



América Latina | S1 2020

Reporte JLL Research

Mercado de oficinas de América Latina

S1 2020

Contenido

01 Introducción

02 Panorama macroeconómico

03 ¿El COVID-19 cambiará nuestro trabajo?

04 Perspectivas de mercado a través de la región

05 Análisis por ciudad

06 Prácticas de mercado

Ciudades analizadas

Argentina	Buenos Aires	18
Bolivia	Santa Cruz de la Sierra	19
Brasil	Río de Janeiro	20
	San Pablo	21
Chile	Santiago	22
Colombia	Bogotá	23
Costa Rica	San José	24
México	Ciudad de México	25
	Guadalajara	26
	Monterrey	27
Paraguay	Asunción	28
Perú	Lima	29
Puerto Rico	San Juan	30
Uruguay	Montevideo	31

Sin dudas 2020 será un año que todos recordaremos. La pandemia, que atravesó casi sin restricciones a todo el mundo, trajo consigo consecuencias que quedarán en la memoria colectiva durante mucho tiempo. Una realidad que inició como difusa y distante, reflejo de una situación que inicialmente se preveía no tendría mayores efectos en otras latitudes, y en la cual las miradas y preocupaciones se inclinaban mayormente hacia las dudas que generaban las disputas comerciales entre las potencias. Un mundo, en definitiva, que se preveía en conflicto, pero reconocible. Sin embargo, con la irrupción de la pandemia todo pareció pasar a un segundo plano. La atención mundial viró, como pocas veces, a un tema común y casi exclusivo, y atravesó a un conjunto muy disímil y heterogéneo de naciones. Comenzó así una nueva normalidad a la que el mundo hubo de amoldarse de forma abrupta e impensada solo unos meses atrás. Esta nueva realidad tuvo un primer foco en Oriente, migró a Europa y Estados Unidos, y actualmente recayó en América Latina. En efecto, nuestra región es hoy el registro más certero de las complejas consecuencias desatadas por la pandemia. Una complejidad sin precedentes e inoportuna, que vino a sumarse a las dificultades preexistentes, fácilmente distinguibles en muchos de nuestros países. Los problemas de desigualdad, infraestructura, desempleo, por mencionar solo algunos, se prevé se acentuarán (sumados a una caída del PBI mundial pocas veces vista). La pandemia es, así, uno más entre los desafíos que la región necesita sobrellevar. El próximo año deberá ser, entonces, el año de la recuperación y de la vuelta a la senda del crecimiento y las mejoras que muchos países han sabido conquistar en los últimos años.

En este orden, resta conocer aún con certeza las implicancias futuras de la nueva normalidad sobre el real estate. Sabemos, sin embargo, que el rol estratégico que tienen los activos inmobiliarios será cada vez más relevante, al proporcionar espacios de bienestar y sustentabilidad, y funcionar como reflejo de los mejores valores de las organizaciones. Sabemos, también, que somos una región que tiene gran capacidad de adaptación y resiliencia para sumarse a las nuevas tendencias mundiales.

El camino al desarrollo es, en definitiva, y hoy más que nunca, una carrera con obstáculos, pero creemos que hay razones para ser optimistas al imaginar el futuro. En un mundo tan turbulento, el sector de oficinas posee las herramientas para desplegar soluciones de largo plazo a la medida de las nuevas necesidades; y América Latina la capacidad de aportar mercados cada vez más sofisticados, atractivos y en continuo y sostenido crecimiento. JLL busca con este informe realizar un análisis de cada uno de ellos, y brindar una herramienta para todos aquellos interesados en comprender un poco mejor esta coyuntura tan desafiante.

Shannon Robertson

Regional Managing Director
Latin America



La población de los países incluidos en este informe alcanza los 503 millones, lo que equivale al 75 % de la población total de la región, que a su vez representa el 6,5 % del total de habitantes del mundo.

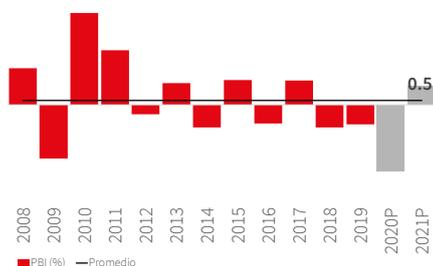
Panorama macroeconómico

A lo largo del primer semestre de 2020, la pandemia desatada por el COVID-19 ha impactado fuertemente a América Latina. El comercio y las restricciones en las fronteras, así como las estrictas cuarentenas impuestas en cada uno de los países, han provocado un severo descenso en las expectativas de crecimiento, lo cual redundará en la peor recesión en todo el siglo. En efecto, el impacto en la oferta, producto de la paralización de las cadenas de producción y suministro, fue acompañado además por una fuerte retracción de la demanda, tanto interna como externa, como consecuencia del colapso del comercio internacional.

Sin embargo, las proyecciones estiman una posible recuperación de los niveles previos al COVID-19 para fines de 2021 y mediados de 2022, en tanto se prevé una paulatina apertura de la mayoría de las economías para los últimos meses de 2020.

Argentina

- El segundo trimestre del año estuvo casi totalmente dominado por la pandemia del COVID-19, tal cual venía sucediendo desde el último tramo del trimestre anterior. La mayor parte del resto de la atención fue para el derrumbe de la actividad económica, y apenas hubo espacio para los que anteriormente eran los grandes temas de la agenda local: inflación y reestructuración de la deuda pública externa con acreedores privados.

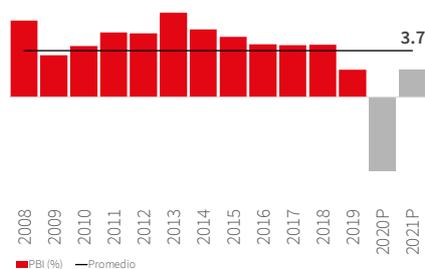


- En búsqueda de mitigar el impacto de la abrupta caída de la actividad económica en conexión con las medidas sanitarias, el gobierno nacional estableció transferencias extraordinarias para jubilados, pensionados y otros beneficiarios de asistencia social, créditos subsidiados, pago con dinero público de parte de los salarios del sector privado y exenciones impositivas para empresas, entre otras políticas. A este aumento del gasto se agrega la disminución de los ingresos fiscales que cayeron alrededor de un 15% en comparación con el primer semestre de 2019. En este escenario, la actividad registró una contracción sin precedentes durante el segundo trimestre, estimada en 16,5% con respecto al primer período del año, según la edición de

junio del relevamiento mensual de expectativas del banco central. Esta última publicación evidenció además un marcado empeoramiento de las proyecciones anuales para 2020: pasó de registrar una caída esperada del 7% en abril, a prever un descenso de 12% en junio.

Bolivia

- Como consecuencia de la pandemia y las medidas tomadas para contenerla, 2020 será el primer año de contracción para la economía boliviana en más de tres décadas, habiéndose registrado una caída del 7,96% en el primer trimestre. Los sectores más afectados durante el primer semestre fueron la minería y la construcción. Cabe señalar que los minerales y sus derivados son las mayores exportaciones del país junto con el petróleo y gas, y se espera que estos dos últimos encuentren una menor demanda externa, principalmente debido a las fuertes caídas en la actividad de dos de principales socios económicos de Bolivia: Argentina y Brasil.



- El fuerte impacto de la pandemia global se sumó a problemas importantes sociales y económicos derivados de la crisis política desencadenada después de las turbulentas elecciones presidenciales de finales de 2019. Tras una serie de

aplazamientos, se prevé que las nuevas elecciones generales se realicen a mediados de octubre del corriente año.

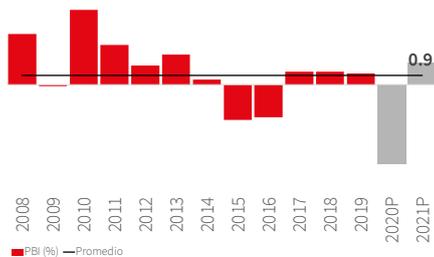
- Este difícil escenario encuentra quizás su evidencia más elocuente en la tasa de desempleo, que casi se triplicó desde mediados de 2019, pasando de menos del 5% (entre las más bajas de la región) a casi el 12% en julio de 2020.

Brasil

- En el segundo trimestre se evidenció más claramente el panorama económico de Brasil atravesando la pandemia del COVID-19. Tras sorprender positivamente en cuanto al desempeño del IBC-Br, uno de los principales indicadores de actividad, en marzo, abril y mayo (con caídas de 6,16%, 9,73% y 1,31%, respectivamente), las expectativas para 2020 mejoraron un tanto: mientras que en junio se esperaba un descenso de 6,54%, a mediados de julio el retroceso pronosticado era de 5,95%. Según el Focus Market Readout, un relevamiento periódico de expectativas realizado por el banco central, esta fue la primera revisión al alza desde la llegada de la crisis del COVID-19. En junio, luego de alcanzar cierta estabilidad en términos del impacto sanitario de la pandemia y relajar las medidas de distanciamiento social a lo largo del país, los principales índices de confianza empresarial (ICE) y de los consumidores (ICC) aumentaron a 80,4 y 71,1, respectivamente; alcanzando así sus mayores niveles desde marzo.

- En respuesta a las consecuencias económicas de la pandemia se anunciaron medidas de emergencia que incluyeron apoyo financiero

para los estados, líneas de créditos blandos para pequeñas y medianas empresas, la expansión de los subsidios y programas de asistencia temporaria para los trabajadores no registrados y los desempleados. De acuerdo con el ministerio de economía, el monto total estimado de estas iniciativas alcanza BRL 521,3 mil millones, equivalente al 7,5 % del PBI. Teniendo en cuenta la reducción en los niveles de actividad económica y el impacto fiscal de estos programas, dicha agencia gubernamental prevé un déficit primario de BRL 795,6 mil millones y un ratio deuda-PBI de 98,2 % para 2020.



El efecto de la crisis del COVID-19 sobre el mercado fue, en líneas generales, de acuerdo a lo esperado inicialmente. Según lo reportado en la información de nóminas del registro general de trabajadores contratados y despedidos (CAGED), entre marzo y mayo de 2020 ocurrió una pérdida de 1,4 millones de empleos formales, es decir, una pérdida relativa de 3,6 % con respecto al registro previo. Los sectores de servicios y comercio sufrieron las

caídas más grandes: 602 mil y 385 mil empleos, respectivamente. A pesar del leve aumento del 0,7 % en el desempleo evidenciado desde marzo, la tasa de participación en el mercado laboral cayó 3,2 %, y alcanzó 56,8 %, su menor nivel histórico, lo que marca que muchos trabajadores despedidos todavía no son contados entre los desempleados porque no volvieron a buscar trabajo durante el período de distanciamiento social.

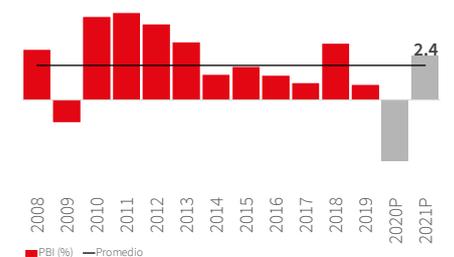
En su última reunión, el comité de política de monetaria (COPOM) decidió reducir la tasa de Selic –que funciona como tipo de interés de referencia– a 2,25 %, el nivel más bajo registrado. Por otra parte, el comité fue categórico en sus minutas al afirmar que los márgenes para mayores reducciones son estrechos, señalando un posible fin para el ciclo bajista de la tasa de interés, que fue prolongado por la crisis actual.

El Ibovespa, principal índice bursátil del país, continuó con su recuperación tras tocar un piso de 63.569 puntos a finales de marzo, y volvió a alcanzar los 100.000 puntos a principios de julio. Una de las mayores repercusiones de la pandemia en los mercados fue la suba histórica del CBOE Brazil ETF Volatility Index –uno de los máximos indicadores de la volatilidad del mercado de acciones en el país–, que superó su anterior récord de 86.5 puntos hasta

hacer pico en 158.9 puntos a mediados de marzo.

Chile

Hacia el final de la primera mitad del año, el banco central de Chile publicó su Informe de Política Monetaria de junio, en el que anunció la modificación de su pronóstico sobre la evolución del PBI durante 2020, previendo un rango de caída de entre 7,5 % y 5,5 %. Esta revisión a la baja fue motivada mayormente por los efectos de la pandemia en la economía global y nacional.



El IPC cayó 0,1 % en junio. A lo largo de los últimos seis meses, este índice tuvo una suba de 1,3 %, y en términos interanuales avanzó 2,8 %. La estimación es que su incremento anual se mantenga debajo de 3 %, que es la meta del banco central. Esta entidad redujo la tasa de política monetaria en 50 puntos básicos en junio, a 0,5 %, tras haberla recortado en 125 puntos básicos en marzo.



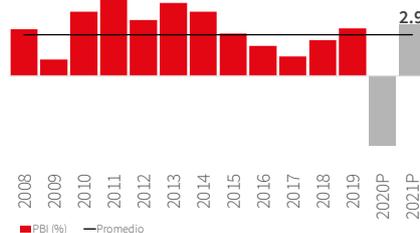
- La tasa de desempleo aumentó cuatro puntos porcentuales entre marzo y mayo, alcanzando 11,2 %, principalmente a causa del impacto de la cuarentena suscitada por la pandemia.
- El tipo de cambio se incrementó un 10 % con respecto al final de 2019, y junio cerró con una paridad de 816,3 CLP por dólar estadounidense.
- El cobre ha sido fundamental para el crecimiento de la economía de Chile, funcionando como un pilar para su desarrollo. Hacia el final del primer semestre el precio de esta materia prima era de USD 2,6 por libra, es decir, un 7 % inferior a su valor en diciembre de 2019, tras una considerable caída en marzo y una rápida recuperación en abril.

Colombia

- La irrupción de la COVID-19 afectará al consumo doméstico, el cual, por otra parte, tardará un par de años en recuperarse. Más allá de la disrupción del gasto de las familias como resultado de los cierres de negocios, la situación actual ha golpeado al mercado laboral y los ingresos de las empresas de una manera tal que implicará cambios en los niveles de consumo durante los próximos años, lo que a su vez retrasará la recuperación económica, dado que la demanda interna ha estado detrás del crecimiento en los últimos años.

- El primer trimestre de 2020 vio el fin abrupto a la tendencia de recuperación de la economía colombiana que había iniciado tras superar el shock de los precios del petróleo en 2014. Los primeros tres meses del año registraron un crecimiento del PBI del 1,1 %, 1.8 puntos básicos menos que en el mismo período de 2019. En junio, el FMI estimó que el PBI de Colombia caerá 7,8 % en 2020.

- En 2021 se espera que el PBI se expanda sobre el nivel de 2020. Sin embargo, esta expansión implicaría apenas una recuperación parcial respecto a 2019. En otras palabras, probablemente la economía del país tarde varios años en recobrar sus niveles previos a la pandemia.



