

# PANAMERICAN

REAL ESTATE CAPITAL & SERVICES



## Newsletter Trimestral

El Punto de Encuentro de financistas, inversionistas y desarrolladores inmobiliarios de las Américas.

2° Trimestre, 2014



Foto: Cosmopolitan Las Vegas, Estados Unidos

## Cifras Macroeconómicas

PAÍS							
POBLACION (MM)	200	116	17	47	31	316	35
DESEMPLEO	7,1%	4,9%	6,3%	8,8%	5,8%	6,1%	7,0%
TASA POLITICA MONET. (TPM)	11,0%	3,0%	3,75%	4,0%	3,75%	0,25%	1,0%
IED – 2013 (USD Mil millones)	64,0	38,3	20,3	16,7	10,2	187,5	62,3
PIB – 2013 (USD Mil millones)	2.457	1.275	286	388	221	16.800	1.825
PIB – 2013 (Crecimiento)	3,0%	3,4%	4,9%	4,0%	6,3%	1,9%	2,0%
PIB – 2014 (Crecimiento est.)	1,5%	2,3%	3,3%	4,6%	4,0%	2,1%	2,2%
INFLACIÓN 2013	5,5%	3,6%	3,0%	2,4%	2,2%	1,2%	1,0%

### Perú: Parque Arauco y Centenario desarrollarán megaproyecto de retail

Invertirán US\$ 300 millones para remodelar mall Camino Real y levantar torres de oficinas

Página 7

### Chile: Chile sumará superficie arrendable de malls equivalente a más de tres Costanera Center

El sector sumaría 600.000 m2 arrendables (GLA) de mall al 2016

Página 5

### Colombia: Grupo Terranum y Equity International compran cadena de hoteles Decameron

La adquisición incluye 27 hoteles en 7 países en Centroamérica y Sudamérica

Página 6

### EN ESTA EDICIÓN



### EEUU: DDR y Blackstone compran cartera de power centers por US\$ 2.000 millones

La compra de 76 power centers incluye US\$ 461 millones en deuda y US\$ 800 millones en nuevos financiamientos

Página 8

### México: Fibra Uno busca entrar a top ten mundial del sector

Su capitalización de mercado se colocó alrededor de los US\$ 9.000 millones

Página 4

# Impuestos que afectan a la industria inmobiliaria en las Américas (Parte 1)

Columna de Gonzalo Castro – Socio Fundador en *Panamerican Real Estate Capital & Services*



La industria inmobiliaria se ve afectada por un conjunto de impuestos específicos, además del impuesto general a la renta. En esta columna vamos a revisar cómo los impuestos mencionados anteriormente afectan el negocio inmobiliario en los distintos países de las Américas.

Para una mayor conveniencia, los impuestos se han dividido en cinco grupos: a la posesión de una propiedad, transferencia de propiedad, operación de la propiedad, renta general y ganancia de capital. Dada la extensión del tema, en esta edición del newsletter cubriremos sólo el impuesto por poseer una propiedad y el resto se cubrirá en el próximo número.

## Impuesto a la posesión de una propiedad

Este es el impuesto específico más importante que afecta a la industria. El hecho gravado es simplemente poseer la propiedad o el título de dominio de la propiedad. En las Américas, las tasas anuales por lo general varían entre 0,2% y 3,3% del valor de mercado o tasación según el país, estado y clase de activos. Las propiedades residenciales consiguen siempre un mejor trato que las comerciales por lo que es muy importante el cómo se avalúan las propiedades, lo que varía de país a país.

En Brasil, el IPTU o "Imposto Predial e Territorial Urbano" es un impuesto municipal y la fuente más importante de fondos locales. Vimos una batalla política interesante en la ciudad de Sao Paulo donde el alcalde, Fernando Haddad, no logró su objetivo de imponer un gran aumento (de hasta un 35%) en los avalúos de propiedades comerciales para financiar su programa social. La tasa anual base en Sao Paulo es de 1,0% para las propiedades residenciales y 1,5% para las comerciales. En ambos casos la tasa base se ajustará progresivamente al valor de tasación o "valor venal". La ciudad de Río de Janeiro cobra 1,2% para uso residencial y el Distrito Federal de Brasilia cobra 0,3% para uso residencial y 1,0% para uso comercial. Es importante destacar que Brasil es el único país donde el impuesto a la propiedad es pagado por los inquilinos, mientras que en otros países es un costo del propietario.

