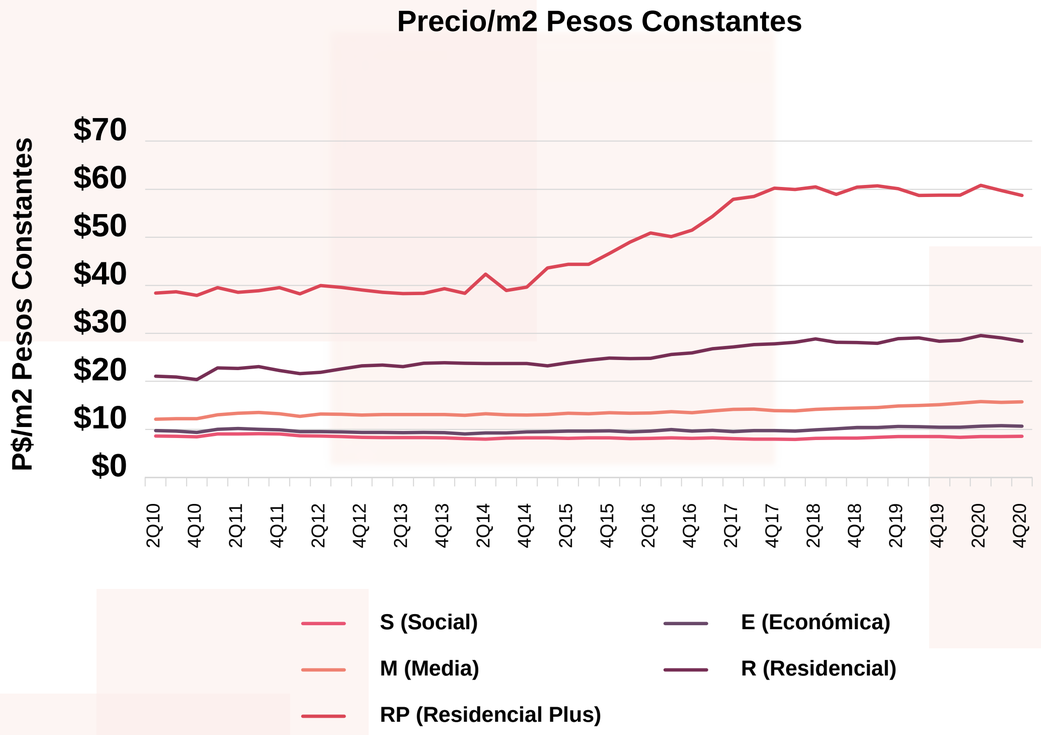


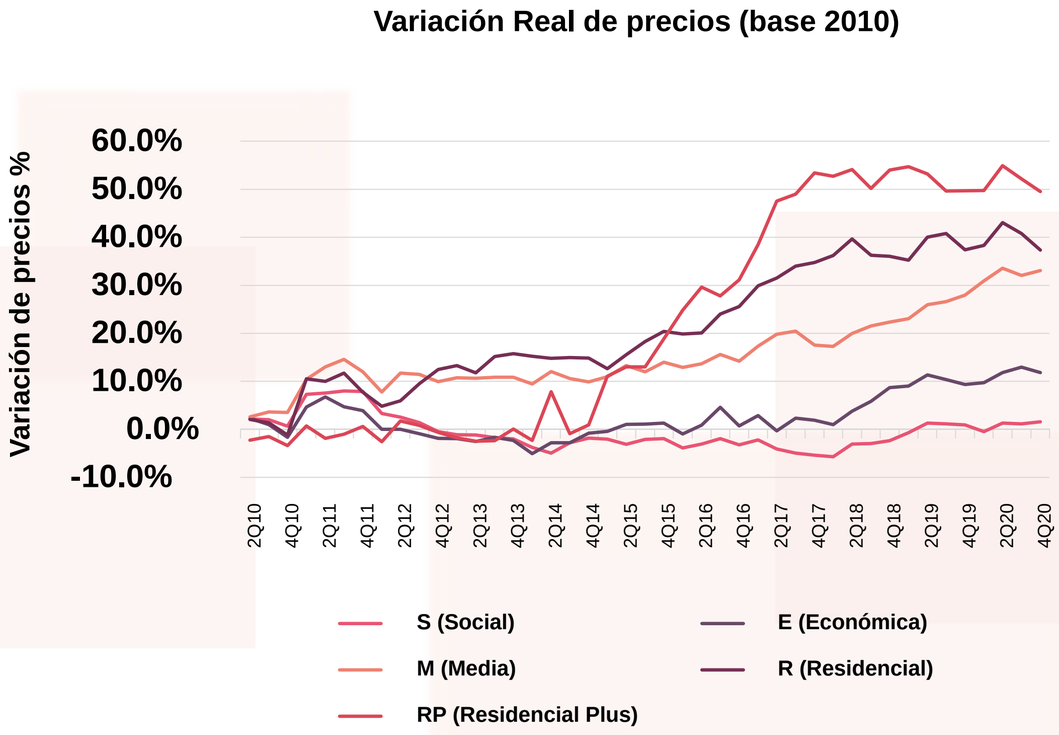
- El mercado vacacional es uno de gran interés para inversionistas nacionales y extranjeros.

- El producto de más de USD$100,000 representó ventas anuales de $54 mil millones de pesos con un volumen de 10,773 unidades colocadas