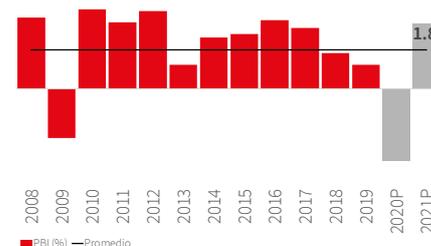
- Antes de la llegada de la COVID-19, la tasa de desempleo a nivel nacional rondaba el 10 %; desde entonces se ha duplicado. Se espera que la situación del empleo mejore muy lentamente, sobre todo teniendo en cuenta dos elementos: por un lado, el impacto crítico de la pandemia en el sector de retail, al que corresponde la mayor cantidad de puestos de trabajo en el país, y, por el otro, las condiciones

estructurales del mercado de trabajo colombiano, que tradicionalmente han atenuado la recuperación del empleo luego de shocks económicos.

Costa Rica

- Se estima que el PBI se contraerá un 3,8% en 2020, producto del fuerte impacto de la pandemia en la economía de Costa Rica.

- El parlamento nacional aprobó una reforma fiscal suavizada que convirtió el impuesto sobre las ventas en impuesto al valor agregado (IVA), amplió la base del impuesto sobre la renta a la renta del capital, introdujo una amnistía fiscal e incluyó algunas medidas de contención del gasto. Si bien las autoridades esperaban que la brecha fiscal aumentará a 6,2% del PBI debido a un mayor costo de los intereses, ésta subió al 7,0%, con un aumento del déficit primario del 0,5%, alcanzando el 2,8% del PBI. Así, la irrupción de la pandemia ha exacerbado un panorama fiscal ya desafiante: se espera que el déficit fiscal supere el 9% del PIB en 2020.



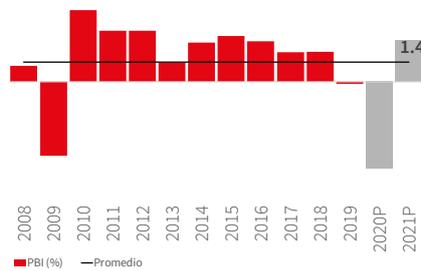
- La inflación descendió hasta el 0,3% interanual en junio. Las tasas de



interés crediticias han disminuido, pero el crecimiento del crédito se ha mantenido en una tendencia de desaceleración, lo que ha afectado el crecimiento de la demanda interna. Además, se estima que el desequilibrio externo se agravará en 2020: tradicionalmente, el déficit por cuenta corriente de Costa Rica se ha mantenido modesto (un 2,9% del PIB entre 2015 y 2019) y ha sido cubierto por entradas de inversión extranjera directa. Sin embargo, se proyecta que esto cambie en 2020, con grandes salidas de capital de las economías emergentes y una fuerte caída del turismo que privará al país de entradas de divisas.

México

- El S&P/BMV IPC, el principal índice bursátil mexicano, cayó 13,38 % durante la primera mitad de 2020, a pesar del rebote registrado en el segundo trimestre. Por otro lado, el mayor índice de fideicomisos inmobiliarios, S&P/BMV FIBRAS, perdió casi un 20 % al cierre del primer semestre del año.
- La economía se contrajo ligeramente (1,2 %) en el primer trimestre de 2020 con respecto al cierre de 2019, al tiempo que la caída interanual fue de 2,2 %.
- A medida que la pandemia impacta en la economía global, los analistas pronostican descensos importantes del PIB mexicano para 2020.



- La inflación interanual informada por el banco central a mayo de 2020 fue de 2,84 %, es decir, 23,2 % por debajo del registro de febrero de 2020 (3,7 %). Las expectativas de dicha entidad consideran que la inflación será contenida por la baja en los precios de combustibles y el retroceso del consumo en los próximos trimestres. No obstante, la devaluación de la moneda nacional –que muestra una alta correlación con los precios del petróleo y las tensiones comerciales– podría impulsar la inflación al alza.

- La tasa de desempleo aumentó de 3,2 % en marzo a 5,5 % en junio. Así, junio registró un alza interanual superior al 50 %.

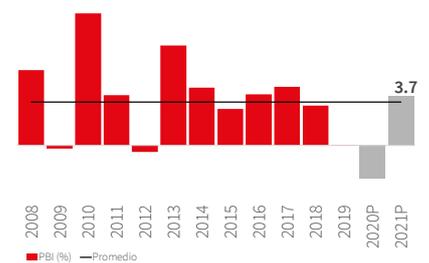
- Las remesas –de gran importancia para México, ya que significaron el 3 % del PIB en 2019– aumentaron 10,4 % en el período entre enero y mayo de 2020 en comparación al mismo período de 2019.

- Tras años de negociaciones, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) entró en vigor al principio de julio, lo que resulta un hecho de

enorme importancia para la economía mexicana.

Paraguay

- En 2020, la economía paraguaya sufrirá su peor caída registrada (3,5%) según una estimación del banco central paraguayo publicada en julio. Sin embargo, se espera que el país esté entre los menos afectados por la pandemia en términos de variación del PIB, principalmente por el buen desempeño de las industrias agropecuaria, con una cosecha histórica de soja (casi la mitad de las exportaciones de Paraguay) que compensará en parte la desaceleración del sector terciario –el sector más afectado– y del sector secundario. La construcción es la excepción entre este último sector, apuntalado por la obra pública.



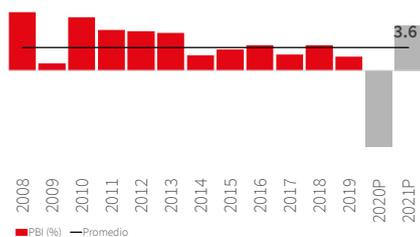
- Según datos oficiales, la crisis inducida por el COVID-19 apenas tuvo impacto en la tasa de desempleo al cierre del primer semestre de 2020, situándose en 7,6% frente al 6,9% en el mismo período de 2019. La inflación se ubicará considerablemente por debajo de las expectativas a principios de año: según una proyección publicada en



julio por el banco central paraguayo, ésta cerrará el año con un alza del 1,2%, mientras que en abril se proyectaba en 2,4 % (en 2019 avanzó 2,8%).

Peru

▪ Según lo informado por el banco central, el PBI cayó 40,5 % en términos interanuales en abril de 2020, como consecuencia de la cuarentena a nivel nacional suscitada por la pandemia. Los sectores más seriamente afectados incluyeron el comercio minorista, las manufacturas, la construcción, la minería y los hidrocarburos, el transporte, los hoteles y restaurantes, y los servicios empresariales. Por otro lado, algunos sectores no se vieron tan profundamente golpeados (entre ellos la industria financiera, los servicios de seguros, y la agricultura).



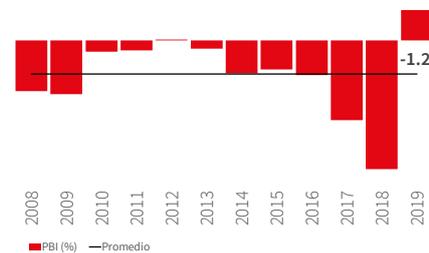
▪ La tasa de inflación, por su parte, registró un alza interanual de 1,8 % en junio, contenida por la debilidad de la demanda interna ante la crisis sanitaria.

Puerto Rico

▪ El PBI de Puerto Rico venía sufriendo caídas desde 2004, hasta que en 2019 tuvo su primera expansión, rebotando desde un descenso de 5,2% en 2018.

Sin embargo, dados los efectos negativos de la pandemia, es de esperar que la economía portorriqueña vuelva a contraerse en 2020. Como la mayoría del resto del mundo, la isla aplicó una cuarentena, que tuvo un fuerte efecto en el gasto tanto de los consumidores como de las empresas, al tiempo que significó una considerable caída del turismo, una de las industrias más importantes.

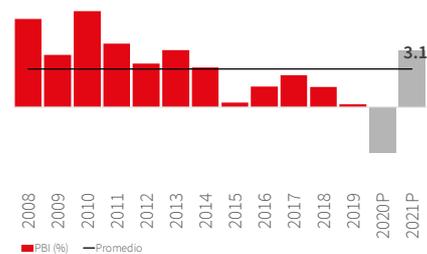
▪ La tasa de desempleo en Puerto Rico alcanzó su mínimo histórico en 2019, 8,5 %, pero como consecuencia de la pandemia se anticipa que aproximadamente se duplique (a 16%) Ante este escenario, el gobierno portorriqueño está brindando apoyo mediante un paquete de estímulo económico de USD 1,7 mil millones, que incluye préstamos y asistencia directa para pequeñas empresas, fondos para asuntos sanitarios y exámenes de COVID-19, beneficios de desempleo, y ayudas para la industria turística.



▪ La situación de Puerto Rico como territorio no incorporado de los Estados Unidos de América pone en una posición especial a la isla, ya que le brinda un respaldo fiscal y le permite el uso del dólar estadounidense como moneda local, a la vez que concede autonomía política a nivel interno.

Uruguay

▪ La respuesta del gobierno uruguayo a la pandemia ha sido quizás la más exitosa de la región. En efecto, solo es comparable a la de Costa Rica. De todos modos, la economía sufrirá un impacto: según proyecciones del Banco Mundial, el PBI de Uruguay disminuirá un 3,7% en 2020, recuperándose en 2021 con un aumento del 4,6%.



▪ Dentro de la desaceleración generalizada que atraviesa el país, se destaca la caída de las exportaciones y de la producción de la mayoría de las industrias, y la reducción del turismo receptivo (principalmente de Argentina y Brasil, los dos mercados emisivos más importantes). Sin embargo, debe señalarse que el país completó con éxito una emisión de deuda a la tasa de interés más baja de su historia, aún en un contexto desfavorable.

▪ El primer semestre registró una tasa de inflación acumulada de 6,79% según el Instituto Nacional de Estadística (INE), principal fuente de datos oficiales del país.

*Toda la información macroeconómica y las proyecciones incluidas en los gráficos están en basados en datos del Banco Mundial y su publicación *Global Economic Prospects Report of June 2020*.

Información por país — 2019*

País	PBI por país (miles de millones de USD)*	PBI per cápita*	Tasa de crecimiento de PBI (%)	Tasa de desempleo (%)	Tasa de inflación (%)
Argentina	437.215	10.006	-7,3	9,8	53,5
Bolivia	29.702	3.552	-5,9	3,5	1,8
Brasil	2.347.237	8.717	-8,0	12,1	3,7
Chile	286.013	14.896	-4,3	7,1	2,6
Colombia	394.807	6.432	-4,9	9,7	3,5
Costa Rica	50.712	12.238	2,1	11,8	2,0
México	1.310.919	9.863	-6,2	3,4	3,6
Paraguay	37.409	5.415	-2,8	4,8	2,8
Perú	210.883	6.978	-12,0	3,3	2,1
Puerto Rico	88.415	32.874	1,1	8,2	NA
Uruguay	50.531	16.190	-3,7	8,7	7,9

*Fuente: World Bank Open Data - **Precio constante 2010 USD

El recurso humano debe tener prioridad en temas de protección y bienestar para asegurar la productividad



¿El COVID-19 cambiará nuestro trabajo?

Una perspectiva latinoamericana

Por: Eduardo Pliego
Workplace Consultant - Integrated Portfolio Services (IPS)

Cómo las empresas en América Latina pueden sacar provecho de la situación para mejorar la productividad y la experiencia de los empleados.

Introducción

¿Cambiará la forma en que trabajamos? Y si es así, ¿cómo y cuánto? Son éstas las preguntas que nos hacemos al observar el cambio en nuestro ambiente laboral en los últimos meses. De una semana a otra, millones de personas en todo el mundo se vieron en la necesidad de llevar sus labores a sus casas. Algo que era impensable para muchos empleadores hasta hace algunos meses, ahora es el statu quo, y mientras las economías de países europeos y asiáticos inician su proceso a la nueva normalidad la pregunta que surge es ¿está América Latina preparada para los cambios que surgirán a partir de la pandemia?

Tele-trabajo en América Latina

A partir de una encuesta realizada en América Latina a nuestros colaboradores, nos encontramos con que casi el 50 % de nuestros colegas no hacían home office ningún día antes de la pandemia.

Para implementar políticas de trabajo flexible se requiere de un proceso de transición que asegure que los trabajadores puedan y sepan utilizar las nuevas herramientas, y por supuesto del apoyo de las empresas. Un proceso de cambio sienta las bases para diseñar e implementar lineamientos, políticas, comunicación e infraestructura necesaria.

La siguiente pregunta por responder será cómo hacer un uso más eficiente de nuestras oficinas en una nueva modalidad de trabajo.

En IPS estamos convencidos de que las reuniones espontáneas, y el tiempo cara a cara son fundamentales para aumentar la productividad y la innovación. Es por eso que optamos por un esquema flexible que, si bien permita a los trabajadores trabajar desde casa, también promueva compartir espacios diseñados especialmente para el tipo de actividades que realizan. Esto tiene una ventaja no solo en lo referente a los costos en bienes raíces, sino también en la atracción y retención de talento y por supuesto en el característico bienestar que los latinoamericanos relacionamos con la conexión con el otro.

La vuelta en el corto plazo

Derivado de la pandemia, diversos países están diseñando esquemas para el regreso seguro a las oficinas de tal forma que se mantenga una sana distancia y que la actividad económica se pueda recuperar. Y si bien estos esquemas son claros en cuanto al resultado que quieren lograr, cómo implementarlos correctamente permanece un misterio para la mayoría.

Por su parte Carlos Kolmans, Director Regional de Integrated Portfolio Services en JLL para América Latina, prevé una disminución de la densificación de los espacios poniendo como prioridad la salud de los empleados y la reputación de las empresas. Comenta que, si bien puede existir incertidumbre para los usuarios, ésta se irá disipando en la medida en que las acciones impuestas por gobiernos y las empresas tengan resultados efectivos y los mismos usuarios busquen restablecer los lazos sociales tan característicos de los negocios en la región. Los cambios más significativos se harán por parte de las empresas. Nos comparte que "... antes se tenía que hacer mucho trabajo con los comités ejecutivos para convencerlos de que existía una movilidad natural, y que se podían aprovechar los espacios no usados de las oficinas que en América Latina suman hasta el 40%. Hoy lo que ha pasado es que esos mismos comités piensan que no requieren de oficinas y que la productividad de los empleados trabajando desde casa se mantiene o es muy similar al estar en la oficina sin invertir en el espacio físico."

Esto significa que, por lo menos de momento y por los primeros años, nuestro retorno a la nueva normalidad seguramente será limitado, con controles sanitarios, de acceso y turnos escalonados para muchos trabajadores.

El equipo de investigación de JLL recomienda poner atención a cuatro áreas para hacer el retorno lo más sencillo posible:

- Preparación del negocio para reiniciar actividades teniendo en cuenta nuevas cadenas de suministro.
- El recurso humano debe tener prioridad en temas de protección y bienestar para asegurar la productividad.
- El impacto financiero será multifacético. El costo de la emergencia sanitaria, los planes de mitigación y resiliencia, así como las soluciones, entrenamientos y recuperación deberán ser contemplados.
- Comunicación a toda la organización es esencial para proveer transparencia. Para ello se deben establecer

protocolos y lineamientos claros dirigidos a la fuerza laboral, clientes y socios.

