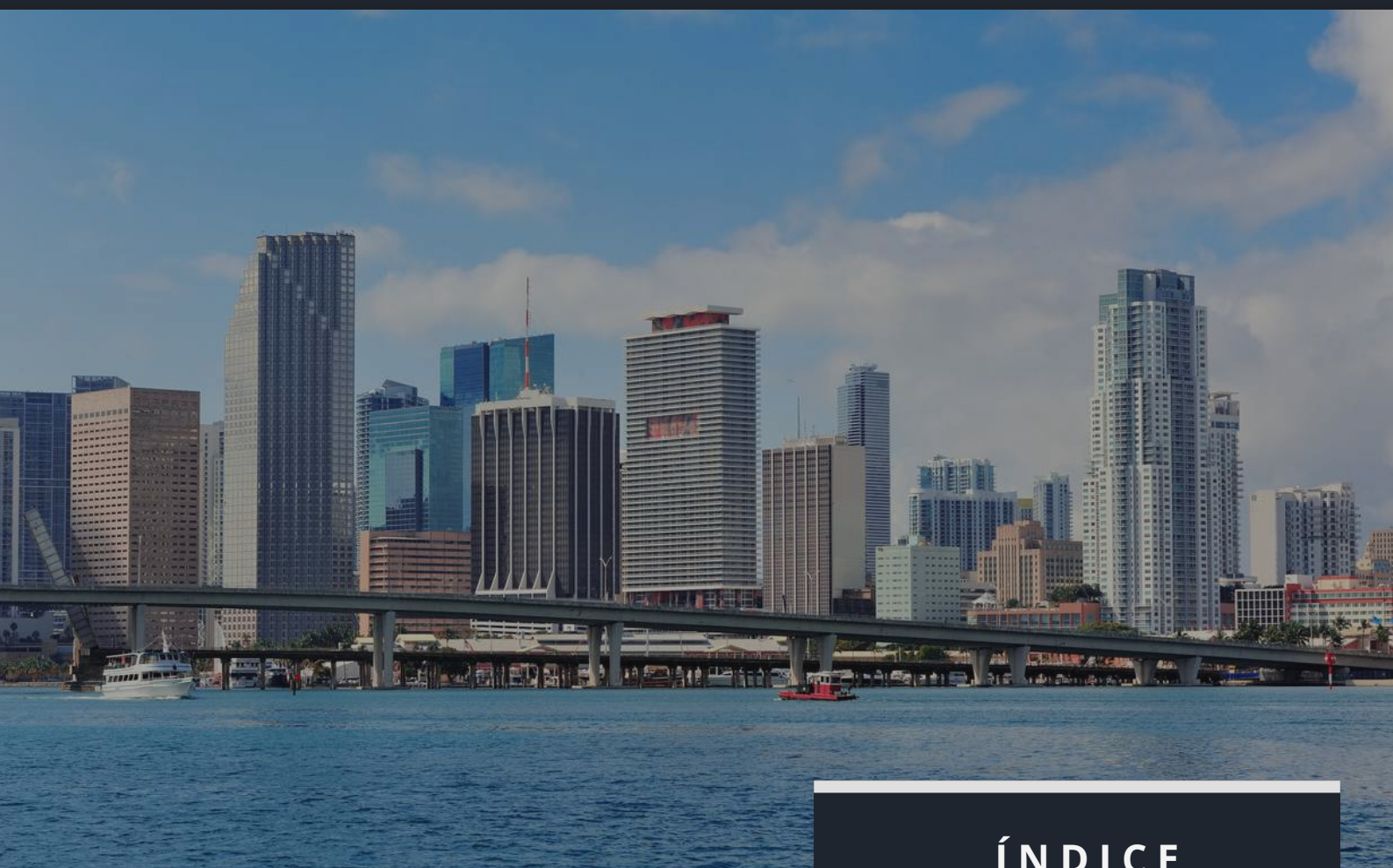


Insignia News



"Ayudamos a nuestros inversionistas a navegar en entornos de mercados cambiantes"

ÍNDICE

INMOBILIARIO **01**

VENTURE CAPITAL **02**

LOGÍSTICA **03**

SUSTENTABILIDAD **04**

MERCADO REAL ESTATE EN USA

¿ADIÓS AL DESARROLLO DE UNIDADES PARA LA VENTA Y BIENVENIDA AL DESARROLLO DE UNIDADES PARA LA RENTA?

