



Grant Thornton

An instinct for growth™

Descubriendo oportunidades de inversión y crecimiento en el extranjero

Bienes raíces y construcción 2015



Índice

| | |
|----|---|
| 4 | Prólogo |
| 6 | El partido político: Identificando la estabilidad emergente |
| 10 | Cuidando las distancias: Reconociendo el poder blando y sus limitaciones |
| 14 | Personas observando: Las tendencias demográficas que impulsan nuevas oportunidades inmobiliarias |
| 18 | Migración a la ciudad: Las oportunidades de la urbanización |
| 22 | Le ayudamos a descubrir oportunidades de crecimiento |
| 24 | Contactos internacionales |



**Combinando el instinto
emprendedor con un mayor
análisis factual, una mejor
comprensión de los impulsores
puede revelar oportunidades no
citadas anteriormente y ayudar
a maximizar la rentabilidad.**



Prólogo

La actividad de inversión inmobiliaria transfronteriza mundial sigue creciendo con un aumento de un 9 %¹ en el volumen de transacciones en la primera mitad de 2015. El cambio geopolítico en varias regiones ha sido un impulsor poderoso, en la medida en que los inversores intentan gestionar el riesgo y diversificarse. Los cambios en los patrones demográficos y de urbanización también están provocando que las decisiones de inversión sean más complejas.

Una constante de las conversaciones que Grant Thornton mantiene con sus clientes inmobiliarios de todo el mundo es dónde invertir y en qué proyecto. Teniendo en cuenta el tamaño de las inversiones en las que participa, es importante comprenderlo bien. Otra es que la inversión en nuevos mercados puede consumir mucho tiempo y obtener ideas actualizadas que sirvan de apoyo a las decisiones puede además representar un desafío.

Estas ideas constituyen el ámbito de estudio de este informe. *Descubriendo las oportunidades de inversión y crecimiento en el extranjero* se basa en entrevistas con expertos del sector inmobiliario de todo el mundo y revela que cuando se sopesan las opciones de inversión inmobiliaria en el

extranjero, existe una tendencia a confiar en territorios conocidos y en el instinto para tomar las decisiones. Como consecuencia, existe el peligro de que los inversores pierdan posibles oportunidades o interpreten mal las que deciden aprovechar.

Si se basa en una experiencia arraigada, la intuición es indudablemente valiosa. Basándonos en estudios independientes realizados por Grant Thornton, estimamos que una inversión inmobiliaria global de \$250 mil millones de USD por trimestre se realiza confiando en el instinto: simplemente parece estar bien². No obstante, este enfoque debe verificarse para confirmar que un sesgo inconsciente no esté influyendo en las decisiones, especialmente

porque nuestra opinión de un país se puede basar en el atractivo intangible que transmite. Combinando el instinto emprendedor con un mayor análisis factual, una mejor comprensión de los impulsores puede revelar oportunidades no citadas anteriormente y ayudar a maximizar la rentabilidad.

Este informe tiene como objetivo ayudar a los inversores a identificar cómo este enfoque combinado puede permitir aprovechar mejor las oportunidades. Ofrece consejos prácticos y logrables para inversores que intentan dominar las fuerzas que conforman la actividad inmobiliaria global con el fin de perfeccionar sus decisiones de inversión. Se analizarán cuatro temas especialmente importantes:

Metodología

Las ideas y análisis de este informe se han extraído de varias entrevistas cualitativas detalladas realizadas en el segundo trimestre de 2015. Damos las gracias a los expertos del sector inmobiliario de la red global de Grant Thornton que participaron, así como a los colaboradores externos: John Marasco, de Colliers International, Nick Yanovski, de Cushman and Wakefield y Alison Quinn, del Grupo Aveo.

Las estadísticas se obtuvieron del informe «International Business Report» de Grant Thornton (IBR), que ofrece un análisis sobre las perspectivas y expectativas de más de 10 000 empresas cada año en 36 economías. El trabajo de campo se realiza trimestralmente, principalmente por teléfono. El IBR estudia tanto empresas que cotizan en bolsa como empresas de capital privado. Este informe contiene datos extraídos de entrevistas realizadas en mayo de 2015 a más de 2 500 directores generales, directores ejecutivos, presidentes u otros altos directivos de todos los sectores industriales.

