



¿Cómo agregarle valor al espacio? Nuevos retos en Real Estate

Por: Sebastián Muñoz, senior manager
Real Estate Deloitte.

El desarrollo inmobiliario y en general el negocio de Real Estate está atravesando un momento de fuertes cambios disruptivos que lo obligan a repensarse desde su base. La llamada cuarta revolución, llena de avances tecnológicos, ha definido nuevas dinámicas de vida en las que los consumidores y usuarios finales - residentes de una vivienda, empleados en una oficina,

compradores en un centro comercial - son cada vez más exigentes y demandan que sus necesidades, de confort y bienestar, estén resueltas por lo que pagan.

Este fenómeno es transversal a todos los usos y está impactando la forma como se estructuran, desarrollan y operan los proyectos inmobiliarios. Para hacerle frente de manera

positiva y rentable entran en escena dos actores clave: vehículos de inversión institucionales y operadores inmobiliarios.

Los fondos, como vehículos de inversión, gestionan efectivamente el mercado de capitales para lograr (1) Optimización de la inversión gracias a las economías de escala (La rentabilidad promedio entre 2001 y 2016 en US de los REITs fue del 9% frente a un 8% que obtuvieron las personas que invirtieron de forma directa), (2) Disminución de los riesgos gracias a la debida gestión de los mismos por un profesional financiero y (3) transferencia de la operatividad de la administración inmobiliaria a los gestores.

Por su parte, los operadores se encargan de la gestión del espacio físico en propiedad de los fondos de inversión, prestando un servicio de alto valor agregado a través del conocimiento profundo de las necesidades y expectativas de los usuarios. Por ejemplo, en el aspecto residencial, se ha incrementado el porcentaje de personas que viven en arriendo debido a los altos costos asociados a la adquisición y a que, a su vez, buscan mayor flexibilidad. En este sentido se presentan diversos nichos con necesidades distintas: residencias estudiantiles, "*senior housing*", residencias para ejecutivos, vivienda social en renta y "*co-living*".

Algunos buscan acceso a una comunidad, otros servicios adicionales como lavandería y aseo, otros simplemente buscan reducir costos pagando solo por su habitación, compartiendo zonas comunes amplias con otros usuarios.

En el campo laboral se presenta un comportamiento similar. Las organizaciones ("Corporate Real Estate") buscan invertir en lo estrictamente relacionado con el objeto de su negocio y liberar recursos en actividades o activos fuera de su "*core*" -En Estados Unidos en 2017 el inventario de oficinas fue de 494 millones de m² de los cuales el 74% fue en renta y el 5% en "*co-workings*". Los *co-workings* son productos que buscan dar mayor flexibilidad a las empresas en la forma y tiempo de los contratos de arrendamiento. También son la opción ideal para los emprendedores que evitan arrendar una oficina propia por su costo, poca adaptabilidad a los espacios y rigidez de los contratos de arrendamiento tradicionales. Por último, los gastos administrativos de las empresas se pueden reducir hasta en un 45% debido a la transferencia de la administración a un operador experto. Barclays, Verizon, Microsoft, IBM son algunas de las empresas consolidadas que también se han visto atraídas por este modelo.



Frente a estas tendencias, es esencial que los desarrolladores y constructores se enfoquen en:

1. Estructurar proyectos con targets claramente identificados que permitan plasmar en el diseño las implicaciones de cada una de las necesidades identificadas. A través de estudios de mercado y estrategias de posicionamiento se logran proyectos diferenciadores que brindan servicios de alto valor agregado. Para este fin es importante incorporar operadores especializados en cada nicho de mercado y profesionales estructuradores con alto conocimiento del mercado.
2. Acelerar el crecimiento a través de distintas alternativas de capital como los fondos de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión colectiva, los "family offices", y otros inversionistas institucionales. Los desarrolladores y constructores pueden acceder a estos capitales para escalar sus negocios y desarrollar proyectos de mayores magnitudes. Sin embargo, para acceder a este capital debe entenderse muy bien los requerimientos de estos fondos y llegar con proyectos debidamente estructurados y con riesgos medidos.

3. Por último, la incorporación de tecnología e innovación en la cadena de valor del desarrollo inmobiliario está facilitando la toma de decisiones en la estructuración de proyectos y operación de los mismos. Temas como la implementación y construcción de edificios inteligentes a través del internet de las cosas y el uso de "data analytics" para entender el comportamiento y hábitos de consumo de los usuarios están revolucionando la industria de Real Estate.



Contactos:

Para saber cómo su compañía puede anticipar retos y escoger las mejores prácticas, por favor contactar a: **cmercadeo@deloitte.com**

Deloitte Colombia

Bogotá

Tel: 57(1) 426 20 00

Medellín

Tel: 57(4) 313 88 99

Cali

Tel: 57(2) 524 70 27

Barranquilla

Tel: 57(5) 360 83 06

www.deloitte.com/co

Deloitte se refiere a una o más firmas de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), y su red global de firmas miembro y de entidades relacionadas. DTTL (también denominada "Deloitte Global") y cada una de sus firmas miembro son entidades legalmente separadas e independientes. DTTL no presta servicios a clientes. Por favor revise www.deloitte.com/about para conocer más.

Deloitte es líder global en Servicios de auditoría y aseguramiento, consultoría, asesoramiento financiero, asesoramiento en riesgos, impuestos y servicios relacionados. Nuestra red de firmas miembro presente en más de 150 países y territorios atiende a cuatro de cada cinco compañías listadas en Fortune Global 500®. Conoce cómo aproximadamente 264.000 profesionales de Deloitte generan un impacto que trasciende en www.deloitte.com.

Esta comunicación contiene únicamente información general, ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "Red Deloitte") están, por medio de la presente comunicación, prestando asesoría o servicios profesionales. Previo a la toma de cualquier decisión o ejecución de acciones que puedan afectar sus finanzas o negocios, usted deberá consultar un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable por pérdidas que pueda sufrir cualquier persona que tome como base el contenido de esta comunicación.

© 2018. Para información, contacte a Deloitte Touche Tohmatsu Limited.