En México, el "Impuesto Predial" también es un impuesto municipal pero con regulaciones estatales. Las tasas efectivas son muy bajas comparadas con la OCDE y otros países Latinoamericanos y van desde un 0,1% en el estado de Aguas Calientes a un 1,38% en el estado de Quintana Roo y se aplica sobre el valor de tasación o "valor catastral". Según el promedio nacional, el "valor catastral" corresponde aproximadamente al 60% del valor de mercado, con 7 estados entre 90% y 100% y 11 estados por debajo del 30%. Hay un constante debate en México sobre cómo hacer que los valores catastrales sean más cercanos a los valores de mercado. La combinación de bajas tasaciones y bajas tasas de impuesto hacen que México tenga uno de los impuestos a la propiedad más bajos de las Américas.

En Chile, país que tiene el sistema de impuestos más centralizado del continente, el gobierno nacional reevalúa las propiedades cada 5 años. Para uso residencial la tasa de impuesto anual varía entre 1,0% y 1,2% y para uso comercial se utiliza una tasa plana de 1,225%. Es uno de los pocos países donde el impuesto de bienes raíces puede ser utilizado como crédito para el impuesto a la renta, lo que va a cambiar con el nuevo proyecto de ley de impuesto que se está discutiendo en el Congreso.

En Colombia, el "Impuesto Predial Unificado" también es un impuesto municipal, con tasas progresivas en función del segmento socioeconómico, conocido localmente como "estratos", que van desde 0,3% a 1,3% del valor de la tasación. El "avalúo catastral" se actualiza cada 5 años. En Perú el "Impuesto Predial" es un impuesto municipal, con tasas progresivas que van desde el 0,2% al 1,0% del valor de tasación. El dueño de la propiedad llena un formulario indicando el área y condición de la propiedad y, usando los valores oficiales establecidos anualmente por el Ministerio de Vivienda, obtiene el valor de tasación o "autoavalúo predial".

En EE.UU. se trata de un impuesto local, pero regulado a nivel de Estado. La tasa nacional promedio es aproximadamente 1,5% del valor del inmueble, la que varía ampliamente entre estados. Texas lidera el ranking con tasas impositivas combinadas ubicadas en el rango de 2,5% - 3,0% dependiendo de la ciudad, distrito escolar y condado. La razón principal es que no hay impuesto estatal sobre la renta de empresas ni personal en Texas, por lo que los servicios públicos se financian con los impuestos a la venta y a la propiedad. Por otro lado, California tiene una de las tasas de impuesto a la propiedad más baja desde 1978, cuando los votantes aprobaron una tasa del 1,0% sobre el valor de tasación junto con un límite del 2,0% en el aumento de valor de un avalúo anual, excepto cuando hay un cambio de propiedad o una nueva construcción. Como bien supondrá el lector, con el paso del tiempo el valor de la tasación ha ido quedando cada vez más rezagada con respecto al valor de mercado, excepto durante la crisis subprime. Los impuestos inmobiliarios locales son deducibles de los impuestos federales, sin importar si el que ocupa la propiedad es el propietario o un arrendatario.

Muy similar a EE.UU., Canadá establece las tasas de impuesto a la propiedad a nivel municipal, pero el proceso está regulado por la provincia. En la ciudad de Toronto las tasas impositivas van desde 0,72% para uso residencial y 2,9% para uso comercial y hay un límite de 5% en el aumento anual del valor de tasación, considerablemente más alto que el 2% de California. En la ciudad de Vancouver las tasas impositivas van desde 0,37% para uso residencial y 1,6% para uso comercial y en la ciudad de Montreal desde 0,73% para uso residencial y 3,3% para uso no residencial.