El enfoque no debería ser volver a la oficina lo antes posible, sino preguntarse qué se necesita para que las instalaciones puedan traer de regreso a sus colaboradores, volver a una actividad comercial estable y también saber cuáles áreas son las esenciales que deben retornar primero. Esto dependerá también de cuáles políticas y medidas haya tomado cada país.

A corto plazo, se espera una desaceleración de la actividad de inversión. Se observan retrasos en lanzamientos y los plazos de transacción largos son cada vez más evidentes. Una consecuencia de las medidas de sanidad implementadas para frenar la propagación del virus.

El futuro del trabajo

Hasta ahora hemos hablado sobre las ventajas del home office y la importancia de planear un retorno con medidas de distanciamiento e higiene, pero ¿qué pasará a largo plazo al terminar la pandemia?

Carlos Kolmans menciona que sucederán dos cosas de forma gradual que innovarán las oficinas. Primero la deconstrucción de los espacios de oficina, lo que implicará que, si bien las matrices continuarán actividades como las visitas de clientes; entrenamientos; reuniones y demás actividades de colaboración, los empleados tendrán la posibilidad de trabajar desde donde sea, en su casa o en cualquier otro lugar.

Segundo, se tendrá una fuerza laboral más líquida, enfocada a proyectos en vez de a trabajos rutinarios. Este capital humano también se adaptará a las necesidades a corto y mediano plazo de las empresas, ayudada por la deconstrucción del espacio físico. Por último, menciona que esto variará mucho de empresa a empresa. Dependerá de cuán progresivas sean y del capital que tengan para invertir en estas iniciativas. Al respecto, Christian Beaudoin, Director de Research para JLL área central de EEUU, menciona que no existirá una forma uniforme en la que trabajaremos en el futuro. Será un proceso gradual que variará por región, país, ciudad y compañía.

Home office no es para todos, ni tampoco será permanente para la mayoría. Según un estudio realizado por su equipo, sólo el 5 % indicó la preferencia de trabajar remotamente de

forma permanente. La misma investigación reportó que 65 % de las personas reportó que prefería elegir cuándo trabajar desde casa y cuándo desde las oficinas. Esto coincide con el estudio latinoamericano en donde 46 % de los trabajadores optaría por trabajar desde casa en función de la necesidad, en contraste con el 5 % que le gustaría hacer home office más de 15 días al mes. El secreto entonces se encuentra en obtener lo mejor de ambos mundos. Dar a los trabajadores la opción de elegir dónde trabajar no sólo ayudaría a mejorar la satisfacción del empleado, también es un factor para aumentar la colaboración formal y espontánea, aumentar el intercambio de ideas, disminuir costos en bienes raíces y se puede usar como factor diferenciador para atraer más y mejor talento, así como para retenerlo.

Esto es una tendencia que antes de la pandemia ya se encontraba al alza. Específicamente para innovar, las personas deben tener la posibilidad de sentarse, compartir ideas, crear esquemas juntos y comunicarse cara a cara. Por otra parte, la cultura de una organización se crea cuando las personas se encuentran compartiendo un espacio en el cual pueden dar sus opiniones, crear actividades para sus equipos y establecer reglas. Esto difícilmente será sustituido por videoconferencias o actividades a distancia.

Por último, en los tiempos disruptivos en los que vivimos, es necesario tener comunicación directa con nuestros colegas, en especial en tiempos de incertidumbre. En este caso no sólo aplican pandemias, también innovaciones en tecnología y nuevas compañías emergentes creando nuevos servicios.



Perspectivas de mercado a través de la región

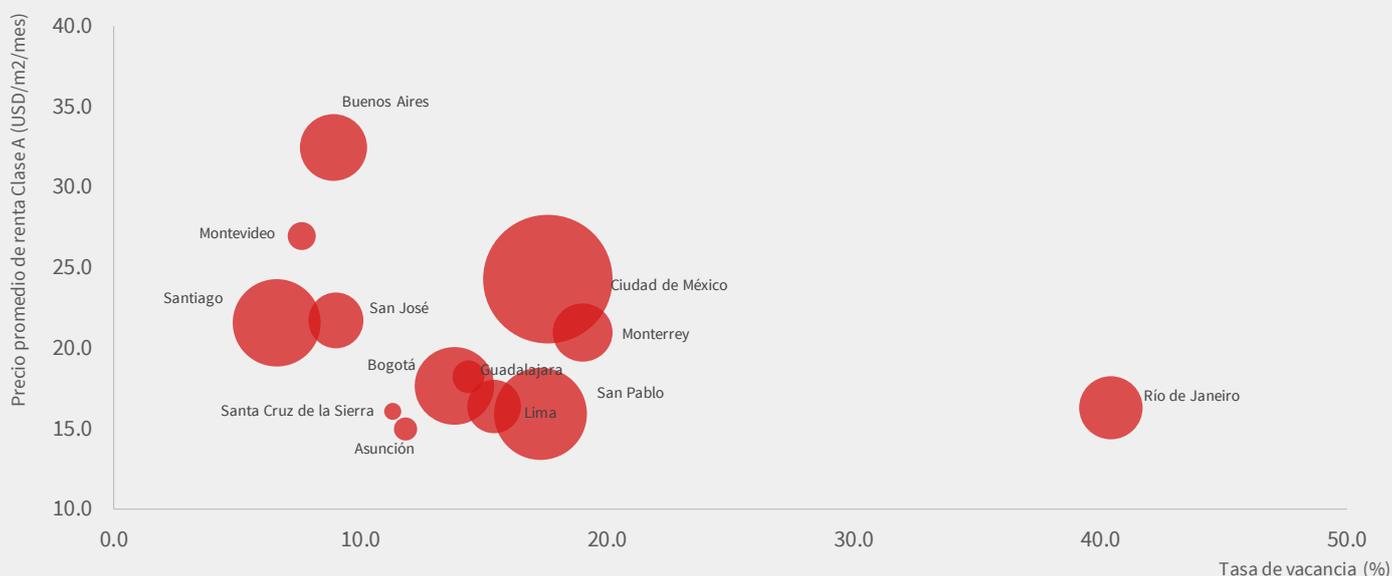
El conjunto de ciudades analizadas en este reporte totaliza un stock de 26.700.000 metros cuadrados, los cuales se distribuyen en 14 ciudades. Solo tres mercados concentran el 55 % de esta superficie (Ciudad de México el 28 %, San Pablo el 14 % y Santiago el 13 %). Santa Cruz de la Sierra posee el stock más chico de la región, con 146.500 metros cuadrados, seguida por Asunción con 235.000 metros cuadrados.

Con respecto a las superficies a ingresar hasta 2023, se espera la incorporación de 3.961.000 metros cuadrados, es decir, una renovación equivalente al 15 % del inventario actual. Casi uno de cada tres de estos metros se espera ingresen en la Ciudad de México y Buenos Aires la seguirá entre las ciudades que mayor proporción de estas superficies incorporará, con el 17 % de la oferta futura.

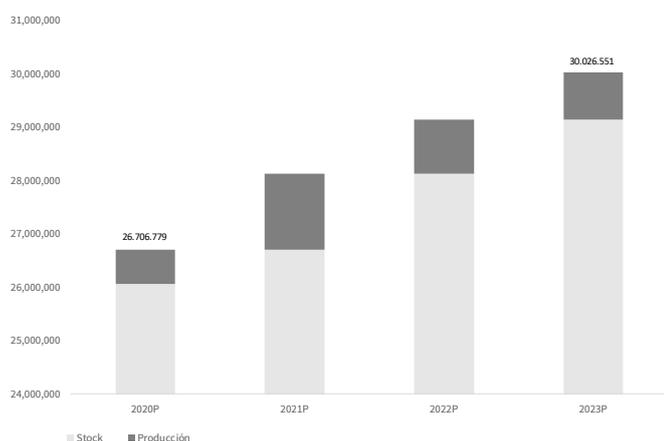
Al analizar la relación de la superficie proyectada con relación a la oferta actual, se verifica que Lima será el mercado que más renovará su stock, en tanto los proyectos contemplados representan el 34,0 % de su oferta actual. La sigue Buenos Aires que, con casi 635.000 metros cuadrados en proyecto, sumará superficie por el 32,7 % de su inventario de 2020.

En términos de vacancia se verificó nuevamente que Río de Janeiro presentó los valores más elevados, con el 40,4 % de sus espacios disponibles. Este valor más que duplica al mercado que lo sigue, Monterrey, el cual presentó un 19,0 % de vacancia. Por el contrario, el registro más bajo se registró en Santiago, con el 6,6 % de disponibilidad, seguido por Buenos Aires con 8,9 %. En este sentido cabe destacar que, como era esperable dada la compleja coyuntura desatada por la pandemia, la mayoría de los mercados han registrado una tendencia al alza en los espacios disponibles al cierre del primer semestre del año, tanto al ser comparados con fines de 2019 como con principios de 2020.

Stock, tasa de vacancia y rentas promedio



Evolución del stock. 2020 - 2023



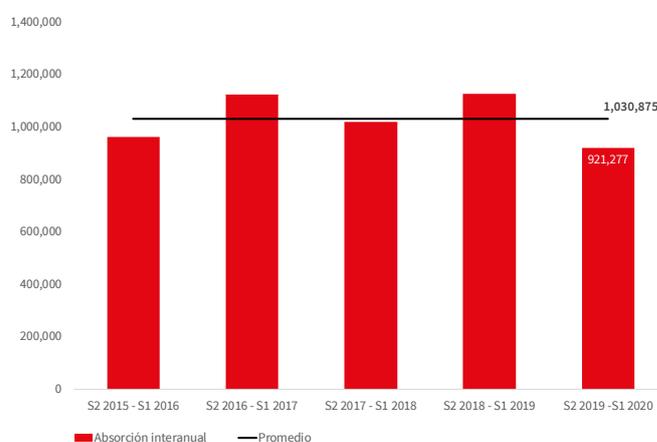
En materia de absorción se constató que la ocupación de espacios sufrió en 2020 el impacto de la pandemia, con particular énfasis en su segundo trimestre. En efecto, en la segunda parte del semestre se registró una absorción positiva por solo 16.500 metros cuadrados, cuando en la primera se había verificado una positiva por 208.000 metros cuadrados. En caso de analizar el comportamiento del indicador a nivel interanual, se constató una absorción positiva de 921.200 metros cuadrados, los cuales se distribuyeron de forma muy despareja entre ambos años (la absorción registrada en el segundo semestre de 2019 representa el 75 % del total registrado). Por otro lado, esta absorción se encuentra por debajo del promedio regional registrado en los últimos cinco años (1.003.900 metros cuadrados).

Asimismo, se verificó que en 2020 Bogotá liberó superficies por un total de 77.500 metros cuadrados (lo cual representa casi el 3 % de su stock). Cabe destacar que este es el peor registro de los últimos cinco años en la región; la ciudad de Río de Janeiro la sigue como la de peor performance en el primer semestre de 2017, cuando liberó espacios por un total de 55.200 metros cuadrados. La ciudad de México, por el contrario, fue la que mejor comportamiento mostró en 2020, con un total de 133.500 metros cuadrados ocupados (más que la suma de todas las otras ciudades combinadas). En la comparación interanual, se verifica nuevamente que la Ciudad de México fue la que más metros ocupó (287.200 metros cuadrados) y que Santiago es la única que presenta un balance negativo, con una liberación de casi 4.300 metros cuadrados.

Por otro lado, este año se volvió a confirmar que Buenos Aires es el mercado mejor cotizado de la región. En efecto, tanto sus inmuebles de la categoría A como B presentan los promedios más altos. La primera de ellas alcanzó un promedio en 2020

de USD 32,5 por metro cuadrado por mes, y la segunda USD 24,3 por metro cuadrado por mes. La Ciudad de México sigue como el mercado con valores más elevados. En sus inmuebles pertenecientes a la clase A se registró un valor de USD 24,7 por metro cuadrado, y en el segmento B, un precio de USD 20,4 por metro cuadrado. Por el contrario, la ciudad de Asunción presentó los valores más bajos, con un promedio de USD 15,0 y USD 10,0 por metro cuadrado.

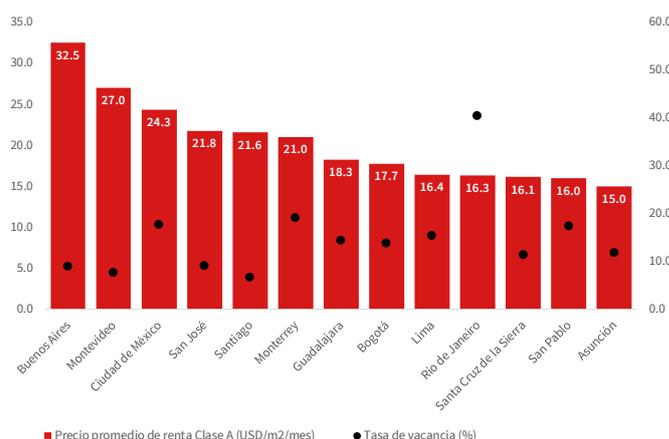
Evolución interanual de la absorción neta



En la región, se registró un precio promedio de venta para la categoría A de casi USD 3.500 por metro cuadrado. Buenos Aires también presenta el promedio más alto en este aspecto (USD 6.000 por metro cuadrado). En la clase B, el promedio de la región es de casi USD 2.300 por metro cuadrado. La ciudad de Santiago presenta el promedio más alto en esta categoría, con USD 3.300 por metro cuadrado.

Guadalajara presenta la tasa de capitalización más elevada en la categoría A, con un retorno de la inversión en un promedio del 9,0 %. Río de Janeiro, Monterrey y Lima, todas con un 11,0 %, poseen la tasa más alta para la categoría B. B.

Rentas promedio y tasa de vacancia



An aerial photograph of a coastal city at sunset. The sky is a mix of orange, pink, and blue. The ocean is visible in the upper half of the image, with waves breaking on the shore. The city below is densely packed with buildings of various heights and colors, including many tall apartment buildings. The text is overlaid on the left side of the image.

El stock de la región
crecerá un 15 %
hacia 2023



Buenos Aires

Argentina

- El stock de oficinas corporativas permaneció estable durante el segundo trimestre de 2020, totalizando 1.950.000 metros cuadrados.
- La tasa de vacancia aumentó un 20 %; en el segundo trimestre fue 1,5 p.p más alta que en el período precedente, avanzando de 7,5 % a 9,0 %. Esta evolución –principalmente atribuible a las consecuencias de la pandemia y la reacción del gobierno ante la misma– es en gran medida resultado de la disminución del número de nuevos contratos de alquiler, la finalización de contratos que no fueron renovados y la devolución anticipada de espacios.
- Se espera que se agreguen 217.000 metros cuadrados en los meses que restan de 2020 y 2021, 85 % de los cuales se concentrarán en Zona Norte GBA, Zona Norte CABA y Sur CABA (37 %, 28 %, y 20 %, respectivamente).
- El segundo trimestre registró una absorción neta de -33.000 metros cuadrados, el valor más bajo desde 2011. Este desempeño es el resultado de los mismos elementos que explican el incremento en la tasa de vacancia: la imposibilidad de inaugurar nuevas propiedades y el consecuente límite a la demanda de espacio corporativo de oficinas, junto con el alza en las tasas de vacancia de los edificios con superficies mayores al promedio del mercado.
- Durante el segundo trimestre el precio promedio de alquiler pedido por espacios de oficina corporativos fue de USD 27,0 por metro cuadrado por mes, un valor ligeramente superior a aquel registrado en el período previo (USD 26,4 por metro cuadrado). Este leve aumento es producto de la expansión de la oferta de espacio Clase A, lo que tiene un impacto positivo en el precio promedio.

