



Mercado de vivienda multifamily: recuperación y retos

Por **Juan Ramón Ramírez**
Market Research Analyst | Land

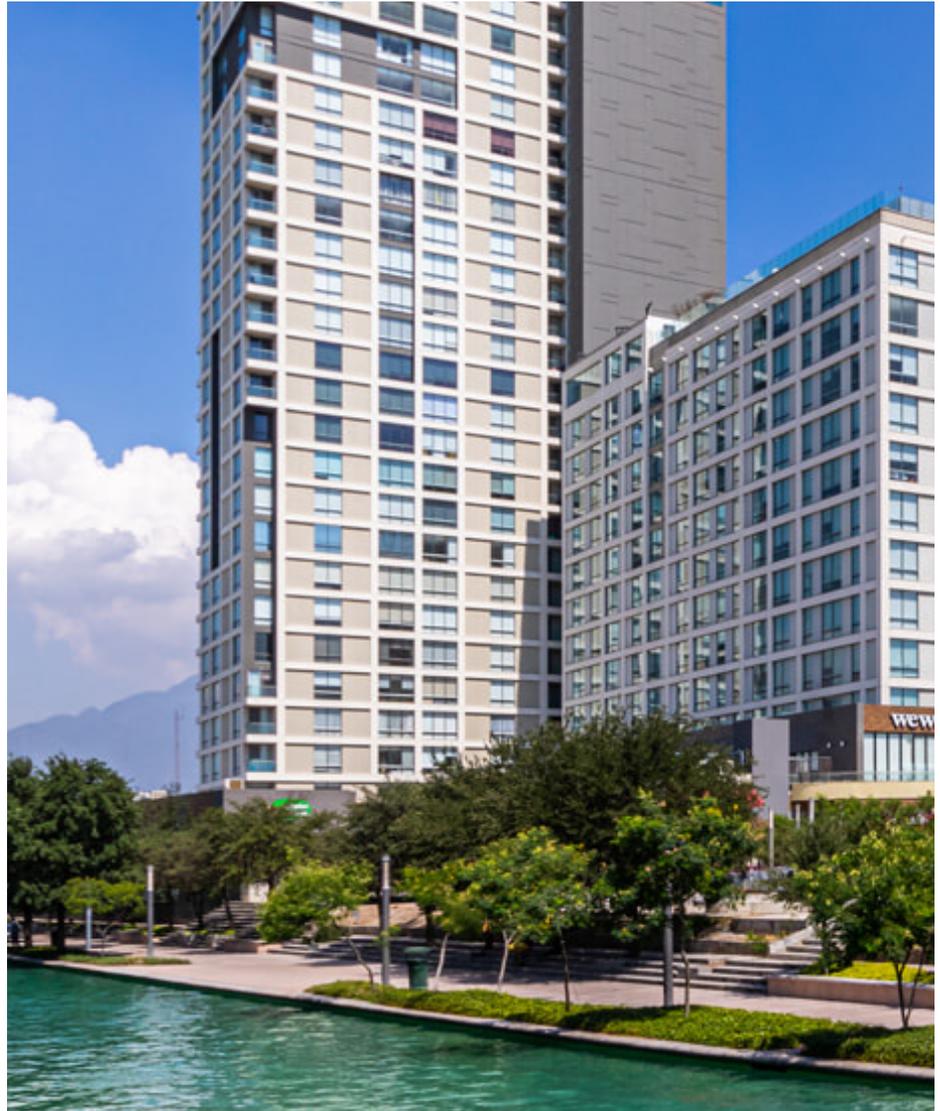
El 2020 fue un año lleno de retos y cambios para todo el mundo: modificamos nuestra forma de trabajo, nuestros hábitos de compra e incluso nuestros costumbres de interacción social.

NEWMARK

Dentro del real estate en México, hubo algunos sectores más afectados que otros, como los casos de oficinas y retail.

Sin embargo, poco se ha hablado del sector de vivienda institucional en renta el cuál ha sido resiliente en esta pandemia.

Este sector -mejor conocido como multifamily- es consciente de la amplia necesidad de vivienda que requiere el país y por ello ve con buenos ojos a México, un mercado subatendido y con un gran potencial de crecimiento. Su propuesta de valor se basa en ofrecer vivienda en renta de nivel medio y alto, especialmente a personas solteras, parejas recién comprometidas y ejecutivos tanto nacionales como internacionales, que buscan estar cerca de centros de trabajo, lugares de entretenimiento, universidades y plazas comerciales. Para este grupo de usuarios es muy importante que no tengan que preocuparse por los servicios y mantenimientos de un departamento tradicional.



Al día de hoy, existen fondos multifamily con presencia en México entre los que destacan CCLA Group, Hasta Capital y Greystar, por mencionar a algunos. Un punto atractivo de este tipo de activos es que tienen un comportamiento anticíclico -por lo que tienen una demanda relativamente estable durante su ciclo de vida-, los índices de morosidad son bajos y la tasa de ocupación suele ser alta.