¹ «Global Market Perspective», Jones Lang Lasalle, 2.º trimestre de 2015

² «International Business Report», Grant Thornton, 2.º trimestre de 2015



Temas

Identificando la estabilidad emergente

Una sensibilidad posterior a la crisis se está sumando a las preocupaciones en torno a los riesgos geopolíticos para dirigir a los inversores hacia oportunidades de bajo riesgo. Los inversores valoran la estabilidad política sobre todo lo demás y aumenta la confianza en los países que están reduciendo activamente la inestabilidad. Aunque probablemente la rentabilidad más segura provendrá de las regiones más estables, todavía existen oportunidades valiosas en territorios que se han convertido recientemente en atractivos para las inversiones o los promotores.

Tendencias demográficas que generan nuevas oportunidades

Los desplazamientos demográficos están cambiando la naturaleza de las oportunidades de inversión inmobiliaria, pero no siempre de las maneras más obvias. Algunos ejemplos son el envejecimiento de la población, una fuerza de trabajo cada vez más transitoria y los hábitats preferidos por la generación denominada *Millenials*. Estas tendencias ponen de manifiesto la importancia de contar con conocimientos y experiencia a nivel local cuando se toman las decisiones, porque lo que funciona en una cultura o región podría no funcionar en otra.



Sian Sinclair
Líder global
Bienes raíces y construcción

El poder blando y sus limitaciones

El conocimiento de los territorios objetivo es a menudo un factor esencial en las decisiones de inversión. Según las opiniones de los clientes, parece que las decisiones pueden tomarse dependiendo de dónde se han educado los pares, familiares o contactos profesionales del responsable de tomar las decisiones. Aunque la familiaridad cultural y la intuición nunca deberían pasarse por alto, los inversores deben asegurarse de que las decisiones se complementen con pruebas sólidas que consideren todos los riesgos y los posibles beneficios. Debe realizarse una valoración de cualquier sesgo inconsciente que pueda influir en las decisiones sin que se tengan en cuenta las pruebas, especialmente en lo que respecta al riesgo.

Las oportunidades de la urbanización

Se están abriendo nuevas oportunidades de inversión a medida que las ciudades consolidadas se saturan y el crecimiento de la población se ralentiza. Al mismo tiempo, las zonas urbanas se están adaptando a los cambios demográficos con nuevos centros urbanos de uso mixto que crean el potencial para carteras de propiedades con «conformación de la comunidad». Las presiones sobre las infraestructuras también están creando problemas que requieren respuestas políticas públicas y suponen nuevas oportunidades o amenazas para los inversores. Los inversores más hábiles pueden beneficiarse de entrar en mercados secundarios mientras los costos de entrada sean bajos.

Con el análisis que aporta este informe, los inversores inmobiliarios globales pueden evaluar su forma de planificar la inversión y el crecimiento en el extranjero. Espero que estén mejor preparados para gestionar el riesgo y descubrir las oportunidades que presenta el mercado global.

El partido político: Identificando la estabilidad emergente

En medio de la creciente incertidumbre generada por una serie de puntos álgidos geopolíticos, los inversores inmobiliarios están buscando rentabilidad en territorios extranjeros conocidos por su estabilidad política. Esto está pasando a pesar de que las condiciones macroeconómicas están en su posición más firme desde la crisis financiera de 2008, con mensajes sólidos que surgen de las economías más avanzadas.



Cuando los inversores encuentran estas bolsas de estabilidad, ganan más confianza, lo que les permite buscar mayor rentabilidad a través de inversiones más audaces. Sin embargo, los inversores harían bien en evitar hacer suposiciones de dónde se encuentra la estabilidad política. Los países y gobiernos que hacen progresos y legislan para crear mayores niveles de certidumbre abren multitud de posibles nuevas oportunidades para los inversores inmobiliarios.

Estabilidad contra impuestos y regulación

La estabilidad política suele significar menos perturbaciones imprevistas y más estrategias de salida sencillas. Sin embargo, ser políticamente estable no es necesariamente lo mismo que ser atractivo para los inversores; es decir, ofrecer un entorno con impuestos bajos y poco regulado para promover la inversión extranjera. De hecho, en algunos casos hay ejemplos obvios de cargas reguladoras que, a primera vista, podrían disuadir de invertir en el extranjero.