Impacto COVID-19

Estatus actual: dinámica neutral, al tiempo que un mercado subofertado convive con el mal desempeño de la economía

Proyección: potencial movimiento hacia un mercado más favorable para los inquilinos (es decir, mayor flexibilidad de parte de los propietarios a la hora de negociar).

Tendencias de ocupantes: tras varios meses de cuarentena, casi no hay nueva actividad en el mercado. Algunos inquilinos consiguieron reducciones temporarias en sus pagos de alquiler, aunque siempre negociando mes a mes con los propietarios.

Tendencias de propietarios: los propietarios institucionales, con presencia histórica en el mercado y que valoran las relaciones a largo plazo con los inquilinos, se han mostrado flexibles a la hora de negociar.

* Durante 2020 se realizó un proceso de recategorización y análisis del inventario, lo cual explica las alteraciones en el stock con respecto al observado un año atrás.

1,9M
Stock
(m²)

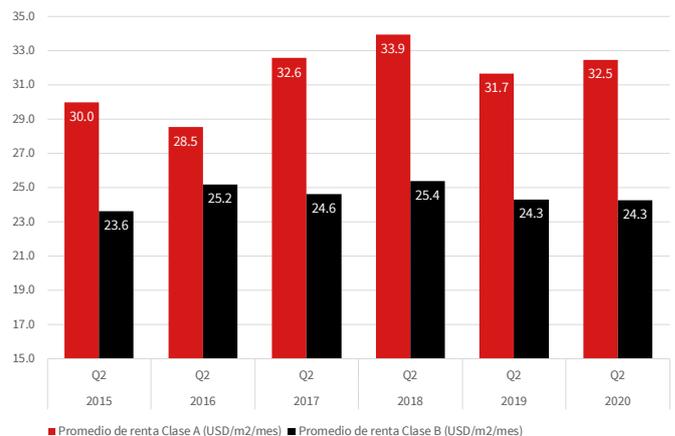
-32.923
Absorción (m²)
Q2 2020

635K
Producción (m²)
2020 - 2023

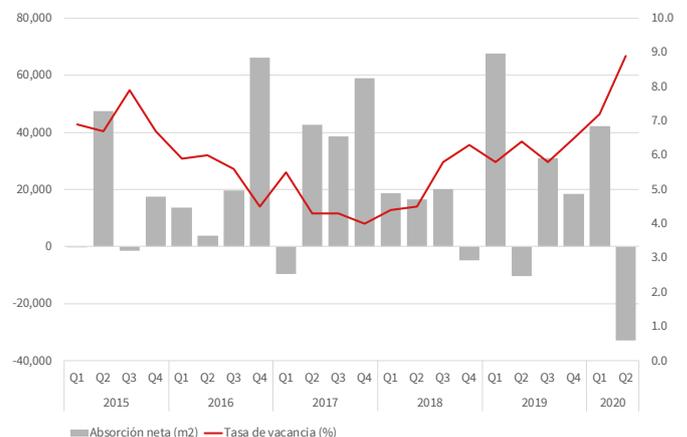
32,5
Renta promedio
(USD/m²/mes)

8,9
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



Santa Cruz de la Sierra

Bolivia

El stock del mercado de oficinas corporativas en Santa Cruz de la Sierra ascendió a 146.500 metros cuadrados en el primer semestre de 2020, manteniendo el último puesto de la región en cuanto a superficie total, a pesar del crecimiento sostenido de los últimos años.

Se entregaron dos nuevas propiedades en el primer semestre de 2020, en el submercado Norte y la otra en Equipetrol Norte, sumando 32,300 metros cuadrados al inventario. Estos dos edificios Clase A favorecen la sofisticación del mercado, proporcionando espacios de calidad alineados con la mayoría de las demandas corporativas internacionales, que no logran ser satisfechas por las propiedades existentes.

Para el segundo semestre se espera que ingresen 30,700 metros cuadrados al submercado Equipetrol Norte, categorizados como Clase A. El resto de la nueva oferta futura lo conforman 63,000 metros cuadrados en construcción o en fase de proyecto.

La primera mitad del año se registró una tasa de vacancia del 14,5%, superior a la de 2019 (11,3%).

En cuanto al precio promedio de alquiler, el primer semestre de 2020 registró un promedio de USD 16.1 por metro cuadrado por mes en espacios Clase A, manteniéndose el de 2019.

Impacto COVID-19

Estatus actual: el mercado se detuvo casi por completo en marzo y abril, debido a la cuarentena suscitada por el COVID-19, que no permitió el usual funcionamiento de la economía. A medida que los meses pasaron, el mercado gradualmente recuperó su ritmo normal.

Proyección: se espera un mercado favorable a los inquilinos por los próximos meses, al tiempo que los ocupantes de espacios de oficina se valen de la crisis actual para ganar un mayor poder de negociación.

Tendencias de ocupantes: Santa Cruz de la Sierra continúa teniendo una gran proporción de empresas operando en edificios residenciales. No obstante, en los últimos años una cantidad importante de firmas se han mudado a mejores espacios. Esto significó un gran incremento de la demanda, y se espere que siga aumentando en el mediano plazo.

Tendencias de propietarios: la sofisticación del mercado llevó a muchos propietarios a adoptar prácticas similares a aquellas establecidas en ciudades más desarrolladas. Sin embargo, el mercado se sigue caracterizando por una participación muy limitada de los inversores institucionales, siendo dominado por jugadores no institucionales. En este contexto, la pandemia derivó en un aumento de las negociaciones entre inquilinos y propietarios.

146K

Stock
(m²)

20.292

Absorción (m²)
Q2 2020

46K

Producción (m²)
2020 - 2023

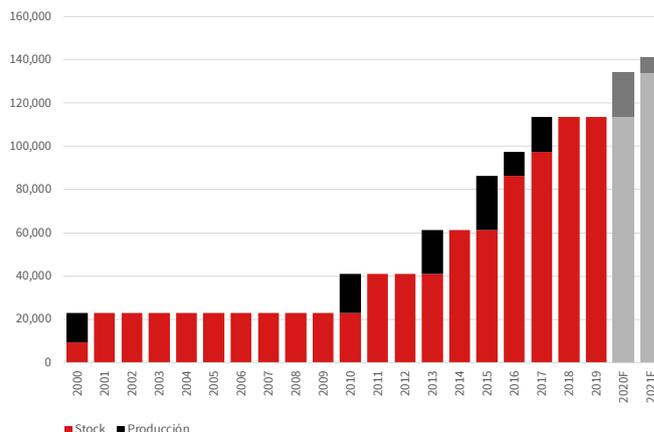
16,1

Renta promedio
(USD/m²/mes)

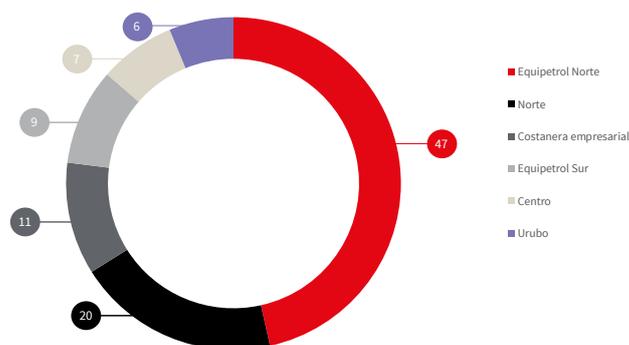
14,5

Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de stock y producción (m²)



Distribución del stock por submercado



Río de Janeiro

Brasil

- El mercado de oficinas de gama alta de Río de Janeiro registró una absorción neta negativa de -9.192 metros cuadrados en el segundo trimestre de 2020. Fue la primera vez que la absorción neta en la ciudad fue negativa desde el último trimestre de 2017.
- La tasa de vacancia se incrementó 0,5 puntos porcentuales y fue de 40,4 %, mientras que el precio promedio de alquiler pedido disminuyó 2,2 % hasta alcanzar BRL 88,60 por metro cuadrado por mes.
- Previo al impacto de la pandemia, el mercado de Río de Janeiro estaba teniendo una recuperación, en la cual la tasa de disponibilidad estaba disminuyendo en forma consistente. La región con mayor tasa de disponibilidad es Centro, con 37,2%, producto de su absorción neta negativa.
- Luego de un 2019 lleno de transacciones nuevas y de gran tamaño, la ciudad todavía puede contar con la finalización de varias obras en progreso y la concentración de negocios a lo largo de 2020 y 2021. La región Centros, que concentra 51 % de estos futuros contratos de alquiler, recibirá la llegada de importantes empresas en edificios como Barão de Mauá. Teniendo en cuenta la situación de la pandemia, es probable que haya un período de espera mayor antes de la ocupación de algunas de las propiedades.

Impacto COVID-19

Estatus actual: el número de transacciones se redujo y aumentó la liberación de espacios, aunque ninguno de gran tamaño, mientras que la tasa de vacancia volvió a subir.

Proyección: se anticipa una absorción neta negativa para este año, con un mercado más calmo. Las reducciones de espacio continuarán, tanto por razones económicas como debido a la tendencia hacia el aumento del trabajo remoto.

Tendencias de ocupantes: se espera que los inquilinos necesiten más flexibilidad en cuanto a los espacios que alquilan; por ejemplo incluyendo la posibilidad de recurrir a subalquileres para mantener los espacios contratados.

Tendencias de propietarios: los propietarios están otorgando concesiones y descuentos sobre el nivel de alquiler por un período fijo, a pagar al final del contrato.

1,7M
Stock
(m²)

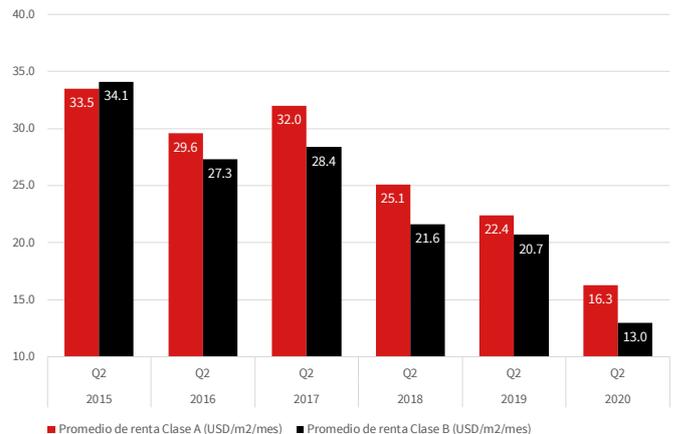
-9.192
Absorción (m²)
Q2 2020

203K
Producción (m²)
2020 - 2023

16,3
Renta promedio
(USD/m²/mes)

40,4
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



San Pablo

Brasil

▪ Si bien el volumen de las transacciones no se vio demasiado afectado en el segundo trimestre de 2020, ya es posible observar el impacto de la COVID-19 en la demanda de espacios de oficina de alta calidad. En el primer trimestre, San Pablo registró una absorción neta de 60.141 metros cuadrados, pero en el segundo período de tres meses presentó una absorción neta negativa de -13.634 metros cuadrados.

▪ La tasa de vacancia hacia el segundo trimestre alcanzó 15,5 %. Debido al agregado de nueva oferta al mercado y al efecto de la pandemia, la tasa de disponibilidad sufrió cambios, con un ligero aumento de 1,7 puntos porcentuales con respecto al trimestre previo.

▪ Aún con la inauguración de grandes edificios como Centenário (17.000 metros cuadrados) y Seculum II (12.000 metros cuadrados) –ubicados en los submercados de Berrini/Chucrí y Faria Lima, respectivamente–, la superficie a ser agregada en 2020 todavía es considerada como significativa (171.000 metros cuadrados). Aunque el mayor espacio nuevo es Birmann 32 (52.000 metros cuadrados), en Faria Lima, los submercados secundarios son responsables por el 51 % de la nueva superficie.

▪ Faria Lima, una de las áreas más consolidadas de San Pablo, mantiene un lugar prominente en el mercado a pesar de la escasez de espacio disponible y el impacto de la pandemia: es la ubicación de 36 % de las nuevas transacciones. Otros submercados fueron afectados más seriamente, como Berrini/Chucrí, que sufrieron una desaceleración junto con una reducción de la absorción bruta y un incremento de 1 punto porcentual en la tasa de vacancia. Áreas como Paulista y Vila Olímpia no han registrado absorción bruta, aunque tomadas en conjunto totalizaron 4.000 metros cuadrados de nuevas transacciones.

Impacto COVID-19

Estatus actual: el número de transacciones se redujo y aumentó la liberación de espacios, aunque ninguno de gran tamaño, mientras que la tasa de vacancia volvió a subir.

Proyección: se anticipa una absorción neta negativa para este año, con un mercado más calmo. Las reducciones de espacio continuarán, tanto por razones económicas como debido a la tendencia hacia el aumento del trabajo remoto.

Tendencias de ocupantes: se espera que los inquilinos necesiten más flexibilidad en cuanto a los espacios que alquilan; por ejemplo incluyendo la posibilidad de recurrir a subalquileres para mantener los espacios contratados.

Tendencias de propietarios: los propietarios están otorgando concesiones y descuentos sobre el nivel de alquiler por un período fijo, a pagar al final del contrato.