RESIDENCIAL

Evolución de los Precios por Segmento





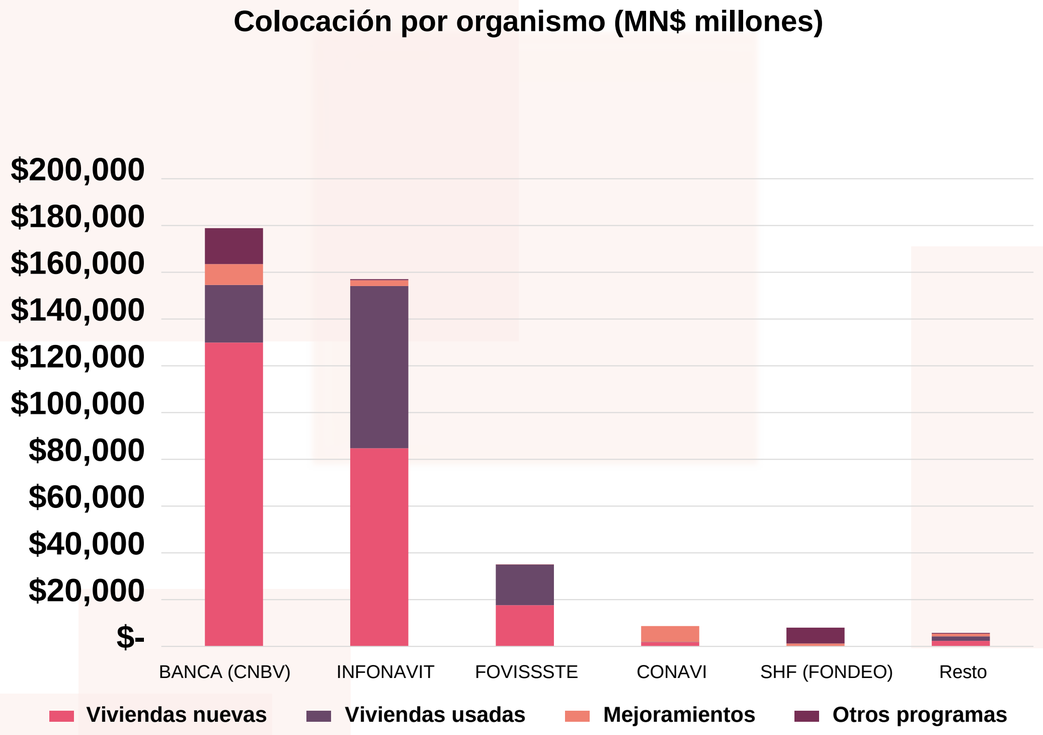
- Durante el 2020 los precios se mantuvieron relativamente estables, al finalizar el año incrementaron un 3.8% respecto a lo registrado al final del 2019.