Los posibles compradores de vivienda recurren al mercado de alquiler a medida que disminuye el poder adquisitivo

La propiedad de vivienda es cada vez más inasequible para la mayoría de los estadounidenses, lo que empuja a más compradores potenciales a alquilar, según un nuevo informe de la firma John Burns Real Estate Consulting.



Según el informe, el costo mensual calculado para poseer una casa es ahora USD 839 más por mes que alquilar. El informe cita como "casi USD 200 más alto que en cualquier otro momento desde el cambio de siglo".

El informe se basa en datos del 2021 al primer semestre de 2022 que ilustran la creciente disparidad de ingresos entre el alquiler y la propiedad de vivienda en varios mercados. La brecha es especialmente notable en las ciudades de *Sun Belt* como Nashville, Tampa y Phoenix, donde el precio de la propiedad de la vivienda se ha disparado en los últimos dos años.

"Aquellos que buscan comprar una casa se están inclinando hacia el alquiler porque los precios están fuera de precio", dijo la autora del informe, Danielle Ngyuen, a The New York Times.

Si bien el precio de la propiedad de la vivienda en esos mercados también ha superado drásticamente el de gran parte del país, las tarifas de alquiler en *Sun Belt* y a nivel nacional han aumentado significativamente en los últimos dos años.

Un informe de Freddie Mac sobre el segmento de viviendas asequibles también señaló que las tendencias migratorias han provocado cambios en la disponibilidad de viviendas, ya que muchos están migrando de sus áreas metropolitanas actuales a áreas no urbanas, en busca de viviendas más asequibles. El informe señaló que "la pandemia amplificó la desconcentración urbana existente al triple de áreas metropolitanas grandes y costosas a destinos más pequeños y asequibles".

Los compradores de viviendas unifamiliares también se ven cada vez más excluidos de los precios de los inversores institucionales que compran viviendas de nueva construcción al por mayor, si a lo anterior agregamos el mayor incremento de la inflación y por ende de las tasas hipotecarias se genera un reacomodo del mercado de desarrollo inmobiliario, lo que deja a los compradores con pocas opciones, sin embargo, la oportunidad para desarrollo de proyectos del segmento de la renta residencial (Multifamily).

Multifamily: El Atractivo Segmento del Real Estate en USA

Los últimos meses han sido particularmente difíciles, sobre todo por lo experimentado en Chile en relación a diferentes acontecimientos políticos y económicos que han dado paso a una mayor incertidumbre.

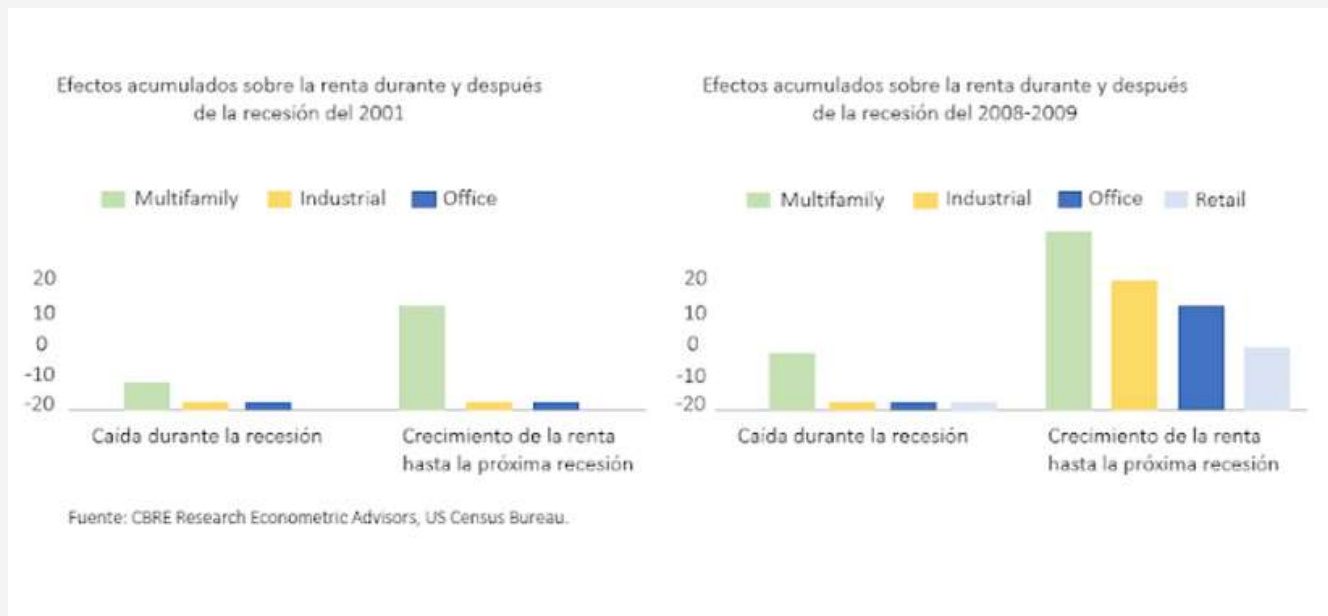
El mercado inmobiliario en EE.UU. se ha convertido en un sector relevante a la hora de diversificar. Sin embargo, los tiempos actuales en términos globales, no están para apostar en cualquier segmento de este mercado. Comprendamos que el mercado del Real Estate norteamericano tiene varios subsegmentos, como el comercial, industrial, habitacional para venta y renta habitacional. La sub-industria residencial, sigue demostrando que es la menos sensible a los movimientos de tasas, esto probablemente hará un rebalanceo de los portafolios inmobiliarios comercial – oficinas, a residencial. Pero cuando hablamos del mercado residencial, hay factores claves que entran en el análisis. En primer lugar, la pandemia ha abierto las puertas a una nueva modalidad de vida, personas con teletrabajo, mayor movimiento demográfico, búsqueda de mejor clima, búsqueda de menores cargas impositivas en algunos estados, entre otros, han hecho del mercado habitacional un reacomodo sobre todo en algunos estados que