3,7M

Stock
(m²)

-13.634

Absorción (m²)
Q2 2020

504K

Producción (m²)
2020 - 2023

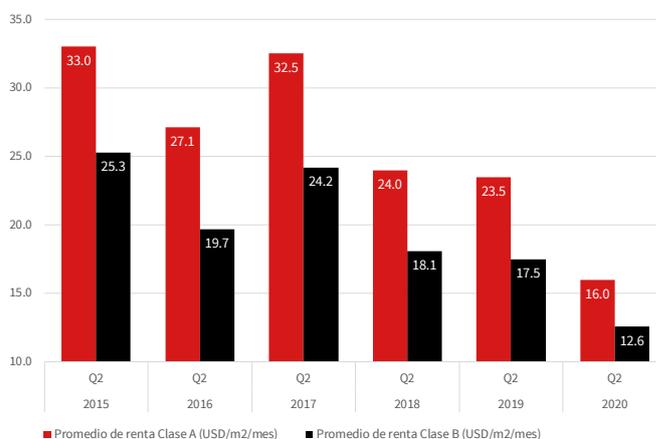
16,0

Renta promedio
(USD/m²/mes)

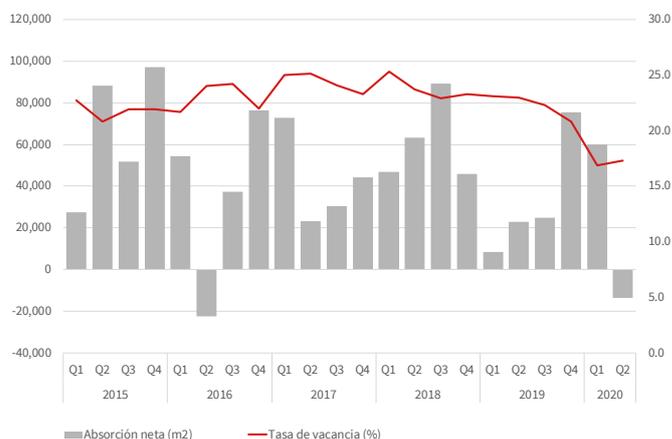
17,3

Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio medio



Evolución de vacancia y absorción neta



Santiago

Chile

▪ Por tercer trimestre consecutivo, la demanda de oficinas en Santiago registró una tendencia a la baja. La absorción neta acumulada fue de -13.216 metros cuadrados, mientras que la tasa de desocupación total aumentó un 0,3% y se situó en el 6,6% en el segundo trimestre del año, manteniéndose en un rango entre el 6% y el 10%. Para los espacios de Clase A, la tasa de disponibilidad aumentó ligeramente en 10 puntos básicos, hasta 4,9%, mientras que la tasa de desocupación de la Clase B aumentó 50 puntos básicos hasta 8,2%.

▪ El aumento de la disponibilidad de espacio para oficinas se debió principalmente a dos razones. Por un lado, por la disminución en la concreción de nuevos contratos de arrendamiento. Por otro lado, hubo un aumento en la disponibilidad de oficinas en comparación con promedios de otros trimestres. Por lo tanto, en los primeros seis meses de 2020, la cantidad de renovaciones fue mayor que los nuevos contratos de arrendamiento.

▪ Los valores de alquiler registraron una ligera disminución entre trimestres del 1,6% para el espacio Clase A y del 2,2% para el espacio Clase B. Las expectativas de precios de alquiler para la segunda mitad del año se mantienen estables: podría haber variaciones en el nivel de precios por clase, pero estas no serían de una escala relevante.

▪ No se entregaron nuevos espacios en los primeros seis meses del año. La cuarentena implementada a nivel nacional para contener la pandemia modificó levemente la nueva oferta en proyecto y/o construcción, de la cual se espera que se entreguen cuatro proyectos en la segunda mitad del año por casi 40.000 metros cuadrados, de los cuales el 50% ya están prearrendados. Estas entregas no deberían afectar los precios de alquiler, considerando que tendrán una baja incidencia en el stock total.

Impacto COVID-19

Estatus actual: las condiciones de mercado son favorables a los inquilinos.

Proyección: es de esperar que el mercado siga siendo más favorable a los inquilinos durante la segunda mitad de 2020, en tanto los propietarios continúen mostrándose abiertos a los pedidos de los inquilinos hasta el final del año.

Tendencias de ocupantes: algunos han comenzado a negociar postergaciones en sus pagos, lo que probablemente también se mantenga en lo que resta del año.

Tendencias de propietarios: fueron pocos los casos de otorgamiento de períodos de gracia en cuanto al pago de alquileres; la tendencia ha sido, en cambio, mostrar flexibilidad en los plazos límites para efectuarlos.

3,3M

Stock
(m²)

-10.409

Absorción (m²)
Q2 2020

177K

Producción (m²)
2020 - 2023

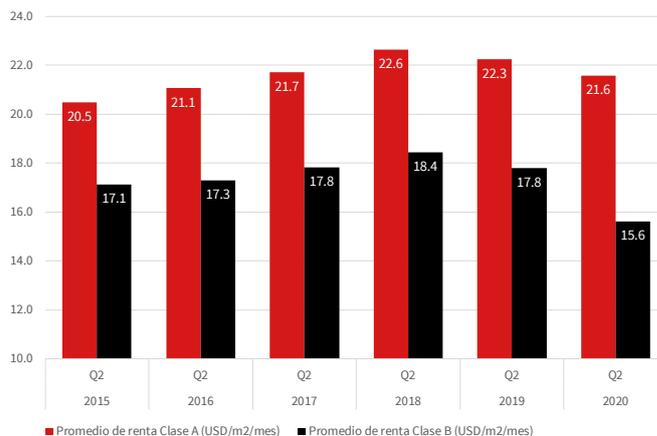
21,6

Renta promedio
(USD/m²/mes)

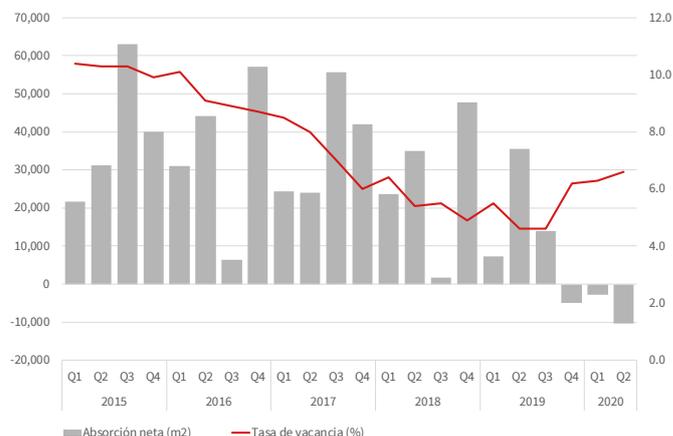
6,6

Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



Bogotá

Colombia

- El mercado de oficinas corporativas de Bogotá cerró 2019 con una tasa de vacancia promedio del 10,3%, acompañado por una tendencia alcista en los precios, debido al final del ciclo productivo y una demanda pujante.
- El impacto del COVID-19 derrumbó las perspectivas optimistas del primer trimestre del año. A junio de 2020, la vacancia trepó a 13,8%. Las medidas de contención, junto con la incertidumbre sobre la profundidad de la inminente crisis económica y la duración del proceso de recuperación, llevaron a las empresas, especialmente aquellas con vulnerabilidades financieras, a liberar espacio, mientras que otras dejaron en espera mudanzas hacia espacios de mayor calidad.
- Los precios del mercado aún no han cedido ante la demanda debilitada. Debido al bajo volumen de transacciones registrado, los precios pactados actuales son difíciles de estimar. Aunque la balanza del mercado se ha orientado claramente hacia el lado de los inquilinos, los precios observados se mantienen relativamente estables.
- Se espera que la tasa de vacancia general siga aumentando en los próximos trimestres. Se estima que la demanda disminuirá producto del impacto negativo de la crisis sanitaria en la actividad económica. Sin embargo, dicho efecto se verá parcialmente compensado por la oportuna caída de la producción. De hecho, en el primer semestre de 2020 se observó un nivel de producción históricamente bajo: 16.200 metros cuadrados.
- Para fines de 2020, se espera que los precios negociados sufran bajas considerables, especialmente para edificios de menor calidad en submercados descentralizados.

Impacto COVID-19

Estatus actual: la vacancia subió levemente. Los pagos de alquileres todavía no han acusado recibo del debilitamiento de la demanda, aunque el mercado se volcó en favor de los inquilinos.

Proyección: se espera que la tasa de vacancia general suba en los próximos trimestres, al tiempo que la demanda se debilite. No obstante, dicho impacto será parcialmente compensado por la abrupta caída de la construcción de oficinas. Para finales de 2020 se anticipa que los precios sufran ajustes considerables a la baja.

Tendencias de ocupantes: la mayoría de los inquilinos han recibido concesiones, y la liberación de oficinas se ha limitado en gran medida a pequeñas empresas.

Tendencias de propietarios: la mayoría de los propietarios han concedido rebajas temporarias en los pagos o postergaciones en los plazos de pago de uno o dos meses, a cancelar en un rango de cuatro a seis meses.

2,6M

Stock
(m²)

-77.540

Absorción (m²)
S1 2020

296K

Producción (m²)
2020 - 2023

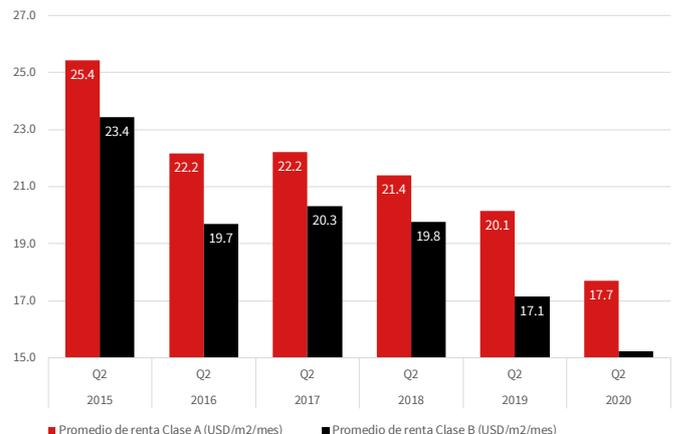
17,7

Renta promedio
(USD/m²/mes)

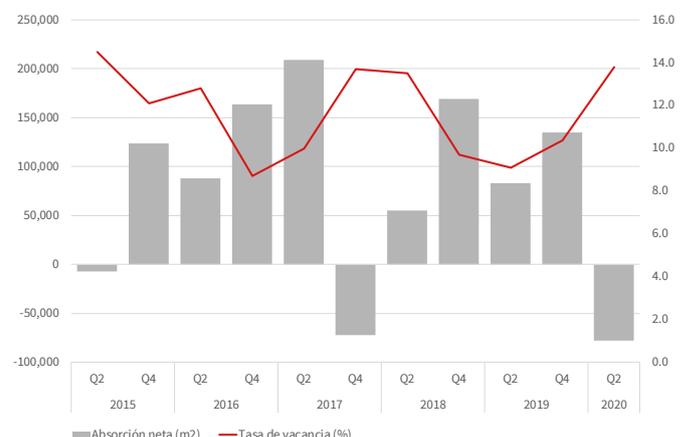
13,8

Tasa de vacancia (%)
S1 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



San José

Costa Rica

- Al cierre del primer semestre de 2020, el stock de oficinas corporativas de San José ascendía a 1.351.100 metros cuadrados, es decir, un aumento del 5,3% con respecto a 2019. Se espera que alrededor de 68.500 metros cuadrados ingresen al mercado hasta el final del año.
- La tasa de vacancia se situó en 9% al segundo trimestre de 2020, frente al 10% de 2019. Esta relativa estabilidad se explica en parte por la falta de transacciones significativas durante el año.
- La tasa de absorción esperada para 2020 es del 4,56%, ligeramente por debajo de la de 2019 (5,14%). En términos de superficie, se traduce en 61.650 metros cuadrados ocupados durante el año, 6,4% menos que la superficie absorbida en 2019.
- El precio de renta promedio solicitado es USD 21,75 por metro cuadrado al mes para los edificios Clase A y USD 18,50 para los considerados Clase B, siendo muy similar al promedio de 2019. Debido a la crisis de sanitaria y considerando que la vacancia aún se encuentra dentro de los niveles históricos observados, se espera que los precios no varíen significativamente en la segunda mitad del 2020.
- La producción para 2020 se estima en 68.500 metros cuadrados, incluyendo proyectos como Escazu Village, con 15.000 metros cuadrados ubicados dentro del submercado Escazú, y Universal, con 13.000 metros cuadrados en el submercado Rohrmoser. En cuanto a la producción en los próximos dos años, se espera que durante 2021 ingresen al mercado alrededor de 100.000 metros cuadrados, mientras que en 2022 se estima que el stock aumentará en 50.000 metros cuadrados. De esta manera, se espera que el stock aumente un 17% entre 2020 y 2022 en comparación con 2019.

Impacto COVID-19

Estatus actual: el mercado es favorable a los inquilinos, en tanto y en cuanto el contexto económico lo llevó a moverse en esa dirección. Debido a la pandemia, los propietarios están intentando alquilar sus inmuebles ofreciendo incentivos considerables.

Proyección: se espera que los precios del mercado disminuyan por causa de la crisis global, aunque todavía están por verse los nuevos precios de alquiler post-pandemia. Los precios pedidos continúan siendo especulativos.

Tendencias de ocupantes: las empresas que alquilan grandes superficies han consultado al respecto de precios de mercado para renegociar sus contratos, además de reducir la cantidad de espacio que ocupan y recortar gastos operativos.

1,3M
Stock
(m²)

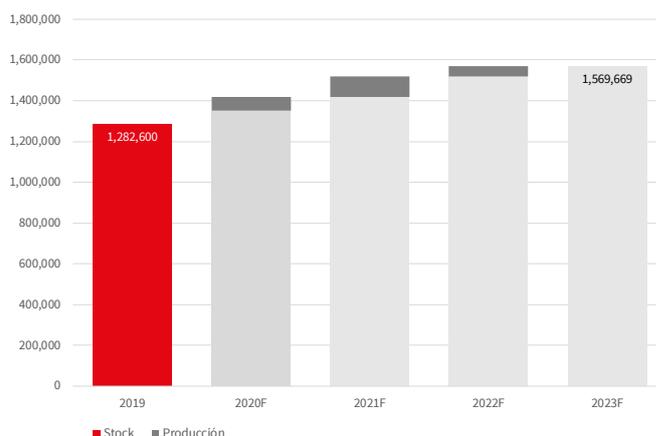
61.650
Absorción (m²)
Q2 2020

218K
Producción (m²)
2020 - 2023

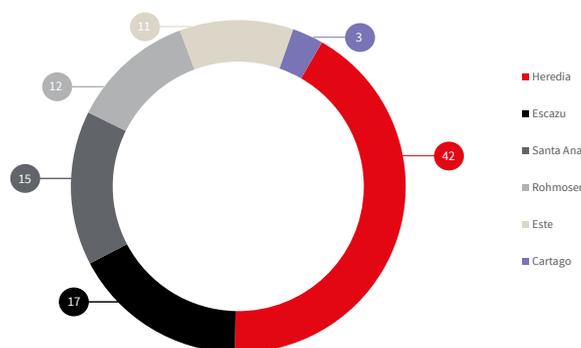
21,8
Renta promedio
(USD/m²/mes)

9,0
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de stock y producción (m²)



Distribución de stock por submercado



Ciudad de México

México

- El stock de espacio de oficinas de la Ciudad de México se ha incrementado a 7.3 millones de metros cuadrados al cierre del primer semestre de 2020. Esto significó un aumento del 1.4% respecto primer trimestre del 2020 e implicó un crecimiento interanual de 8.3%.

- La nueva oferta acumulada en lo que va del año asciende a 290.000 metros cuadrados, correspondientes a 14 nuevos edificios de oficinas; el 80% de este espacio está disponible.

- Hay una gran cantidad de proyectos a futuro: se espera que ingresen alrededor de 1 millón de metros cuadrados para 2023 en 39 nuevas propiedades. Esto representará un aumento del 14% con respecto al inventario actual.

- La vacancia está en su registro más alto en los últimos años con un 17,6%, debido a una combinación de exceso de oferta y baja demanda.

- La actividad de rentas total registró una disminución del 21% respecto al mismo período del año anterior. La absorción neta alcanzó los 133.435 metros cuadrados, es decir, un 6% menos en términos interanuales.