## Hyatt Place debuta en Brasil con el Hyatt Place Sao José do Rio Preto

Fuente: Hyatt

Hyatt Hotels Corporation y FSA Group SA, anunciaron que el joint venture entre una filial de Hyatt y FSA Group compró un terreno en Sao José do Rio Preto, Brasil, y firmó un acuerdo con FSA Group para desarrollar un hotel Hyatt Place y Hyatt para fortalecer los servicios relacionados con la operación hotelera. Este es el primer hotel anunciado de los nueve hoteles de Hyatt Place en todo Brasil que será desarrollado por el joint venture. Una vez completado, a mediados de 2016, Hyatt Place Sao José do Rio Preto será el primer hotel con la marca Hyatt Place que abrirá en Brasil.

El Hyatt Place Sao José do Rio Preto se encuentra en el estado de Sao Paulo, a unos 440 km al noroeste de la ciudad de Sao Paulo. El hotel contará con 150 habitaciones, una piscina al aire libre, un salón en el vestíbulo, un restaurante, un gimnasio y aproximadamente 400 m2 de espacio flexible para reuniones. El hotel está convenientemente situado al lado del centro comercial Iguatemi, con fácil acceso a los hospitales y clínicas de la zona.

Hyatt Place Sao José do Rio Preto será parte del proyecto de uso mixto Shopping Iguatemi que se encuentra actualmente en fase de desarrollo por Iguatemi Empresa de Centros Comerciales SA, uno de los mayores desarrolladores de retail de Brasil y dueña de numerosos centros comerciales de alta calidad. El Shopping Iguatemi tendrá 44.000 m2 de superficie arrendable bruta para retail, tres torres residenciales de lujo, dos torres de oficinas con 10.000 m2 cada una y el Hyatt Place.

"Estamos muy contentos de trabajar con FSA Group en el primer hotel Hyatt Place en Brasil. Hyatt Place Sao José do Rio Preto es un paso importante en nuestra estrategia de crecimiento en Brasil y en América Latina", dijo Pat McCudden, vicepresidente senior de bienes raíces y desarrollo para América Latina y el Caribe de Hyatt Hotels & Resorts. "Hyatt Place Hoteles ha abierto recientemente en México, Costa Rica y Puerto Rico, y está teniendo gran aceptación tanto por los huéspedes recurrentes de Hyatt, como por los nuevos. La marca Hyatt Place será muy atractiva para los viajeros de negocios y placer, con su alojamiento de alta calidad, estilo moderno y entretenido".

"Este primer hotel Hyatt Place es el resultado de nuestra asociación con Hyatt y no podríamos estar más felices de inaugurarlo en Iguatemi," dijo Alejandro Reyser, director ejecutivo de FSA Group. "Las habitaciones son modernas y lujosas. El Hyatt Place ofrece un concepto único en el mercado y estamos convencidos de que va a ser un hotel muy exitoso".

Hyatt en Brasil está representado por el Grand Hyatt Sao Paulo, un hotel de lujo con 466 habitaciones y un servicio completo. Actualmente se encuentra en construcción El Grand Hyatt Río de Janeiro, cuyas puertas se abrirán a finales de 2015 en Barra da Tijuca, en la ciudad de Río de Janeiro. El Hyatt Place Sao José do Rio Preto es el tercer hotel de la marca Hyatt en el país.



## Principal proveedor mundial de centros logísticos ampliará inversiones en Rio

Fuente: Rio Negócios



Foto: GLP Irajá, Rio de Janeiro

GLP, líder mundial de centros logísticos, quiere ampliar sus inversiones en Rio. "Río de Janeiro es uno de los mercados

logísticos más importantes de Brasil. Es un mercado estratégico para GLP, tenemos en nuestro plan de negocios implementar un nuevo centro logístico en la región", dice Mauro Dias, Presidente de GLP para Brasil.

GLP tiene tres centros logísticos en la ciudad: GLP Campo Grande con 140.000 m2 construidos, GLP Pavuna con 76.000 m2 construidos y 100% de ocupación y GLP Irajá con 135.000 m2 construidos y 100% de ocupación. Además cuenta con cuatro centros logísticos en proceso de aprobación.

"Estamos analizando oportunidades de inversión en Rio, ya que es una región en fuerte crecimiento, y en Brasil, que es uno de los mejores mercados del mundo para el segmento logístico. La demanda por instalaciones logísticas modernas es cada vez mayor, impulsada por un mercado de consumo joven y en crecimiento y por una búsqueda continua de cadenas de abastecimiento más eficientes", dice el ejecutivo.

