

Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario



CREANDO UN
IMPACTO
SIGNIFICATIVO
Desde 1845

La pandemia ocasionada por el COVID-19 se ha convertido en una de las crisis globales de mayor impacto en las últimas décadas. El futuro se ha transformado en un desafío incierto, en el que todos los sectores manejan escenarios de incertidumbre.

El sector inmobiliario no es ajeno a los efectos de esta crisis y, en muchos aspectos, es una de las industrias que más está siendo impactada por la situación económica, la incertidumbre y los esquemas de distanciamiento social planteados por los gobiernos. La actual pandemia podría modificar la forma en que las personas vivimos, trabajamos y consumimos bienes y servicios.

A continuación, presentamos un breve análisis, de ocho puntos, en el que profundizamos sobre los impactos específicos que esta crisis traerá a la industria inmobiliaria, además de plantear algunas sugerencias o líneas de acción que podrían contener o mitigar estos efectos.





1. Actualidad del sector inmobiliario

Con operaciones y transacciones prácticamente paralizadas, el sector inmobiliario está enfocando sus acciones en disminuir sus gastos operativos, cuidar la caja, velar por el mantenimiento del valor de sus activos y evaluar escenarios futuros para la industria (posCOVID-19).

En el corto plazo, es importante que los distintos actores de la industria inmobiliaria –fondos, inversionistas, desarrolladores, constructores, administradores y brokers– concentren sus esfuerzos en los siguientes temas:

- Entender y dimensionar los requerimientos de capital de su negocio en el corto y mediano plazos.
- Evaluar escenarios postCOVID-19, visualizando los cambios sustanciales que se darán en el negocio, definiendo iniciativas y proyectos que permitan adaptarse a los cambios, identificando riesgos y definiendo sus planes de mitigación.
- Buscar fuentes alternativas de financiamiento, ya que la liquidez será un activo clave durante periodos de incertidumbre.
- Gestionar sus cuentas por cobrar, negociando y conciliando con sus deudores, para garantizar el ingreso de flujo de efectivo a la caja, y evitando las morosidades incobrables.



2. Mercado de inversiones

- Mientras continúe la propagación del COVID-19, y las reuniones presenciales se mantengan restringidas, se espera un impacto negativo en las inversiones en el sector inmobiliario.
- Algunos inversionistas podrían enfrentarse a problemas financieros debido a la caída de ingresos por el incumplimiento en las obligaciones de pago de sus inquilinos.
- Para algunos propietarios de inmuebles, este periodo de caja reducida generará compras de oportunidad de los sectores que se encuentren con mayor liquidez, especialmente, para activos inmobiliarios que se vendan con un descuento representativo en su valor.
- Dado lo incierto de la evolución del negocio, las inversiones de oportunidad deberán ser analizadas bajo modelos estructurados y contemplando escenarios alternativos.
- La consecución de fondos para inversiones inmobiliarias se verá impactada por la reducción de la confianza por parte de los inversionistas en la capacidad de recuperación de los flujos de efectivo.
- La velocidad de recuperación del mercado dependerá de la magnitud de la pandemia y de la velocidad con la que las operaciones inmobiliarias vuelvan a la normalidad. Será importante, también, la confianza de los inversionistas.





3. Residencial

- El incremento del desempleo y la baja de ingresos de los sectores informales generarán incumplimientos en las obligaciones de pago de los inquilinos.
- Durante los periodos de aislamiento, es probable que los gobiernos impongan restricciones a las restituciones de inmuebles por incumplimiento de pagos, obligando a los propietarios a realizar conciliaciones y a alcanzar acuerdos con sus inquilinos.
- Las aseguradoras de cánones de renta de inmuebles residenciales se enfrentarán a problemas financieros en el corto plazo, dadas las particularidades descritas en los puntos anteriores.
- Ante los cambios que se están produciendo en los esquemas de trabajo, en el mediano y largo plazos, los consumidores preferirán residencias en las cuales puedan contar con espacios de trabajo confortables, adecuados y conectados.