han atraído más personas como es Texas y Florida. En segundo lugar, con una inflación creciente a nivel mundial y donde EE.UU. no ha sido la excepción, los bancos centrales han procedido a incrementos sostenidos en las tasas; lo anterior particularmente ha hecho que las tasas de los créditos hipotecarios han subido fuertemente pasando desde niveles de 2,7% en 2021 a niveles del 6% en los últimos meses. Este último punto evidencia que la compra de viviendas en EE.UU. se ha vuelto cada vez menos accesible. Por una parte, el precio de las viviendas ha aumentado en un 75% en la última década, sin embargo, el ingreso promedio de los hogares ha disminuido. Adicionalmente, otro factor que intensifica esta realidad es el hecho que casi tres de cuatro departamentos que están siendo desarrollados, requieren ingresos sobre USD 80 mil anuales para ser adquiridos, sin embargo, menos del 20% de las personas en EE.UU. alcanzan ese nivel de renta anual. Si a esto le agregamos el fuerte aumento de las tasas de créditos hipotecarios se crea una realidad donde se manifiesta que la mayoría de la población está imposibilitada a adquirir una vivienda propia, y por lo tanto están optando por arrendar.

El sector vivienda en Estados Unidos (EE.UU.) enfrenta un déficit de 3.8 millones de unidades nuevas a cubrir en un plazo de 10 años, de acuerdo con la Corporación Federal de Préstamos Hipotecarios (Freddie Mac).

Así mismo se destaca que el mercado del multifamily en EE.UU. ha demostrado ser consistentemente más resiliente en periodos de crisis en relación a otras clases de activos inmobiliarios; por ejemplo, luego de las crisis de 2001 y 2008 los proyectos de multifamily fueron los que tuvieron menos caída de ingresos, así mismo fue el primer sector en recuperarse de la recesión del 2008.



El desarrollo del multifamily en EE.UU. ha tomado un protagonismo relevado desde los factores anteriormente descritos y presenta características favorables para pensar que se seguirá desarrollando con mayor fuerza en los próximos años, lo que presenta una oportunidad concreta para inversionistas que quieran mantener posiciones en dólar norteamericano y que quieran diversificar y buscar mayores retornos ajustados por riesgo.

Impactos Económicos de Chile y EE.UU. en Real Estate

El impacto del escenario de crecimiento más lento/recesión diferirá según el tipo de activo. Las valoraciones se mantienen bien respaldadas por fundamentos inmobiliarios tanto en Chile como en EE.UU., con la diferencia de algunos sectores en Chile, dado el particular escenario político en que se encuentra el país. El comercio minorista encontrará debilidad, particularmente en centros comerciales más grandes. Una recesión en la actividad económica en esta etapa del ciclo probablemente resultaría tanto en un retroceso de las tasas de capitalización y caídas en el valor de los activos. Algunas disminuciones en el valor se compensarían con rendimientos de ingresos, pero solo para esos tipos de activos que consideramos más resistentes desde una perspectiva tanto cíclica como estructural, como son los sectores industrial y multifamily para renta.