En el mercado brasileño GLP gestiona una cartera de más de 2,1 millones de m2 repartidos en 22 ciudades.



## Fibra Uno busca entrar a top ten mundial del sector

Fuente: *El Universal*

Con la nueva colocación que realizó el Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces Fibra Uno, por un monto de US\$ 2.500 millones, su capitalización de mercado se colocó alrededor de los US\$ 9.000 millones. Con esto se coloca en el lugar número 14 de Reits (por sus siglas en inglés) en el mundo; sin embargo el fideicomiso busca llegar a los 10 primeros sitios en el ámbito internacional.

El director general adjunto de Fibra Uno, Gonzalo Robina, comentó en conferencia de prensa que la colocación que realizaron esta semana fue exitosa y de gran demanda nacional y extranjera, por lo cual se reposicionaron como uno de los Reits más importantes del mundo.

“En un universo de más de 100 fideicomisos tanto de Estados Unidos, Asia y Europa, Fibra Uno se ubica en el lugar 14 en cuanto a valor de mercado, pero hay que considerar que la Fibra mexicana cuenta apenas con tres años en el mercado. El buen desempeño de los indicadores, la visión de oportunidades y las adquisiciones de valor nos han permitido colocarnos como uno de los principales jugadores a nivel mundial”, destacó. Dijo que a pesar de que el primer semestre del año el comportamiento de la economía no fue el esperado, para Fibra Uno fue un periodo de gran crecimiento.

“Estamos a menos de US\$ 2.000 millones en valor de mercado para estar entre los 10 primeros fideicomisos. Pese a la debilidad de la economía en la primera mitad del año tuvimos un semestre muy dinámico porque creemos en las oportunidades del país, las buscamos y las ejecutamos, realizamos adquisiciones de valor, mantenemos buenos niveles de renta y vemos hacia adelante una perspectiva positiva con las reformas, pero nuestros planes no están basados en expectativas, sino en el trabajo diario y en ofrecer a nuestros inversionistas mejores oportunidades” destacó.

Para Robina, la baja en la tasa de referencia del Banco de México ha beneficiado al sector de fibras como instrumentos de inversión. “La colocación que realizamos nos permitirá obtener nuevos portafolios en la parte de oficinas, comerciales e industriales. El compromiso es ejercer estos recursos en 15 meses pero tal vez sea en menos tiempo, lo que favorece nuestra estrategia de crecimiento. El sector de fideicomisos inmobiliarios es un atractivo instrumento de inversión y con la baja en tasas el apetito por las Fibras va en aumento”.

## Hyatt retoma planes de expansión en México

Fuente: *El Financiero*



Foto: Hyatt Ziva Los Cabos

Tras casi cinco años de un crecimiento conservador en México, la cadena de hoteles Hyatt regresa con fuerza al país,

atraída por el impulso económico y por una mejora en el tema de la seguridad.

La compañía de origen estadounidense ha iniciado un plan de expansión que implicará inversiones por alrededor de US\$ 800 millones en la apertura de siete hoteles en los próximos tres años.

Primero arrancó con la compra y remodelación del hotel Nikko en el Distrito Federal, luego con la presentación de Hyatt Zilara y Hyatt Ziva y recién anunció su alianza con Grupo Presidente para un hotel de estadía larga, el Hyatt House.

Ahora está por abrir Hyatt Place en La Paz, Baja California Sur y otro en Ciudad del Carmen, Campeche; así como un Andance en Mayakoba, Quintana Roo, los cuales estarán listos en un promedio de 10 a 18 meses.

Kurt Straub, gerente general de Hyatt para México, indicó que además de estos proyectos, se sumará uno más que está en planificación; se trata de un Park Hyatt en Quintana Roo y otro más de esta misma marca en Los Cabos, en el desarrollo de Cabo del Sol.

Straub expuso que en la mayoría de los hoteles de la marca Hyatt Place, el corporativo tiene una participación del 50% y el 50% restante lo aporta un socio local donde se abren los inmuebles.

En el caso del Hyatt Regency en Guadalajara, también tiene una participación del 50% en la inversión, mientras que en los Hyatt Zilara y Ziva, se trata de un contrato de franquicia que la cadena firmó con Playa Hotels and Resorts.