Las medidas gubernamentales de Hong Kong, Singapur y, ahora, Australia han introducido cargas específicas o gravámenes adicionales sobre los inversores extranjeros que

adquieren propiedades residenciales. Aunque esas medidas son relativamente nuevas en Australia, esto no ha disuadido a los inversores asiáticos, ya que Australia sigue siendo un destino popular para la inversión inmobiliaria asiática, especialmente de China. Según John Marasco, de Colliers International, estos inversores desean diversificar el dinero del mercado chino y consideran que Australia es un refugio seguro, a pesar de la barrera política. La política onerosa no es necesariamente disuasoria de la inversión si la estabilidad del sistema político cuenta con la confianza del inversor.

Incertidumbres geopolíticas

- Posible desintegración de la UE
- Impacto de la ralentización regulada por el Gobierno en China
- Implicaciones de la caída del precio del petróleo en los mercados emergentes
- Conflictividad permanente en Medio Oriente

“Cuando se analiza dónde se realizan las inversiones, una de las principales cosas que tienen en cuenta los inversores en general es la estabilidad del entorno político.”

Alvin Wade, Grant Thornton EE. UU.

Propensión al riesgo

El deseo de estabilidad no implica falta de ambición, por la que los inversores se refugian en oportunidades conservadoras que ofrecen una rentabilidad constante pero más baja. Existe una inclinación considerable a invertir en proyectos ambiciosos, pero el entorno político debe ser el adecuado. Un buen ejemplo es la apuesta de los inversores qataríes por The Shard. Estos inversores apoyaron

un proyecto en el South Bank de Londres cuando todos los demás edificios altos se encontraban en la orilla opuesta del río Támesis. Como demuestra este hecho, no existe necesariamente una contradicción entre inversiones audaces que ofrecen tasas elevadas de rentabilidad y la necesidad de actuar con cierto grado de precaución.

“Los inversores pueden modelar el riesgo de determinados proyectos. Más difíciles son los problemas que no se ven y que escapan al control. El cambio político puede ser la única cosa que aparezca y ser diferente o peor que cualquier otra cosa que hayas puesto en los modelos. Puede crear un problema importante.”

Alvin Wade, Grant Thornton EE. UU.

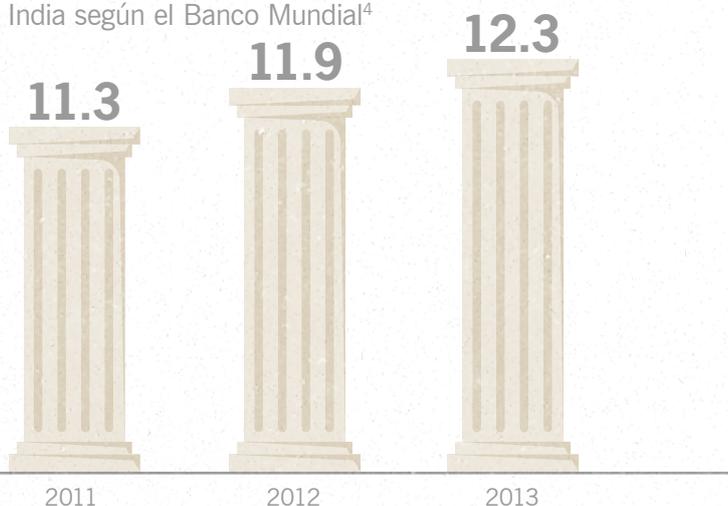
Oportunidades emergentes – el tipo de cambio político

Además de los territorios conocidos desde hace tiempo por su estabilidad política, los gobiernos de varios mercados emergentes están trabajando activamente para generar la certeza a largo plazo que los inversores necesitan para actuar con confianza. Un buen ejemplo es Egipto, donde el entorno político ha mejorado después de atravesar un periodo turbulento. Según un informe de Jones Lang LaSalle³, el mercado residencial de El Cairo sigue recuperándose y mejorando las

cifras de ventas como consecuencia de la sensación de recuperación económica y política. Asimismo, a pesar de las dificultades legales para invertir en propiedades que puede presentar la India, la administración de Narendra Modi está adoptando un programa favorable para los negocios y trabajando para reducir la corrupción. Este cambio aumentará gradualmente el atractivo de la democracia más grande del mundo como destino de las inversiones inmobiliarias extranjeras en el futuro.