El impacto de la recesión moderada, que ahora es nuestro escenario de referencia, también variará según la geografía. Creemos que es probable que el impacto de una desaceleración mundial del crecimiento afecte de manera más significativa a Chile debido a su estándar de construcción sísmica y con ello a su exposición a las materias primas provenientes de Asia, acompañado del mayor valor del flete marítimo. En los EE.UU., mientras que los precios de las materias primas son menos amenazantes, el aumento en tipos de interés es un problema mucho mayor. Los impactos específicos del sector también variarán ampliamente según la sensibilidad de cada tipo de activo a los cambios cíclicos, así como a la demanda subyacente. Por ejemplo, el aumento de la inflación que ha llevado consigo un importante incremento en las tasas de interés y al mismo tiempo de las tasas de los

créditos hipotecarios, generará un impacto en la velocidad de venta de viviendas tanto en Chile como en EE.UU., siendo este mercado posiblemente de los más golpeados.

El sector industrial continúa siendo uno de los sectores con mejores fundamentos y de mayor resiliencia. En particular los mercados de congelados y frío, principalmente reforzados por la falta de espacios en estas temperaturas tanto en Chile como en EE.UU., lo cual proviene de un cambio en las tendencias de consumo, las que han ido creciendo hacia alimentos congelados. El mercado de bodegas en temperatura ambiente, si bien es cierto, sigue estando entre los mercados más resilientes, sin embargo, en este caso existe una mayor oferta y al mismo tiempo podría haber un cambio de señal en la demanda activado por una recesión. En este último caso, un retroceso del gasto del consumidor podría impactar el desempeño general del sector tanto en Chile como en EE.UU., particularmente en lo que se refiere al comercio electrónico.

El Anexo 1 a continuación, describe la magnitud del impacto fundamental y de capitalización de mercado de una recesión moderada en cada sector. El sector residencial de rentas tanto en Chile, como en EE.UU es probablemente uno de los más resistentes dada su naturaleza no discrecional. En el caso de EE.UU. hay una gran escasez de viviendas en gran parte del espectro de ingresos, particularmente unidades unifamiliares a viviendas de ingresos medios y bajos, debido a la falta de desarrollo durante gran parte de la década tras la crisis financiera mundial. Aunque el problema es menos grave en Chile, la oferta sigue siendo escasa y debería ayudar a mitigar tanto la caída de la demanda, como las disminuciones del NOI (*Net Operation Income*) que impulsarían los valores a la baja.

Anexo 1:

		Chile			Estados Unidos		
SECTOR		Fundamentales de Mercado	Capitalización de Mercado	Impacto en Rentabilidad	Fundamentales de Mercado	Capitalización de Mercado	Impacto en Rentabilidad
Industrial	Temperatura Ambiente	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Frio	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Congelado	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
Oficinas	Urbano	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
	Suburbano	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
	Médico	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
Retail	Conveniencia	Negativo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Centros Comerciales	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
	Malls	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
Residencial	Multifamily Suburbano	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Multifamily Urbano	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Venta Departamentos	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
Alternativos	Data Centers	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
	Hotel	Negativo	Negativo	Negativo	Positivo	Negativo	Negativo
	Senior Homes	Positivo	Negativo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo

Colores indican perspectiva relativa
Fuente: Insignia Alternative Assets

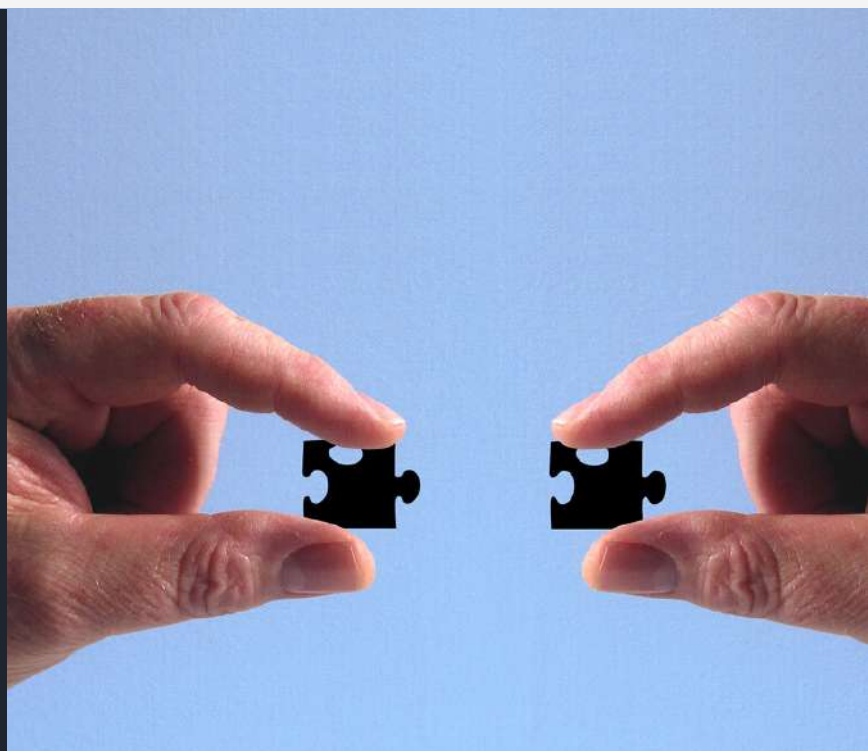
Entre los restantes sectores, posiblemente habrá más espacio para el ajuste, particularmente en subsectores más débiles. La caída en la demanda de oficinas tanto en Chile como en los EE.UU. ha sido bien documentada durante los últimos 24 meses. Una reducción en el empleo de servicios probablemente crearía un escenario más oscuro para los propietarios e inversores en el que las tasas de vacancia persisten superiores a sus niveles de equilibrio. Sin embargo, esperamos un rendimiento superior dentro del sector de las oficinas de sectores médicos y de ciencias de la vida, que hasta la fecha han sido superiores. Estos sectores seguirán teniendo demanda desde una perspectiva estructural y es probable que continúen así durante los próximos 12 a 24 meses.

Uno de los sectores más afectados bajo este nuevo escenario base serán centros comerciales en sus distintos formatos, en general aquellos con un enfoque en gastos discrecionales tanto en Chile como en EE.UU. La dislocación en los tipos de activos cíclicos desafiará a los propietarios y abrirá el camino hacia el descubrimiento de precios, creando así también oportunidades de inversión que hasta ahora han estado ausentes del mercado de transacciones.

De igual forma, el sector hotelero en Chile podría verse afectado, pero potenciado principalmente por la situación política y con ello una menor demanda proveniente de una menor propensión a aperturas de nuevos negocios en el país.

CORPORATE VENTURING

En un momento en el que el ecosistema emprendedor no hace más que evolucionar y explorar nuevos modelos de negocio, nace un nuevo modelo de innovación híbrido que funciona como hilo de conexión entre empresas y *startups*: el *corporate venturing*.



Las *startups* lideran la innovación

La transformación digital ha provocado una nueva generación de *startups*. Y es que, debido a su juventud, ya han surgido en plena era 2.0, las *startups* se caracterizan por ser digitales e innovadoras, lo que las convierte en importantes fuentes de innovación de las cuales pueden nutrirse las empresas.

Las *startups* están demostrando que tienen mayores capacidades de ejecución ágil, de adaptación y de gestión del caos dentro del entorno digital. Esta característica provoca que estén transformando el tejido empresarial, impulsando los procesos de digitalización.

Las tecnologías con las que trabajan las *startups* están llamando la atención de las empresas, las cuales han detectado una gran oportunidad para establecer sinergias y nutrirse de esas tecnologías. ¿Y cómo lo hacen?. A través del *corporate venturing*.

¿Qué es el *corporate venturing*?

El *corporate venturing* es una nueva forma de emprendimiento corporativo que las empresas aplican para dinamizar sus procesos de innovación a través de la colaboración con emprendedores y *startups*.

De esta manera las acciones de investigación de las empresas se combinan con las últimas innovaciones del ecosistema emprendedor; lo que permite captar nuevos talentos y modelos de negocio.

Con este modelo se fomentan las relaciones entre *startups* y empresas, pudiendo, estas últimas, buscar innovación y talento tanto dentro como fuera de ellas mismas. Para ello, se utilizan herramientas como aceleradoras corporativas, el Venture Capital o los Laboratorios de Innovación.