## CChC asegura que venta de viviendas en el Gran Santiago creció un 6,6% interanual

Fuente: El Mercurio

El gerente de estudios de la entidad gremial señaló que "la venta de todas estas unidades sumó en el período un valor total de más de US\$ 1.000 millones, lo que representa un aumento de 8,2% en doce meses".

La venta de viviendas en el Gran Santiago registró un alza interanual de 6,6% durante el primer trimestre de 2014, en comparación al mismo período en 2013, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) en su Informe Trimestral de Ventas Inmobiliarias.

El gerente de Estudios de la entidad gremial, Javier Hurtado, señaló que "la venta de todas estas unidades sumó en el período un valor total de más de US\$ 1.000 millones, lo que representa un aumento de 8,2% en doce meses". Aún así "la venta de viviendas se situó por debajo de su nivel de tendencia de largo plazo durante el primer cuarto del año".



La empresa reveló que durante el primer trimestre de 2014 la venta de departamentos de hasta US\$ 65.000 aumentó su participación anual en 19%, mientras que el segmento entre US\$ 65.000 y US\$ 175.000, disminuyó su presencia en 21%. Respecto a las casas, las unidades de hasta US\$ 90.000 perdieron participación de manera progresiva en el último año. En relación a la superficie, la compañía destacó el aumento de la venta de departamentos de menos de 50 m<sup>2</sup>. Si durante el primer trimestre de 2013 este segmento representó el 45% de las ventas totales, en el primer cuarto de este año ascendió a 62% del total. En casas, las unidades de no más de 90 m<sup>2</sup> siguen concentrando cerca de la mitad de la demanda, informaron.

## Chile sumará superficie arrendable de malls equivalente a más de tres Costanera Center

Fuente: Sofofa

La industria chilena de centros comerciales no para. Según el último estudio de Shopping Centers realizado por la consultora Cushman & Wakefields, el sector sumaría 600.000 m<sup>2</sup> arrendables (GLA) de mall al 2016, engrosando los 3 millones existentes en la actualidad.

La cifra implica añadir más de cinco Parque Arauco de Kennedy o más de tres Costanera Center en dos años. Aún más, sólo este año la industria protagonizaría la tercera apertura más grande de Latinoamérica con Mall Plaza Los Dominicos que, según la consultora, tendrá 95.000 m<sup>2</sup> arrendables. Liderarían Iguatemi Sao José do Rio Preto de Brasil y Parques Torea de México, cada uno con 100.000 m<sup>2</sup> arrendables.

Lo anterior es sólo una muestra del dinamismo que ha ido teniendo el sector en Latinoamérica durante los últimos ejercicios. Según el informe, entre 2012 y 2013, Brasil, México, Colombia, Argentina, Perú y Chile sumaron 168 nuevos malls o 5,3 millones de m<sup>2</sup> arrendables. Así, hoy existen 34,3 millones de m<sup>2</sup> de superficie arrendable de centros comerciales en la región. Brasil y México ostentan un 69% del total, ocupando el primer y el segundo lugar en cantidad de metraje, respectivamente.

"Colombia ha superado ligeramente a Chile en el tercer lugar en el total de GLA y se prevé que su ventaja aumente en 2014, debido a los 240.000 m<sup>2</sup> que se espera estén terminados a fines de año", destaca Cushman & Wakefield. Para 2016 ambas naciones incorporarían 600.000 m<sup>2</sup> cada una, manteniéndose así la ventaja.

En este último indicador se dispararía Perú, que agregaría 1,1 millones de m<sup>2</sup> arrendables, quedando levemente por debajo de Chile, con 3,5 millones de m<sup>2</sup> arrendables.

Un total de 6,4 millones de m<sup>2</sup> arrendables de centros comerciales sumaría la región entre 2014 y 2016. Gran parte de esa cantidad - 2,4 millones- se añadirían este año. Sólo Brasil aportaría un millón de todo lo que se inaugure este año, mientras México sumaría 350.000 m<sup>2</sup>. Colombia, Chile y Argentina aportarían 14 centros, totalizando 419.000 m<sup>2</sup> en 2014.