Para profundizar sobre el tema, conversamos con Fernando Ulacia de Gandiaga, AVP de Inversiones de CCLA Group, quien nos cuenta cómo se comportó el mercado durante la pandemia.

En fechas previas al COVID-19, la ocupación del portafolio estaba alrededor del 95% y el promedio de las renovaciones, es decir, los inquilinos que permanecen, estaba en una tasa alrededor del 60%. Durante la pandemia la demanda de unidades disminuyó entre un 20% y 50%, teniendo mayor impacto durante los primeros meses.

Además, la ocupación del portafolio llegó a tocar fondo en 83% y la tasa de renovaciones llegó a estar hasta en un 40%, debido a que muchos de sus inquilinos buscaban regresar con sus familias, parejas, o incluso irse a otras ciudades debido a las facilidades que se tienen hoy en día con el trabajo y el estudio en casa. Otro tema que los afectó fueron las restricciones de viaje ya que muchos de los inquilinos son extranjeros.

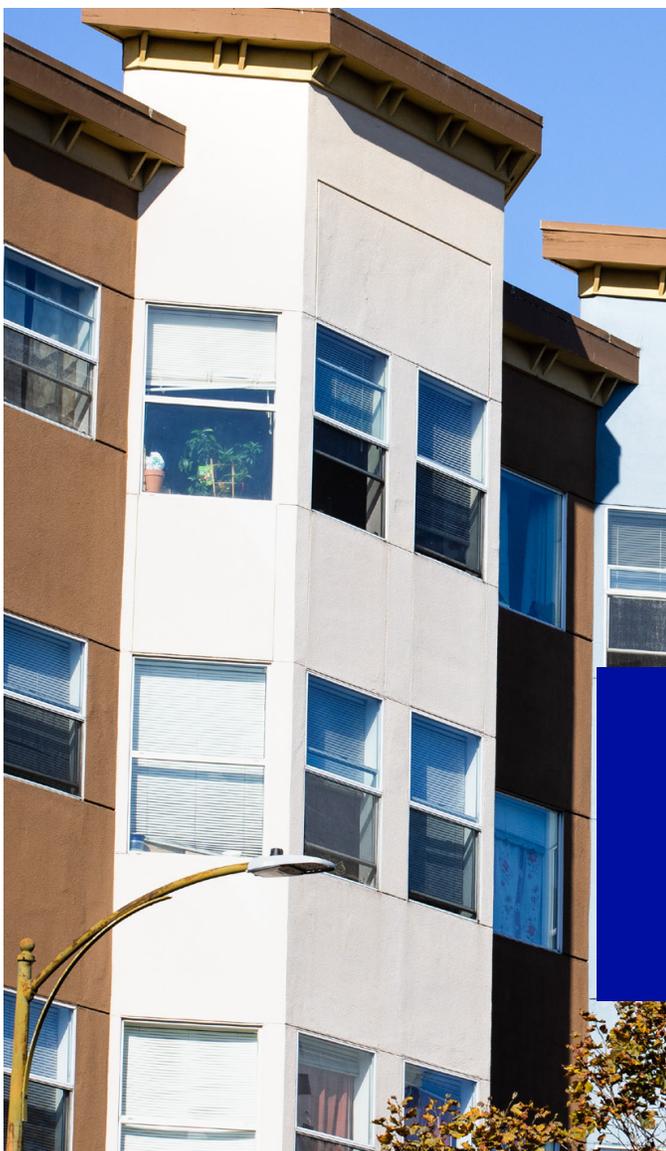
El punto más bajo de ocupación se dio durante los meses de septiembre y octubre, sin embargo, a partir de entonces comenzaron a ver una recuperación paulatina en los arrendamientos de las unidades. Así mismo, las renovaciones recuperaron sus tarifas anteriores las cuales se encuentran en razón de \$280 - \$300 MXN/m², mientras que los alquileres se han estabilizado durante estos últimos 6 meses.

La pandemia los obligó a generar una serie de cambios en sus desarrollos. Por ejemplo, redoblaron esfuerzos de comercialización, aplicaron promociones especiales, ofrecieron algunos apoyos en pagos y se volvieron más flexibles tanto en los plazos de estancia como en los equipamientos. Adicionalmente, implementaron programas de flexibilidad entre sus propios edificios, de manera que sus inquilinos puedan moverse entre sus diferentes desarrollos si así lo deseaban. Para las amenidades y áreas comunes, se tuvieron que implementar medidas sanitarias e instalar equipos de limpieza como nebulizadores especializados, aumentar las amenidades al aire libre para que exista ventilación natural y realizaron modificaciones a las áreas comunes para poder trabajar y estudiar sin necesidad de moverse del edificio.



Un punto importante es que han innovado con la atención al cliente ya que hoy en día el proceso es 100% digital, gracias a que crearon una aplicación que ayuda a los inquilinos a reservar los horarios de uso del gimnasio, alberca, asadores o áreas de estudio, sin necesidad de hacerlo presencialmente.