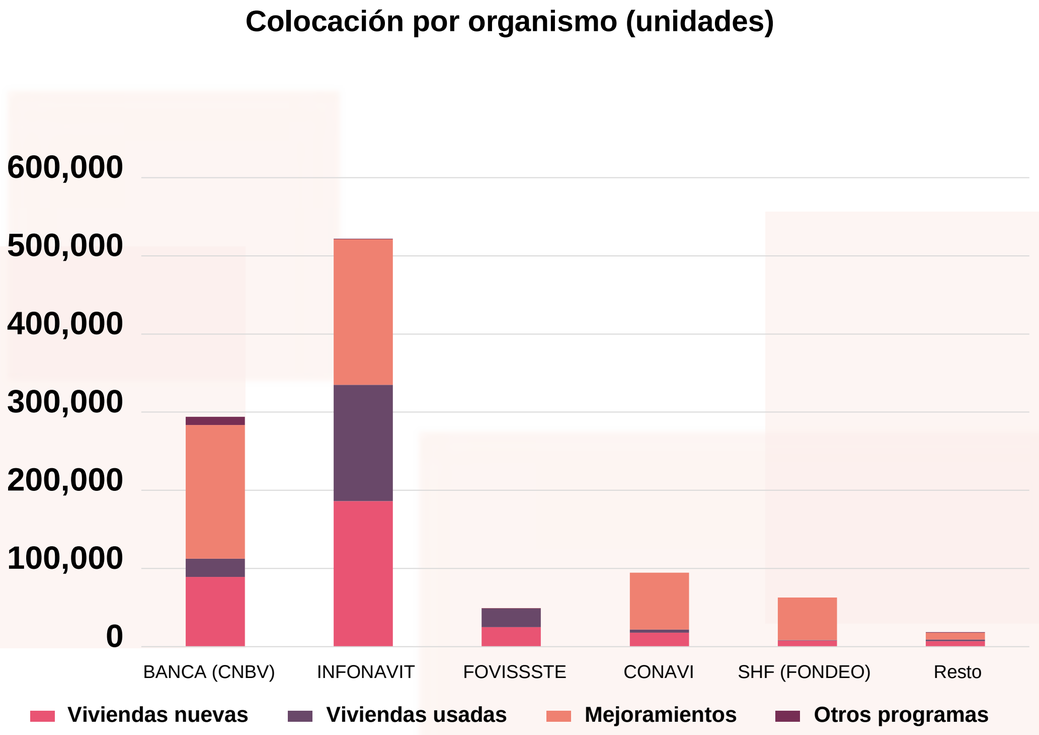
Fuente: Base de datos Softec

RESIDENCIAL

Colocación Hipotecaria

Principales fuentes de financiamiento



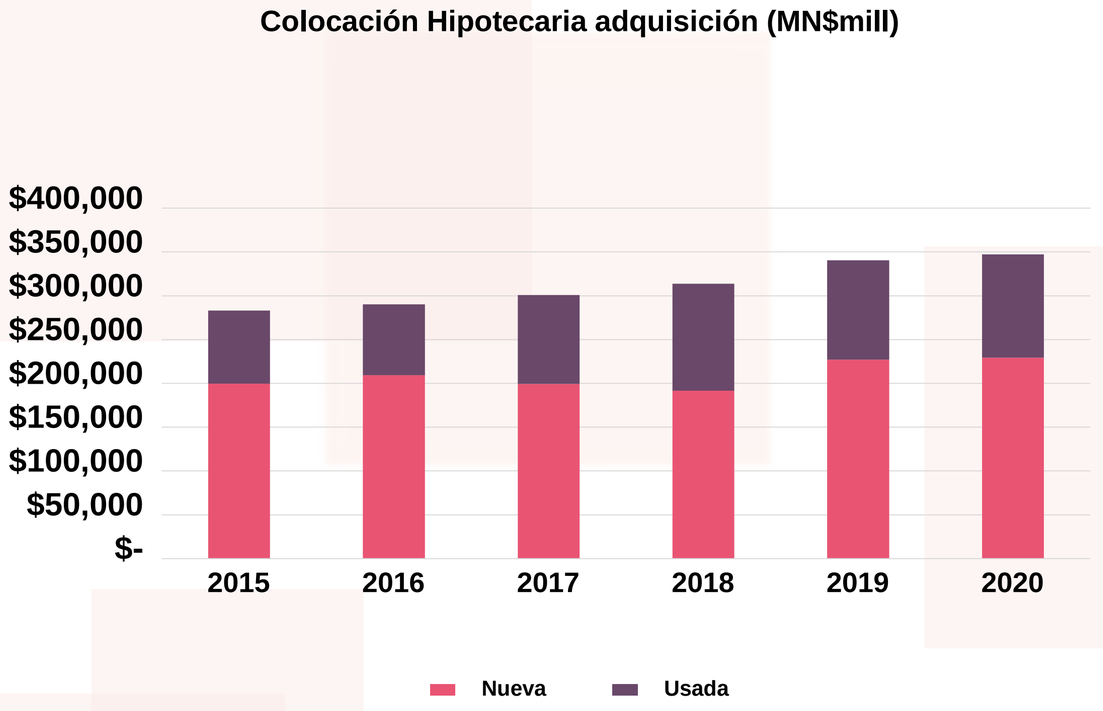


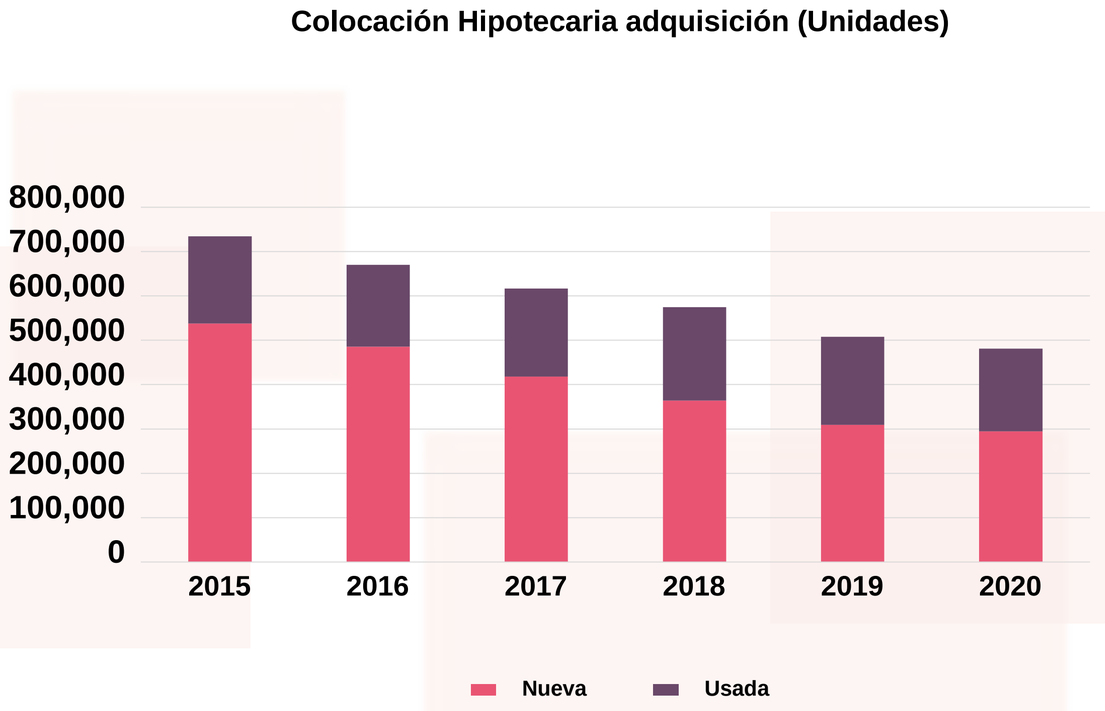
- El sistema hipotecario mexicano tiene tres principales fuentes de financiamiento a los consumidores: la banca, el Infonavit (fondo mutual de pensiones para empleados de empresas privadas) y el FOVISSSTE (similar al Infonavit pero para empleados del sector público).
- Aunque el mayor colocador, en número de unidades es el Infonavit, la Banca tiene la mayor colocación en monto.
- En 2020 se colocaron un total de 1,041,000 de créditos con un valor de $393,435 millones de pesos.

Resto: CFE, INVI, ISSFAM, Banjercito, Pemex, Habitat México

Colocación Hipotecaria

Evolución a través de los años por unidades y montos

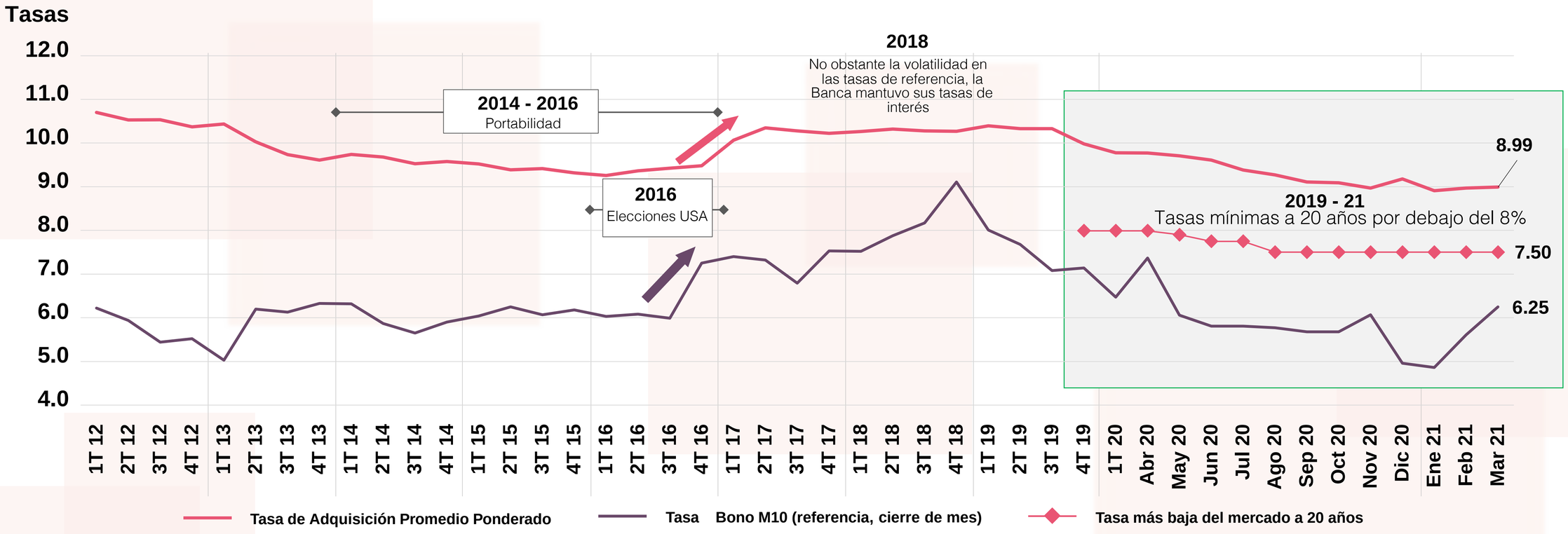




México tiene un sistema hipotecario profundo y sólido. Aunque el número de créditos para adquisición de vivienda terminada (excluyendo mejoramientos y otros programas) disminuyó entre 2015 y 2020 de 734,000 a 481,000, en el mismo periodo, el monto de la colocación creció de $283 a $347 mil millones.

Tasas Hipotecarias

Evolución de Tasas Bancarias



De acuerdo a los datos de la Asociación Mexicana de Bancos, las tasas hipotecarias están en su punto más bajo en los últimos 50 años.