Si bien las cifras son alentadoras, Cushman & Wakefield estima que la actividad debiera desacelerarse. "Los países de América Latina han añadido una cantidad significativa de metraje arrendable en los últimos dos años, superando los máximos anteriores. Sin embargo, la cartera de proyectos planificada o en construcción se espera que caiga, sobre todo si es que el crecimiento económico se desacelera y la inversión se estanca", señalan.

## Grupo Terranum y Equity International compran cadena de hoteles Decameron

*Fuente: Gestión*

**La adquisición incluye 27 hoteles en 7 países en Centro y Sud América.**

El Grupo Terranum, una plataforma integral de inversión, desarrollo y servicios inmobiliarios corporativos en Colombia y Equity International, un inversionista privado, oficializaron la compra de la cadena Decameron Hotels & Resorts.

Esta transacción convierte a Terranum Hotels en una de las plataformas hoteleras más grandes de América Latina al complementar su portafolio actual de hoteles de ciudad con la oferta todo Incluido de Decameron Hotels & Resorts.

La adquisición incluye 27 hoteles propios, arrendados y administrados en 7 países en Centroamérica y Sudamérica, entre ellos 13 en Colombia, 3 en México, 2 en Jamaica, 3 en Perú, 1 en El Salvador, 2 en Ecuador y 3 en Panamá. Además, la cadena Decameron cuenta con su propio operador de tours y club de vacaciones. Por un acuerdo de confidencialidad, no se reveló el monto por el que se hizo la transacción.

“Esta operación nos permite fusionar, en una sola compañía, la trayectoria del reconocido modelo de negocio todo incluido de Decameron con la solidez de Terranum Hotels. Con este anuncio se integran, además, dos equipos con una experiencia exclusiva y especializada en el sector”, dijo José Ignacio Robledo, presidente del Grupo Terranum.



Foto: Decameron Hotels & Resorts Punta Sal, Tumbes



## Colombia sumará 20 centros comerciales nuevos en 14 ciudades entre abril y diciembre de este año

*Fuente: La República*

Para los próximos tres años ya hay 50 proyectos de apertura de centros comerciales en Colombia, de los cuales 20 serán entregados entre abril y diciembre del 2014. Cundinamarca (incluida Bogotá), el Valle del Cauca y la Costa Atlántica, son los lugares en donde más se van a inaugurar establecimientos de este tipo.

“Estamos pasando por un momento verdaderamente histórico, en que el desarrollo de centros comerciales en nuestro país está en completa expansión. El año pasado tuvimos la apertura de 20 centros comerciales de más de 5.000 m2 de área comercial. Para que esto continúe así necesitamos que a nivel Gobierno haya políticas económicas estables que mantengan la confianza de los inversionistas y que a nivel de gobiernos distritales se definan los Planes de Ordenamiento Territorial”, dijo Carlos Hernán Betancourt, presidente de la Asociación de Centros Comerciales de Colombia (Acecolombia).

Cifras de esta organización muestran que hay proyectos en poblaciones donde antes no se pensaba que se pudieran tener. Ejemplos de esto, y que serán una realidad este año, son Peñalisa Mall, de Global Constructores, y Unicentro Girardot, de Pedro Gómez, que abrirán en Cundinamarca. También está el centro comercial Nuestro Urabá, que abrirá en Apartadó, Antioquia; el De la Cuesta, que estará en Piedecuesta, Santander, y será hecho por Marval, y el Gran Plaza en Ipiales, Nariño, hecho por Concreto.



## Grupo chileno Altas Cumbres lanza proyecto mixto de US\$ 400 millones en Lima

Fuente: Perú-retail

**El proyecto contempla un desarrollo inmobiliario mixto con centros comerciales, oficinas y un hotel.**

El grupo chileno Altas Cumbres en sociedad con el grupo Interbank y la firma Cosapi, una de las principales constructoras locales, anunció un megaproyecto inmobiliario mixto que involucra una inversión en torno a los US\$ 400 millones. El proyecto se ubica en un área de 50.000 m<sup>2</sup> de superficie, cerca del Jockey Plaza, en Lima.

