

PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV



"Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"

Viernes 05/03/2021

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 17:00 | 17:00 | 17:00 | 17:00 | 15:00 | 15:00 | 15:00 | 16:00 | 16:00 | 14:00 | 21:00 |
|  |  |  |  |  |  |  | | | | |
| 15:00 | 16:00 | 15:00 | 17:00 | 14:00 | 16:00 | 14:00 | | | | |

PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"



Ing. Luis Fernando de Mello





Lecciones aprendidas de la pandemia, en base a evidencias científicas

ENG. LUIZ FERNANDO DE MELLO





Inicialmente, cabe señalar que el mundo no es más el mismo: la aparición del COVID-19 dio lugar a la pandemia en la que hemos vivido toda esta lucha diaria para combatirla, desencadenando en varios impactos en la sociedad, especialmente en la economía, el mercado laboral, la salud, física y psicológica, costumbres, libertades, entre otros.

Es importante resaltar que el sector de la ingeniería fue una de las más afectadas por la pandemia de coronavirus, desestabilizando sus campos de actividad, como las evaluaciones y pericias, áreas de práctica del orador y varios otros profesionales.

Por curioso y extraño que parezca, el contexto actual de la pandemia ha traído algunos efectos positivos, principalmente con respecto a las formas de trabajo, imponiendo por la fuerza a los trabajadores profesionales, una gran evolución en el accionar, ya sea en la proyección o ejecución de la obra.



El principal aprendizaje de esta crisis puede atribuirse al hecho de que en la crisis debemos buscar nuevas oportunidades en cualquier ámbito, ya sea a nivel personal o colectivo.

Con respecto a las valuaciones y la pericia, en vista de la necesidad de inspeccionar la ubicación de la obra (inmuebles, muebles) y / o complejo industrial), debido a esta situación generada, en algunos donde fue necesario reprogramar la fecha, generando tiempo extra y en muchos casos, costos adicionales.

Con respecto a la búsqueda de elementos probatorios, donde antes de la pandemia se solían hacer en persona, con conocedores del mercado inmobiliario, corredores y vendedores, pasaron en gran medida, a ser realizados a través de llamadas telefónicas y anuncios en Internet, pudiendo así, el tasador, visitar la propiedad. Anuncio en el acto, observando sus características, aunque externamente, en función del grado de trabajo y de acuerdo con la norma.



Ante estos obstáculos, los profesionales se han reinventado buscando nuevas soluciones a los retos afrontados, em razón de las dificultades surgidas con la pandemia de COVID-19, que cambió la rutina de expertos y evaluadores, ya que debían trabajar en algunos casos en la oficina, antes iban al campo, *verbi gratia*, realizando los estudios de mercado a través de Internet y llamadas telefónicas.

Naturalmente, las dificultades forzaron a los profesionales para asistir a cursos sólo en el formato on line, así como, a los instructores y oradores de estos cursos, a cambiar las formas en que se comunican digitalmente.

Ser partícipe como conferencista e instructor de cursos presenciales, fue necesario para adaptarse a las nuevas formas, dar conferencias en universidades y agencias solo a través de este camino alternativo.



Uno de los puntos positivos de los cursos por plataforma digital radica en el hecho de que es fácil agregar el mayor número de personas de diferentes partes del país y / o países, sin necesidad de desplazamientos.

Es innegable que hubo una reducción de costos en hospedajes, así como, la disponibilidad de tiempo aumentó sin los desplazamientos, volviéndose positivas estas restricciones actuales, en cierto modo, nos hizo reinventar la búsqueda de nuevas alternativas, siendo este uno de los aspectos positivos de la experiencia ahora vivida.

Ante no tener noticias y previsión de una solución inmediata, todos viviremos con esta situación, por un periodo indefinido, ante otras noticias sobre el surgimiento de variantes del virus que pueden llegar incluso a los vacunados.

No hay más alternativa que dar un seguimiento y superar las adversidades, saltando estos obstáculos día a día.



La visión optimista se vuelve fundamental para superar periodos complicados debido a una pandemia sin conocimiento de posibles evoluciones futuras, tal vez, en relación con su control.

Otro punto positivo es el hecho de que el aislamiento obligó a los profesionales a desarrollar su conocimiento de sí mismo.

Entre los puntos negativos podemos mencionar la ausencia de calidez humana en la participación en seminarios y congresos en conferencias presenciales (en forma física) e intercambios de experiencias entre militantes profesionales del área.

Otro punto negativo es la Incertidumbre sobre en qué podría convertirse esta pandemia en el futuro, en una oscuridad sin límites, sin noción de su alcance real en un corto plazo.



Estamos todos en la misma situación independiente de la nación y el país, sin clasificación de condición social y cultural.

Con el aislamiento social, hubo un giro de 180° a lo que estábamos acostumbrados los seres humanos quedando estancados en la rutina del mundo actual. Esta situación nos obligó a entrar en nuevos desafíos, nuevas ideas, nuevas investigaciones y desarrollos en relación con ellos mismos.

Es innegable que el autoconocimiento es fundamental para el desarrollo de la persona con aprendizaje ante las dificultades, resultando en la mejora de sus habilidades personales.

La autoconciencia del profesional, mejora sus relaciones interpersonales, ya que al comprenderse a sí mismos, facilita comprensión de los demás, por lo que fue tal estado de cosas lo que proporcionó este conocimiento de sí mismo.



No se puede negar que esta pandemia ha forzado una intensa vida familiar, acabó por estrechar lazos, llevando a analizar y repensar el papel de la familia en la convivencia humana con el reflejo de la importancia de esta institución en nuestras vidas.

La convivencia de los hijos con los padres y así sucesivamente, se convirtió en un punto positivo de la pandemia.

Es cierto que la familia siempre ha sido un pilar fundamental para afrontar las dificultades, lo que fortalece el enfrentamiento de la adversidad actual, que causó simples actividades triviales para ser interrumpido como ejemplo un almuerzo con compañeros de trabajo y eventos sociales, haciéndonos reflexionar sobre el impacto de la ausencia que las personas causan y el valor del tiempo, que a menudo pasan desapercibidos.

La educación es parte fundamental durante la pandemia, pilar de la sociedad, proporcionando el apoyo necesario para continuar el proceso de enseñanza y aprendizaje de los profesionales, para no interferir en su desarrollo.



Profesionales de la educación necesitaron reinventarse y programar la educación remota en todo el país, proporcionando clases y actividades para realizar en casa.

La mayoría en general, a su vez, pasa gran parte del tiempo en casa, sin interactuar con los compañeros y sin practicar deportes.

En cuanto a la enseñanza y el conocimiento, las lecciones aprendidas de la pandemia nos permiten darnos cuenta de su importancia en la vida de todos, cada vez más valorizada, porque la falta de clases cara a cara es bastante significativa.

Es importante tener en cuenta que el virus lo hizo y hace millones de víctimas en todo el mundo, situación que ha proporcionado inseguridad sobre nuestra salud y la de nuestros seres queridos, causando preocupación, incluso, por la posible resolución final del problema.



Con este panorama, el reconocimiento de nuestra fragilidad es innegable y es posible constatar la limitación de la vida, haciéndonos reflexionar sobre la necesidad de vivir bien.

Temas que alguna vez nos causaron insomnio, son escasos en relación con la enfermedad mencionada, en la sociedad se olvidaron aprensiones débiles, se replantearon ambiciones egoístas, en fin, varios otros temas pasaron por otra perspectiva y el aprendizaje que vino con la pandemia nos hizo apreciar la vida aún más y a nuestro trabajo.

Como destaca uno de los conocedores de la asignatura, entre los principales conceptos de la Psicología que retrata la superación de adversidades, dificultades y todo tipo de cambios se encuentra la resiliencia.

El término latino “*resilire*” significa “volver”, una condición de regresión capaz de volver a su forma original después de un evento que la cambió, para sobrevivir a una situación adversa.



Respecto a la Física, la definición de resiliencia se refiere a la propiedad que tienen algunos cuerpos de volver a su forma original después de haber sido sometidos a una deformación elástica.

En resumen, se refiere a la competencia para recuperarse fácilmente o adaptarse a diseños y mutaciones, es decir, la capacidad de recuperarse de las desgracias y aprender de los problemas, haciendo que el aprendizaje sirva para algo edificante, así como la evolución personal y social.

Cómo hace el *Instituto Brasileiro de Coaching* (IBC), necesitamos confusión y desorden para resistir y encender, porque el conocimiento del estrés tiene sus mejoras, como resultado podemos evolucionar en condiciones para ser mejores que en el pasado: “*Las personas resilientes tienden a llevar vidas más significativas y desarrollar relaciones más armoniosas con quienes las rodean, ya que son personas que tienen una visión más optimista de la vida*” (IBC).

Algunas características de las personas resilientes se presentan en las siguientes habilidades:

CONFIANZA EN UNO MISMO

Cree en su propia capacidad para realizar tareas y alcanzar metas. Está directamente relacionado con la autoestima.

PERSISTENCIA

No renunciar a algo importante por las dificultades y creer que en un momento funcionará y mejorará.

OPTIMISMO

Afrontar situaciones para buscar lo bueno y creer que las cosas mejorarán.

FLEXIBILIDAD

Adaptarnos a los más diferentes escenarios, considerando que los cambios son parte de la vida y que tenemos que afrontarlos de la mejor manera posible.

CONTROL DE LAS EMOCIONES

Identifica, comprende y gestiona las propias emociones, sin dejarse llevar por ellas.

RE-SIGNIFICAR

Mirar las situaciones de manera diferente, buscar lo que tienen que decir y enseñarnos.

REINVENTESE

Salga de su zona de confort y desarrolle habilidades específicas para hacer frente a los cambios.



Hay artículos publicados en periódicos, por ejemplo, Gazeta sobre aprender de la pandemia. Recientemente, la psiquiatra Aidê Fernandes, publicó un artículo sobre el aprendizaje de la pandemia, destacando un extracto de la presentación del artículo:

Evidentemente, pagaremos un precio social tras esta situación, económicamente saldremos perjudicados, incluso en términos de empleo. Las situaciones extremas deben ser reevaluadas periódicamente y deben tomarse las acciones adecuadas de acuerdo con los hechos que exigen su enfrentamiento. Hoy el aislamiento social es indispensable, necesitamos ese tiempo para salvar vidas, en un tiempo, poco a poco, volverán los servicios y se retomará nuestra rutina. Es necesario más que nunca, practicar la resiliencia, superar los desafíos impuestos y aprender de lo que la vida nos ha traído para ser vivido.



En el artículo recientemente publicado, **CONTEXTUALIZACIÓN DEL APRENDIZAJE: UNA EXPERIENCIA PRÁCTICA EN TIEMPOS DE PANDEMIA**, de Flavio Borges Nascimento, Mariana Frassati, Ricardo Guarel Pereira y Roberto Clemente dos Santos, se extraen puntos relevantes para el estudio de caso:

El actual escenario pandémico ha puesto en relieve la necesidad e importancia de reinventar la práctica docente, lo que, en consecuencia, ha generado una búsqueda de alternativas prácticas y metodológicas que puedan ayudar y tratar de asegurar la efectividad de la enseñanza y el aprendizaje.

Las clases no presenciales denotan muchas incertidumbres, lagunas y dificultades en todas las áreas del conocimiento. La educación se ha convertido en uno de los ámbitos de actividad a los que se dirige buena parte de la mirada, acompañada de suposiciones, críticas y cuestionamientos. La labor docente atraviesa un momento delicado donde es necesario replantear las acciones y prácticas a favor del éxito del alumno en el contexto de aislamiento social.



Es importante señalar que, ante contextos extremos, como el caso de la enfermedad epidémica de amplia propagación en 2020, el derecho a la educación está contemplado en el Constitución Federal (Brasil, 1998) en su Art. 205:

La educación, derecho de todos y deber del Estado y de la familia, se promoverá y estimulará con la colaboración de la sociedad, buscando el pleno desarrollo de la persona, su preparación para el ejercicio de la ciudadanía y su calificación para el trabajo. (BRASIL, 1988).

El sistema de educación básica, principalmente la escuela pública, enfrentó desafíos inesperados, la necesidad de Educación a Distancia (EaD) presentó impactos considerables y abruptos en la comunidad escolar ya que el aprendizaje en el hogar forzó cambios en la rutina de niños y jóvenes y, eventualmente, sobrecargó a la familia en el contexto del monitoreo de estas actividades (BURGESS, 2020).



La educación a distancia puede considerarse eficaz en una cultura escolar diferente, lo que requiere nuevos mecanismos de seguimiento y nuevos modelos para evaluar el aprendizaje de los estudiantes. (KENSKI,2010). El profesorado debe prestar atención a la existencia de situaciones conflictivas y desafiantes, consciente de que la aplicación de técnicas convencionales no resolverán los problemas. (SCHON, 1997, p. 21).

En conclusión, si bien se trata de una situación casi insostenible que vivimos y por muy abstracto que sea el panorama contemporáneo, es necesario afrontar la situación de manera prosaica, sin olvidar las experiencias obtenidas con esta situación de enfermedad global, una situación nos hace reflexionar para que podamos hacerlo mejor.

PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la
aparición del COVID-19"



Ing. Teodosio Cayo Araya





Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

...no sólo...

- Plusvalías
- Rentabilidad
- Patrimonio
- Etc.

Liquidez
Vacancia
Deterioros
Impuestos (*)



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

...no sólo...

- Libertad Financiera ▪
- Activo de emergencia ▪
- Búsqueda de inversiones seguras ▪
- Protección a variaciones inflacionarias ▪
- Captura de plusvalías urbanas ▪
- Pensión adicional (jubilación) ▪
- Herencia (hipoteca Inversa) ▪

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

...no sólo...

- Tipo de bien ▫
- Uso / Destino ▫
- Proyecciones ▫
- Características ▫
- Tipo de crédito ▫
- Aversión al riesgo ▫
- Otros ▫





Cambios Transversales

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19

- Estilo de vida ▪
- Valoración de nuestro hogar ▪
- Efectos en la salud física y laboral ▪
- Fortalecimiento de servicios *on line* ▪
- Cambios en las prioridades y estabilidad ▪
- Cuestionamientos al rol de autoridades y su manejo ▪
- Efectos directos en los Mercados de Capitales ▪
- Etc ▪



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

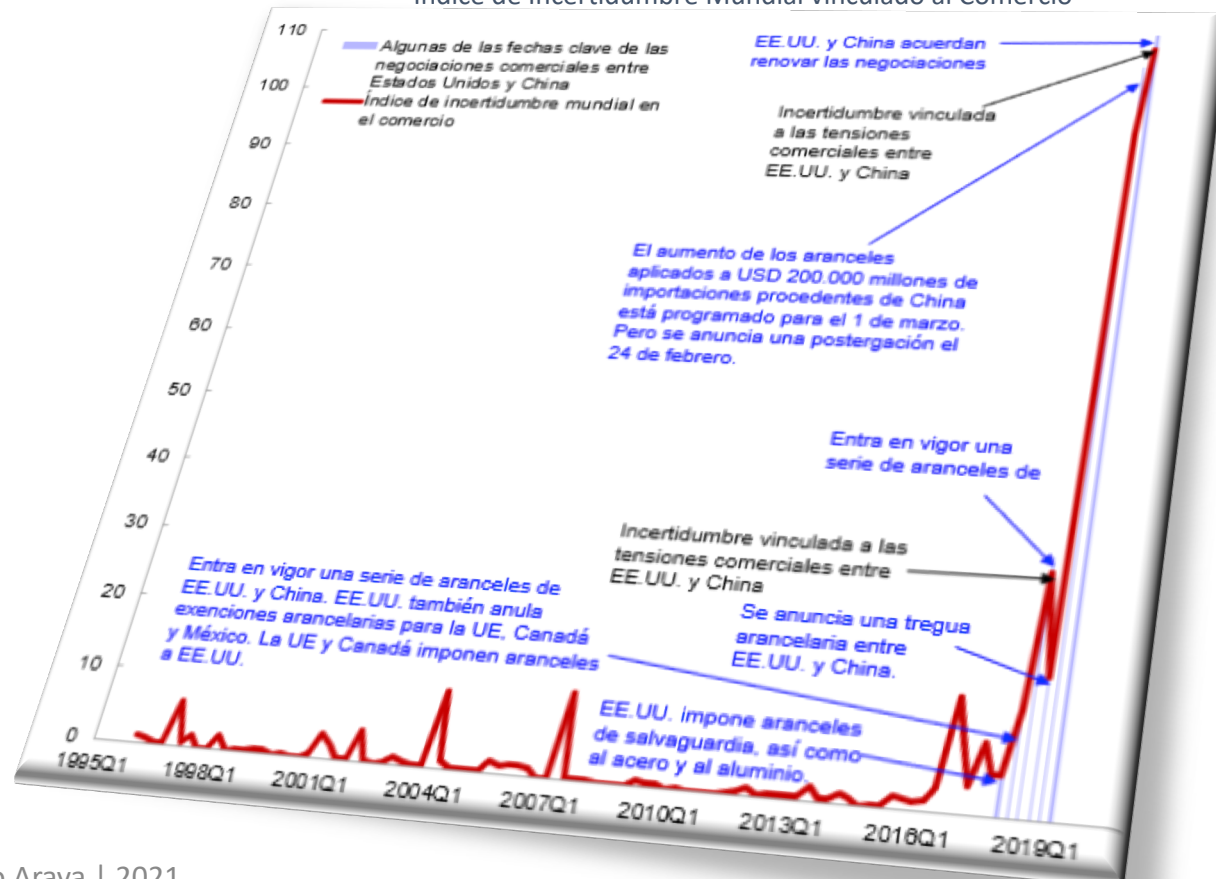
Cambios Transversales

- Paralización de obras de construcción ▪
- Retraso en la entrega de inmuebles ▪
- Cambios en las políticas crediticias ▪
- Caída de las principales bolsas ▪
- Aumento del desempleo ▪
- Falta de liquidez ▪
- Etc ▪

Cambios Transversales

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

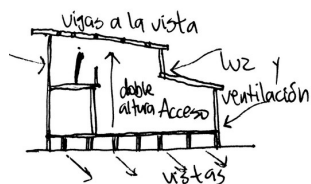
Índice de Incertidumbre Mundial vinculado al Comercio



Fuente: FMI

Valoración de Ambiente familiar

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Espacios Adecuados

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Iluminación y Ventilación



Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Separación de Espacios

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Equipamiento Interno

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Equipamiento Urbano

Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Valoración de Distancia y Densidad



**Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19**



Valoración de Segunda Residencia

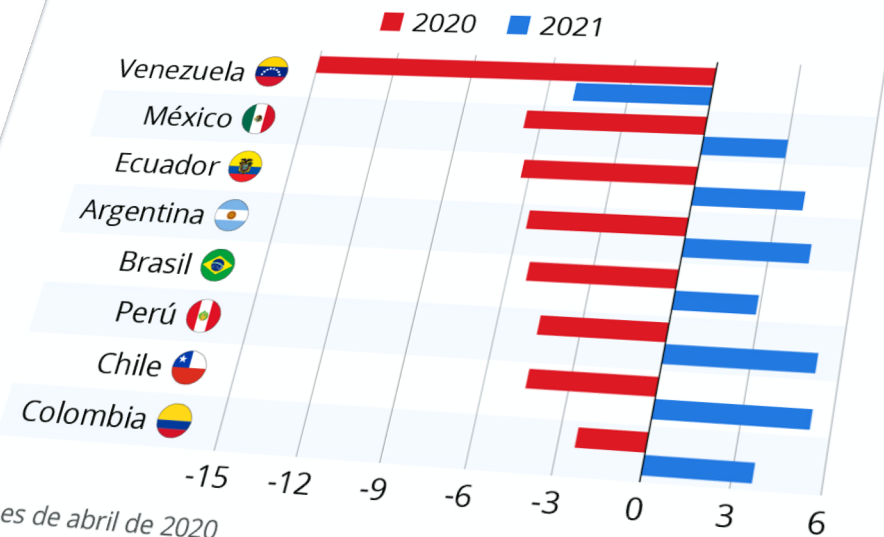
Aprendizaje y
Experiencia
Escenario
COVID-19



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

La economía latinoamericana poscoronavirus

Crecimiento real del PIB en países latinoamericanos
seleccionados en 2020 y 2021 (%)



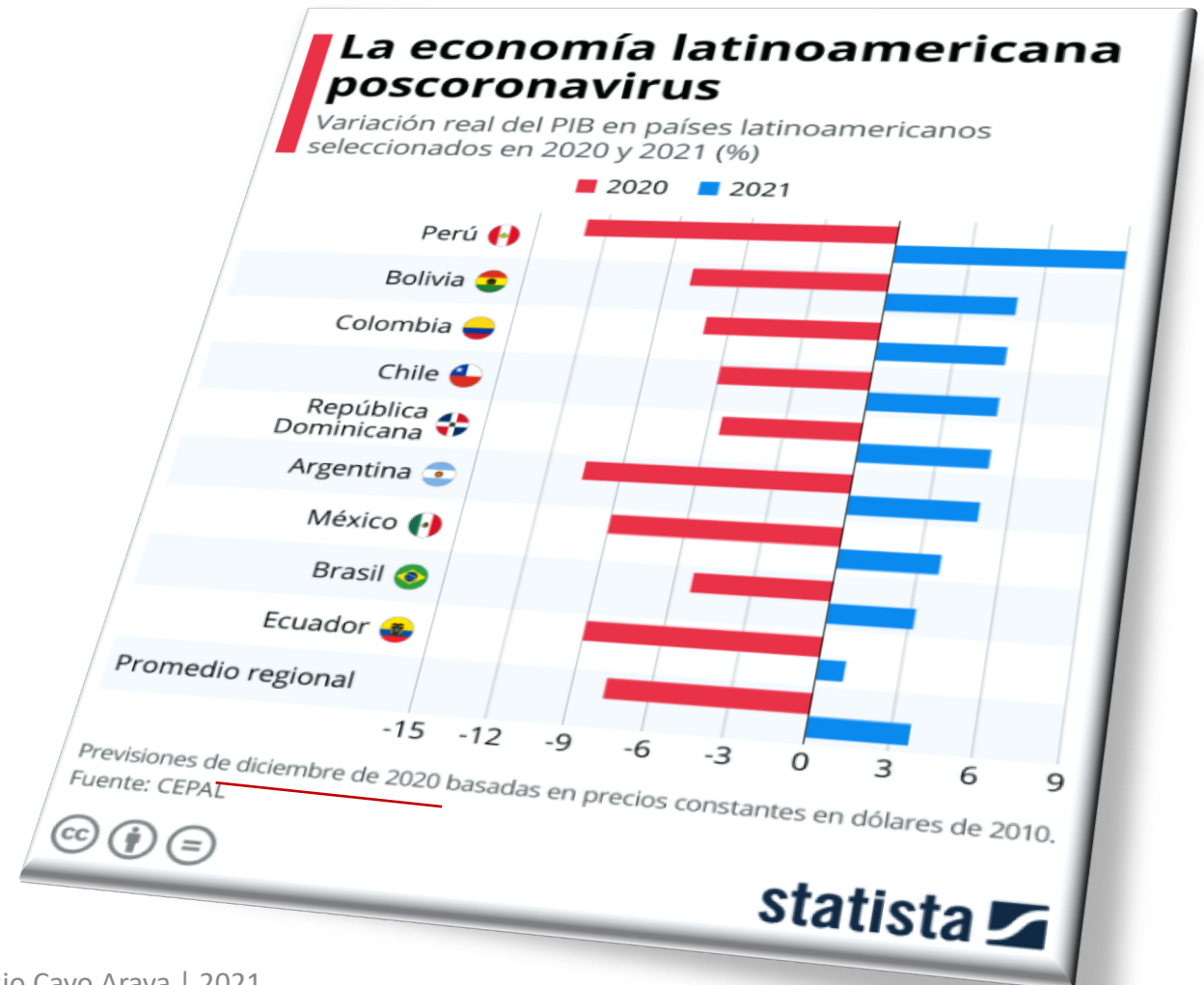
Previsiones de abril de 2020

Fuente: World Economic Outlook | FMI

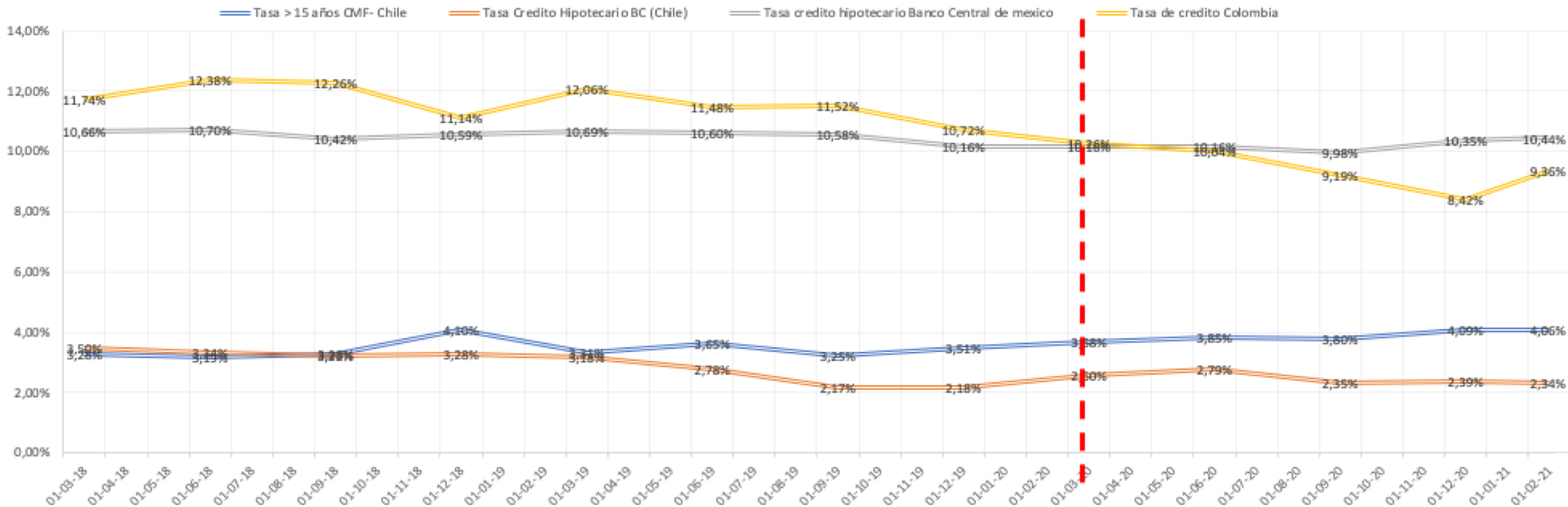


statista

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19



Evolución Tasas Hipotecarias



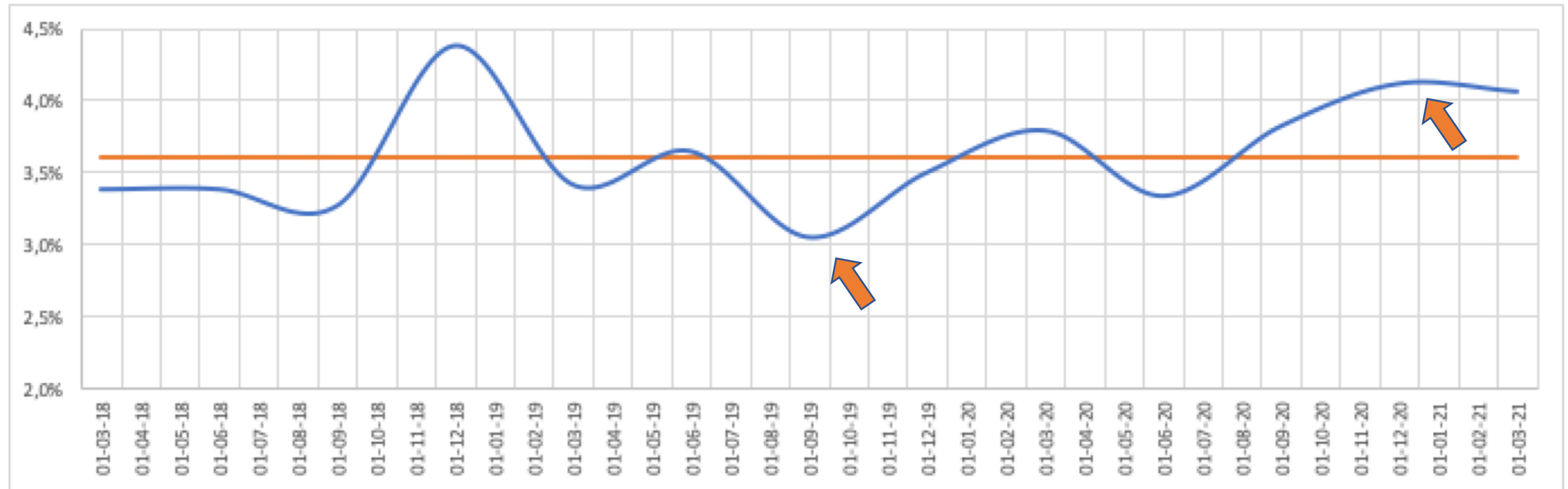
Fuente:

Colombia : <https://totoro.banrep.gov.co>

México : <https://www.banxico.org.mx>

Tasas Hipotecarias (Chile)

Para créditos > 15 años



Fuente: <http://www.cmfchile.cl/porta1/estadisticas/617/w3-article-15710.html>

Oferta de Crédito



| Banco | Tipo Crédito | Dividendo mensual con seguros obligatorios | Tasa del Crédito | CAE |
|---------------------------|--------------------|--|------------------|-------|
| Banco Falabella | Mutuo no Endosable | app. US\$ 449,41 | 3,20% | 3,54% |
| Coopeuch | Mutuo no Endosable | app. US\$ 446,67 | 3,10% | 3,55% |
| Banco Consorcio | Mutuo Endosable | app. US\$ 448,63 | 3,35% | 3,57% |
| Banco Falabella | Mutuo Endosable | app. US\$ 454,10 | 3,30% | 3,65% |
| Scotiabank Chile | Mutuo no Endosable | app. US\$ 478,72 | 4,08% | 4,12% |
| Banco Bice | Mutuo no Endosable | app. US\$ 478,33 | 4,10% | 4,16% |
| Banco de Chile | Mutuo no Endosable | app. US\$ 477,55 | 3,97% | 4,33% |
| Banco Santander-Chile | Mutuo no Endosable | app. US\$ 487,71 | 4,19% | 4,34% |
| Banco del Estado de Chile | Letras | app. US\$ 485,75 | 4,10% | 4,34% |
| Banco Security | Mutuo Endosable | app. US\$ 489,27 | 4,35% | 4,51% |
| Banco del Estado de Chile | Mutuo no Endosable | app. US\$ 495,13 | 4,33% | 4,56% |

Notas:

- Simulación al 3/marzo/2021
- Tasa Fija en UF
- Valor Inmueble US\$ 80.000
- Plazo crédito: 20 años

| Resultados | Tasa del Crédito | CAE |
|------------------|------------------|-------|
| Media Geométrica | 3,80% | 4,04% |
| Máximo | 4,35% | 4,56% |
| Mínimo | 3,10% | 3,54% |
| Rango | 1,25% | 1,02% |
| Desv. Std. | 0,48% | 0,40% |

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19



Tasa 1,99%

- Valor Propiedad : UF 2.500
- Financiamiento : 80%
- Plazo crédito : 20 años
- Pie : \$14.354.400
- Dividendo : \$311.103

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19



Tasa Fija



- Hipotecarios *on line*
- Primera cuota en 6 meses
- Financiamiento hasta 90%
- Plazo crédito hasta 30 años

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19



Personas
menores de
30 años

- Incluye subsidio DS01
- Primera cuota en 6 meses
- Financiamiento hasta 90%
- Plazo crédito hasta 40 años



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Portabilidad Financiera

- Bancos
- Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Agentes Administradores
- Cajas de Compensación
- Etc



Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Flexibilidad

- 2 Primeros años pagar ½ Dividendo ▪
- Financiamiento al 90% 1ra Viv. ▪
- Portabilidad Financiera ▪
- Refinanciamiento ▪
- Meses de gracia ▪
- Etc. ▪

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Otras Inversiones

| | |
|---------------|---------|
| Rentabilidad | |
| ▪ Multifamily | : 5,05% |
| ▪ Comercial | : 5,11% |
| ▪ Oficinas | : 5,53% |
| ▪ Desarrollos | : 8,24% |

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Otras Inversiones

Se duplica la vacancia en departamentos de renta residencial y crece presión en precios

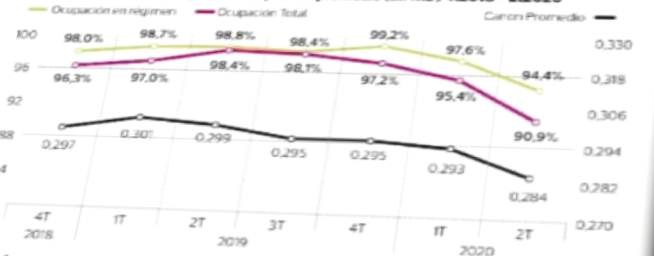
Según informe de BDO al segundo trimestre, las cuarentenas afectaron a este mercado, que alcanzó una vacancia de 9,1%. Ñuñoa, Puente Alto, Quinta Normal y Las Condes son las comunas que lideran las desocupaciones.

JUANMANUEL VILLAGRÁN S. de vacancia, el promedio total es bajo 10% en la Región Metropolitana porque Santiago Centro, que es la zona que agrupa el 43,6% de los departamentos de este tipo, tiene una disponibilidad total de 4,7%. Ocurre lo mismo con Independencia, que le sigue con el 20,4% de este mercado de edificios, con una vacancia de 6,2%. De todos modos, los niveles de desocupación, incluso en Santiago Centro que totaliza un porcentaje más moderado, serían preocupantes. En el informe muestran que el porcentaje de vacancia de Santiago en el segundo trimestre significa un aumento de 28

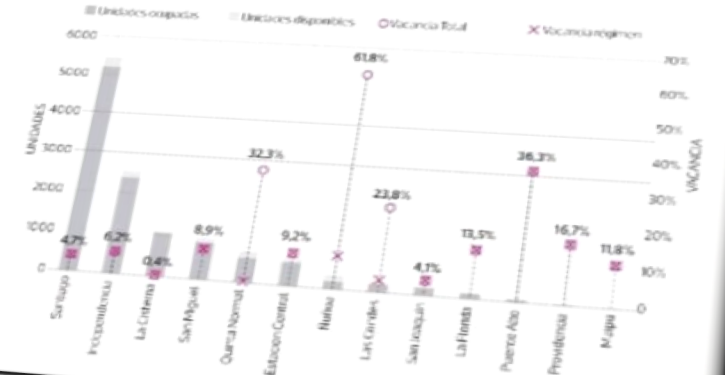
Santiago Centro Muestra un alza de más del doble en su vacancia versus el primer trimestre.

MERCADO DE RENTA RESIDENCIAL EN DECLIVE

Evolución comparativa ocupación (%) y canon promedio (uf/m²) 4T2018 - 2T2020



Unidades totales y vacancia por comuna

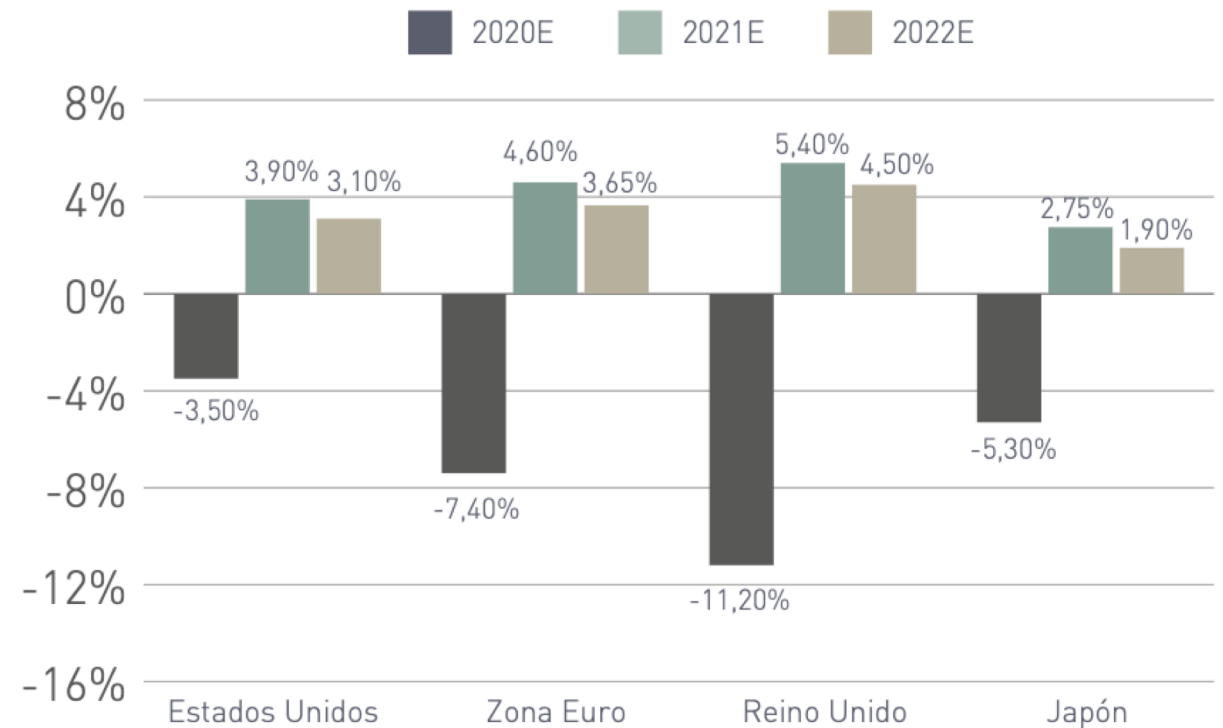


FUENTE: Reporte de mercado de renta residencial multifamiliar del segundo trimestre de BDO.