4. Oficinas

- Impactos en el corto plazo
 - Los negocios imposibilitados para operar remotamente, con baja resiliencia a los cambios tecnológicos y con culturas de esquemas de trabajo estáticos, serán las más afectadas por el COVID-19.
 - La demanda de espacios de oficina en el corto plazo caerá, impactando a los propietarios de estos inmuebles y afectando fuertemente el mercado del coworking. A mediano plazo, esta situación podría ser mitigada, en parte, por la relocalización temporal de algunos negocios, como consecuencia de la pandemia.
 - Los inquilinos podrían solicitar en sus contratos de arriendo, cláusulas de fuerza mayor que hagan referencia al COVID-19 o a cualquier tipo de pandemia.
 - Se postergarán decisiones de cambios de espacio y remodelaciones, excepto que sean obligatorias o indispensables.
- Impactos en el largo plazo
 - La experiencia forzosa de esquemas de trabajo flexibles acelerará las tendencias de trabajo remoto en las organizaciones, llevando a las empresas a modificar sus modelos de operación, a reducir espacios de oficinas físicas y a maximizar su uso.
 - Las empresas buscarán oficinas con menos espacios de escritorio por persona, y con mayor proporción de espacios colaborativos o de reunión.
 - Los operadores inmobiliarios acelerarán la adopción de soluciones PropTech (se refiere al uso de tecnología para refinar, mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario) para manejar las relaciones entre propietario e inquilino.
 - Las autoridades de salud de los países podrían modificar los códigos referentes al espacio de uso de oficinas para limitar el riesgo de futuras pandemias, afectando así la disponibilidad de metros cuadrados.
 - Algunas empresas están analizando contar con espacios alternativos para dividir a los equipos de trabajo, para poder asegurar la entrega de servicios críticos.





5. Retail

- Se incrementará el riesgo de cierre de locales comerciales, especialmente aquellos que vendan productos de lujo o que no cubran necesidades básicas, lo que impactará las rentas de los propietarios de esos inmuebles.
- Muchos minoristas solicitarán renegociaciones de cánones y cambios en la forma de contratar locales comerciales.
- Se registrará un alto nivel de incertidumbre, ante el desconocimiento de cuándo será el momento en el que los consumidores, aislados por cuarentenas obligatorias, derivadas de la pandemia, vuelvan a retomar sus hábitos de consumo.
- Los consumidores evitarán zonas de alto tráfico y alta concentración de personas por el virus.
- Las entregas de comida a domicilio y el comercio electrónico vivirán una etapa de prosperidad, pero el desarrollo exitoso de ambas dependerá de la fortaleza de sus cadenas de abastecimiento y proveedores para sostener la operación de sus negocios.
- Mientras continúe la cuarentena y los consumidores sigan almacenando productos de primera necesidad, las ventas de supermercados seguirán incrementándose.



6. Industrial y logística

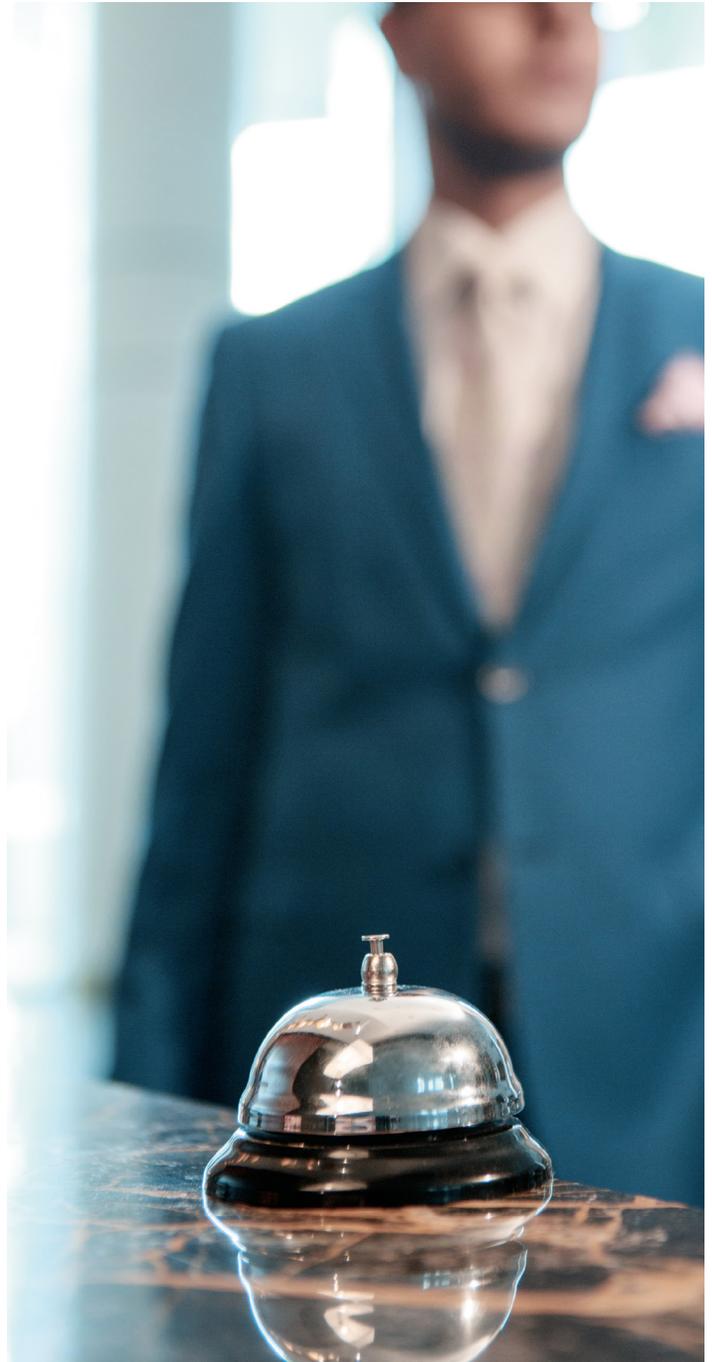
- Ambos sectores se encuentran implementando ajustes en sus modelos de operación, para garantizar la seguridad de sus colaboradores frente al COVID-19, a la vez que realizan esfuerzos por asegurar la producción en sus plantas.
- Se prevé una alteración de las cadenas logísticas globales, causando escasez de suministros en algunas industrias.
- La pandemia provocará cambios en la selección de empresas proveedoras, modificando la orientación hacia empresas locales o de geografías cercanas (nearshoring).
- Empresas de almacenamiento, especializadas en espacios para rotación de inventarios de corto plazo, podrían ver una baja en la demanda, durante las etapas de cuarentena.
- Implementación de soluciones de automatización y robotización en los almacenes o depósitos.
- El almacenamiento podría transformarse en el factor más importante de ubicación para una empresa, incluso más que la mano de obra.
- En el largo plazo, si comprar productos en línea se vuelve una conducta permanente, se incrementará la demanda de espacios logísticos para almacenamiento de inventarios.