El futuro polo considera en total una superficie de 200.000 m<sup>2</sup> de oficinas en un total de 12 torres, y 30.000 m<sup>2</sup> de comercio. Se estima que la primera etapa del proyecto se concretará el 2015. El predio ubicado en la intersección de la avenida Javier Prado –uno de los principales ejes viales de esa ciudad- y la carretera panamericana, albergará un “proyecto de última generación, con todos los edificios ecológicos y una especial preocupación por la calidad de vida de los ejecutivos”, indicó el gerente general de Jockey Plaza Shopping Center, Juan José Calle. En cuanto a la expansión del negocio comercial del grupo Altas Cumbres, el ejecutivo explicó que los 30.000 m<sup>2</sup> de retail considerados en el futuro complejo se suman a la actual superficie comercial de 150.000 m<sup>2</sup> que ya tienen en Jockey Plaza, consolidando la posición entre los desarrolladores que compiten en Lima. Las perspectivas de posicionamiento de esta futura oferta inmobiliaria se potenciarán con la estructuración de una zona con servicios de hotelería y gastronomía especialmente diseñados para esta área de la ciudad.



Foto: Render del proyecto

## Parque Arauco y Centenario desarrollarán megaproyecto de retail

Fuente: El Comercio

**Invertirán US\$ 300 millones para remodelar mall Camino Real y levantar torres de oficinas.**

Parque Arauco y Centenario Centros Comerciales anunciaron su asociación para desarrollar un megaproyecto de retail en el barrio de San Isidro, Lima. El desarrollo involucra al icónico centro comercial Camino Real, de más de 30 años de existencia, que será remodelado y estrenará su nueva cara el primer semestre de 2016.

Además, se incorporará el terreno contiguo al mall en que Parque Arauco planeaba desarrollar el proyecto Parque El Golf, consistente en dos torres de oficinas y un hotel cinco estrellas, más un terreno de 3.000 m<sup>2</sup> en la calle Choquehuanca, lo que permitirá ejecutar un proyecto integral.

El proyecto, además de las oficinas y el hotel, contempla seis salas de cine, 14 a 16 restaurantes, 4.000 estacionamientos y 300 tiendas de menor tamaño. “Por la valorización del m<sup>2</sup> en esta zona de San Isidro (US\$ 6.000 el m<sup>2</sup> aproximadamente), no tiene mucho sentido tener grandes anclas como tiendas de mejoramiento del hogar, hipermercados. Por el contrario, apostaremos por un mix adecuado de locales menores”, dijo Pedro Sevilla, gerente general de Centenario Centros Comerciales.

La inversión total del proyecto involucra recursos por US\$ 300 millones, y se trata de la inversión “más importante del retail en los últimos 10 años”, manifestó el gerente general de Parque Arauco, Eduardo Herrera. El capital será aportado por los socios en partes iguales, comentaron desde Parque Arauco S.A.

Según los medios peruanos, los 30 años de existencia de Camino Real le estaban pasando la cuenta y desde hace un tiempo el mall se veía “venido a menos”. La idea de la alianza es posicionarlo como un lugar exclusivo, que tenga las mejores marcas tanto nacionales como internacionales. Sevilla agregó que “creemos que estamos en el mejor momento, considerando que el mercado está más maduro y hay muchas marcas interesadas en aterrizar en el país y en llegar a nuestro proyecto”. De todas maneras, no se descarta contar con una tienda departamental. “Es probable que tengamos una tienda por departamentos pequeña, de unos 5.000 m<sup>2</sup>, la cual podría ubicarse en el espacio contiguo a Camino Real. En Perú tenemos malls muy grandes y masivos, los *outlets*, los de estilo de vida y los *strip center*, pero no hay un formato tan exclusivo como éste”, enfatizó Herrera.

Se espera que lleguen entre 1,2 y 1,5 millones de visitantes por mes, con un ticket promedio de US\$ 50.

Estados Unidos



## DDR y Blackstone compran cartera de power centers por US\$ 2.000 millones

Fuente: ICSC

El fondo de private equity Blackstone Real Estate Partners se ha asociado con DDR Corp. nuevamente, esta vez para ejecutar un acuerdo para adquirir una cartera de 76 power centers de American Realty Capital Properties. Este tercer joint venture de las dos empresas va a comprar la cartera en casi US\$ 2.000 millones, incluyendo US\$ 461 millones en deuda asumida y aproximadamente US\$ 800 millones en nuevos financiamientos.