Fuente: ABM con cifras CNBV y Banxico: Todos los bancos

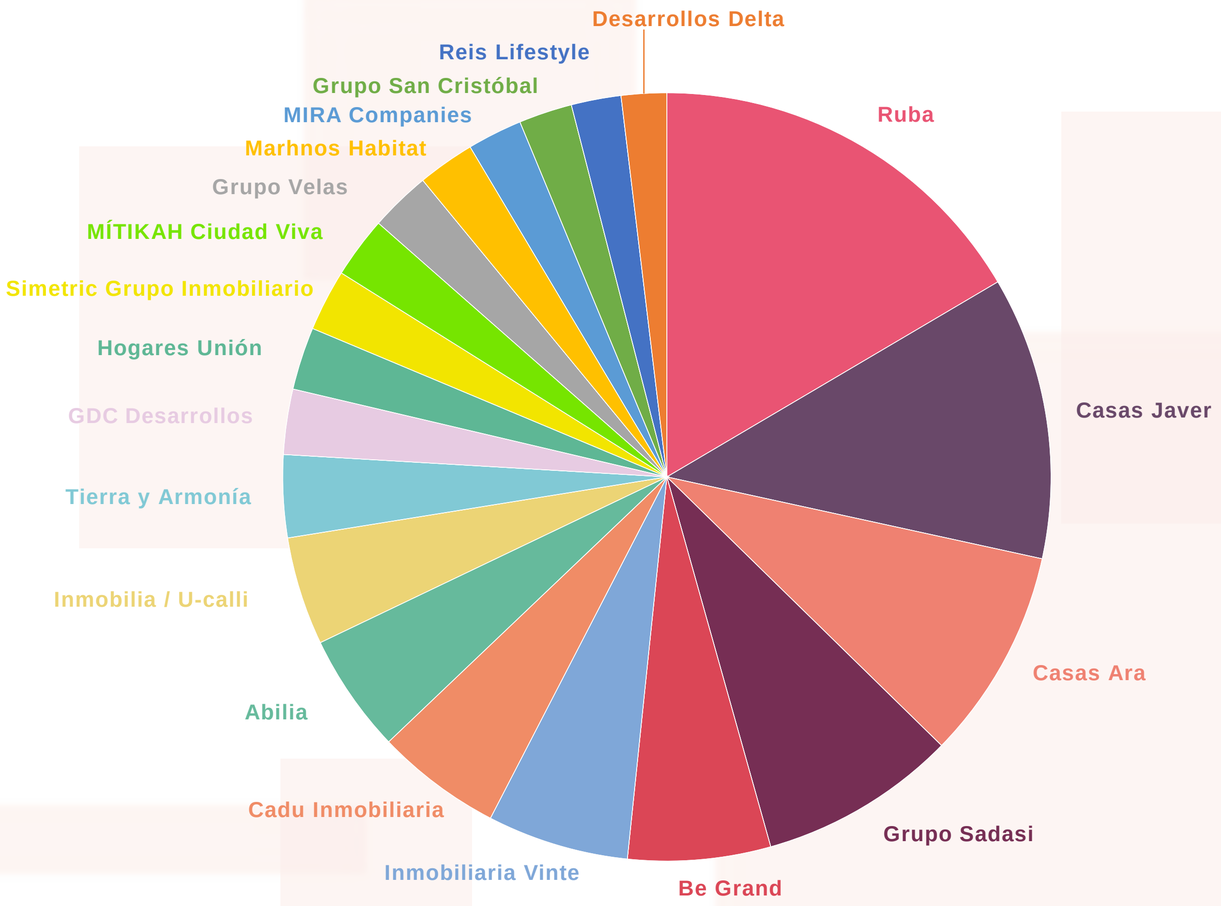
RESIDENCIAL

Principales Empresas del Sector

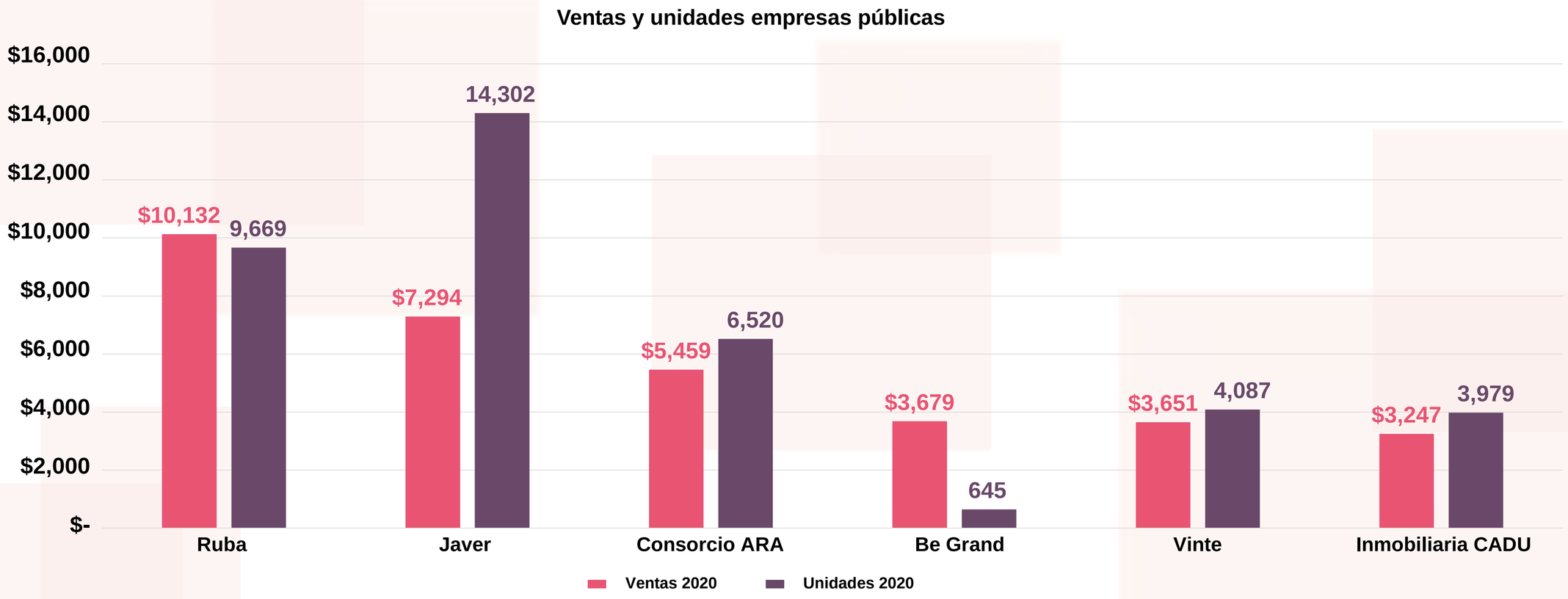
- La industria de la vivienda es altamente dispersa y fragmentada.

- De las 1,920 empresas que Softec tiene identificadas a través de su levantamiento trimestral en 41 ciudades desde 1989, las principales 20 empresas sólo representan el 23% de las ventas de la industria.