De igual manera, implementaron recorridos en línea para las unidades y el edificio. Ahora, es posible rentar un departamento de manera virtual sin necesidad de ir al proyecto, lo cual ha generado que su operación se vuelva mucho más eficiente.



Uno de los retos principales que vive el sector multifamily en México ha sido competir contra un shadow market, que posee una gran parte del market share del mercado de vivienda en renta, debido a que la mayoría opera fuera de la economía formal. El otro desafío importante es la normatividad en el país. Debido al alto costo de la tierra en las principales ciudades, se necesita de una economía de escala para que este tipo de activos funcionen. Se planean proyectos superiores a 150 unidades, pero un gran número de los planes de desarrollo urbano fuera de la Ciudad de México y en algunos distritos en otras ciudades como el Desarrollo Orientado al Transporte (DOT) en Monterrey no siempre permiten altas densidades y, en ocasiones, ello obstaculiza el desarrollo de más proyectos de este tipo.

CCLA ve un panorama alentador en México, ya que cuentan con el respaldo financiero por parte de inversionistas institucionales extranjeros para invertir en el país. Por ello, tienen en mente desarrollar entre 10 y 15 proyectos nuevos para los próximos 3 años, lo cual representa aproximadamente 5,000 unidades residenciales nuevas en renta.

El 2020 fue un año retador en todos los sentidos, sin embargo en Newmark vemos un futuro prometedor ya que de acuerdo con el Semáforo de Componentes Cíclicos¹ (SIC) del INEGI, la economía mexicana dio señales de reanudación hacia la recuperación económica durante los primeros meses del 2021 por lo que esperamos que la inversión en el país continúe en los próximos años.

Agradecemos la participación de Fernando Ulacia de Gandiaga, Associate Vice President de CCLA Group para la realización de este artículo. CCLA Group es un joint venture entre CIM y Compass Group, el cual desarrolla y administra propiedades multifamily de primer nivel en México y Latinoamérica.

INEGI. (2021, 26 marzo).
Semáforo de Componentes Cíclicos.
<https://www.inegi.org.mx/app/reloj/semaforo.html>

¹ <https://www.inegi.org.mx/app/reloj/semaforo.html>

Si tienes alguna duda o comentario sobre este tema escríbeme a:



Juan Ramón Ramírez
Market Research Analyst | Land
juanramon.ramirez@ngkf.com

Oficinas de LATAM

Argentina

Maipú Nivel 6
Cd. Autónoma de Buenos Aires,
Comuna 1, 1006
t +5411-4311-9500

Brasil

Av. Dr. Cardoso de Melo,
1460 cj. 71,
São Paulo, SP, Brasil
t +5511-2737-3130

Chile

Av. El Bosque Norte 0177,
Office 703, Las Condes,
Santiago, Chile
t +562-2230-1053

Colombia

Carrera 9 #77-67,
Torre Unika, Office 405,
Bogotá, Colombia
t +571-210-1929

Costa Rica

Santa Ana, City Pl,
Building B,
San José, Costa Rica
t +506-4000-5171

México

Corporativo Espacio Santa Fe
Carr. México-Toluca 5420-PH1,
Santa Fe, CDMX, 05320
t +52-55-5980-2000

Panamá

Calle 53 Este,
Corregiduría Bella Vista,
ObarrioPanamá, Panamá,
0833-0293
t 507-321-7761

Perú

Av. Víctor A. Belaunde,
Centro Financiero San Isidro,
Torre Real Tres, Office 1102
San Isidro, Lima, 15027
t 011-51-1-277-8400

Puerto Rico

International Marketing Center II,
90 Rd 165, Suite 401,
Guaynabo, Puerto Rico
t +939-579-5630

nmrk.lat

Toda la información contenida en esta publicación se deriva de fuentes que se consideran confiables. Sin embargo, Newmark no ha verificado dicha información, y la misma constituye las declaraciones y representaciones solo de la fuente de la misma, y no de Newmark. Cualquier destinatario de esta publicación debe verificar de forma independiente dicha información y toda otra información que pueda ser material para cualquier decisión que el destinatario pueda tomar en respuesta a esta publicación, y debe consultar con los profesionales que el destinatario elija con respecto a todos los aspectos de esa decisión, incluyendo sus aspectos e implicaciones legales, financieras y fiscales. Cualquier destinatario de esta publicación no puede, sin la aprobación previa por escrito de Newmark, distribuir, difundir, publicar, transmitir, copiar, transmitir, cargar, descargar o de cualquier otra forma reproducir esta publicación o la información que contiene. Este documento está destinado únicamente a fines informativos y ninguno de los contenidos está destinado a aconsejar o recomendar una estrategia específica. No debe confiarse de ninguna manera para predecir el movimiento del mercado, la inversión en valores, transacciones, estrategias de inversión o cualquier otro asunto.

NEWMARK