Objetivos del *corporate venturing*

Los beneficios que el *corporate venturing* aporta tanto a empresas como a startups son:

- Desarrollar nuevas tecnologías y modelos de negocio.
- Actualizar la cultura corporativa de la empresa, encaminada hacia la digitalización y el emprendimiento.
- Detectar nuevos talentos y nuevas habilidades para expandirse en el mercado.
- Destacar en innovación y desarrollar una imagen más atractiva por parte de la empresa.
- Aplicar metodologías ágiles que optimicen los procesos y agilicen la resolución de problemas.

El *corporate venturing* se ha convertido en el modelo por excelencia que acerca el ecosistema emprendedor a las empresas, estableciendo sinergias y nutriéndose de talento y tecnología.

En Insignia nos hemos unidos junto a Socialab para lanzar el primer Fondo de *Corporate Venturing Verde* de la región, bautizado como *Green Corporate Venturing*, que buscará invertir en las mejores *startups* en Latinoamérica, y que posean contratos con la red de grandes empresas que trabajan con Socialab, y así mitigar el riesgo de contar con *startups* que no posean contratos fuertes y escalables.



LOGÍSTICA DE ÚLTIMA GENERACIÓN



En medio de la pandemia se levanta Friosan, centro logístico robotizado de bodegaje en congelado más moderno de la región, ubicado en sector de las Mercedes, cercano al aeropuerto Arturo Merino Benítez de la ciudad de Santiago. El centro en desarrollo contará con cinco cámaras de 3040 posiciones de pallets cada una para totalizar 15.200 posiciones en su primera etapa.

Basado en logística 4.0, término que acuña al concepto logístico que incorpora tecnología de punta, está enmarcado en tres principales drivers que enmarcan el camino que está tomando la industria: Incorporación de tecnología, eficiencia operacional y sustentabilidad.

En el caso de los frigoríficos ha sido un negocio con una buena rentabilidad en los últimos años, pero con una muy baja modernización en su infraestructura. Ante un escenario económico incierto, se requerirá estar bien preparado para una situación de mayor competencia en el mercado de los servicios de almacenamiento y manipulación de productos congelados, por lo que es muy importante contar con una estructura de costos bajos, que no sacrifique la calidad del frío y tampoco el nivel del servicio, y además también se necesitará estar preparados para una situación laboral que será más compleja de administrar, más aún, en procesos con temperaturas de -20° celsius, en donde el personal tiene que trabajar en condiciones de temperatura muy bajas, que pueden ser consideradas como condiciones laborales extremas (con regulación especial). Si a lo anterior sumamos la sustentabilidad como un eje central del nuevo mundo, estamos en

presencia de una transformación relevante en la industria, no solo para atender los requerimientos de buena calidad de los clientes, siendo capaces de incorporar buenas prácticas medio ambientales, responsables y de incorporación con los distintos *stakeholders*. Por esto Friosan mantiene una construcción apegada a los principios de sustentabilidad lo que ha llevado a este centro a mantener la certificación *Leed*.

Es un hecho que el mercado del bodegaje en todas sus versiones ha llegado para quedarse, la entrada de *e-commerce*, los cambios de hábitos en las tendencias alimentarias del consumidor y la optimización logística de distintos operadores de alimentos ha hecho que este mercado se posicione como uno de los con mejores expectativas, lo que reafirma sus niveles de vacancia cercanos a 0% en los últimos meses en el mercado.

INSIGNIA LANZA PRIMER FONDO LATINOAMERICANO DE CORPORATE VENTURING

En Insignia estamos muy contentos, porque junto a Socialab lanzamos en Chile el primer Fondo Latinoamericano de *Green Corporate Venturing*.

El evento se realizó en IF Chile y contó con la presencia de cerca de 700 personas en formato híbrido.

Un capital de US\$10 millones tendrá el primer fondo de *corporate venturing* de Latinoamérica enfocado a proyectos sostenibles o “verdes”, el cual surgió desde Chile, bajo el alero de Insignia Alternative Assets y Socialab, junto a Caja Los Andes. Se trata de “Red de Innovación para Empresas”, un ecosistema que promueve la conexión virtuosa entre *startups* y empresas a través de este instrumento de inversión.

Las empresas que quieran participar de esta red de 30 compañías pioneras, conectarse con *startups* y postular al fondo, podrán inscribirse en insignia.socialab.com y optar por una suscripción mensual de búsqueda y conexión de soluciones de impacto.



Contacto

Santiago | Chile
Rosario Norte 555, Edificio Neruda,
of. 1106, Las Condes.
Teléfono: +56 22 243 3161
www.insigniassets.com