Principales empresas de vivienda en México



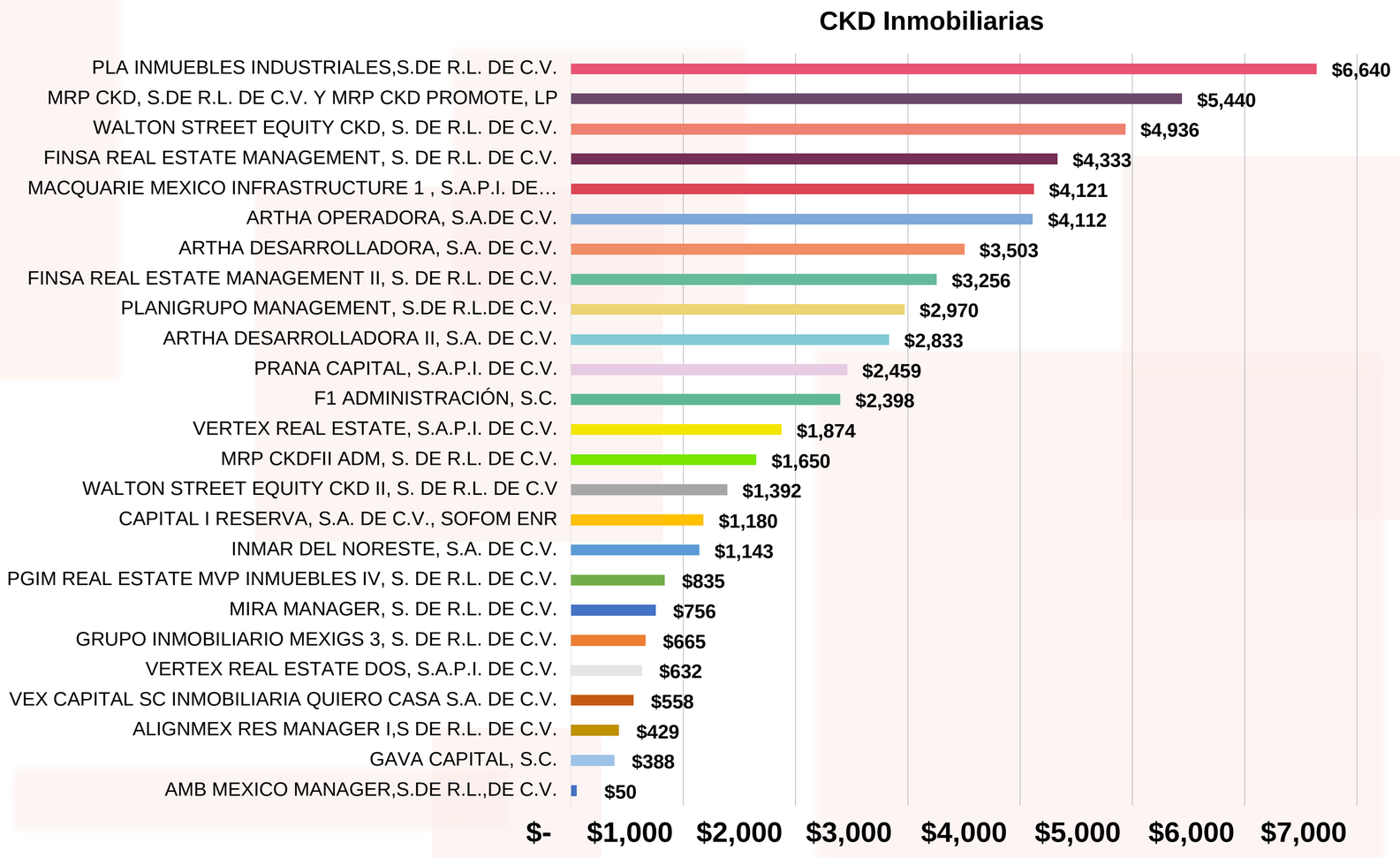
Principales Empresas del Sector



- Hay seis empresas que reportan resultados a través de la Bolsa Mexicana de Valores: Ruba, Javer, Consorcio Ara, Be Grand, Vinte e Inmobiliaria Cadu.
- De estas empresas la más grande en ventas es Ruba con ventas de $10,132 millones de pesos en 2020.
- La mayor en volumen es Javer, que vendió 14,302 casas.

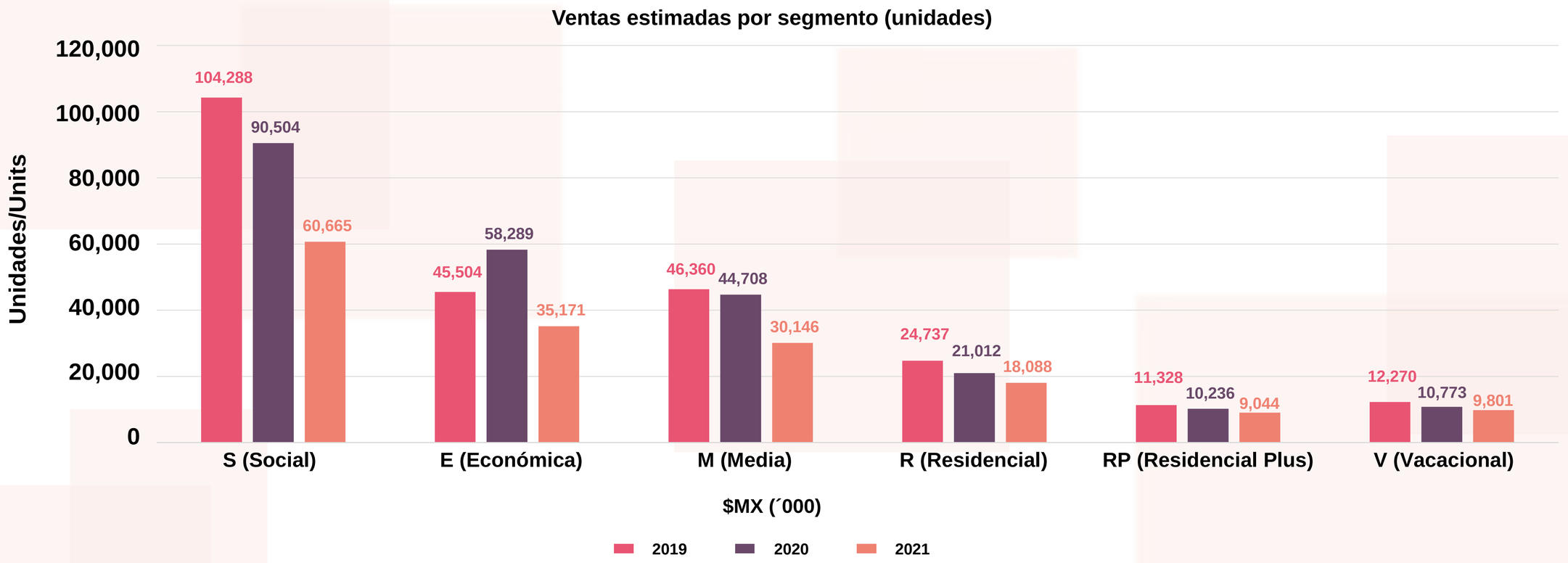
Inversión Institucional

La inversión institucional en el mercado de vivienda viene no solo del mercado de capitales y deuda sino del mercado de CKD's que han invertido en este mercado. Softec estima que las 30 CKD's inmobiliarias han invertido alrededor de $2,300 millones de pesos por año en el sector de la vivienda.