7. Hotelería

- Es uno de los sectores más golpeados por el COVID-19. Los propietarios, los operadores y las marcas se están enfrentando a la falta de demanda y a escenarios futuros nada alentadores.
- Mientras conferencias y eventos de alto perfil a nivel global sigan siendo cancelados o pospuestos, se prevé que haya una reducción significativa en la demanda de hoteles.
- Inmuebles que se asignaban a alquileres temporales para turismo pasarán a operar bajo esquemas de contratos residenciales de largo plazo, lo que disminuirá su rentabilidad.
- El nearshoring de logística puede reducir la demanda de viajes de negocios de larga distancia; los consumidores acostumbrados a viajar largas distancias por vacaciones podrían optar por hacerlo a lugares más cercanos.
- La magnitud del impacto dependerá de la duración de la pandemia y de las medidas que tomen los gobiernos para reactivar el turismo.
- Los riesgos de posibles rebrotes en la segunda mitad de 2020 pueden retrasar aún más la vuelta a la normalidad.
- En el mediano y largo plazos, el sector podría reactivarse con la demanda doméstica.
- Se espera que, en el largo plazo, los hoteles de limited services y economy class tomen mayor relevancia.





8. Predicciones postCOVID-19 para el sector inmobiliario

- El trabajo remoto se transformará en algo permanente en nuestras vidas y la relación entre personas y tecnología se profundizará aún más.
- Las empresas disminuirán radicalmente la concentración de personas en sus oficinas. Esto, posiblemente, se materializará en espacios de trabajo más reducidos y en el uso más eficiente de los espacios existentes.
- Los inmuebles que generen mayores concentraciones de personas (centros comerciales, estadios, teatros, hoteles) serán los más afectados en esta crisis y deberán implementar esquemas innovadores para continuar operando y generando valor.
- El incremento en las ventas en línea de artículos de almacén impactará en la manera de operación de los minoristas, incrementando las demandas de espacio para almacenamiento y disminuyendo las de locales comerciales.
- Los propietarios de locales y centros comerciales deberán ajustar sus operaciones y modelos de negocio, enfocándose en escenarios posCOVID-19, para poder mantener el valor de sus activos y garantizar su flujo de caja.
- El impacto y la profundidad que generará el COVID-19 en el sector inmobiliario es aún incierto; sin embargo, se visualizan cambios en el comportamiento de los consumidores, que pueden volver obsoletos y reducir el valor de muchos activos inmobiliarios que hoy están en el mercado.



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 286,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende 3Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación contiene únicamente información general de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sus firmas miembro y sus respectivas afiliadas (en conjunto la "Red Deloitte"). Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de la pérdida que pueda sufrir cualquier persona que consulte esta publicación.

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.