PULSO

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Perspectivas para Países Desarrollados



Fuente: Bloomberg



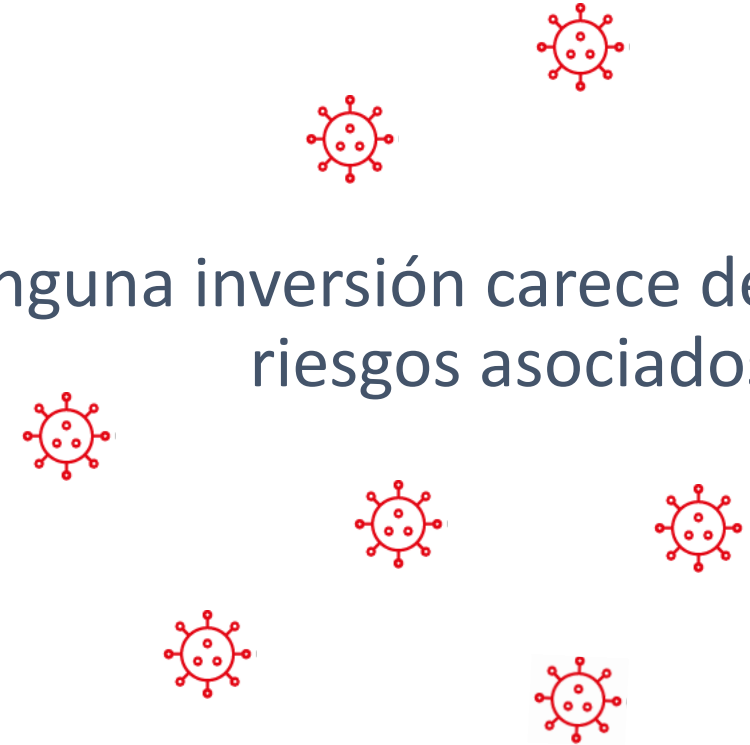
Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Perspectivas para Nuestros Mercados

- Mayor estabilidad económica
- Ajustes en las Tasas de Riesgo
- Recuperación de los Mercados
- Aumento de utilidades corporativas
- Presiones a una inflación sobre el 3%
- Cambios en los focos de conflicto
- Etc

Aprendizaje y Experiencia Escenario COVID-19

Ninguna inversión carece de
riesgos asociados



... *“Cash is King”*

Es tiempo de Valorar

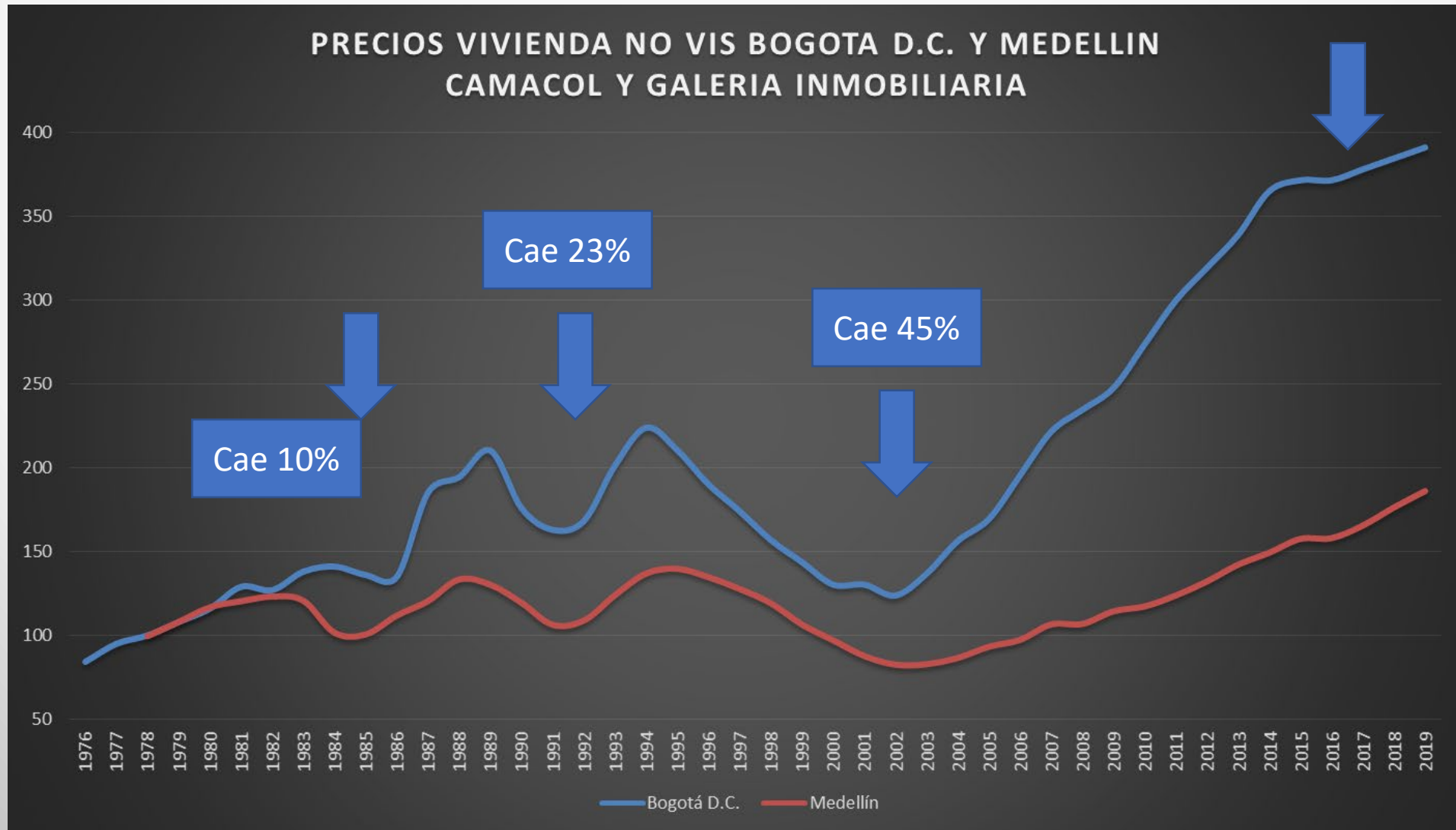
PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"



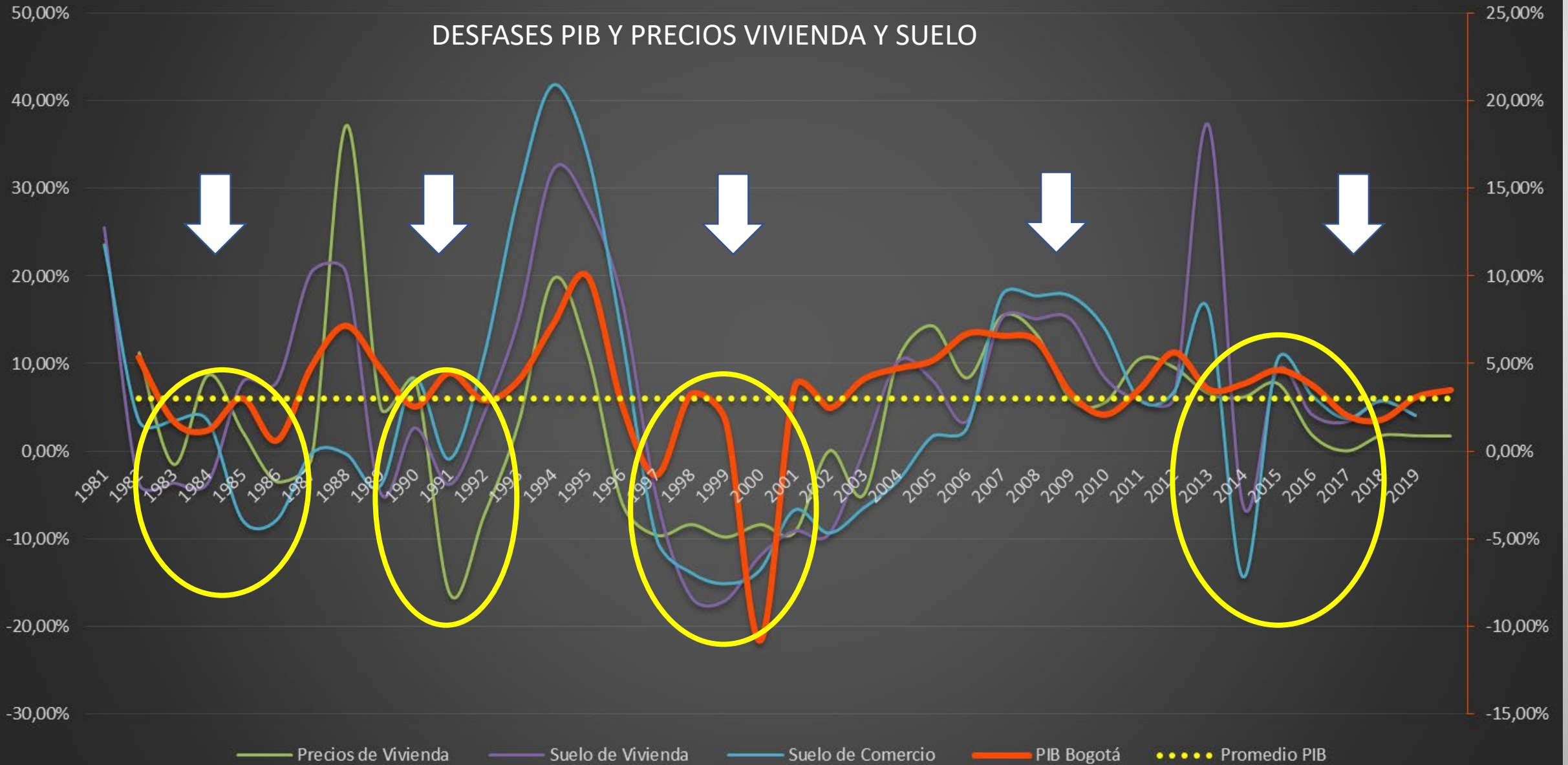
Econ. Oscar Borrero Ochoa

Como afectaron las crisis anteriores los precios de la vivienda en Colombia



PIB DE BOGOTA Y PRECIOS DE VIVIENDA Y DEL SUELO

DEFASES PIB Y PRECIOS VIVIENDA Y SUELO



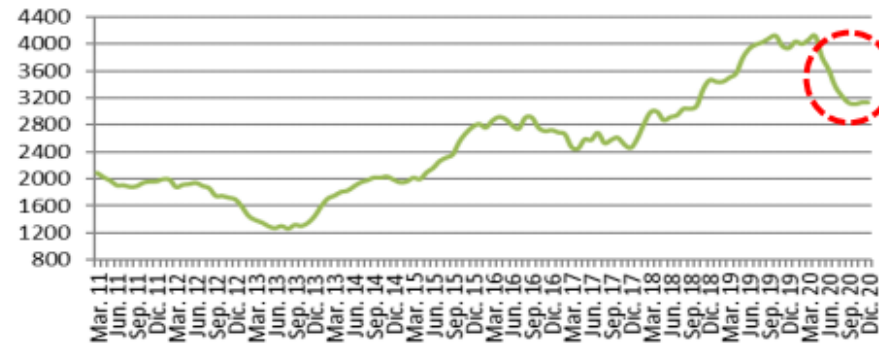
**Evolución Ventas Estrato 4
(Acumulado Últimos 12 meses)**



**Evolución Ventas Estrato 5
(Acumulado Últimos 12 meses)**



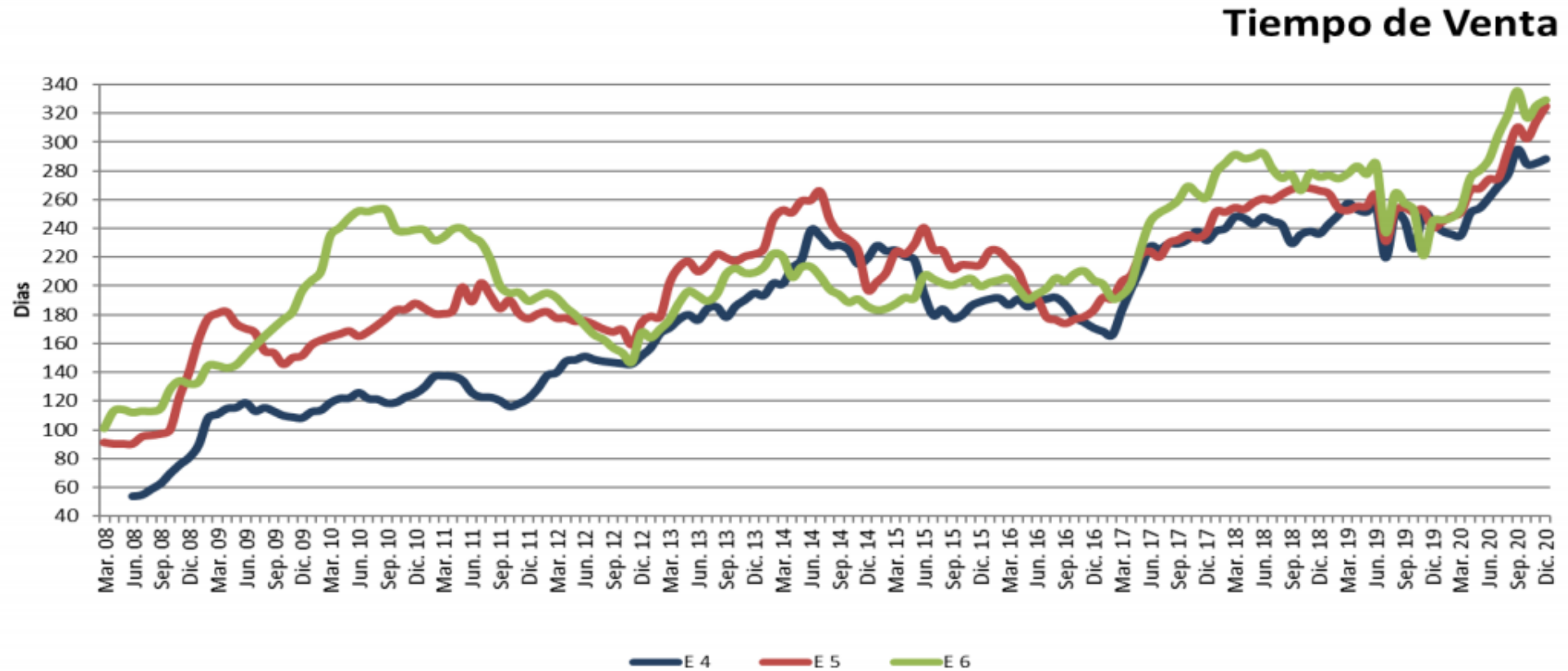
**Evolución Ventas Estrato 6
(Acumulado Últimos 12 meses)**





El tiempo en que se vende un inmueble ha incrementado en el último año en todos los estratos.

Bogotá





Variaciones % de precios Junio vs Marzo

Bogotá

| Variación | | VENTA | | ARRIENDO | |
|-----------------------------|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | No. Inmuebles | % | No. Inmuebles | % |
| Negativa | Menos del 5% | 627 | 14,1% | 106 | 6,1% |
| | Entre el 5% y el 10% | 298 | 6,7% | 100 | 5,8% |
| | Entre el 10% y el 15% | 111 | 2,5% | 45 | 2,6% |
| | Más del 15% | 79 | 1,8% | 64 | 3,7% |
| Sin Variación | | 2.717 | 61,3% | 1.293 | 75,0% |
| Positiva | Hasta el 3% | 268 | 6,0% | 15 | 0,9% |
| | Del 3% al 5% | 121 | 2,7% | 29 | 1,7% |
| | Del 5% al 10% | 117 | 2,6% | 25 | 1,5% |
| | Más del 10% | 97 | 2,2% | 47 | 2,7% |
| Total Observaciones | | 4.435 | 100,0% | 1.724 | 100,0% |
| Variación % Promedio | | | -3,1% | | -4,5% |

Cali

| Variación % | | VENTA | | ARRIENDO | |
|-----------------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | No. Inmuebles | % | No. Inmuebles | % |
| Negativa | Menos del 3% | 85 | 7,7% | 19 | 2,2% |
| | Entre el 3% y 5% | 73 | 6,7% | 28 | 3,2% |
| | Entre el 5% y 10% | 72 | 6,6% | 70 | 8,0% |
| | Mas del 10% | 67 | 6,1% | 83 | 9,5% |
| Sin variación | | 611 | 55,7% | 575 | 65,8% |
| Positiva | Hasta el 2% | 30 | 2,7% | 4 | 0,5% |
| | Del 2% al 4,5% | 113 | 10,3% | 63 | 7,2% |
| | Más del 4,5% | 46 | 4,2% | 32 | 3,7% |
| Total Observaciones | | 1.097 | 100,0% | 874 | 100,0% |
| Variación % Promedio | | | -1,2% | | -2,3% |

En las otras ciudades un porcentaje superior al 95% de inmuebles no reportan variación en su precio de oferta

Entre marzo y diciembre de 2020 los precios de oferta en vivienda media y alta de Bogotá han disminuido en 7% y los de arriendo en 10% (asking Price). Pero el factor de negociación subió del 7 % al 15% entre 2019 y 2020. (diferencia entre oferta y transacción)