Blackstone posee el 95% de las acciones comunes de la empresa, y una filial de DDR es dueña del resto. DDR también invertirá hasta US\$ 300 millones en acciones preferentes en este joint venture, con una tasa de dividendo fijo del 8,5%, y se ha comprometido a proporcionar servicios de leasing y gestión para la adquisición. Los socios dicen que van a vender 29 de las propiedades después del cierre de la operación, en el tercer trimestre.

La cartera se compone de los principales power centers de Atlanta, Chicago, Denver, Houston, Los Ángeles, Phoenix y el Distrito de Columbia. La zona de influencia de la cartera incluye ingresos por hogar de alrededor de US\$ 75.000 anuales y una población de alrededor de 400.000 personas. La ocupación de la cartera es del 95%, con una renta base media por metro cuadrado un 6% menor que la principal cartera de DDR, lo que representa una excelente oportunidad para impulsar el crecimiento futuro, según el CEO Daniel B. Hurwitz. Estas oportunidades de crecimiento incluyen ocho anclas menores que se encuentran vacantes, alrededor de 100 tiendas pequeñas disponibles, cerca de 20 oportunidades de expansión separados de los desarrollos comerciales y aproximadamente 30 candidatos potenciales para la reconquista de los espacios por debajo del mercado, dice la empresa. "Esperamos generar un crecimiento importante de nuestro nivel de activos mediante el apalancamiento de nuestra plataforma operativa", dijo Hurwitz en un comunicado de prensa. En enero Blackstone se asoció con DDR para comprar 46 centros comerciales en Estados Unidos por US\$ 1.400 millones de una unidad de Elbit Imaging, con sede en Israel.

American Realty Capital planea usar las ganancias para comprar 500 restaurantes Red Lobster que está adquiriendo en un acuerdo de venta y posterior arrendamiento por US\$ 1.500 millones.

Canadá



## Inversión inmobiliaria alcanza récord pero ahora en oficinas y centros comerciales

Fuente: Business Financial Posts

No sólo el mercado residencial rompe récords, el mercado comercial continuó su fuerte ritmo en el último trimestre. "Aquellos que esperan que el mercado de bienes raíces comerciales de Canadá se enfríe tendrán que seguir esperando", dice un nuevo informe de CBRE.

Los inversionistas invirtieron US\$ 6.800 millones en bienes raíces comerciales canadienses en el primer trimestre, un 12,2% más que el mismo periodo del año anterior y se espera que los fondos de pensiones sean cada vez más agresivos gracias al acceso a financiamiento barato. "Cuando se puede comprar bienes raíces comerciales por casi el mismo valor de reposición, hay algunas dudas y más escrutinio financiero; Sin embargo, los fondos de pensiones y otros inversionistas necesitan inversiones que produzcan ingresos y los bienes raíces comerciales tiene una trayectoria muy sólida en la última década", dijo Ross Moore, director de la investigación, en el comunicado.

Los edificios de oficinas han sido el principal motor de ofertas, con US\$ 2.000 millones en el primer trimestre seguido por el retail con US\$ 1.900 millones y la compra de tierras con US\$ 1.270 millones.

## Blackstone compra Cosmopolitan en US\$ 1.730 millones

Fuente: Bloomberg

Deutsche Bank acordó vender el hotel y casino Cosmopolitan de Las Vegas a Blackstone Group en US\$ 1.730 millones en efectivo, poniendo fin a seis años de pérdidas en el desarrollo de casinos.



Foto: Cosmopolitan Las Vegas



**PANAMERICAN**  
REAL ESTATE CAPITAL & SERVICES



**El Punto de Encuentro** de financistas,  
inversionistas y desarrolladores  
inmobiliarios de las Américas.

## CONTÁCTANOS

Gonzalo Castro—Socio Fundador

Email: [gcastro@panamre.com](mailto:gcastro@panamre.com)

Manuel José Ossa—Analista Financiero

Email: [mjossa@panamre.com](mailto:mjossa@panamre.com)

Teléfono: +562 2446 8431

Dirección: Av. Apoquindo 3600, piso 5, Las Condes—Santiago, Chile