- Aproximadamente el 22% de esta absorción neta proviene de pre-arrendamientos y preventas de años anteriores, en edificios entregados durante el primer semestre de 2020.

- El alquiler promedio de la ciudad se redujo ligeramente de 24,71 USD a 24,25 USD por metro cuadrado por mes. Sin embargo, los precios de alquiler han seguido la tendencia esperada a disminuir moderadamente debido al exceso de oferta actual, la nueva oferta esperada en los próximos años y la depreciación de la moneda local.

Impacto COVID-19

Estatus actual: actualmente el mercado es favorable a los inquilinos.

Proyección: se espera que las condiciones de mercado favorables a los inquilinos se mantengan.

Tendencias de ocupantes: los inquilinos están contactando a los propietarios para pedir reducciones en los alquileres, descuentos o protecciones contra alzas del tipo de cambio. Además, las renovaciones se están dando por plazos más cortos, o se solicitan extensiones de contrato para poder posponer decisiones importantes hasta que haya mayores certezas.

Tendencias de propietarios: algunos propietarios están ofreciendo descuentos a cambio de renovaciones por plazos más largos, y en ocasiones deben ofrecer estos descuentos si pretenden conseguir cualquier tipo de renovación.

7,2M

Stock
(m²)

54.111

Absorción (m²)
Q2 2020

1M

Producción (m²)
2020 - 2023

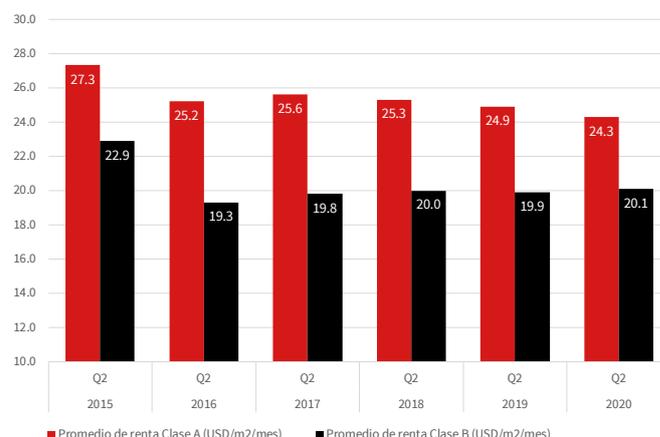
24,3

Renta promedio
(USD/m²/mes)

17.6

Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



Guadalajara

México

- Al segundo semestre de 2020, el primer submercado de Guadalajara en términos de stock es Puerta de Hierro, con 174.245 metros cuadrados distribuidos en doce edificios Clase A (38% del total de inmuebles de esa categoría en la ciudad).
- Con respecto a la vacancia, el submercado con la mayor tasa es Puerta de Hierro, con 21.07%, mientras que el área con la menor es Vallarta, con 7.93%.
- En cuanto a la nueva oferta proyectada, Puerta de Hierro vuelve a aparecer como el primer submercado, con cuatro proyectos que suman 52.862 metros cuadrados. Cabe señalar que esta área no ha registrado un aumento significativo en la absorción desde principios de año, lo que podría apuntar a un aumento de la vacancia una vez finalizados estos edificios.
- La tasa de disponibilidad en el mercado corporativo de Guadalajara es de 14.4%, lo que constituye una leve disminución respecto al trimestre anterior, mostrando que aún con la actual situación de pandemia el mercado se mantiene estable.
- Un análisis de los proyectos futuros revela que el submercado Zona Sur concentra el 43% de espacio de oficinas planificado, seguido por Puerta de Hierro con un 35%. El hecho de que la Zona Sur concentre la mayor superficie en términos de proyectos es un reflejo del importante aumento poblacional de la zona, que es principalmente resultado de los límites geográficos al crecimiento del área metropolitana de Guadalajara hacia el noroeste (Barranca de Huentitán) y oeste. (Bosque La Primavera), desplazando la expansión del mercado de oficinas corporativas hacia el sur.

Impacto COVID-19

Estatus actual: actualmente el mercado es favorable a los inquilinos.

Proyección: se espera que las condiciones de mercado favorables a los inquilinos se mantengan.

Tendencias de ocupantes: los inquilinos están contactando a los propietarios para pedir reducciones en los alquileres, descuentos o protecciones contra alzas del tipo de cambio. Además, las renovaciones se están dando por plazos más cortos, o se solicitan extensiones de contrato para poder posponer decisiones importantes hasta que haya mayores certezas.

Tendencias de propietarios: algunos propietarios están ofreciendo descuentos a cambio de renovaciones por plazos más largos, y en ocasiones deben ofrecer estos descuentos si pretenden conseguir cualquier tipo de renovación.

458K

Stock
(m²)

125

Absorción (m²)
Q2 2020

126K

Producción (m²)
2020 - 2023

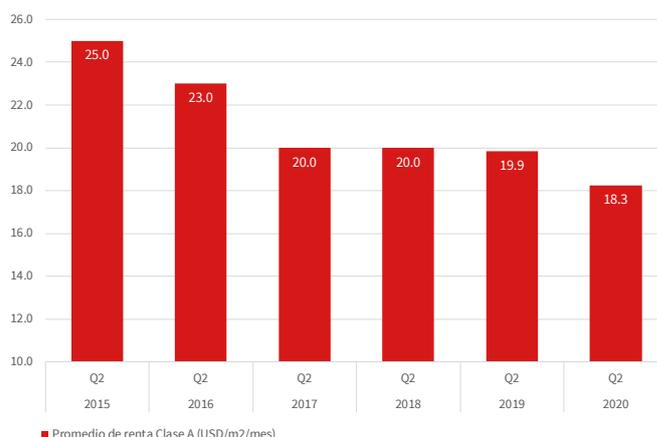
18,3

Renta promedio
(USD/m²/mes)

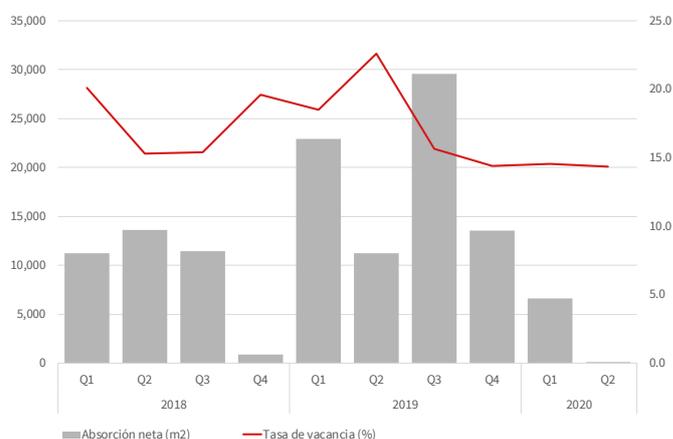
14,4

Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



Monterrey

México

- Al cierre del primer semestre de 2020 el stock de oficinas de Monterrey aumentó aproximadamente en un 3,1% respecto al primer trimestre del año, alcanzando alrededor de 1,5 millones de metros cuadrados, y se espera que continúe creciendo durante los próximos años.
- En el segundo trimestre ingresaron alrededor de 56.000 metros cuadrados de espacio, divididos en cuatro nuevos edificios.
- Actualmente hay cerca de 300.000 metros cuadrados en construcción distribuidos en 24 edificios, lo que representará un aumento del stock cercano al 20%. Los submercados Centro / Obispado y Santa María / San Jerónimo serán los que sumarán más espacios.
- La vacancia se situó en 19% a fines del primer semestre de 2020.
- Los precios de alquiler se mantuvieron estables durante el segundo trimestre, aunque presentan una moderada tendencia a la baja, principalmente como consecuencia de la crisis del COVID-19.

Impacto COVID-19

Estatus actual: actualmente el mercado es favorable a los inquilinos.

Proyección: se espera que las condiciones de mercado favorables a los inquilinos se mantengan.

Tendencias de ocupantes: los inquilinos están contactando a los propietarios para pedir reducciones en los alquileres, descuentos o protecciones contra alzas del tipo de cambio. Además, las renovaciones se están dando por plazos más cortos, o se solicitan extensiones de contrato para poder posponer decisiones importantes hasta que haya mayores certezas.

Tendencias de propietarios: algunos propietarios están ofreciendo descuentos a cambio de renovaciones por plazos más largos, y en ocasiones deben ofrecer estos descuentos si pretenden conseguir cualquier tipo de renovación.

1,5M
Stock
(m²)

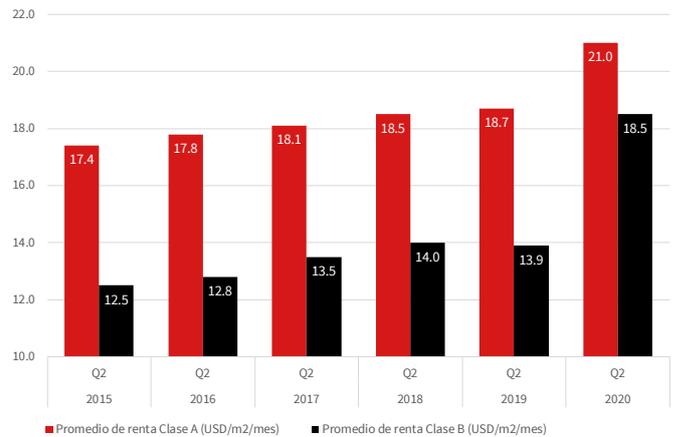
2.044
Absorción (m²)
Q2 2020

228K
Producción (m²)
2020 - 2023

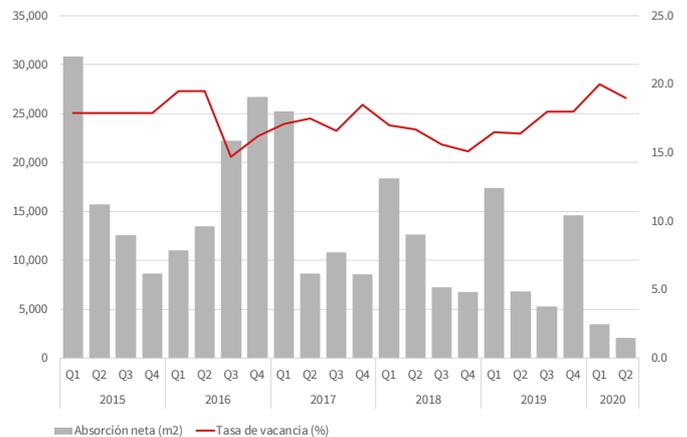
21,0
Renta promedio
(USD/m²/mes)

19,0
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



Asunción

Paraguay

- El mercado de oficinas corporativas en Asunción fue representado por 235.000 metros cuadrados en 2020, lo que lo ubica como uno de los mercados con menor oferta de la región. En consecuencia, todavía es posible encontrar empresas que operen en espacios residenciales. Sin embargo, esta tendencia ha ido cambiando en los últimos años, a medida que más empresas comenzaron a mudarse a las propiedades más nuevas, siendo posible gracias a un crecimiento sostenido de la oferta.
- La oferta de espacio corporativo se caracteriza por plantas de menor tamaño en comparación con las observadas en mercados más consolidados (entre 80 y 400 metros cuadrados).
- El inventario futuro de la ciudad está compuesto por 37.000 metros cuadrados, lo que proporcionará una gama de espacios más sofisticada, alineada con inquilinos más exigentes como grandes empresas internacionales.
- En cuanto a la vacancia, el primer semestre del año registró una tasa del 11,8%. El submercado Villa Morra tiene la mayor disponibilidad, cerca del 34,0%, seguido del submercado Microcentro, con tasa cercana al 15,0%. Por el contrario, el submercado Brasilia registró una tasa de 2,9%.
- El precio de alquiler promedio solicitado para los edificios de Clase A fue de USD 15 por metro cuadrado al mes, mientras que el espacio de Clase B registró un promedio de USD 6,0 por metro cuadrado al mes.

Impacto COVID-19

Estatus actual: el mercado se ha mantenido relativamente estable. La dinámica del mercado continúa siendo neutral.

Proyección: en el corto plazo se anticipa que el mercado se flexibilizará en cuanto al margen para negociaciones, con una tendencia a la baja en los precios, lo que probablemente resultará en un ambiente más favorable a los inquilinos.

Tendencias de ocupantes: muchas compañías decidieron continuar sus operaciones a través del trabajo remoto, lo que llevó a que tenga lugar cierta liberación de espacios. Debería remarcar, sin embargo, que en los últimos años la demanda ha crecido, debido a la necesidad de un buen número de empresas de mudarse a oficinas más sofisticadas. Se espera que esta tendencia continúe.

Tendencias de propietarios: los años más recientes han visto un proceso de diversificación y sofisticación tanto entre los propietarios como entre los desarrolladores. En este momento en particular, los propietarios parecen estar abiertos ante las necesidades y las urgencias impuestas por los inquilinos por la pandemia.

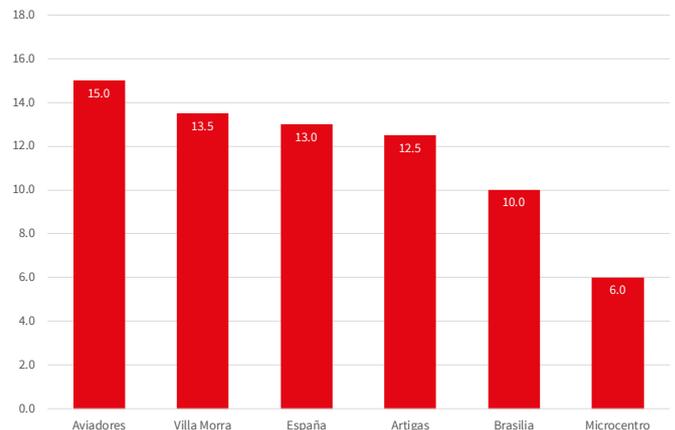
235K
Stock
(m²)

37K
Producción (m²)
2020 - 2023

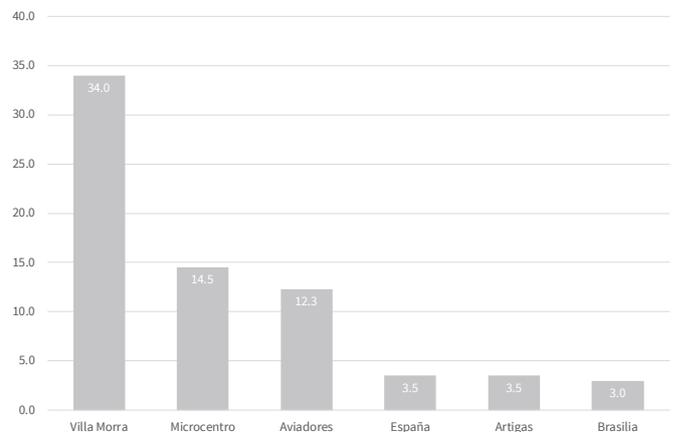
11,8
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

15,0
Renta promedio
(USD/m²/mes)

Renta promedio por submercado



Tasa de vacancia por submercado



Lima

Perú

- Durante el primer semestre de 2020, el mercado de oficinas prime de Lima incorporó una nueva propiedad, el Edificio Corporativo Conquistadores, ubicado en el submercado San Isidro Occidente, con 8,702 metros cuadrados. Con este ingreso, el stock de oficinas se incrementó a 1.225.972 metros cuadrados, distribuidos en 90 edificios corporativos.
- La vacancia fue del 15,4% del inventario total de espacios prime (189.285 metros cuadrados) disminuyendo solo un 0,5% respecto al cierre del segundo semestre de 2019 (15,9%).
- La absorción neta ascendió a 12.565 metros cuadrados al cierre del primer semestre, principalmente en el submercado San Isidro CBD, con el 60% del total absorbido. Es la más baja de los últimos 7 años, cercana a la observada en el primer semestre de 2013 (16.000 metros cuadrados).
- Las devoluciones de espacio ascendieron a 13.733 metros cuadrados durante el primer semestre de 2020, lo que representó el 50% de la absorción bruta, colocando a Este, San Isidro Occidente y Miraflores como los submercados en los que se devolvieron la mayor cantidad de espacios, representando en conjunto el 75% de las devoluciones totales.
- El precio promedio de alquiler, a USD 16,38 por metro cuadrado más impuestos, tuvo una variación positiva de 2,18% respecto al semestre anterior.