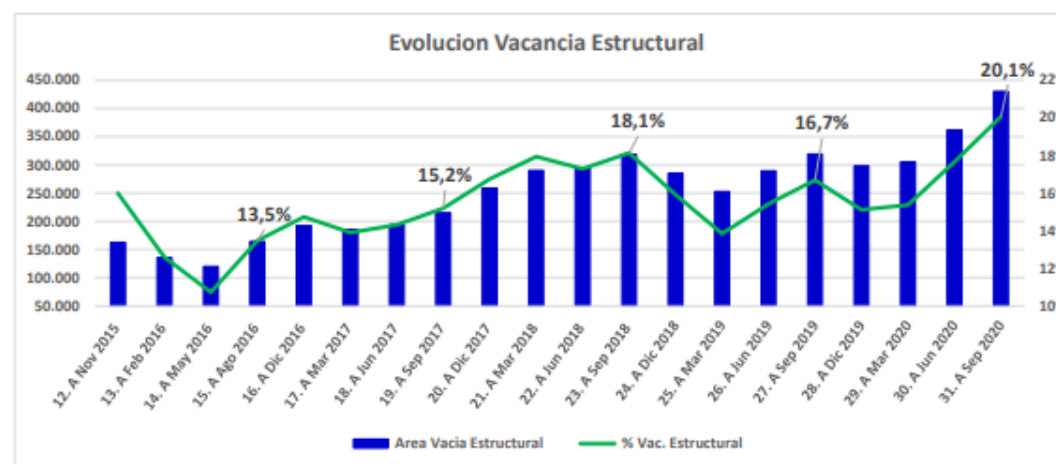
Fuente: GALERIA INMOBILIARIA Y AFYDI

AUMENTA LA VACANCIA EN OFICINAS DURANTE EL AÑO 2020



El aumento de la vacancia se da por el crecimiento en edificios entregados más de seis meses atrás

| Corredor | Edificios | Area Total | Vac. Sep. 20 | % de Vacancia |
|---------------------|------------|------------------|----------------|---------------|
| Chicó | 125 | 576.495 | 75.332 | 13,1% |
| Multicentro | 62 | 331.476 | 47.707 | 14,4% |
| Norte | 42 | 277.476 | 75.534 | 27,2% |
| Otras | 17 | 119.094 | 18.159 | 15,2% |
| Salitre | 27 | 552.213 | 61.197 | 11,1% |
| Fra. Bta. | 16 | 74.962 | 54.548 | 72,8% |
| Centro | 10 | 131.582 | 71.844 | 54,6% |
| Cordoba | 9 | 81.795 | 25.954 | 31,7% |
| Total genera | 308 | 2.145.092 | 430.275 | 20,1% |



La Vacancia Estructural también presenta un importante incremento al pasar del 17,7% al 20,1% en septiembre con reducciones la zona de Otras y Salitre y con incrementos en las demás zonas de la ciudad.

| Zona | Tamaño CC | Cantidad de Locales 2019 | Locales Vacantes 2019 | % Locales Vacantes 2019 | Cantidad Locales 2020 | Locales Vacantes 2020 | % Locales Vacantes 2020 |
|--------------------------------|-----------|--------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| Centro | Grande | 4.672 | 347 | 7,4% | 3.208 | 470 | 14,7% |
| | Mediano | 2.587 | 336 | 13,0% | 2.202 | 563 | 25,6% |
| | Pequeño | 3.393 | 333 | 9,8% | 1.857 | 381 | 20,5% |
| TOTAL ZONA CENTRO | | 10.652 | 1016 | 9,5% | 7.267 | 1414 | 19,5% |
| Norte | Grande | 1157 | 31 | 2,7% | 1007 | 108 | 10,7% |
| | Mediano | 1879 | 221 | 11,8% | 1051 | 188 | 17,9% |
| | Pequeño | 2.210 | 211 | 9,5% | 1509 | 289 | 19,2% |
| TOTAL ZONA NORTE | | 5.246 | 463 | 8,8% | 3.567 | 585 | 16,4% |
| Suroccidente | Grande | 1782 | 38 | 2,1% | 983 | 141 | 14,3% |
| | Mediano | 1131 | 294 | 24,9% | 996 | 244 | 24,5% |
| | Pequeño | 1708 | 137 | 8,0% | 1540 | 295 | 19,2% |
| TOTAL ZONA SUROCCIDENTE | | 4.671 | 469 | 10,0% | 3.519 | 680 | 19,3% |
| Antioquia | Grande | 2.579 | 67 | 2,7% | 2.210 | 262 | 11,9% |
| | Mediano | 1154 | 28 | 2,4% | 783 | 70 | 8,9% |
| | Pequeño | 667 | 83 | 12,4% | 962 | 256 | 26,6% |
| TOTAL ZONA ANTIOQUIA | | 4.400 | 178 | 4,0% | 3.955 | 588 | 14,9% |
| Eje Cafetero | Mediano | 668 | 50 | 7,5% | 495 | 88 | 17,8% |
| | Pequeño | 1408 | 88 | 6,3% | 949 | 167 | 17,6% |
| TOTAL ZONA EJE CAFETERO | | 2076 | 138 | 6,6% | 1.444 | 255 | 17,7% |
| TOTAL COLOMBIA | | 27.045 | 2264 | 8% | 19.752 | 3522 | 18% |

Fuente: Asociación colombiana de Centros comerciales.

La vacancia aumento del 8% en 2019 al 18% en septiembre de 2020 por efecto del Covid.



Encuesta AFYDI sobre canon arriendos

- AFYDI: ASOCIACION que agrupa 160 empresas inmobiliarias de arrendamiento y tiene 50.000 inmuebles para venta y arriendo en Bogota, Cali y zonas cafeteras.
- Rebaja arriendos locales segundo semestre 2020: **-46,3%**
- Rebaja oficinas segundo semestre 2020 : **-36,6%**
- Rebaja vivienda media y alta : **-22,4%**
- Aumento de vacancia en inmuebles comerciales (oficinas, locales)
- Aumento de vacancia en vivienda media y alta.
- ENCUESTA TRIMESTRAL DE VENTAS Y ARRIENDOS. Muestra de 6.000 datos anuales). NEGOCIACIONES VS OFERTAS.



| RESUMEN FACTORES DE NEGOCIACION | | NUMERO DE TRANSACCIONES REPORTADAS MLS | | | | |
|---------------------------------|-------|---|----------------|------|------------------|----------------|
| FUENTE AFYDI MLS | 2019 | 2020 | 2020 4 trim | 2019 | 2020 trim 1-3 | 2020 trim 4 |
| ARRIENDOS | | | | | | |
| VIVIENDA | 7,8% | 7,6% | 8,0% | 3363 | 1783 | 751 |
| COMERCIALES | 10,5% | 10,7% | 11,0% | 683 | 278 | 165 |
| VENTAS | | | | | | |
| VIVIENDA | 8,7% | 9,1% | 9,1% | 593 | 59 | 157 |
| COMERCIALES | 11,1% | 12,1% | 11,5% | 318 | 36 | 10 |
| TOTAL | | | | 4957 | 2156 | 1083 |

EL MARGEN DE NEGOCIACION (TRANSACCION VS OFERTA) AUMENTO LEVEMENTE ENTRE 2019 Y 2020

FUENTE: AFYDI, ASOCIACION PARA EL FOMENTO INMOBILIARIO, BOGOTA

| USO | COMERCIAL | | | | | |
|---|----------------------|------------|-------------|-------|---------|-------|
| TRIMESTRE 4 2020 ARRIEDOS COMERCIALES | Etiquetas de columna | | | | | |
| CLASIFICACION | BODEGA | CASA-LOCAL | CONSULTORIO | LOCAL | OFICINA | TOTAL |
| 1. VALOR OPTIMO DE NEGOCIACION MENOR DEL 5% | 6 | 2 | 3 | 70 | 10 | 91 |
| 2. NEGOCIACION ENTRE EL 5% Y EL 10% | 5 | | | 13 | 3 | 21 |
| 3. NEGOCIACION ENTRE EL 10% Y EL 20% | 5 | | | 22 | 9 | 36 |
| 4. NEGOCIACION MAYOR DEL 20% | 4 | | | 9 | 4 | 17 |
| TOTAL | 20 | 2 | 3 | 114 | 26 | 165 |

Pero un importante porcentaje de inmuebles tienen ahora un mayor descuento

El 32% de los arriendos comerciales y 12% de las viviendas arrendadas tuvieron descuentos entre el 10 y 25% en el ultimo trimestre de 2020

| 2020 TRIMESTRE 4 ARRIENDOS VIVIENDA | Etiquetas de columna | | | | |
|---|----------------------|-------------|------|-----------------|-------|
| CLASIFICACION | APARTAMENTO ESTUDIO | APARTAMENTO | CASA | CASA CONDOMINIO | TOTAL |
| 1. VALOR OPTIMO DE NEGOCIACION MENOR DEL 5% | 26 | 374 | 105 | 2 | 507 |
| 2. NEGOCIACION ENTRE EL 5% Y EL 10% | 10 | 116 | 26 | | 152 |
| 3. NEGOCIACION ENTRE EL 10% Y EL 20% | 4 | 56 | 16 | | 76 |
| 4. NEGOCIACION MAYOR DEL 20% | 2 | 12 | 2 | | 16 |
| TOTAL | 42 | 558 | 149 | 2 | 751 |

FUENTE: AFYDI, ASOCIACION PARA EL FOMENTO INMOBILIARIO, BOGOTA

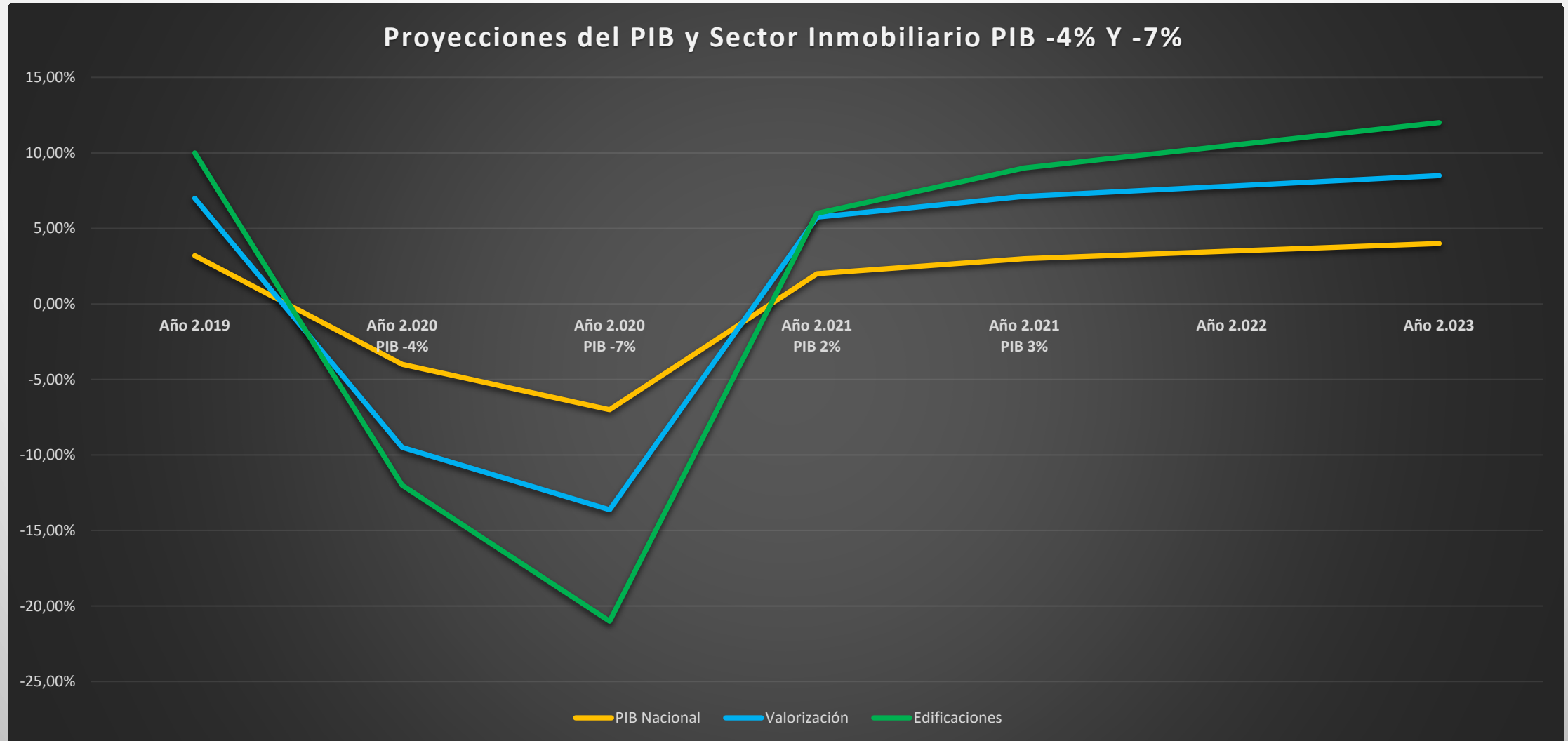
RESULTADOS PARA COLOMBIA DE LAS REGRESIONES ESTUDIO PARA EL BANCO MUNDIAL



| CONCLUSIONES DE LAS REGRESIONES | | | | | | |
|---------------------------------|--------------|---------|--------------|-------------|------|-------------|
| PIB DE BOGOTA Y PRECIOS | | | | | | |
| VARIABLE INDEPENDIENTE | PIB REGIONAL | | | 1% pib | | |
| INDICADORES | correlacion | fischer | probabilidad | elasticidad | test | VALIDEZ MOI |
| VARIABLES INDEPENDIENTES | | | | | | |
| precios vivienda camacol | 0,54 | 15,47 | 0,0004 | 1,71 | *** | ALTO |
| precios vivienda usada Dane | 0,63 | 19,45 | 0,0001 | 1,26 | *** | ALTO |
| suelo vivienda alta lonja | 0,50 | 11,75 | 0,0015 | 1,94 | *** | ALTO |
| suelo vivienda media lonja | 0,36 | 5,21 | 0,0284 | 1,27 | ** | BUENO |
| suelo vivienda BAJA lonja | 0,29 | 3,36 | 0,0751 | 0,76 | * | BAJO |
| suelo COMERCIO ALTO lonja | 0,49 | 11,24 | 0,0019 | 2,01 | *** | ALTO |
| suelo COMERCIO POPULAR lonja | 0,43 | 8,26 | 0,0068 | 1,20 | *** | ALTO |

FUENTE: ESTUDIO PARA EL BANCO MUNDIAL, MONTAÑA Y BORRERO, BOGOTA 2020

PROYECCIONES INMOBILIARIAS COLOMBIA



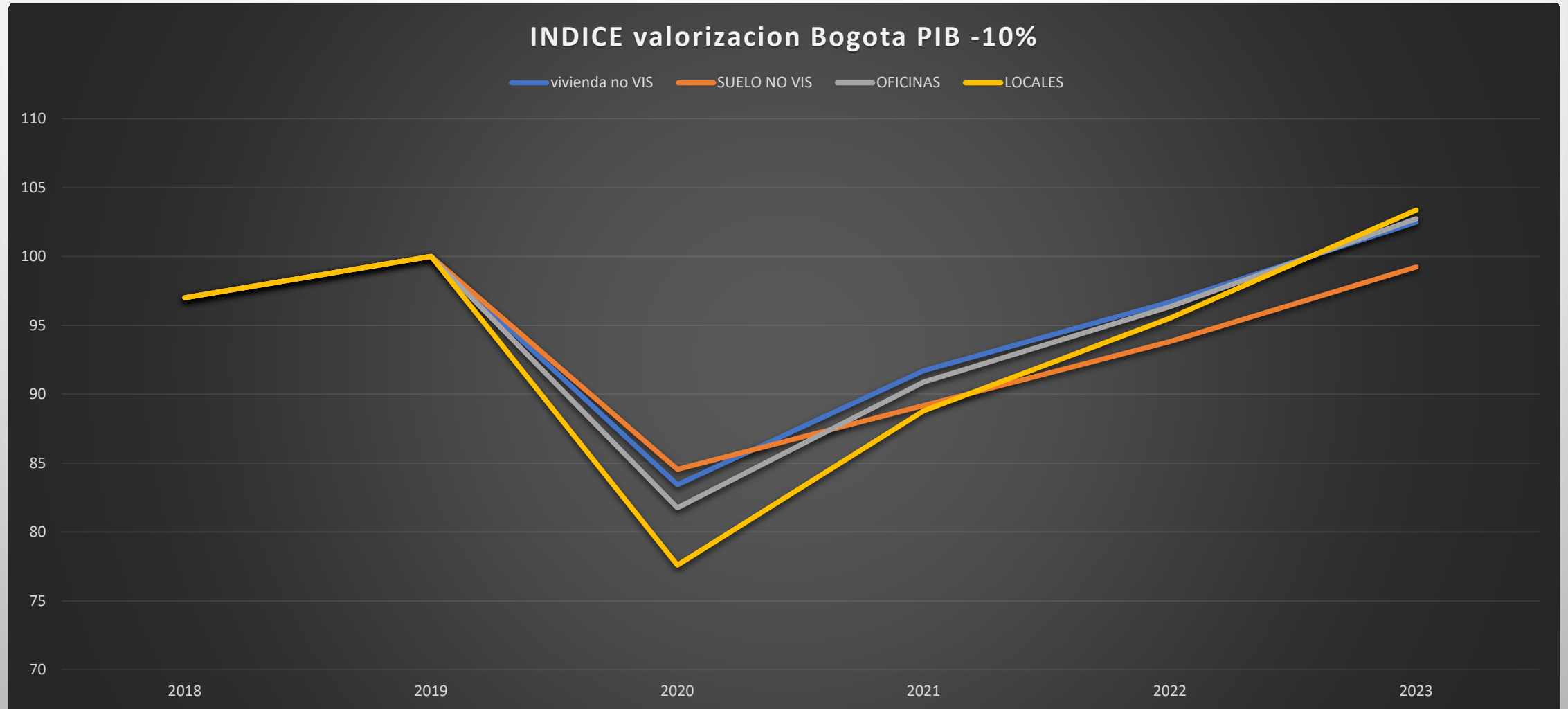
FUENTE: ESTUDIO PARA EL BANCO MUNDIAL, MONTAÑA Y BORRERO, BOGOTA 2020

PROYECCIONES

INDICE VALORIZACION BOGOTA



FUENTE: MONTAÑA ASESORES Y BORRERO OCHOA ASOCIADOS, ESTUDIO BANCO MUNDIAL





CONCLUSIONES

- El modelo proyecta para Colombia desvalorización de inmuebles comerciales, y vivienda media y alta para 2020 y 2021. Recuperación en 2023
- La actividad edificadora bajara 2020 a 2022
- Los efectos ya se tuvieron en los arriendos comerciales y vivienda media y alta en segundo semestre 2020
- Alta tasa de vacancia reduce arriendos y genera desvalorización para 2020 y 2021
- Efectos en el valor del suelo se verán en 2021 y 2022.
- Estos resultados tendrán efectos fiscales negativos en los municipios para 2020 a 2022. Los valores catastrales **DEBEN BAJAR!!!**