Proyección de Mercado

Perspectivas para el 2021

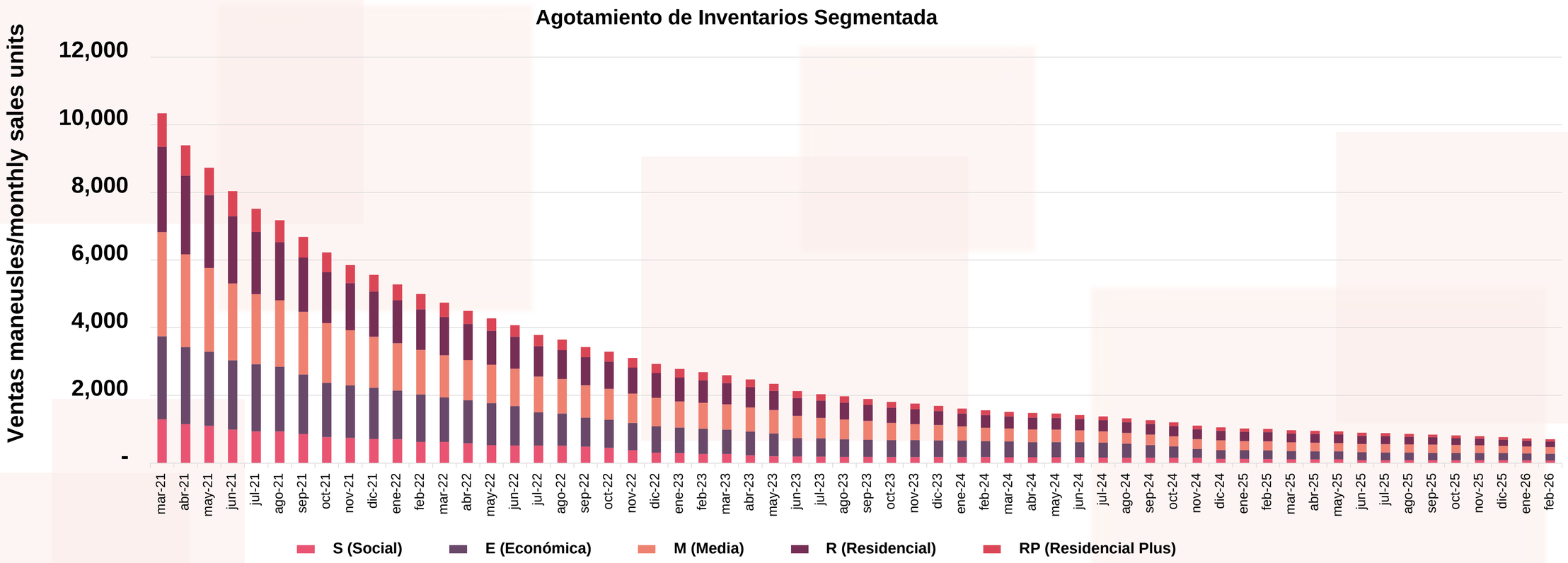


- Softec estima que el 2021 verá una reducción en ventas.
- Esta reducción se debe a una reducción de los inventarios disponibles para compra y no a una contracción de la demanda

RESIDENCIAL

Market Opportunities

Agotamiento de Inventarios por Segmento



- Al ritmo actual de ventas de los proyectos activos, si no inician proyectos nuevos, la demanda superará con creces a la oferta.
- Esta situación soporta precios y abre oportunidades de inversión en un mercado profundo y que puede tener atractivos rendimientos.