Impacto COVID-19

Estatus actual: se observa una ligera reactivación de las actividades comerciales, así como un limitado retorno hacia las oficinas tradicionales. Un 40 % de empresas decidió migrar a espacios flex. Por último, el 20% redujeron espacios o cesaron sus operaciones.

Proyección: se prevé que durante el segundo semestre del 2020 continúen devolviéndose espacios de oficinas, lo que ocasionará que los precios de renta y venta disminuyan.

Tendencias de ocupantes: en el caso de las empresas locales, prosigue el proceso de liberación de oficinas, y se observa que algunas empresas optan por migrar a espacios flex o buscan oficinas satélite. En cuanto a las empresas multinacionales, se registra mayormente una reticencia a retornar a las oficinas y una tendencia a extender el trabajo remoto al menos hasta finales de 2020.

Tendencias de propietarios: los propietarios continúan otorgando facilidades y descuentos en el pago de la renta. Asimismo, se observa que los propietarios no institucionales se inclinan por otorgar descuentos hasta por encima del 30 %.

1,2M
Stock
(m²)

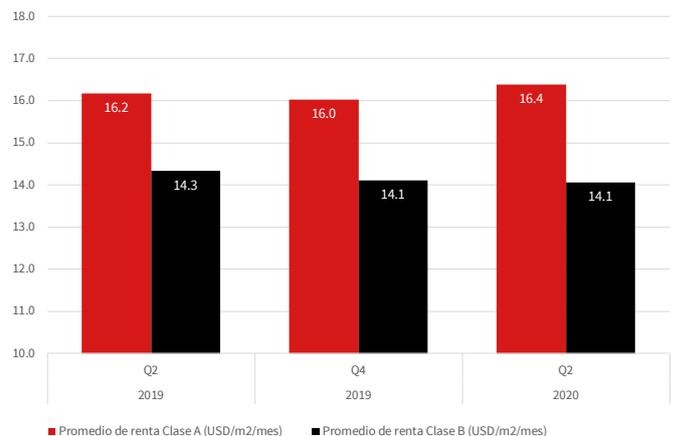
12.565
Absorción (m²)
Q2 2020

416K
Producción (m²)
2020 - 2023

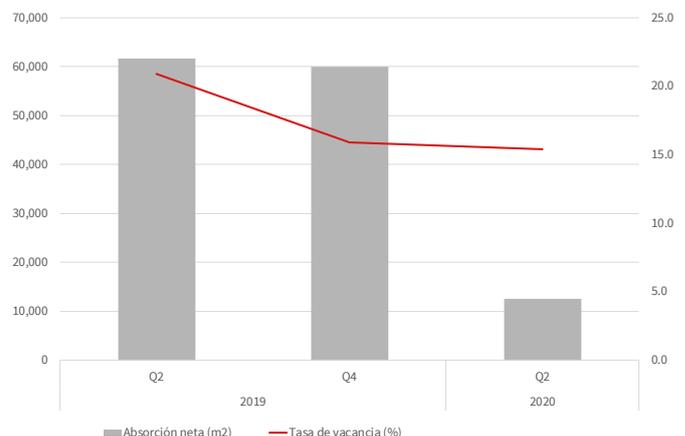
16,4
Renta promedio
(USD/m²/mes)

15,4
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Evolución de rentas promedio



Evolución de vacancia y absorción neta



San Juan

Puerto Rico

El mercado de oficinas de San Juan es el tercero más grande del Caribe. Las tres principales regiones de oficinas del área metropolitana son Hato Rey (42% del stock de oficinas), el Parque de Oficinas Metro Guaynabo (21%), y Caparra (19%). El resto del stock se distribuye en pequeños focos aislados alrededor del área metropolitana, con la actividad de arrendamiento de oficinas más significativa en el sur de Hato Rey y Guaynabo.

Debido a las características geográficas del mercado, existe una demanda especialmente alta de activos que puedan resistir los impactos cinéticos y circunstanciales de los terremotos y huracanes, así como sus secuelas. Esto significa que los edificios de Clase A y Clase B tienen una relevancia aún mayor que en otros mercados.

El primer semestre de 2020 vio la aprobación de la Ley 60, comúnmente conocida como Código de Incentivos de Puerto Rico, que compila todas las leyes vigentes de incentivos fiscales en un solo código para promover el medio ambiente, las oportunidades y las herramientas que se consideran necesarias para crear un desarrollo sostenible en el país. Esta ley otorga beneficios y recortes de impuestos que se aplican a prácticamente todos los sectores, y se espera que atraiga instituciones financieras pequeñas y medianas junto con los “family offices” o empresas familiares, ya que proporciona una tasa de impuesto a la renta fija del 4% y una exención del 75% en el impuesto predial. Todo esto probablemente estimularía el crecimiento económico e impulsaría la demanda de espacios para oficinas en toda la isla. Además, este tipo de incentivos tiene el potencial de conducir a una privatización adicional, aumentando la demanda de espacio para oficinas corporativas.

Impacto COVID-19

Estatus actual: la pandemia está mostrando ser una experiencia transformadora para el mercado inmobiliario de Puerto Rico. La nueva norma de distanciamiento social puede funcionar como un arma de doble filo en cuanto a las tasas de ocupación de oficinas.

Proyección: en el corto plazo ocurrirá inevitablemente una corrección en el mercado de oficinas, a medida que el impacto económico de la pandemia se filtre a través de la actividad corporativa. Hasta ahora, sin embargo, no se ha registrado un gran aumento del espacio subalquilado.

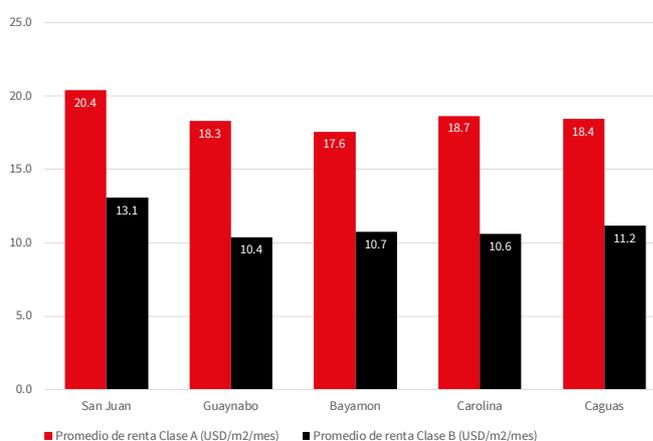
Tendencias de ocupantes: las empresas que se encuentran reorientándose hacia el trabajo remoto podrían reducir la cantidad de espacio que ocupan.

Tendencias de propietarios: los propietarios han estado abiertos a conversar con sus inquilinos y han sido receptivos a sus pedidos.

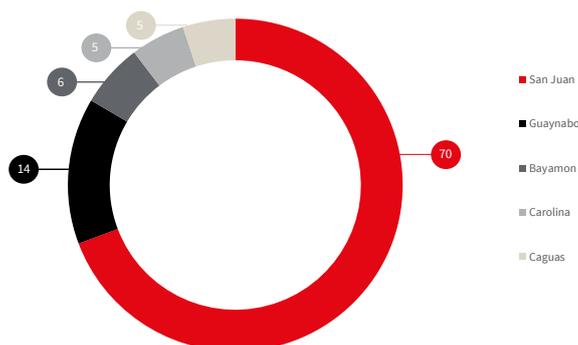
605K
Stock
(m²)

20,4
Renta promedio
(USD/m²/mes)

Rentas promedio - Top 5 municipalidades



Distribución de stock - Top 5 municipalidades



Montevideo

Uruguay

- El stock de oficinas corporativas de Montevideo estuvo representado por 323.599 metros cuadrados en el primer semestre de 2020. Este valor incluye la incorporación de 5.750 metros cuadrados entre el segundo semestre de 2019 y el primer semestre de 2020, que ingresaron a los submercados de Punta Carretas & Pocitos Nuevo y Carrasco.
- El submercado Punta Carretas & Pocitos Nuevo concentra la mayor concentración de espacios corporativos con el 33% del total, seguido por el submercado Centro con el 31%.
- Se espera la entrega de casi 27.700 metros cuadrados en los próximos años.
- La tasa de disponibilidad del mercado se situó en 7,6%. El submercado Centro tuvo la tasa más alta, con 10,2%. Por el contrario, Zonamérica registra el valor más bajo, con 4.8%.
- El precio medio de alquiler fue de USD 23,4 por metro cuadrado por mes. Para los espacios Clase A, el promedio fue de USD 27,0 por metro cuadrado, mientras que los espacios Clase B registraron un precio promedio de USD 23,4 por metro cuadrado. Los submercados Zonamérica y Carrasco registraron los valores más altos en 2020, con un promedio de USD 30,7 y USD 29,8 por metro cuadrado, respectivamente.

Impacto COVID-19

Estatus actual: la respuesta del gobierno uruguayo ante el COVID-19 fue una de las más exitosas en la región. En línea con esto, tras un cese general de operación de las oficinas durante marzo y abril, la vuelta a niveles de actividad más normales fue más rápido y amplio que en el resto de los países vecinos.

Proyección: si bien el impacto negativo de la pandemia ha sido menos fuerte que en otros mercados, también se espera que ocurra un giro hacia un ambiente más favorable a los inquilinos.

Tendencias de ocupantes: algunos inquilinos han intentado conseguir concesiones temporarias de parte de los propietarios.

Tendencias de propietarios: la mayoría de los propietarios están mostrándose flexibles ante los pedidos de sus inquilinos.

* Durante 2020 se realizó un proceso de recategorización y análisis del inventario, lo cual explica las alteraciones en el stock con respecto al observado un año atrás

324K
Stock
(m²)

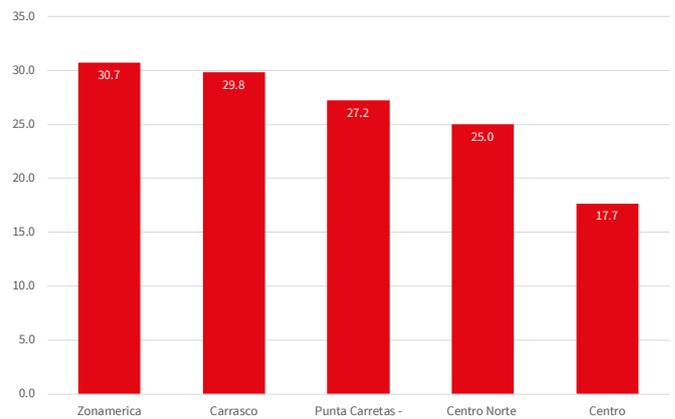
9.392
Absorción (m²)
2019 - 2020

46K
Producción (m²)
2020 - 2023

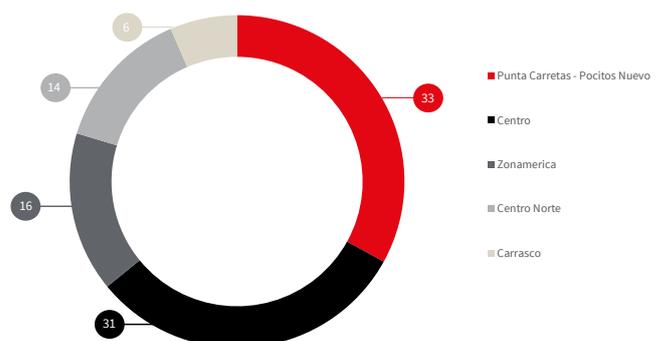
27,0
Renta promedio
(USD/m²/mes)