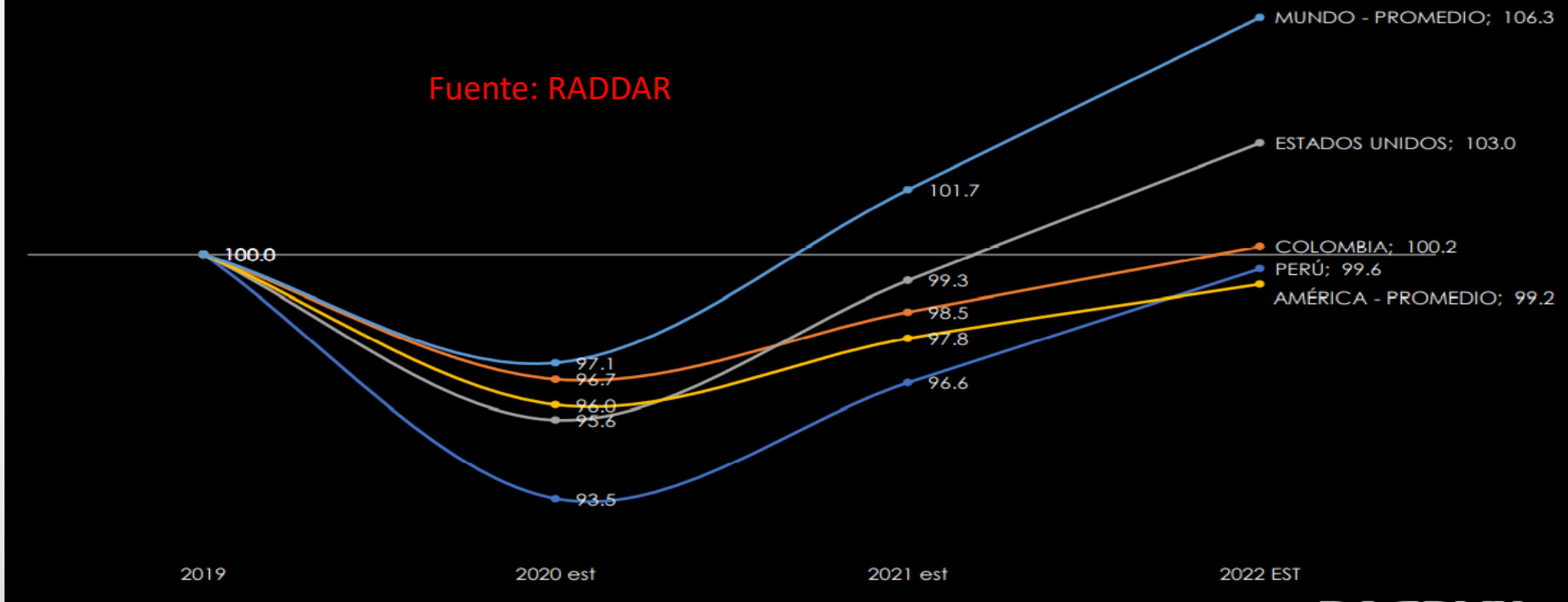


EXPECTATIVAS PARA 2021 EN VALORES

- La vivienda popular y medio bajo no se altera en ventas, arriendos ni valor
- Vivienda de baja densidad fuera de las ciudades aumento la demanda por el Covid y las cuarentenas. Es situación de corto plazo.
- La vivienda media y alta frena su valorización y caen arriendos
- Las oficinas caen de valor porque bajan los arriendos y aumenta la vacancia
- Locales en centros comerciales los mas perjudicados. Su valor caera en 2021 por la gran vacancia
- Las crisis anteriores de Colombia mostraron **desfase de un año** entre la recesion económica y la caída en los precios de los inmuebles. Se espera un mayor impacto en 2021 y recuperación solo en 2023.
- Nuestro país ha tenido peores crisis inmobiliarias (**1982, 1999**). La recuperación es lenta y dependerá del PIB y la ECONOMIA.

TAMAÑO DEL CONSUMO DE HOGARES POR PERSONA EN COSAS NUEVAS, SI EN 2019 ERA 100

Fuente: RADDAR



En las crisis anteriores los evaluadores pudieron consultar lo que hicieron otros países en sus crisis económicas e inmobiliarias. Pero en 2020 los 180 países del mundo entraron en CRISIS ECONOMICA por el COVID. Hay similitudes pero grandes diferencias con las **crisis de 1930 y 2008**. Por eso requerimos **COMUNICACIÓN Y APRENDIZAJE COLECTIVO** como nos propone la UPAV.



MUCHAS GRACIAS

oscarborrero@cable.net.co

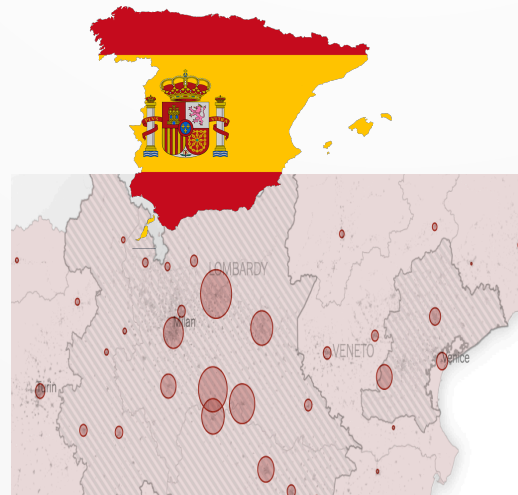
PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"



Econ./Abg. Leandro Escobar





BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO



Núm. 67

Sábado 14 de marzo de 2020

Sec. I. Pág. 25390

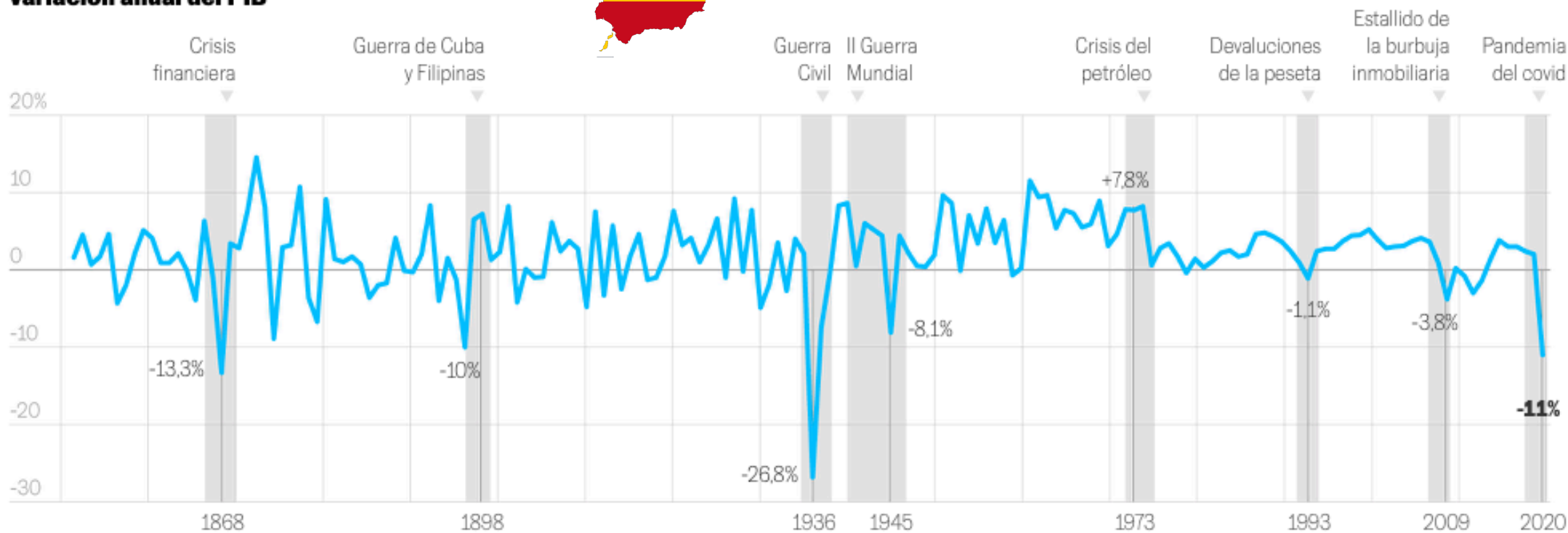
I. DISPOSICIONES GENERALES

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA,
RELACIONES CON LAS CORTES Y MEMORIA DEMOCRÁTICA

3692 Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.



Variación anual del PIB



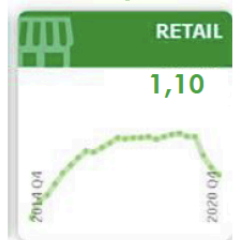
Fuente: Leandro Prados de la Escosura (2017). *Spanish Economic Growth, 1850 - 2015* (Londres, Palgrave MacMillan), Fundación Rafael del Pino e INE.



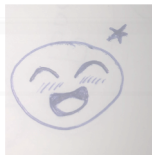
Índice BRE



ESPAÑA
4T - 2020



Índice IPRE



ESPAÑA
4T - 2020

INDUSTRIAL

1,43



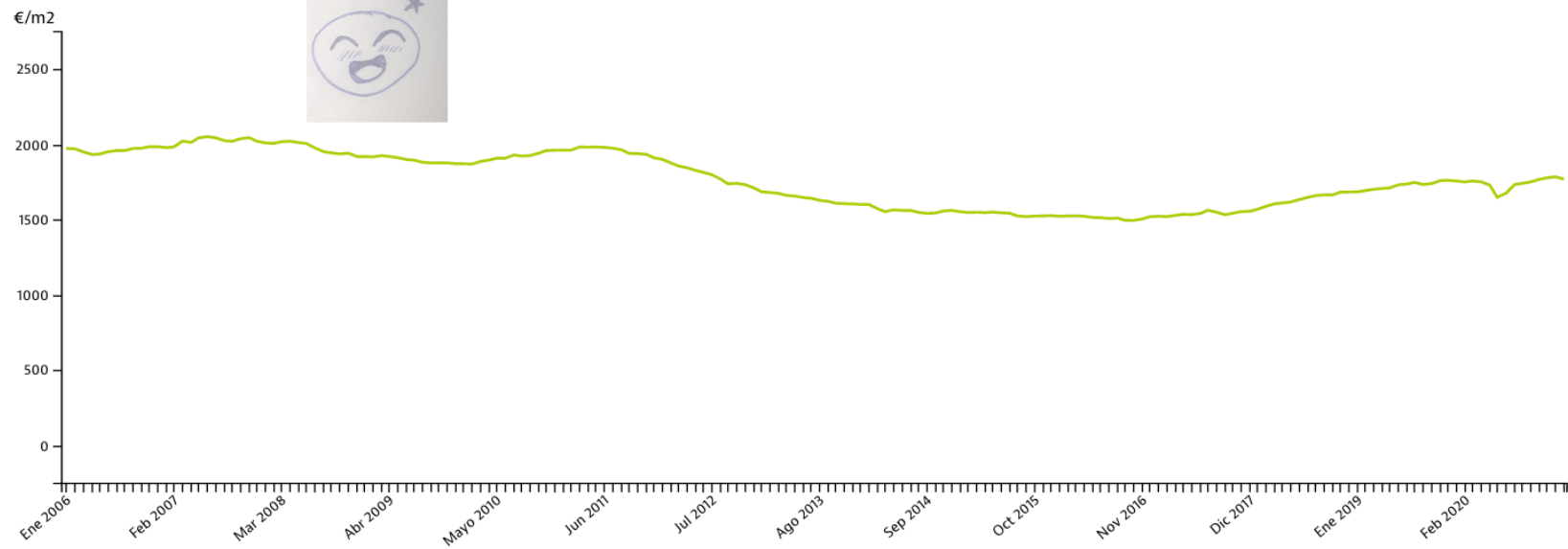
RESIDENCIAL

1,16



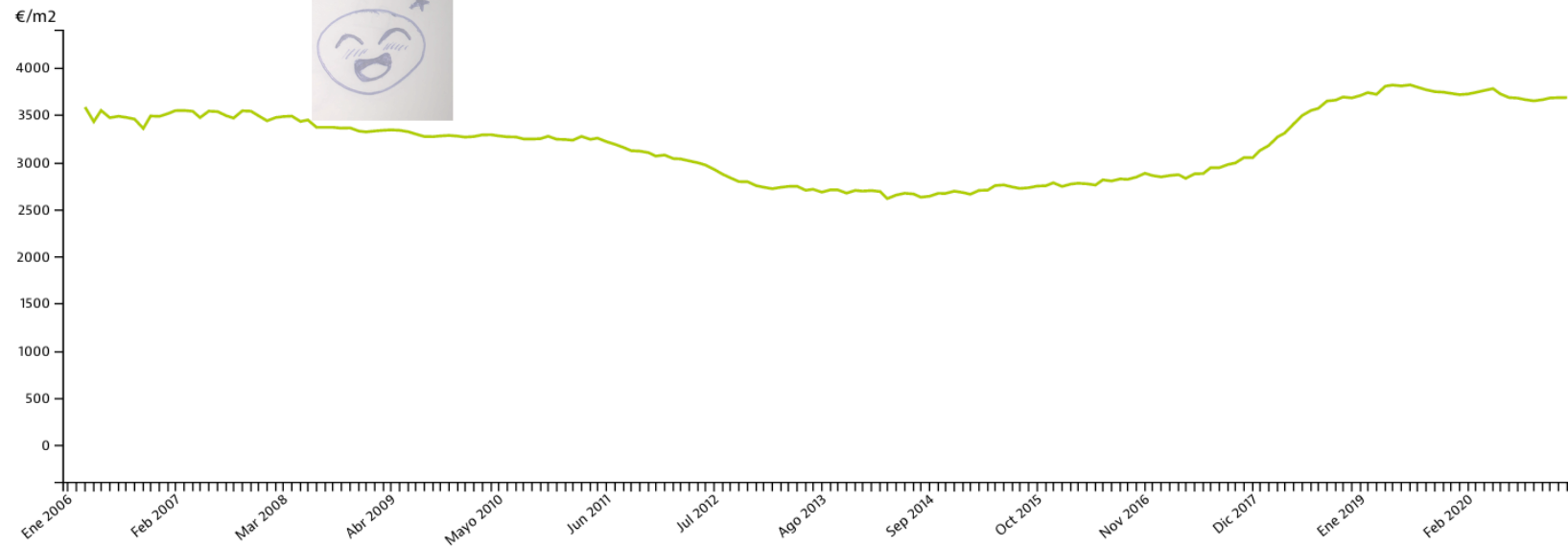


Ver todo 5 años 2 años 1 año



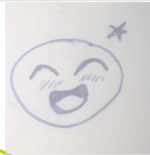
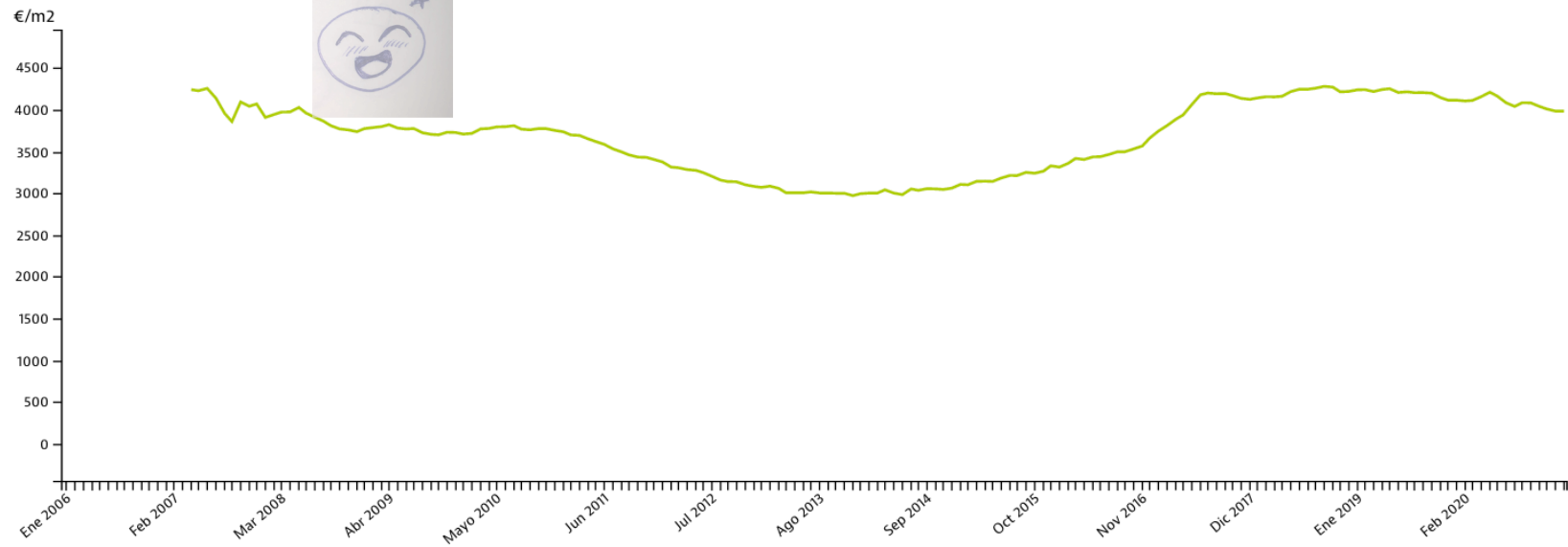


Ver todo 5 años 2 años 1 año



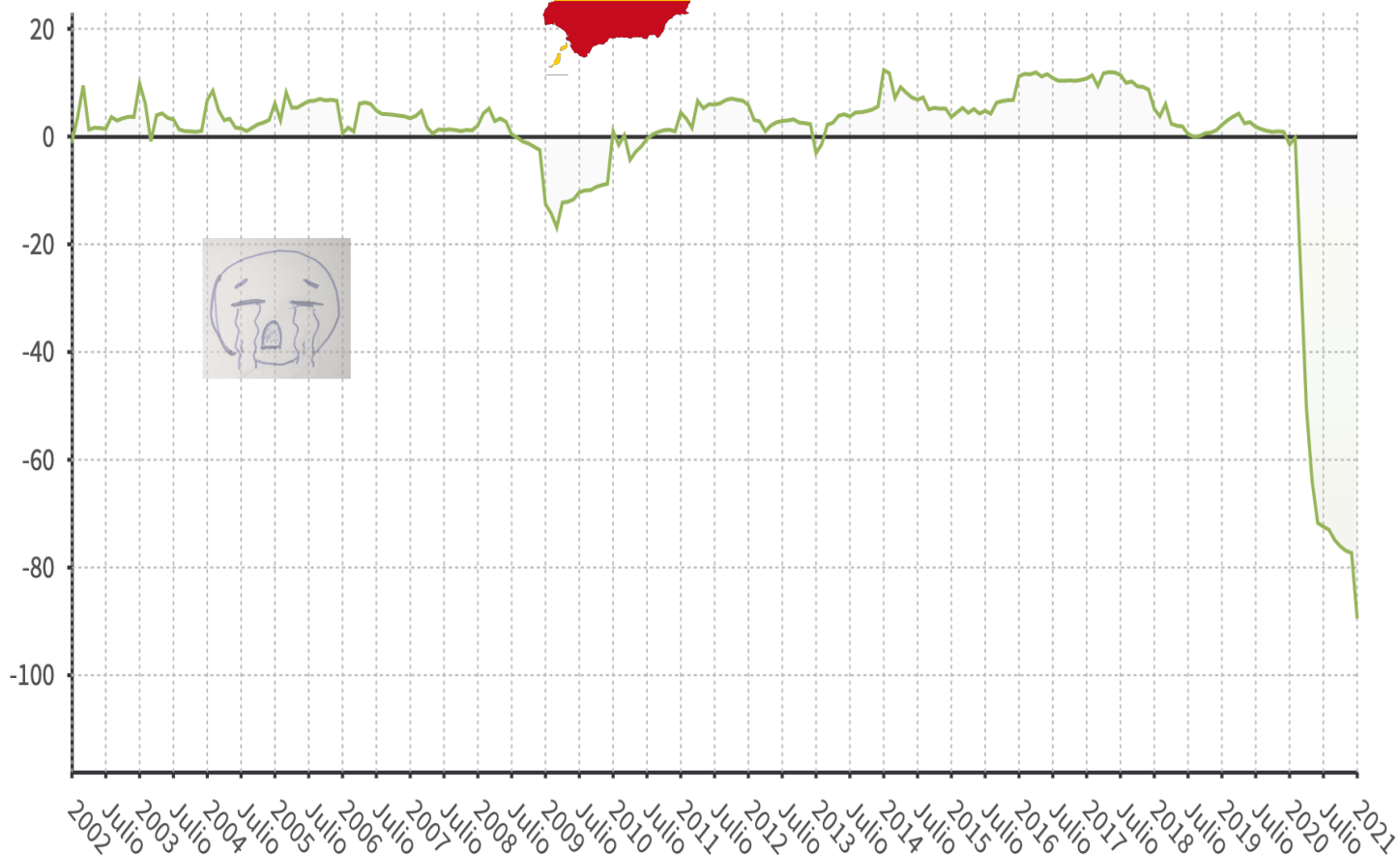


Ver todo 5 años 2 años 1 año



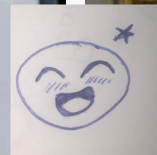


% (Unidades)