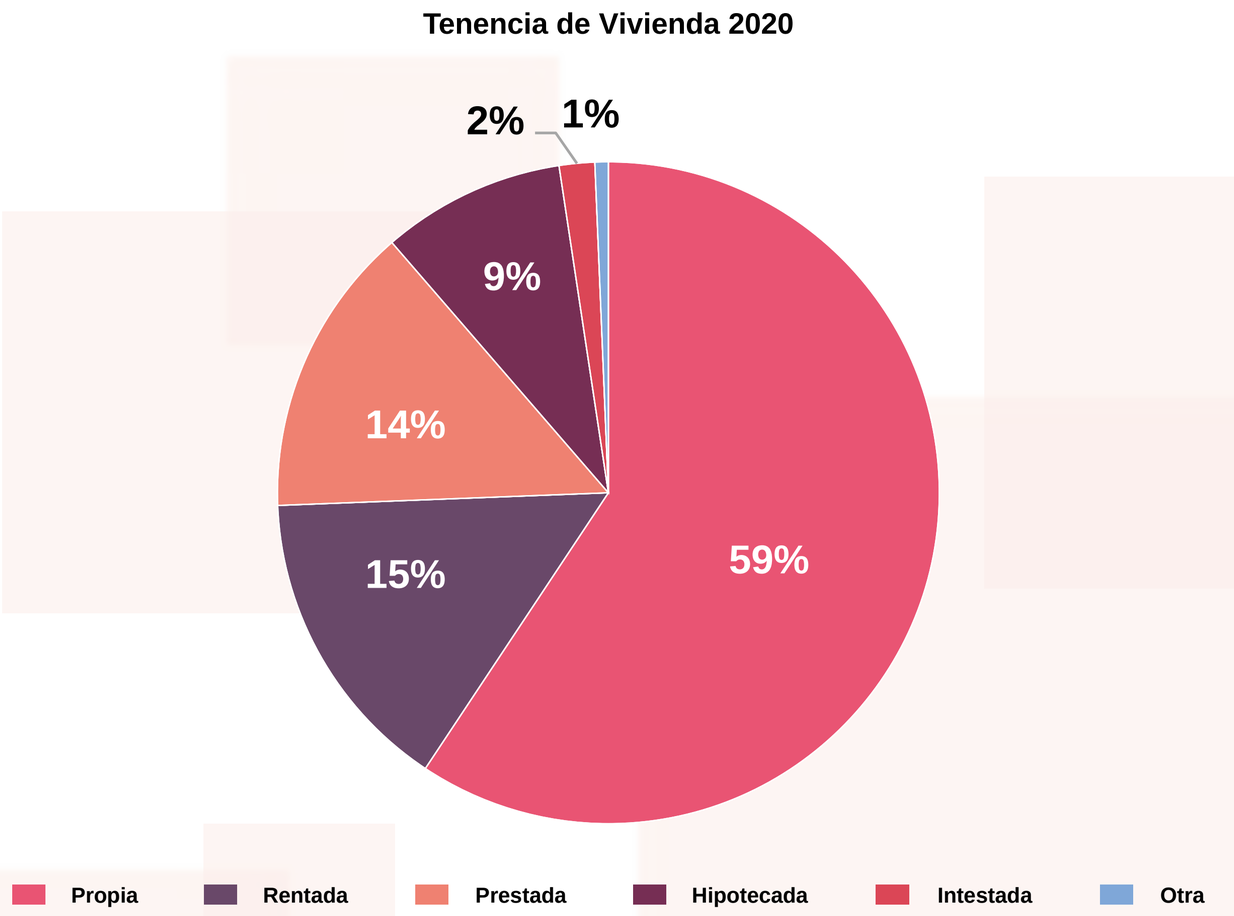
RESIDENCIAL

Crecimiento de mercado en renta

- El 15% del parque de vivienda en México (5.0 millones) está rentada. Sin embargo este es un mercado disperso y desordenado con inversionistas independientes de menos de 5 propiedades.

- Recientemente, hay un esfuerzo por hacer vivienda en renta por inversionistas y operadores profesionales como: Urban Hub, Gran Ciudad, Nomad, Greystar, entre otros.

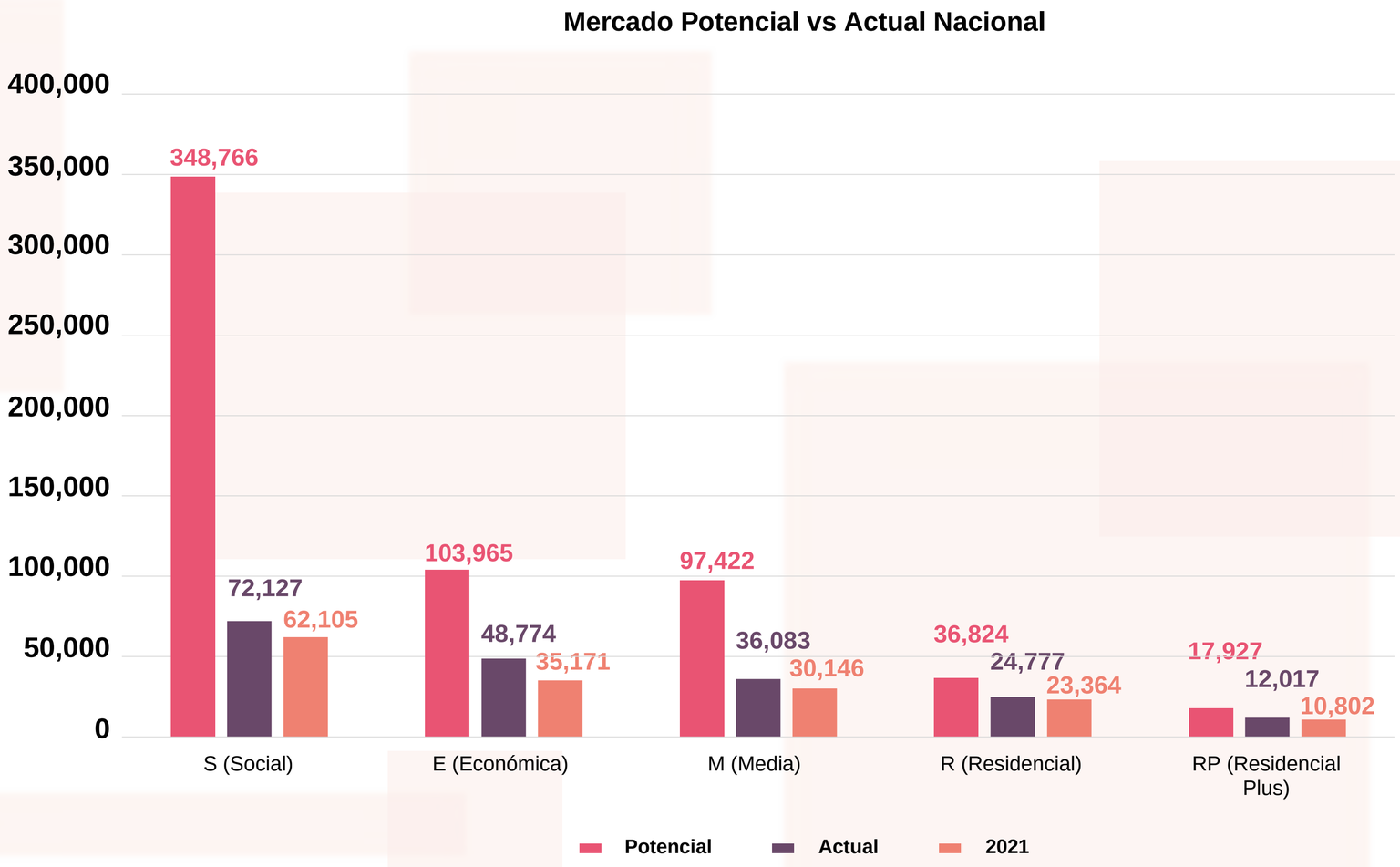
- Este segmento tiene una gran oportunidad de crecimiento por la profundidad del mercado y la necesidad de los clientes de productos bien diseñados con servicios de alta calidad.



Mercado Potencial en Segmentos Social y Económica

- Los desarrolladores han enfocado mucha de su atención en los mercados R y RP y esto ha generado una percepción generalizada de sobreoferta.

- La realidad es que los mercados para producto de menos de $2,000,000 están subentendidos, con buenos fundamentales de demanda y buenas expectativas de rendimientos sobre inversión.



Consideraciones Finales

En México, el mercado de capital privado en bienes raíces ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos 45 años donde nuevos instrumentos y fondos de inversión han surgido como parte del crecimiento de una economía que muestra su fortaleza en las exportaciones, el turismo y la demanda interna por vivienda y productos.

Sin duda 2020 fue un parteaguas en el cambio de hábitos de consumo, de mercados y de relaciones comerciales entre naciones que, si bien redujo significativamente la actividad económica en ciertas industrias a causa de los estragos de la crisis sanitaria de SARS-CoV-2, en México, creó oportunidades a partir de la demanda de nuevos bienes y servicios en submercados que apenas empiezan a hacer capitalizadas por los fondos de capital privado en el país.