7,6
Tasa de vacancia (%)
Q2 2020

Rentas promedio por submercado



Distribución de stock por submercado



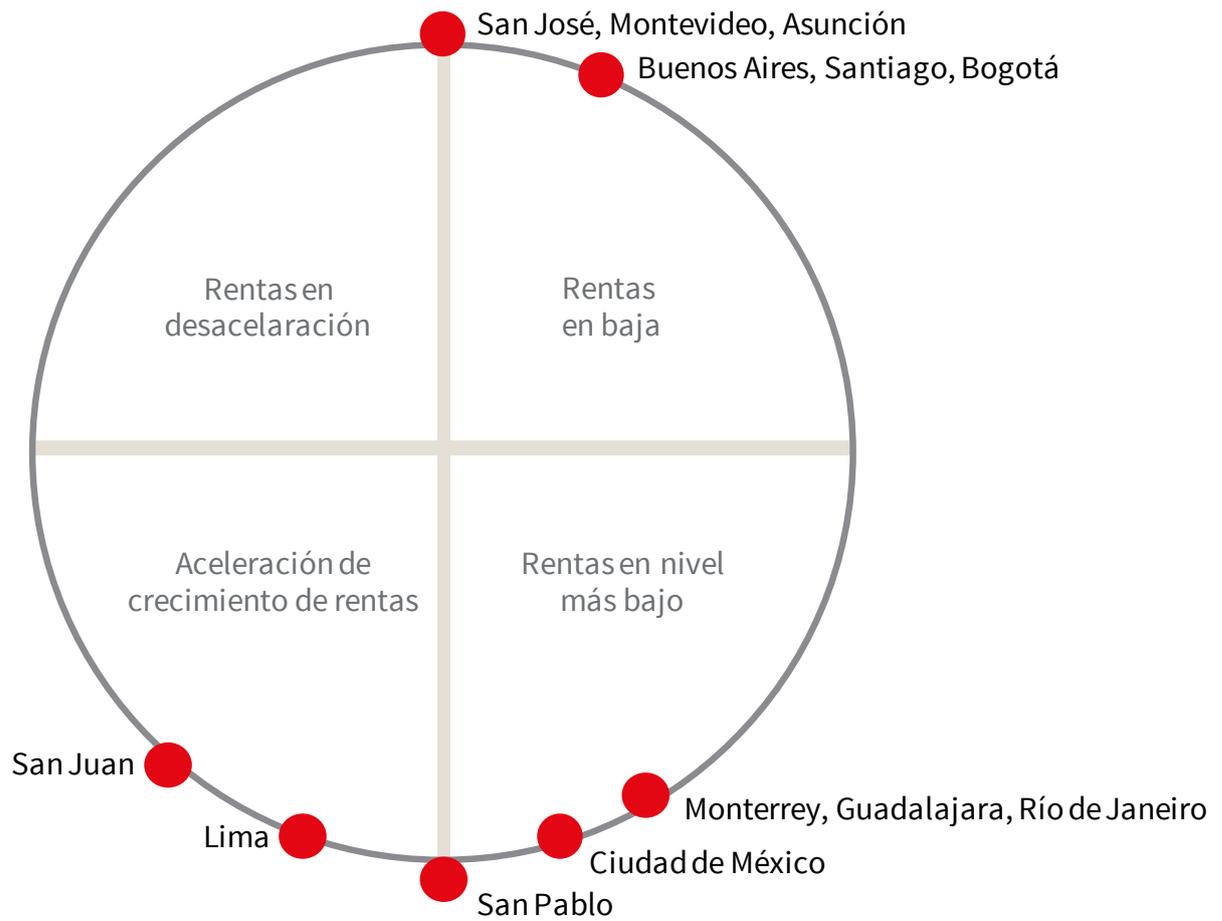
Claves

- El stock de oficinas corporativas de la región crecerá un 15.1 % hacia 2023.
- Ciudad de México concentrará casi el 26 % de la nueva superficie a ingresar.
- Durante el último trimestre de 2019 y el primer semestre de 2020 se incorporaron 1.366.000 metros cuadrados a las ciudades analizadas.
- En los últimos cinco años, el inventario de Bogotá es el que, proporcionalmente, más ha crecido entre las cinco ciudades con mayor oferta (Ciudad de México, San Pablo, Santiago, Bogotá y Buenos Aires), con un incremento del 49 %. Por el contrario, San Pablo creció solo 8 %, muy por debajo del promedio (29 %).
- El mercado que más crecerá en los próximos tres años será Lima, con un aumento esperado de su oferta de casi 34 %.
- En la ciudad de Santiago se registró una vez más la vacancia más baja de la región, al ubicarse en 6,6 %. Río de Janeiro presentó la más elevada, con 40,4 %.
- Entre el segundo semestre de 2019 y el primero de 2020, el conjunto de ciudades analizadas absorbió un total de 921.200 metros cuadrados. Cabe destacar, no obstante, que el 75 % de esta superficie se ocupó en 2019, lo cual da cuenta del impacto que tuvo la pandemia en el sector en el presente año.
- La ciudad de México absorbió el 31 % de la superficie ocupada entre 2019 y 2020 en la región, con un valor que alcanzó casi 287.200 metros cuadrados. Santiago fue la única con liberación neta de espacios en el mismo período, por un total de -4.300 metros cuadrados.
- Buenos Aires, con un promedio de USD 32,5 por metro cuadrado por mes para sus edificios clase A, continúa siendo el mercado mejor cotizado de la región.
- De acuerdo con el informe JLL Transparency Index 2020, el país con el mercado más transparente de la región en 2020 es México (ocupó la posición 39 a nivel mundial). Este país ingresó en la categoría Semi-Transparente, del mismo modo que Brasil, Chile, Perú, Puerto Rico y Argentina.
- El plazo típico de contrato de alquiler en la región oscila entre tres y cinco años.



El plazo típico de contrato de alquiler en la región oscila entre tres y cinco años

JLL Latin America office clock



JLL Transparency Index 2020

Nivel de transparencia	País	Ranking global
1-11 Altamente transparentes Los principales focos receptores de inversión del mundo, y amplían las fronteras de la transparencia, con foco en la sustentabilidad, la lucha contra el lavado de dinero y la ampliación de las regulaciones.	Reino Unido	1
	Estados Unidos	2
	Australia	3
12-32 Transparentes Mercados europeos y – crecientemente–asiáticos con regulaciones fuertes y buena administración pública. La información sobre las variables fundamentales de mercado y la medición del rendimiento son áreas a mejorar	Suiza	12
	Finlandia	13
	Bélgica	14
33-60 Semi-transparentes Protagonismo de grandes mercados emergentes, incluyendo a las economías BRIC. Estos mercados han logrado avanzar sostenidamente en los últimos años, pero si pretenden seguir mejorando necesitan progresar en cuanto a gobierno corporativo y cumplimiento de las regulaciones	México	39
	Brasil	45
	Chile	47
	Perú	49
	Puerto Rico	55
	Argentina	59
	Colombia	64
61-80 Poco transparentes Focos emergentes de recepción de inversiones en África, el Medio Oriente y América Latina, donde el monitoreo del mercado y la regulación en cuanto a real estate aún son incipientes	Costa Rica	63
	Uruguay	77
81-100 Opacos Mercados emergentes a menudo perjudicados por desafíos geopolíticos y económicos. Estos mercados cuentan con marcos regulatorios limitados y son vulnerables a involucionar	Senegal	98
	Libia	99
	Venezuela	100

Fuente: JLL, LaSalle Investment Management

Los resultados del Reporte de Transparencia son presentados de forma interactiva en el siguiente enlace:

Prácticas de mercado

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia
Unidad de medida	Metros cuadrados	Metros cuadrados	Metros cuadrados	Metros cuadrados
Unidad de renta	USD/m ² /mes	R\$/m ² /mes (Reales brasileños)	Unidades de Fomento (UF)	COP/m ² /mes (Pesos colombianos)
Plazo típico de contratos de alquiler	3-5 años	5 años	3-5 años	5 años
Frecuencia típica de pago de contratos de alquiler	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
Depósito/Garantía	Caso por caso; la indexación al IPC está prohibida por ley	Variación anual del IPC. Luego de 3 años, las partes obtienen derecho a revisar el contrato, para regresarlo a precios de mercado	En UF, con indexación diaria	Variación anual del IPC + (0 % - 3 %)
Derecho legal de renovación	No (a menos que se especifique una opción en el contrato de alquiler)	Tras 5 años, según la ley brasileña	No (a menos que se especifique una opción en el contrato de alquiler)	Sí; típicamente la duración del plazo de renovación se especifica en el contrato de alquiler
Período de gracia	1-3 meses	Caso por caso; suele ser de 1-3 meses	Caso por caso; suele ser de 1-3 meses	1-3 meses
Rescisión anticipada	Tras 6 meses, penalidad equivalente a 1,5 meses de alquiler. Tras 1 año, penalidad equivalente a 1 mes de alquiler	Normalmente el inquilino paga una penalidad equivalente a 3 meses de alquiler, reducida en proporción al tiempo transcurrido del contrato	No es típica en este mercado, no obstante, puede negociarse. Es frecuente una penalidad equivalente a 6 o 12 meses de alquiler si se rescinde el contrato tras 3 años	El inquilino se hace cargo de la totalidad del contrato, a menos que se especifique lo contrario. Lo típico al rescindir tras 3 años es una penalidad de 6 meses de alquiler
Honorarios inmobiliarios	1-4 % del precio de venta	1-6 % del precio de compra	4 % del precio total de venta (si ambas partes tienen representantes, los honorarios pueden dividirse 50/50)	3 % del precio total de venta
Títulos de dominio	Inmueble propio	Inmueble propio	Inmueble propio	Inmueble propio

	Perú	México	Uruguay
Unidad de medida	Metros cuadrados	Metros cuadrados	Metros cuadrados
Unidad de renta	USD/m ² /mes	USD/m ² /mes	USD/m ² /mes
Plazo típico de contratos de alquiler	3-5 años	3-5 años	5 años
Frecuencia típica de pago de contratos de alquiler	Mensual	Mensual	Mensual
Depósito/Garantía	Caso por caso, aunque típicamente indexado al IPC	IPC estadounidense, a menos que el contrato esté denominado en pesos mexicanos, caso en el cual se aplica el IPC mexicano	Caso por caso, generalmente según IPC
Derecho legal de renovación	No (a menos que se especifique una opción en el contrato de alquiler)	No	No (a menos que se especifique una opción en el contrato de alquiler)
Período de gracia	Caso por caso; típicamente 1-3 meses. No está estandarizado en Lima.	Caso por caso	Caso por caso
Rescisión anticipada	Caso por caso	Negociable (con cargo por rescisión anticipada)	Caso por caso
Honorarios inmobiliarios	3-5 % del precio de venta, a cargo del vendedor	3 % del precio total de venta, dividido entre los dos brokers	3 % + IVA (22 %) del precio total de venta
Títulos de dominio	Inmueble propio	Inmueble propio	Inmueble propio

Indicadores clave

En metros cuadrados									
País	Ciudad	Stock total (Clase A y B)	Producción trimestral	Tasa de vacancia (%)	Absorción neta	Renta promedio Clase A (USD/m ² /mes)	Renta promedio Clase AB (USD/m ² /mes)	Promedio precio de venta (USD/m ²)	Cap rate (%)
Argentina	Buenos Aires	1.942.772	0	8,9	-32.923	32,5	24,3	3.000 - 6.000	6,5 - 10,0
Bolivia	Santa Cruz de la Sierra	146.449	32.268	14,5	20.292	16,1	8,7	1.000 - 1.900	7,0 - 10,0
Brasil	San Pablo	3.773.116	11.847	17,3	-13.634	16,0	12,6	2.650 - 3.060	6,5 - 8,5
Brasil	Río de Janeiro	1.762.479	0	40,4	-9.192	16,3	13,0	2.400 - 2.750	9,0 - 11,0
Chile	Santiago	3.356.605	0	6,6	-10.409	21,6	15,6	3.300 - 4.000	7,5 - 10,5
Colombia	Bogotá	2.673.229	16.240	13,8	-77.540	17,7	15,2	2.200	7,5 - 9,5
Costa Rica	San José	1.351.169	-	9,0	61.650	21,8	18,5	-	10,5
México	Ciudad de México	7.299.944	102.505	17,6	54.111	24,3	20,1	3.000 - 4.000	7,5
México	Monterrey	1.516.692	47.031	19,0	2.044	21,0	18,5	1.750 - 3.000	9,0 - 11,0
México	Guadalajara	458.271	30.925	14,4	125	18,3	-	-	9,5
Paraguay	Asunción	235.042	0	11,8	-	15,0	10,0	1.800 - 2.500	7,0 - 7,5
Perú	Lima	1.225.972	8.702	15,4	12.565	16,4	14,1	2.000 - 2.200	8,0 - 11,0
Puerto Rico	San Juan	604.008	-	-	-	20,4	12,4	-	-
Uruguay	Montevideo	323.599	5.750	7,6	9.392	27,0	17,9	2.500 - 5.000	5,5 - 7,5

En pies cuadrados									
País	Ciudad	Stock total (Clase A y B)	Producción trimestral	Tasa de vacancia (%)	Absorción neta	Renta promedio Clase A (USD/ft ² /mes)	Renta promedio Clase B (USD/ft ² /mes)	Promedio precio de venta (USD/ft ²)	Cap rate (%)
Argentina	Buenos Aires	20.904.222	0	8,9	-354.246	36,2	27,1	32.280 - 64.560	6,5 - 10,0
Bolivia	Santa Cruz de la Sierra	1.575.791	347.204	14,5	218.342	18,0	9,7	10.760 - 20.444	7,0 - 10,0
Brasil	San Pablo	40.598.723	127.473	17,3	-146.702	17,8	14,0	28.514 - 32.925	6,5 - 8,5
Brasil	Río de Janeiro	18.964.274	0	40,4	-98.904	18,2	14,5	25.824 - 29.590	9,0 - 11,0
Chile	Santiago	36.117.070	0	6,6	-112.001	24,1	17,4	35.508 - 43.040	7,5 - 10,5
Colombia	Bogotá	28.763.941	174.742	13,8	-834.325	19,7	17,0	23.672	7,5 - 9,5
Costa Rica	San José	14.538.578	-	9,0	663.354	24,3	20,6	-	10,5
México	Ciudad de México	78.547.397	1,102,954	17,6	582.234	27,1	22,4	32.280 - 43.040	7,5
México	Monterrey	16.319.606	506,054	19,0	21.993	23,4	20,6	18.830 - 32.280	9,0 - 11,0
México	Guadalajara	4.930.996	332,753	14,4	1.345	20,4	14,6	-	9,5
Paraguay	Asunción	2.529.052	0	11,8	-	16,7	11,2	19.368 - 26.900	7,0 - 7,5
Perú	Lima	13.191.463	93,631	15,4	135.196	18,3	15,7	21.520 - 23.672	8,0 - 11,0
Puerto Rico	San Juan	6.499.121	-	-	-	22,8	13,8	-	-
Uruguay	Montevideo	3.481.925	61,870	7,6	101.058	30,1	20,0	26.900 - 53.800	5,5 - 7,5



Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay

Guido Mosin

Research Manager
guido.mosin@am.jll.com
+54 11 3984 8600

Brasil

Renan Cardoso

Research Manager
renan.cardoso@am.jll.com
+55 11 3043 6259

Chile

Javiera Basso

Valuation Consultant
javiera.basso@am.jll.com
+56 2 2374 0070

Colombia

Francisco Ruiz

Research Manager
francisco.ruiz@am.jll.com
+571 7441410

México

Gabriela Fernandez Morales

Market Research
gabriela.morales@am.jll.com
+52 55 5980 4850

Perú

Luis Enrique Sanchez

Research Consultant
luisenrique.sanchez@am.jll.com
+51 1 717 9080

Colaboradores

Marcelo Aguilar, Agustín Alcoleas, Felipe Bertolino, Nicolás Borrescio, Martín Couso, Henry Keenan, Ana Cristina Martínez Hossne, Edith Morales, Felipe Pabón, Adriana Pinzón, Eduardo Pliego, Lionela Riccobelli, Diego Rodríguez, María Laura Rodríguez, Joaquín Salpurido, Rodrigo Torres.

Sobre JLL

JLL (NYSE: JLL) es una firma líder de servicios profesionales que se especializa en bienes raíces y gestión de inversiones. JLL da forma al futuro de los bienes raíces para un mundo mejor utilizando la más avanzada tecnología para crear oportunidades provechosas, espacios increíbles y soluciones inmobiliarias sostenibles para nuestros clientes, nuestra gente y nuestras comunidades. JLL es una compañía Fortune 500 con un ingreso anual de USD 18 mil millones en 2019, operaciones en más de 80 países, y una fuerza laboral global de más de 93.000 personas al 30 de junio de 2020. JLL es el nombre comercial, y una marca registrada de Jones Lang LaSalle Incorporated. Para mayor información, visite jll.com.

Jones Lang LaSalle

Todos los derechos reservados. Ningún fragmento de esta publicación puede ser reproducido por ningún medio, sea gráfica, electrónica o mecánicamente, o de cualquier otra forma, incluyendo pero no limitándose a fotocopiado, almacenamiento en soportes magnéticos o sistemas de almacenamiento de datos; sin previo consentimiento escrito de Jones Lang LaSalle IP, Inc.

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2020