■ Variación anual, en porcentaje

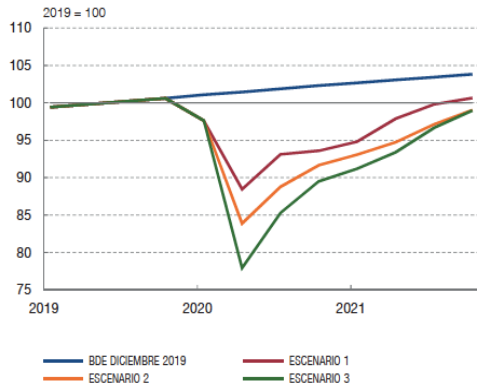
Fuente: Turespaña, INE, www.epdata.es







1 ESCENARIOS DE EVOLUCIÓN DEL PIB



Dealing with valuation uncertainty at times of market unrest

A letter from the IVSC's technical standards boards



www.ivsc.org

March 2020



Madrid, a 01 de abril de 2020

**Recomendaciones de ATASA sobre
Consideración de la incertidumbre respecto de la valoración de inmuebles
en el contexto del estado de alarma para la gestión de la situación de crisis
sanitaria ocasionada por el COVID-19**

Insular del Ministerio de Empleo y Seguridad Social con el número 3.101



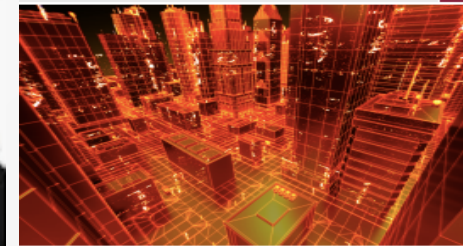
El futuro es ahora



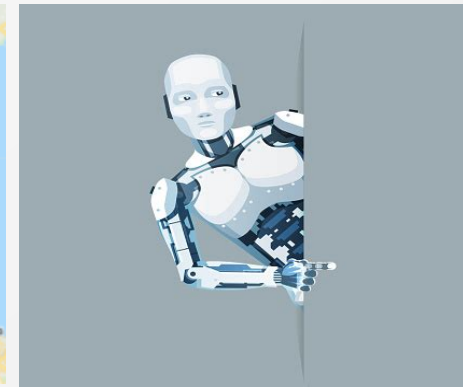
Insight



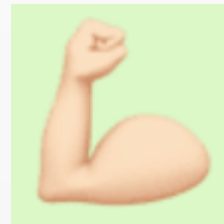
November 2017
The Future of Valuations
The relevance of real estate valuations for institutional investors and banks – views from a European expert group



rics.org/insight



La Unión hace la fuerza



Gracias UPAV

PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"



Arq. Gustavo Alfonso Reyes Aguiar





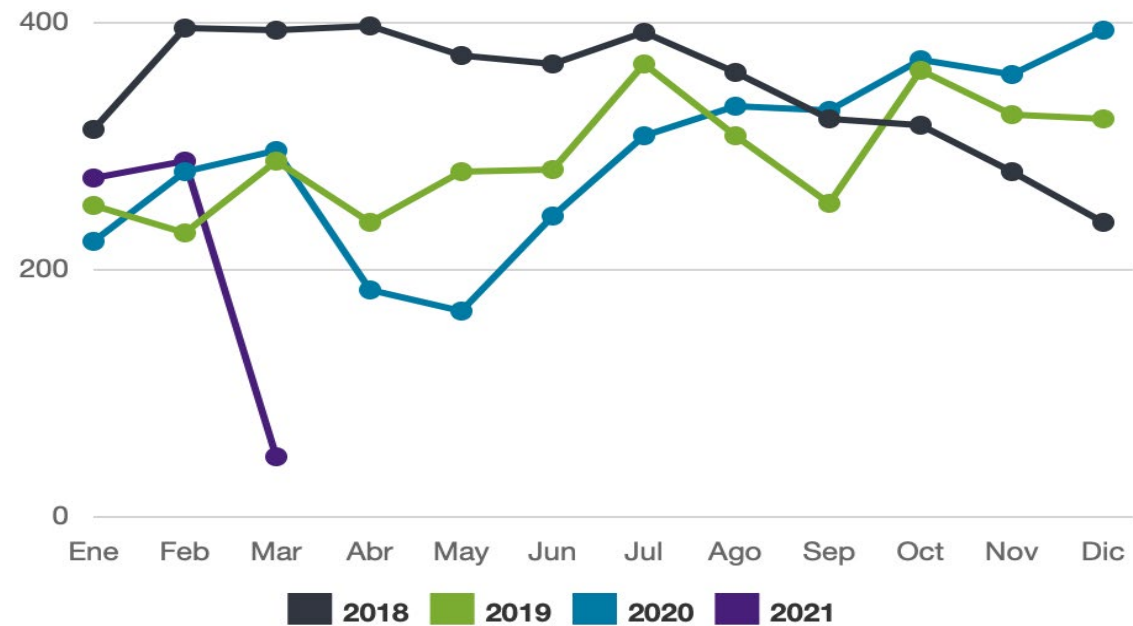
MERCADO DE AVALÚOS | MONTERREY

VIVIENDA



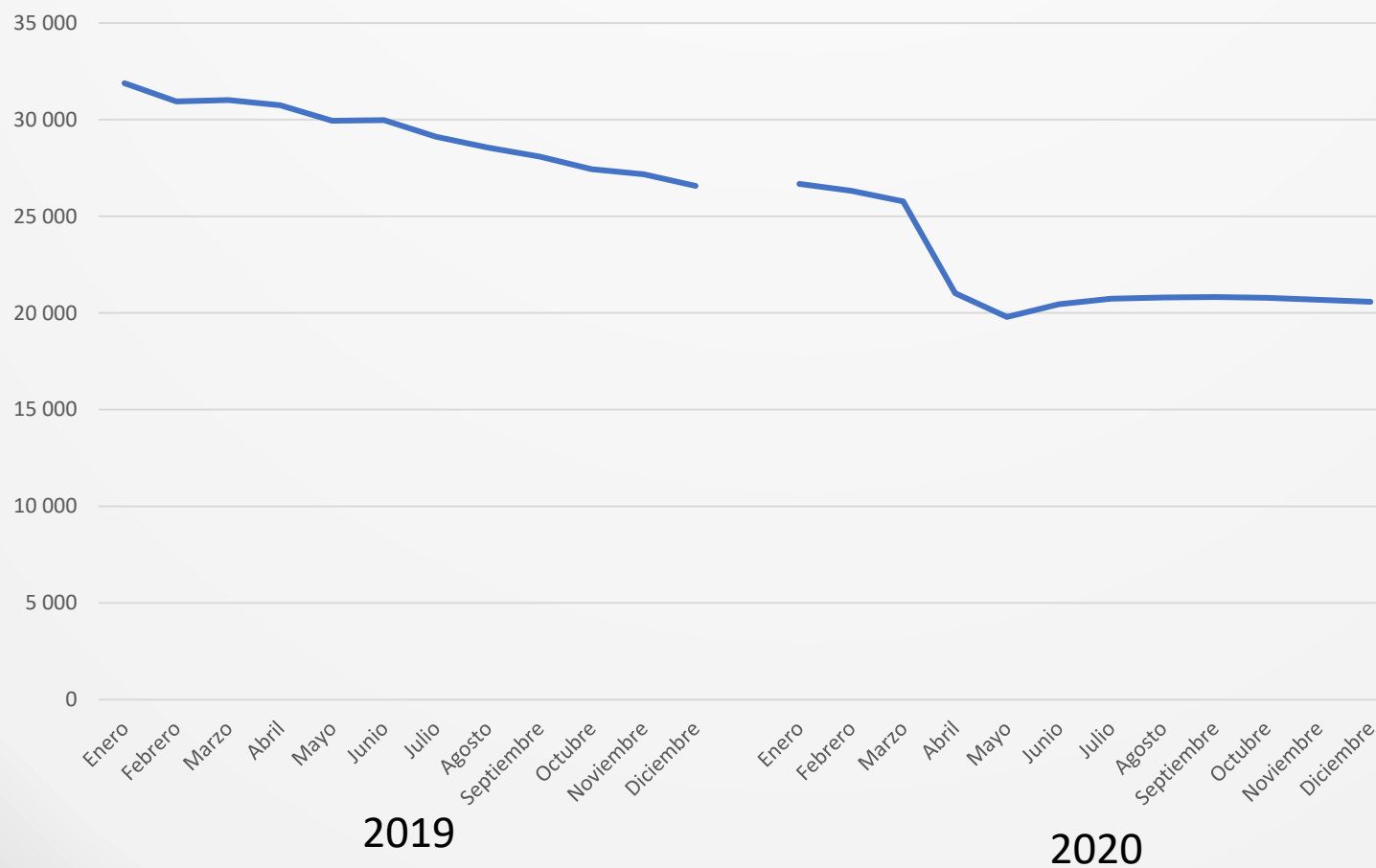
Asignación

Número de servicios



INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

MILLONES DE PESOS





gettyimages



SERVICIO A DOMICILIO

INDICADORES QUE TUVIERON
UN INCREMENTO
CONSIDERABLE DURANTE LA
PANDEMIA



EDUCACION A DISTANCIA



TURISMO NACIONAL

PRIMER CONVERSATORIO VIRTUAL UPAV

" Aprendizaje y Experiencias a un año de la aparición del COVID-19"



Rafael Bonnin Surís, MAI





MERCADO RESIDENCIAL – ESTADOS UNIDOS

1. Algunas de las principales ciudades de EU (Nueva York, San Francisco) han perdido población por migración hacia los suburbios).
 - a. Las causas principales son pérdida de empleo y la habilidad de trabajar remoto en combinación con rentas más bajas en los suburbios.
 - b. Se espera que sea una situación temporera en la mayoría de los casos pues al terminar la pandemia nuevos negocios abrirán y reemplazarán los que cerraron.



MERCADO RESIDENCIAL – ESTADOS UNIDOS

Las residencias unifamiliares han incrementado en valor rápidamente.

Según el índice S&P CoreLogic Case-Shiller Composite, el precio promedio aumentó 10.37% en 2020, comparado con el aumento promedio de 6.16% durante los últimos tres años.

1. Reducción en oferta
 - a. Menos gente dispuesta a enseñar su hogar por miedo a contagio.
 - b. Atrasos en producción
2. Aumento en Demanda
 - a. Intereses bajos
 - b. Personas buscando más espacio verse forzado a pasar más tiempo en la casa por la pandemia. Esto combinando con el valor reducido de amenidades urbanas (restaurantes, ofertas culturales, etc.) que ahora no están disponibles o lo están de forma limitada.

Mercado Residencial – Puerto Rico



El mercado unifamiliar en Puerto Rico, particularmente en San Juan y municipios aledaños, se ha beneficiado por la pandemia:

1. Aumentó la tendencia a unifamiliar vs multifamiliar. Las familias buscan patio y espacios más amplios.
2. Las ventas mensuales han aumentado, y los desarrolladores de vivienda nueva han aumentado precios.
3. Las casas existentes en vecindarios atractivos para el mercado están experimentando incrementos en precio y reducciones en el tiempo de venta.

Mercado de Oficinas

La desocupación en el 2020 terminó en 17.7%, un aumento de 90 puntos bases sobre el 2019. Esto es producto de una baja significativa en la absorción neta (en millones de p.c.)

Las rentas están a un nivel más bajo, pero no por tanto.

Quarterly

| Year | Qtr | Net Absorption | Asking Rent | Percent Change | Effective Rent | Percent Change | Vacancy Rate |
|------|-----|----------------|-------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| 2013 | 4 | 6.4 | \$29.32 | 0.7% | \$23.69 | 0.8% | 17.0% |
| 2014 | 1 | 10.1 | \$29.54 | 0.8% | \$23.87 | 0.8% | 17.0% |
| 2014 | 2 | 1.9 | \$29.77 | 0.8% | \$24.06 | 0.8% | 17.1% |
| 2014 | 3 | 7.3 | \$29.92 | 0.5% | \$24.18 | 0.5% | 17.0% |
| 2014 | 4 | 9.9 | \$30.24 | 1.1% | \$24.45 | 1.1% | 16.9% |
| 2015 | 1 | 4.8 | \$30.54 | 1.0% | \$24.70 | 1.0% | 16.8% |
| 2015 | 2 | 8.3 | \$30.78 | 0.8% | \$24.90 | 0.8% | 16.7% |
| 2015 | 3 | 12.2 | \$31.01 | 0.7% | \$25.10 | 0.8% | 16.6% |
| 2015 | 4 | 12.7 | \$31.28 | 0.9% | \$25.32 | 0.9% | 16.5% |
| 2016 | 1 | 8.2 | \$31.57 | 0.9% | \$25.58 | 1.0% | 16.4% |
| 2016 | 2 | 5.1 | \$31.76 | 0.6% | \$25.74 | 0.6% | 16.4% |
| 2016 | 3 | 2.9 | \$31.89 | 0.4% | \$25.85 | 0.4% | 16.4% |
| 2016 | 4 | 12.9 | \$32.00 | 0.3% | \$25.95 | 0.4% | 16.3% |
| 2017 | 1 | 5.7 | \$32.16 | 0.5% | \$26.08 | 0.5% | 16.3% |
| 2017 | 2 | 4.9 | \$32.26 | 0.3% | \$26.16 | 0.3% | 16.4% |
| 2017 | 3 | 5.6 | \$32.38 | 0.4% | \$26.25 | 0.3% | 16.4% |
| 2017 | 4 | 7.7 | \$32.57 | 0.6% | \$26.42 | 0.6% | 16.4% |
| 2018 | 1 | 6.2 | \$32.84 | 0.8% | \$26.65 | 0.9% | 16.5% |
| 2018 | 2 | 2.4 | \$33.08 | 0.7% | \$26.84 | 0.7% | 16.6% |
| 2018 | 3 | 5.1 | \$33.22 | 0.4% | \$26.95 | 0.4% | 16.7% |
| 2018 | 4 | 9.6 | \$33.45 | 0.7% | \$27.14 | 0.7% | 16.7% |
| 2019 | 1 | 8.4 | \$33.59 | 0.4% | \$27.27 | 0.5% | 16.7% |
| 2019 | 2 | 4.4 | \$33.86 | 0.8% | \$27.49 | 0.8% | 16.8% |
| 2019 | 3 | 10.1 | \$34.13 | 0.8% | \$27.71 | 0.8% | 16.8% |
| 2019 | 4 | 15.0 | \$34.33 | 0.6% | \$27.89 | 0.6% | 16.8% |
| 2020 | 1 | -0.1 | \$34.48 | 0.4% | \$28.01 | 0.4% | 17.0% |
| 2020 | 2 | 2.6 | \$34.47 | 0.0% | \$27.91 | -0.4% | 17.1% |
| 2020 | 3 | -5.0 | \$34.53 | 0.2% | \$27.87 | -0.1% | 17.4% |
| 2020 | 4 | -9.8 | \$34.47 | -0.2% | \$27.70 | -0.6% | 17.7% |

Mercado de Oficinas

Para el 2021 se esperan bajas aún mayores en todas las métricas.

Las rentas deben recuperar para el 2025, pero la desocupación seguirá a niveles superiores que pre-COVID.

Aún no está claro el impacto permanente en este mercado a consecuencia de la aceleración en la tendencia a trabajo remoto. Se espera un cambio en cómo las compañías utilizan espacios de oficina, pero va a depender del tipo de industria y la cultura corporativa. Algunos expertos esperan que el cambio no sea uno significativo.

Annual

| Year | Net Absorption | Asking Rent | Percent Change | Effective Rent | Percent Change | Vacancy Rate |
|------|----------------|-------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| 2011 | 17.7 | \$28.02 | 1.7% | \$22.58 | 2.2% | 17.4% |
| 2012 | 15.5 | \$28.60 | 2.1% | \$23.09 | 2.3% | 17.2% |
| 2013 | 25.1 | \$29.32 | 2.5% | \$23.69 | 2.6% | 17.0% |
| 2014 | 29.2 | \$30.24 | 3.1% | \$24.45 | 3.2% | 16.9% |
| 2015 | 38.0 | \$31.28 | 3.4% | \$25.32 | 3.6% | 16.5% |
| 2016 | 29.1 | \$32.00 | 2.3% | \$25.95 | 2.5% | 16.3% |
| 2017 | 23.9 | \$32.57 | 1.8% | \$26.42 | 1.8% | 16.4% |
| 2018 | 23.3 | \$33.45 | 2.7% | \$27.14 | 2.7% | 16.7% |
| 2019 | 37.9 | \$34.33 | 2.6% | \$27.89 | 2.8% | 16.8% |
| 2020 | -12.3 | \$34.47 | 0.4% | \$27.70 | -0.7% | 17.7% |
| 2021 | -26.6 | \$32.77 | -4.9% | \$25.62 | -7.5% | 19.4% |
| 2022 | 23.7 | \$32.85 | 0.2% | \$25.72 | 0.4% | 19.5% |
| 2023 | 17.2 | \$33.38 | 1.6% | \$26.24 | 2.0% | 19.6% |
| 2024 | 46.7 | \$33.96 | 1.7% | \$26.89 | 2.5% | 19.0% |
| 2025 | 44.6 | \$34.59 | 1.9% | \$27.58 | 2.6% | 18.5% |

Mercado de Oficinas- Puerto Rico



Edificios Clase A y Clase B

Las rentas y la ocupación se han mantenido en la mayoría de los casos. Algunos inquilinos negociaron moratorias de 2-3 meses, y esos pagos se pasaron al final del término del arrendamiento.