Dentro de los sectores más beneficiados está el industrial. Este sector ha demostrado ser altamente resiliente a lo largo del tiempo a partir de su maduración, diversificación y rentabilidad sostenida ante la creciente demanda de manufacturas principalmente por empresas en Estados Unidos que encuentra en este mercado jugadores sofisticados e institucionales que tienen ventajas competitivas en la especialización, los costos de mano de obra y de transportación.

El Tratado USMCA / TMEC comenzó a operar el 1 de julio de 2020. Esta es una situación muy favorable para México, especialmente considerando los conflictos comerciales que tienen lugar entre Estados Unidos y China. A pesar de la disminución del PIB en 2019 y las afectaciones del COVID-19 en México, México se ha visto beneficiado por la pandemia debido a un cambio en las cadenas de suministro industriales y comerciales que ahora valoran confiabilidad, redundancia y certeza de fabricación e inventario por encima de todo. Esto es especialmente positivo para los corredores industriales del norte, ya que Estados Unidos y Canadá continúan dependiendo de condiciones laborales competitivas.

Desde el comienzo de la pandemia de COVID-19, las empresas decidieron priorizar la certeza sobre el bajo costo, la redundancia y la confiabilidad de la entrega y el servicio sobre la rotación de inventario y los costos, algo particularmente factible en el actual entorno de bajas tasas de interés. Nearshoring es un hecho y con el USMCA (TMEC), la incertidumbre sobre los aranceles y el comercio desde el comienzo de la administración Trump ha quedado en el pasado para los inversionistas. Fabricar en México genera eficiencia en costos y logística de entrega de productos terminados para Estados Unidos.

Adicionalmente, la crisis sanitaria desencadenó la creación de naves de almacenamiento última milla en las ciudades principales del país (con incremento en rentas hasta en 75%) ante las necesidades crecientes de clientes que demandan productos a su alcance en el menor tiempo posible; una tendencia creciente en todo el mundo a partir del uso de tecnologías y facilidades de formas de pago.

Otros de los sectores con mayores perspectivas positivas de inversión es el hotelero. Primero porque nuevos capitales han llegado a México en búsqueda principalmente por oportunidades en la adquisición de activos con descuentos en comparación a los precios previos a la pandemia que incorporen bajo la gerencia de banderas americanas, y en segundo porque nichos de mercado como el hotelero de gran turismo han registrado tasas de recuperación y ocupaciones récord captando aun mas el mercado americano y canadiense ante la cercanía de los vuelos y la evolución del proceso de vacunación acelerado en estas naciones.

Los inversionistas están enfocando sus inversiones en aquellos hoteles de lujo enfocados al mercado de ocio en los principales destinos del país que manejan planes europeos con residencias de marca, áreas extensas y que han registrado incrementos en las tarifas con niveles de rentabilidad similares a los obtenidos en 2019.

En el sector residencial, las oportunidades de inversión se presentan a partir de los escases de inventarios por la baja en construcción durante la crisis sanitaria y la demanda en mercados no atendidos en vivienda de menos de $2M de pesos, segmento con la mayor solidez en términos crediticios y volumen. Finalmente, nuevas oportunidades de inversión también se presentan en segmentos de vivienda en renta donde el mercado típicamente está en manos mayoritariamente de jugadores muy pequeños e independientes que no capitalizan economías de escala.

En el caso del mercado de oficinas se estima que las ocupaciones se mantendrán constantes en la medida que las empresas requieren un modelo de regreso hibrido de su personal que combina home office con la presencia física en los lugares de trabajo. Las nuevas oportunidades de inversión se visualizan en la construcción de oficinas que ofrezcan espacios flexibles y con robusto manejo de herramientas que representen mayor conectividad y actualizaciones tecnológicas.

Por último, el sector comercial empieza a mostrar signos de recuperación en un mercado interno que, si bien fue seriamente afectado por la crisis sanitaria, sus efectos fueron amortizados por restructuraciones y facilidades por parte de los bancos dueños de créditos permanentes. Las perspectivas a futuro son favorables debido a que en México los centros comerciales son un componente de entretenimiento en el día a día de la población.

Finalmente, el panorama de la industria de bienes raíces refleja un potencial de oportunidades de inversión que han sido en captadas principalmente por capitales privados locales pero que sin duda han sido atraídos cada vez mas por capitales extranjeros que ven en México la estabilidad de ingresos en dólares y costos en pesos en mercados que naturalmente se ven beneficiados por sus ventajas competitivas y especialización a partir de su ubicación geográfica.

Declaraciones

Cualquier discrepancia entre las estadísticas agregadas publicadas por AMEXCAP y los archivos de datos pueden atribuirse a información confidencial que se ha omitido de informes públicos. Los datos pueden tener ajustes año tras año, esto se debe principalmente a más información pública de inversiones históricas y capital recaudado de fondos que no habían sido rastreados antes o reclasificaciones.

Nota: Todos los materiales contenidos en este documento fueron preparados por AMEXCAP y los aliados mencionados a lo largo del reporte y están hechos para el uso de miembros de la asociación y organizaciones dedicadas a la industria de Capital Privado.

Exclusión de responsabilidad: esta información está destinada a proporcionar una indicación de la actividad de la industria basada sobre la mejor información disponible de fuentes públicas y privadas. AMEXCAP ha tomado medidas para validar la información aquí presentada, pero no puede garantizar la máxima exactitud o integridad de los datos proporcionados. AMEXCAP no se hace responsable de ninguna decisión realizada o medidas tomadas con base en la información extraída de este informe.

Elaboración:

Mónica Pascua
Directora de Investigación
mpascua@amexcap.com

Fernando Acevedo
Coordinador Senior de Investigación
facevedo@amexcap.com

Víctor Ramírez
Coordinador Jr. de Investigación
vramirez@amexcap.com

Emily García
Diseño
egarcia@amexcap.com

Agradecimeintos especiales:

Agradecemos especialmente el valioso apoyo en la elaboración de este reporte de:

- Eduardo Güémes (Walton Street Capital)
- Ricardo Zúñiga (VERTEX)
- Ursula Guerra (VERTEX)
- Adrián Aguilera
- José Luis Rubi (Cushman & Wakefield)
- Enrique Portillo (Cushman & Wakefield)
- José Luis Tapia (Cushman & Wakefield)
- Juan Ignacio Rodríguez (Mac Arquitectos)
- Eugene Towle (Softec)
- Patricio del Portillo (CBRE)

CAPITAL PRIVADO EN EL MERCADO INMOBILIARIO MEXICANO:

SECTORES, JUGADORES Y OPORTUNIDADES

AMEXCAP®

www.amexcap.com

@AMEXCAP

Av. Insurgentes Sur 863, 1, Nápoles, 03810, CDMX. Tel. 01 55 5083 5090