La desocupación se mantiene entre un 10% y un 12% para edificios modernos y funcionales.

Mercado de Ventas al Detal

La desocupación en los centros comerciales aumentó a su nivel más alto en años, y se espera un pico en 2021.

También se anticipan reducciones en las rentas.

Annual

| Year | Net Absorption | Asking Rent | Percent Change | Effective Rent | Percent Change | Vacancy Rate |
|------|----------------|-------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| 2011 | 6.3 | \$18.99 | 0.0% | \$16.50 | -0.1% | 11.0% |
| 2012 | 11.3 | \$19.08 | 0.5% | \$16.59 | 0.5% | 10.7% |
| 2013 | 12.7 | \$19.35 | 1.4% | \$16.83 | 1.4% | 10.4% |
| 2014 | 13.5 | \$19.70 | 1.8% | \$17.17 | 2.0% | 10.2% |
| 2015 | 12.3 | \$20.11 | 2.1% | \$17.55 | 2.2% | 10.0% |
| 2016 | 12.7 | \$20.48 | 1.8% | \$17.90 | 2.0% | 9.9% |
| 2017 | 9.7 | \$20.88 | 2.0% | \$18.27 | 2.1% | 10.0% |
| 2018 | 1.1 | \$21.22 | 1.6% | \$18.58 | 1.7% | 10.2% |
| 2019 | 22.6 | \$21.50 | 1.3% | \$18.84 | 1.4% | 10.2% |
| 2020 | -3.9 | \$21.34 | -0.7% | \$18.61 | -1.2% | 10.5% |
| 2021 | -41.8 | \$20.04 | -6.1% | \$17.16 | -7.8% | 12.7% |
| 2022 | 11.4 | \$19.85 | -0.9% | \$17.16 | 0.0% | 12.4% |
| 2023 | 8.9 | \$20.01 | 0.8% | \$17.48 | 1.9% | 12.2% |
| 2024 | 21.3 | \$20.30 | 1.4% | \$17.79 | 1.8% | 11.5% |
| 2025 | 17.5 | \$20.64 | 1.7% | \$18.10 | 1.7% | 10.9% |

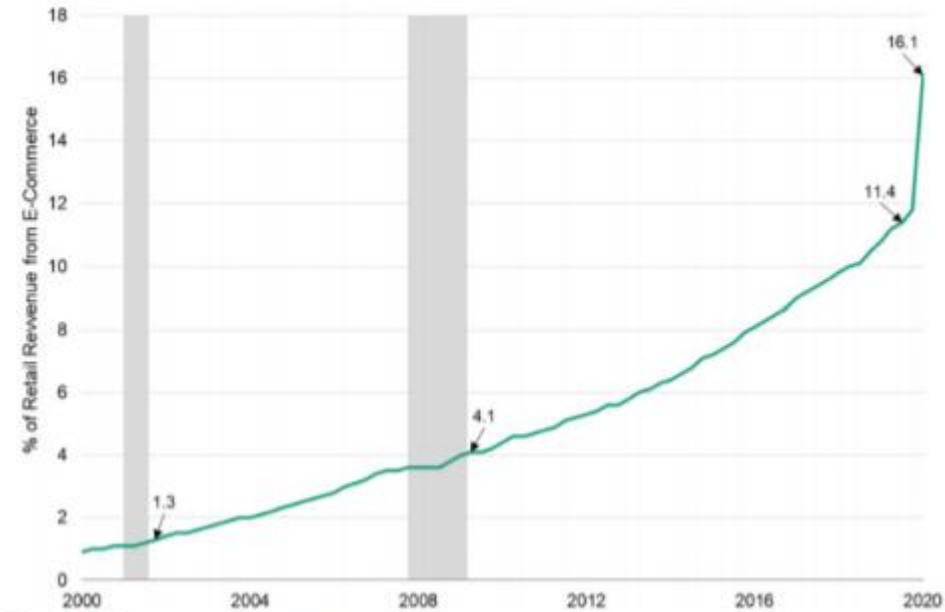
Neighborhood & Community Shopping Centers

| Year | Quarter | Asking Rent | Percent Change | Vacancy Rate |
|------|---------|-------------|----------------|--------------|
| 2010 | Y | \$38.79 | -0.6% | 8.7% |
| 2011 | Y | \$38.92 | 0.3% | 9.2% |
| 2012 | Y | \$39.31 | 1.0% | 8.6% |
| 2013 | Y | \$39.95 | 1.6% | 7.9% |
| 2014 | Y | \$40.66 | 1.8% | 8.0% |
| 2015 | Y | \$41.54 | 2.2% | 7.8% |
| 2016 | Y | \$42.38 | 2.0% | 7.8% |
| 2017 | Y | \$43.00 | 1.5% | 8.3% |
| 2018 | Y | \$43.35 | 0.8% | 9.0% |
| 2019 | Y | \$43.84 | 1.1% | 9.7% |
| 2020 | 4 | \$43.05 | -0.8% | 10.5% |

Regional/Super Regional Malls

Source: Moody's Analytics REIS;
77 of 190 Retail Markets
Net absorption figures are in millions of square feet.

Figure 1 Share of E-Commerce as a Percentage of Total Retail



Source: US Department of Commerce

Ya operadores de centros comerciales con espacios grandes como los que ocupaba JC Penney han estado en negociaciones para convertir algunos de estos espacios en centros de distribución para compañías como Amazon

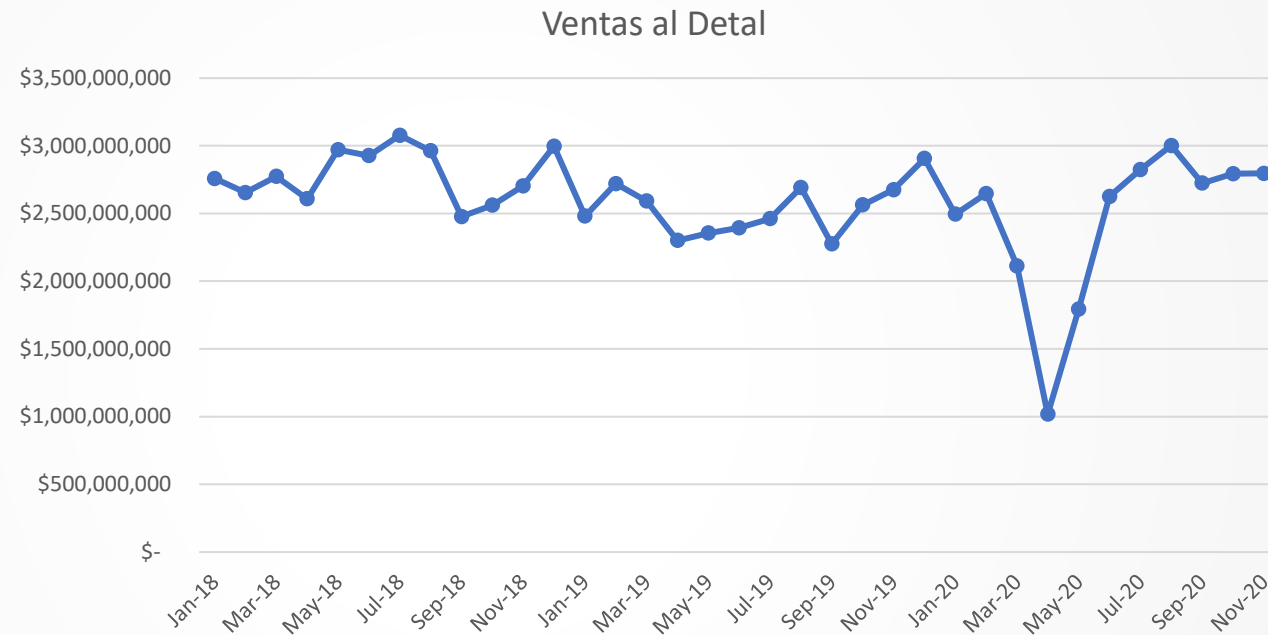
Mercado de Ventas al Detal – Puerto Rico

El nivel de ventas cayó en los meses de marzo-mayo 2020 por el cierre instituido por el gobierno. Ya el nivel de ventas se ha recuperado.

Los centros comerciales no han experimentado un movimiento significativo en rentas y ocupación, aunque si han habido casos en donde los dueños de centros han tenido que renegociar rentas para poder mantener los espacios ocupados.

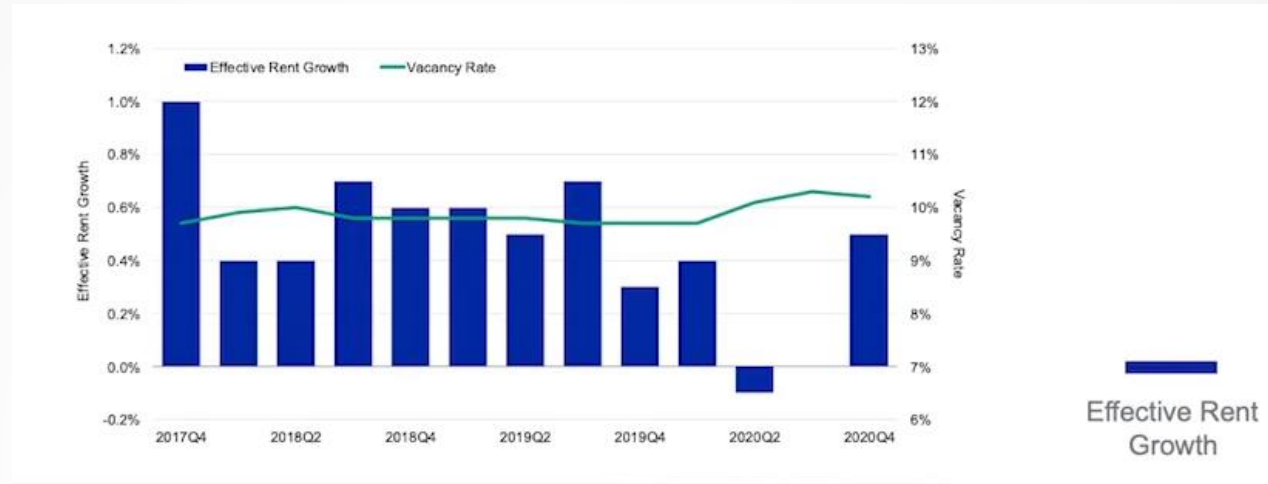
Posterior al cierre, muchos dueños de centros establecieron moratorias de rentas, con los pagos transferidos al final del contrato.

Los comerciantes más afectados han sido los de ropa y zapatos, así como los restaurantes.

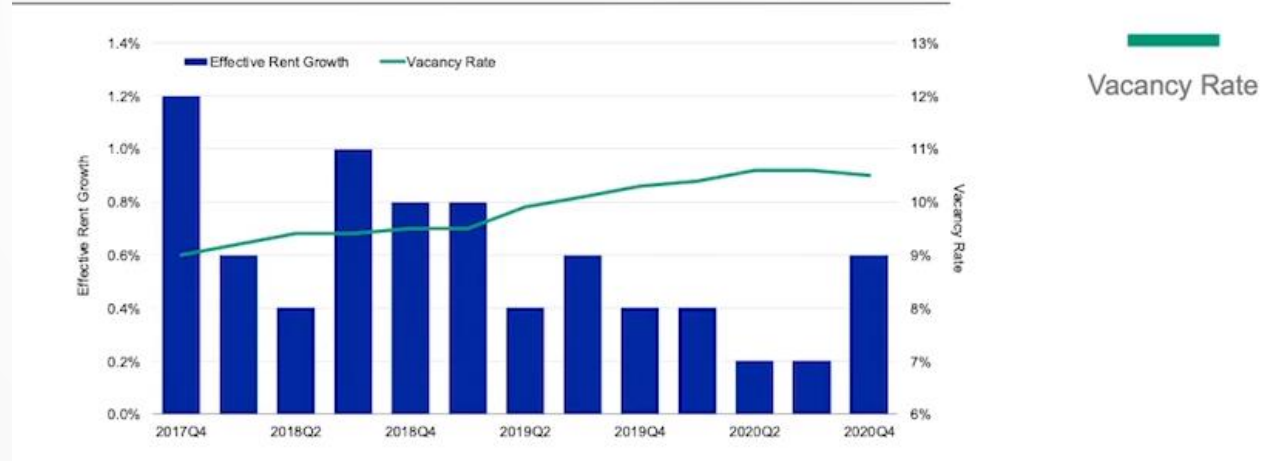


Mercado Industrial

Flex/R&D



Almacenaje/
Distribución



Ambos mercados continúan en crecimiento



Mercado Industrial - Almacenes Puerto Rico

El COVID-19 no ha tenido impacto notable en rentas o desocupación

Sigue habiendo interés de inversionistas en adquirir portfolios de propiedades,



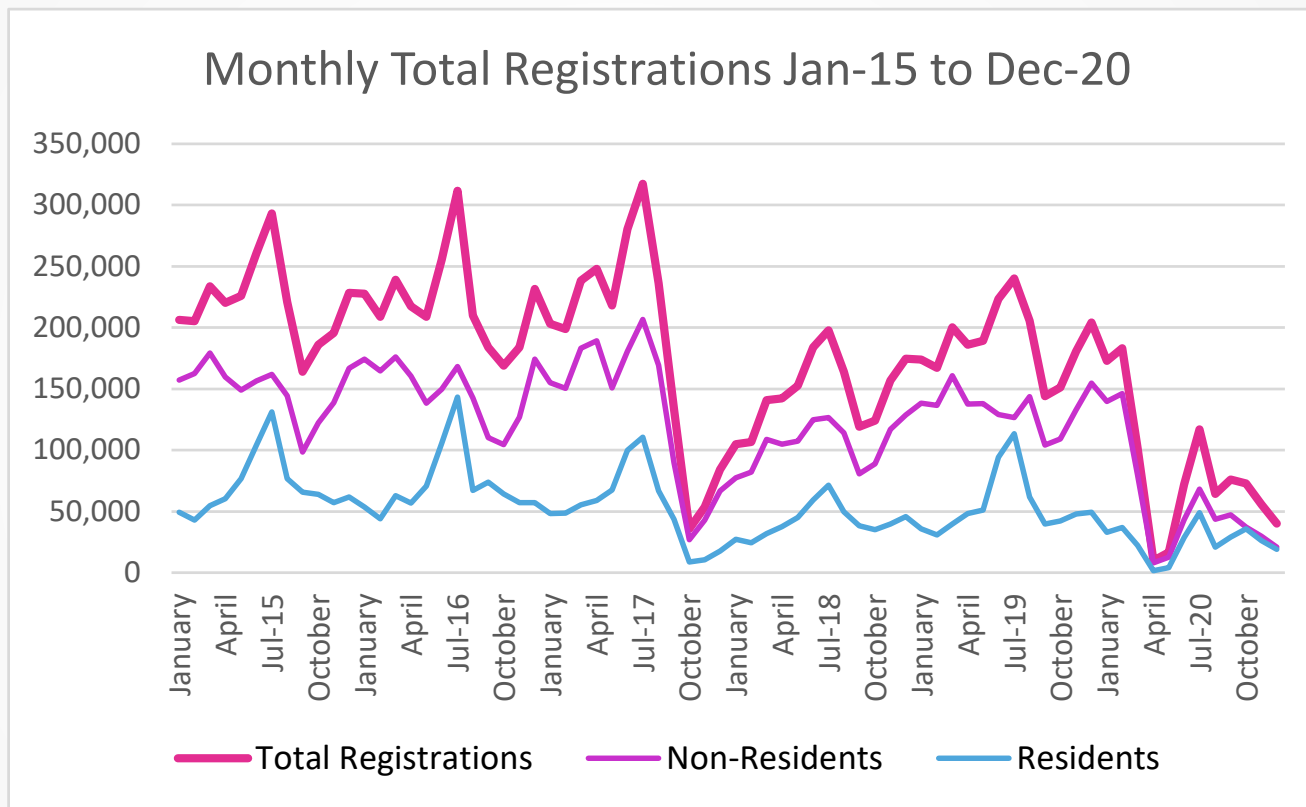
Mercado Hotelero

Este mercado sufrió bajas importantes en la tarifa promedio y la ocupación. Ya para el 2021 comienza a recuperar.

| Year | Qtr | ADR | Percent Change | Occupancy Rate | Percent Change | RevPAR | Percent Change |
|------|-----|-------|----------------|----------------|----------------|--------|----------------|
| 2016 | 1 | \$120 | 0.8% | 64.3% | -0.5% | \$77 | 0.1% |
| 2016 | 2 | \$120 | 0.0% | 65.0% | 0.7% | \$78 | 1.1% |
| 2016 | 3 | \$122 | 1.7% | 65.8% | 0.8% | \$80 | 3.0% |
| 2016 | 4 | \$122 | 0.0% | 64.8% | -1.0% | \$79 | -1.5% |
| 2017 | 1 | \$122 | 0.0% | 66.0% | 1.2% | \$81 | 1.8% |
| 2017 | 2 | \$123 | 0.8% | 65.3% | -0.7% | \$80 | -0.3% |
| 2017 | 3 | \$124 | 0.8% | 66.7% | 1.4% | \$83 | 3.0% |
| 2017 | 4 | \$125 | 0.8% | 65.4% | -1.3% | \$82 | -1.1% |
| 2018 | 1 | \$127 | 1.6% | 65.6% | 0.1% | \$83 | 1.8% |
| 2018 | 2 | \$127 | 0.0% | 65.7% | 0.1% | \$83 | 0.2% |
| 2018 | 3 | \$127 | 0.0% | 64.0% | -1.7% | \$81 | -2.6% |
| 2018 | 4 | \$127 | 0.0% | 65.5% | 1.5% | \$83 | 2.4% |
| 2019 | 1 | \$127 | 0.0% | 65.2% | -0.3% | \$83 | -0.4% |
| 2019 | 2 | \$128 | 0.8% | 65.3% | 0.0% | \$84 | 0.8% |
| 2019 | 3 | \$127 | -0.8% | 65.1% | -0.2% | \$83 | -1.1% |
| 2019 | 4 | \$128 | 0.8% | 66.0% | 0.9% | \$84 | 2.2% |
| 2020 | 1 | \$106 | -17.2% | 42.5% | -23.5% | \$45 | -46.7% |
| 2020 | 2 | \$88 | -17.0% | 38.4% | -4.1% | \$34 | -25.0% |
| 2020 | 3 | \$94 | 6.8% | 43.2% | 4.8% | \$41 | 20.3% |
| 2020 | 4 | \$107 | 13.8% | 35.7% | -7.5% | \$38 | -6.0% |
| 2021 | 1 | \$111 | 3.7% | 38.3% | 2.6% | \$43 | 11.4% |
| 2021 | 2 | \$114 | 2.7% | 41.1% | 2.8% | \$47 | 10.2% |
| 2021 | 3 | \$117 | 2.6% | 43.9% | 2.8% | \$51 | 9.6% |
| 2021 | 4 | \$119 | 1.7% | 46.6% | 2.7% | \$56 | 8.1% |

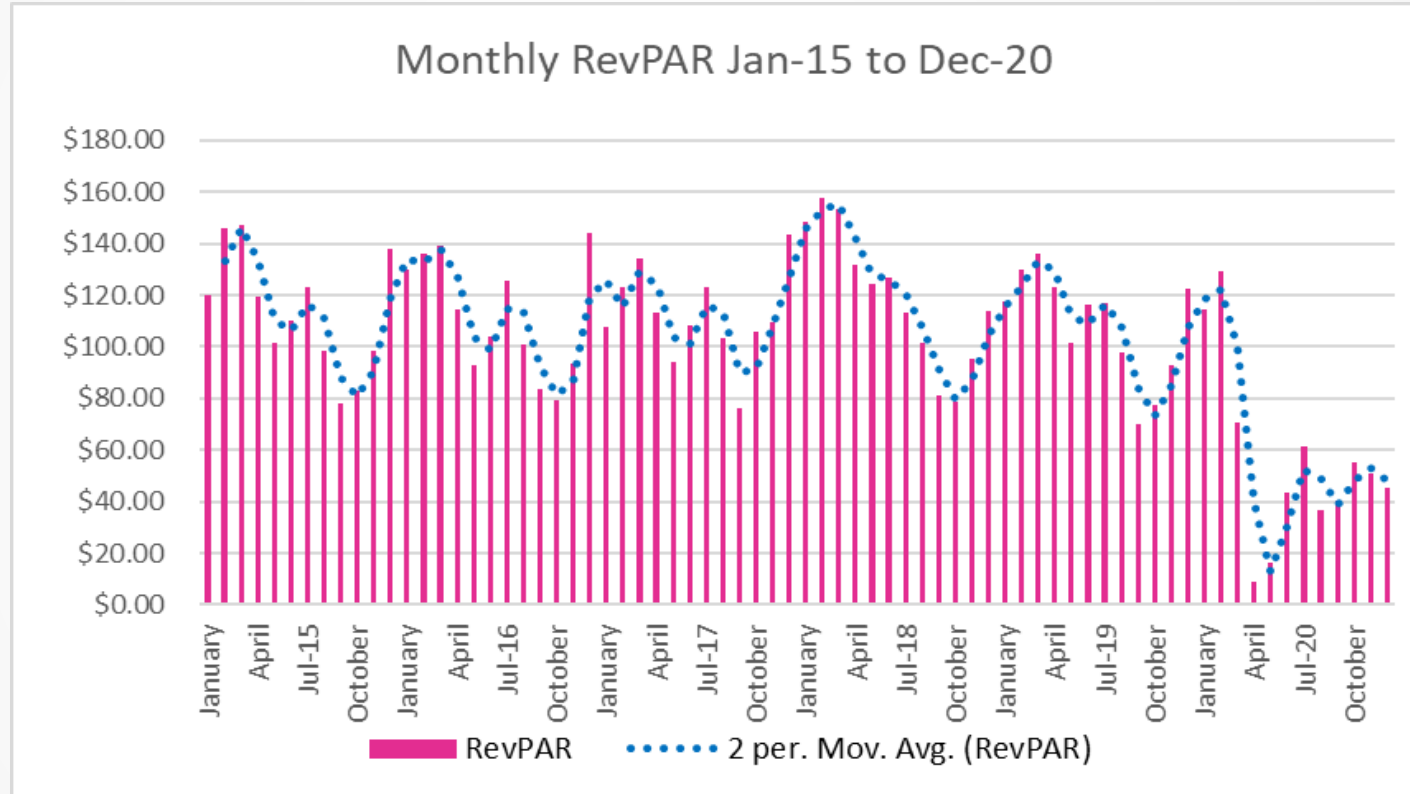
Mercado Hotelero- Puerto Rico

El COVID-19 ha tenido un impacto significativo en este mercado.



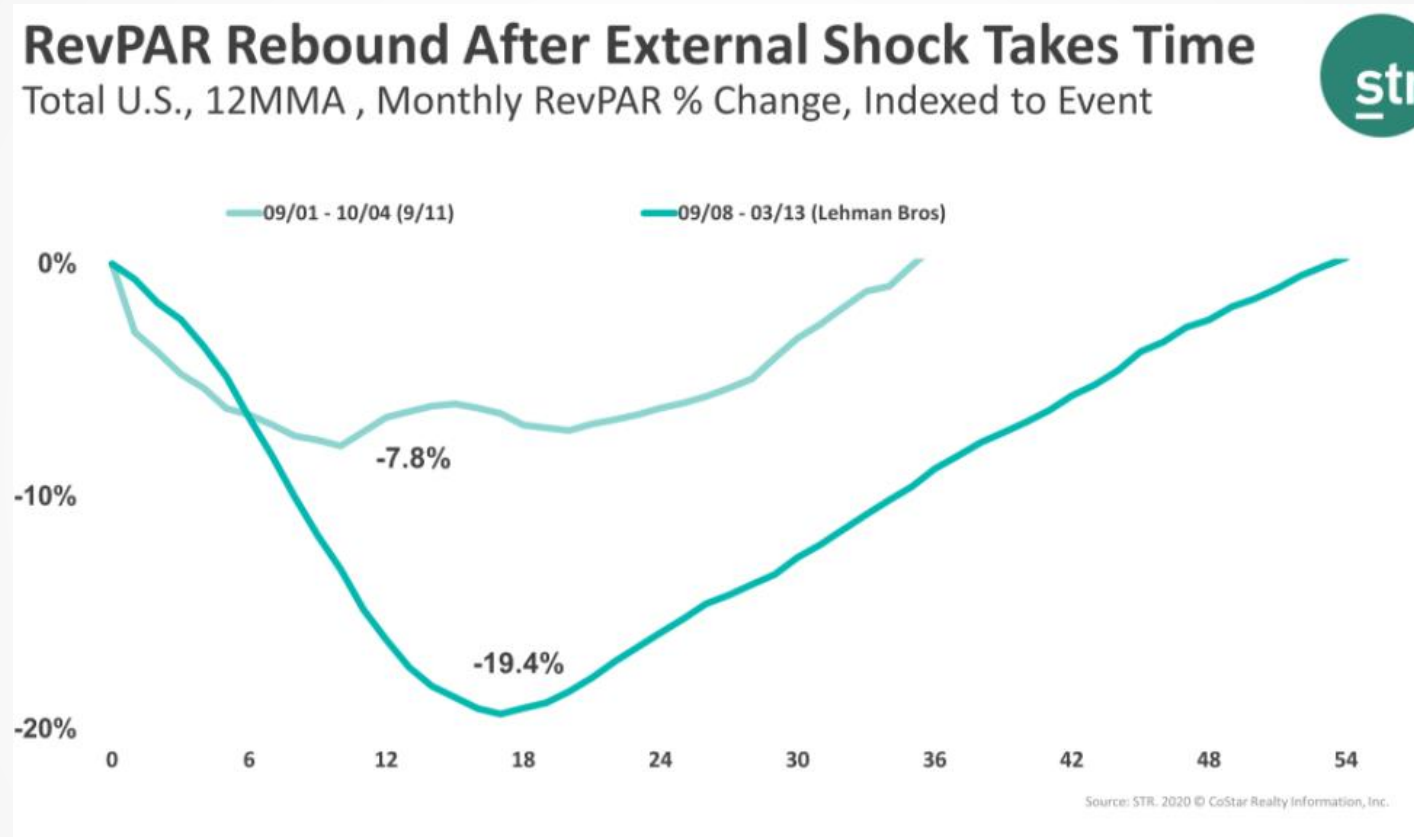
Mercado Hotelero- Puerto Rico

El ingreso por cuarto disponible se redujo en 44.3%. Aunque la tarifa promedio solo se redujo en 1.5%, la ocupación se redujo en un 43.4%.



Mercado Hotelero

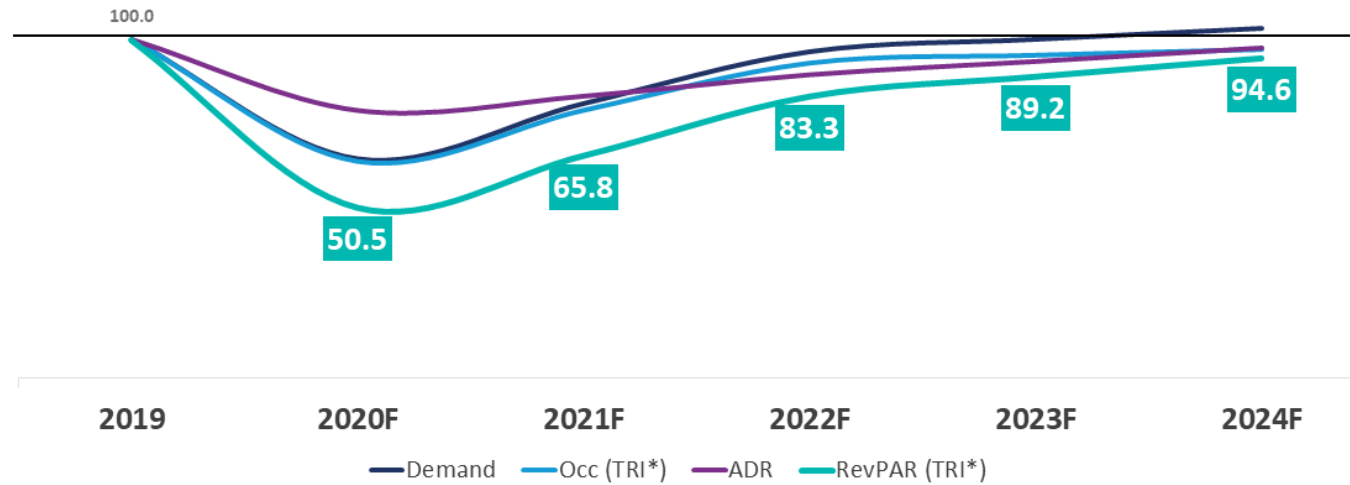
A base de experiencias anteriores, se espera que este mercado recupere en 36-54 meses.





U.S. Forecast: COVID-19 Recovery Scenario

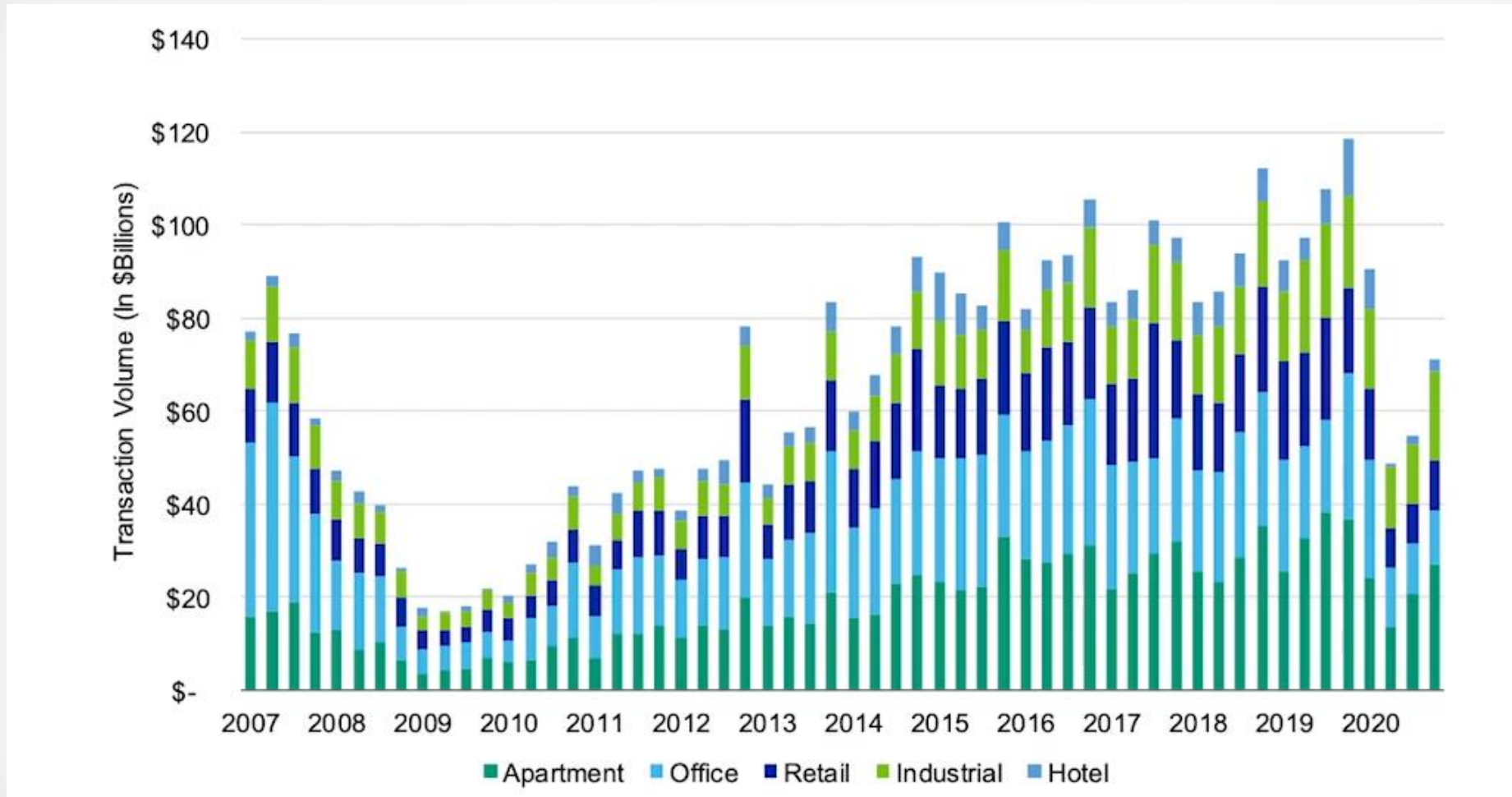
Indexed to end of 2019
2019 – 2024F



*Reflects Total-Room-Inventory (TRI) methodology, which assumes no temporary hotel closures.

Source: STR. 2020 © CoStar Realty Information, Inc.

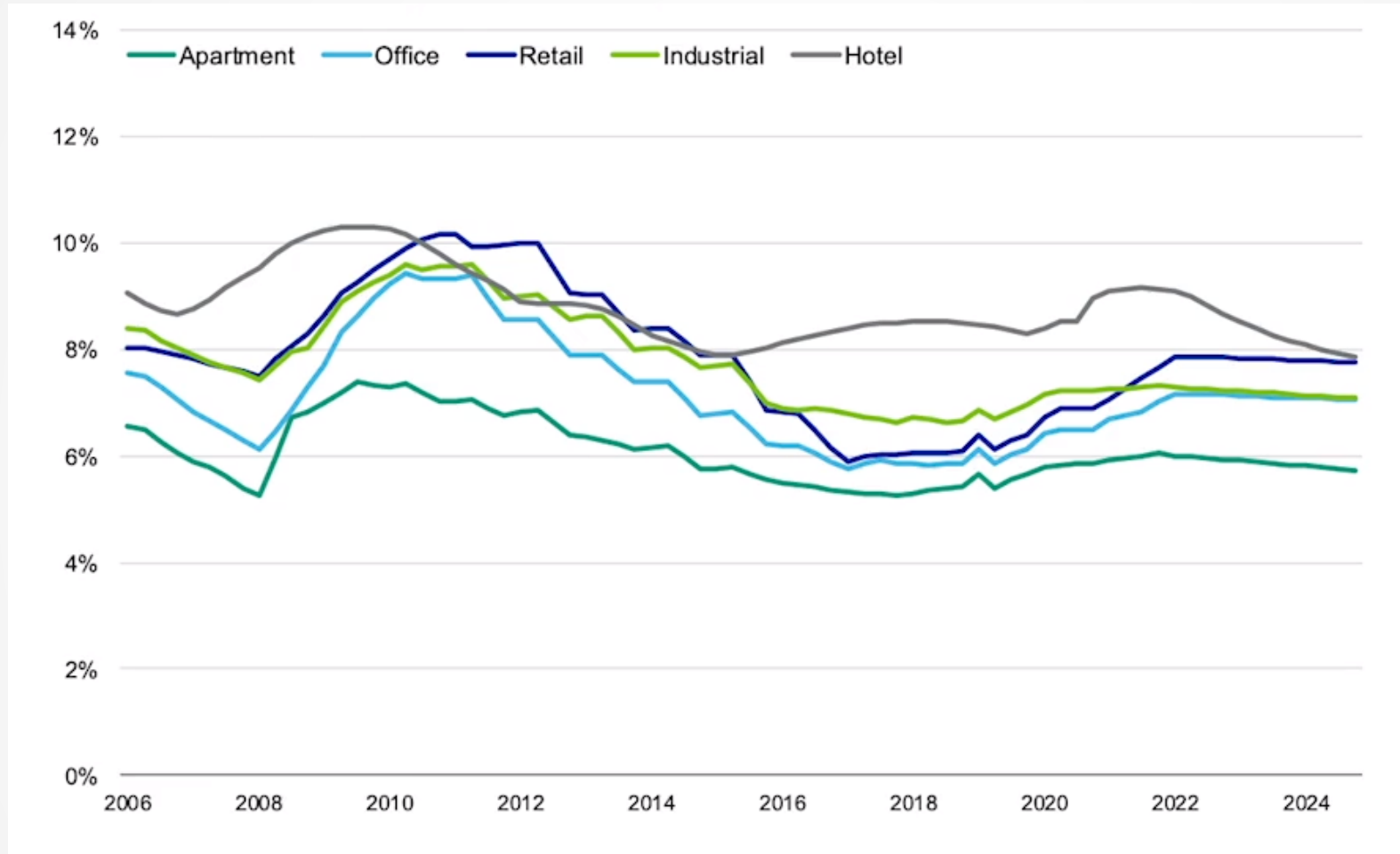
Volumen de Transacciones



Aunque el volumen parece ir recuperando, el 2020 terminó con un volumen aproximadamente 35% menor al 2019.

Fuente: Moody's Analytics

Tasas de Capitalización



Se esperan aumentos para 2021 y 2022 pero con una curva más plana que inicialmente.

El impacto mayor es en los mercados de oficina y ventas al detal.

Mortgage rates have reached a record low

Averages for 30-year fixed-rate mortgages



Source: Federal Reserve

Vox