Estos casos de estabilidad emergente abren varios mercados potenciales para los mercados inmobiliarios. Para los inversores puede merecer la pena analizar atentamente qué países están trabajando activamente para crear sistemas políticos más estables y generar más certidumbre respecto al entorno político a largo plazo.

Clasificación de estabilidad política de la India según el Banco Mundial⁴



Fuente: Clasificación de estabilidad política del Banco Mundial

“Creo que las recientes aclaraciones del gobierno respecto a algunas de las leyes y sentencias fundamentales han sido muy positivas. Realmente los inversores han tomado nota de estas medidas, que demuestran con claridad la intención del gobierno de atraer inversiones de una manera muy diferente.”

Neeraj Sharma,
Grant Thornton India

³ “Improved economy and political stability boost Cairo property markets”, Property Wire, abril de 2015

⁴ “The worldwide governance indicators”, Banco Mundial, 2014

“Hay un tipo de cambio político casi invisible por lo que resulta más económico apostar por territorios como Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. Los inversores los eligen porque se sienten cómodos con los sistemas político y jurídico.”

John Marasco,
Colliers International Australia

¿Qué pueden hacer los inversores?

Buscar la estabilidad, pero no presuponer dónde encontrarla

Tiene sentido invertir en regiones en las que se puede confiar, pero los países en los que los líderes políticos tienen mandatos firmes para adoptar medidas decisivas también ofrecen oportunidades. Aunque no está exento de riesgos, busque operaciones que ofrezcan una gran rentabilidad mientras se imponen los cambios en estas regiones.

Estructurar las inversiones con una perspectiva clara de las obligaciones fiscales y normativas

Utilice expertos locales para comprender y anticiparse al ambiente político para la inversión extranjera. Los políticos que defienden los intereses nacionales pueden cambiar de sensibilidad y erosionar la certidumbre, dejando a los inversores con nuevas barreras de entrada y salida.

La estabilidad política puede permitir más ambición con el proyecto

Dedicar tiempo a identificar los territorios que ofrecen el mayor grado de estabilidad política puede permitirle invertir en proyectos de mayor valor con un riesgo más elevado.



Cuidando las distancias: Reconociendo el poder blando y sus limitaciones

El mundo de la inversión inmobiliaria internacional ofrece abundantes opciones; de oportunidades y posibilidades a nivel global. Al enfrentarnos a una infinidad de opciones, esa amplitud es, al principio, abrumadora. Aunque muchas empresas e inversores del sector inmobiliario realizan estudios y análisis exhaustivos antes de invertir, también buscan formas rápidas y eficaces de filtrar las opciones que se les presentan. Este enfoque puede conllevar una toma de decisiones de inversión basada en la intuición. El instinto puede ser útil como herramienta de toma de decisiones; sin embargo, debería combinarse con el análisis exhaustivo y una visión más amplia para determinar dónde encontrar la mayor rentabilidad.

Dicho de otro modo, los inversores se sienten seguros poniendo dinero en territorios con los que están familiarizados. Cuando se analiza más a fondo, lo que se descubre es que esta familiaridad viene determinada por el nivel de poder blando que proyectan las regiones y las experiencias directas que los inversores tienen con ellas.

¿Qué es el poder blando?

El concepto de poder blando fue desarrollado por Joseph Nye en la Universidad de Harvard. Mide el atractivo cultural de una nación, algo que predispone a las personas u organizaciones a tener una opinión positiva de esa nación. Algunos ejemplos de los factores incluidos son la prominencia en las artes o la calidad de la educación. Es importante que los inversores sean conscientes de los efectos que tienen estos factores y cómo estos pueden afectar a las decisiones de inversión.

“Los inversores internacionales con experiencia suelen tener bastante claro en qué países quieren entrar y no necesitan forzosamente reunir una gran cantidad de pruebas antes de tomar una decisión.”

Sian Sinclair, Grant Thornton Australia

Invertir instintivamente

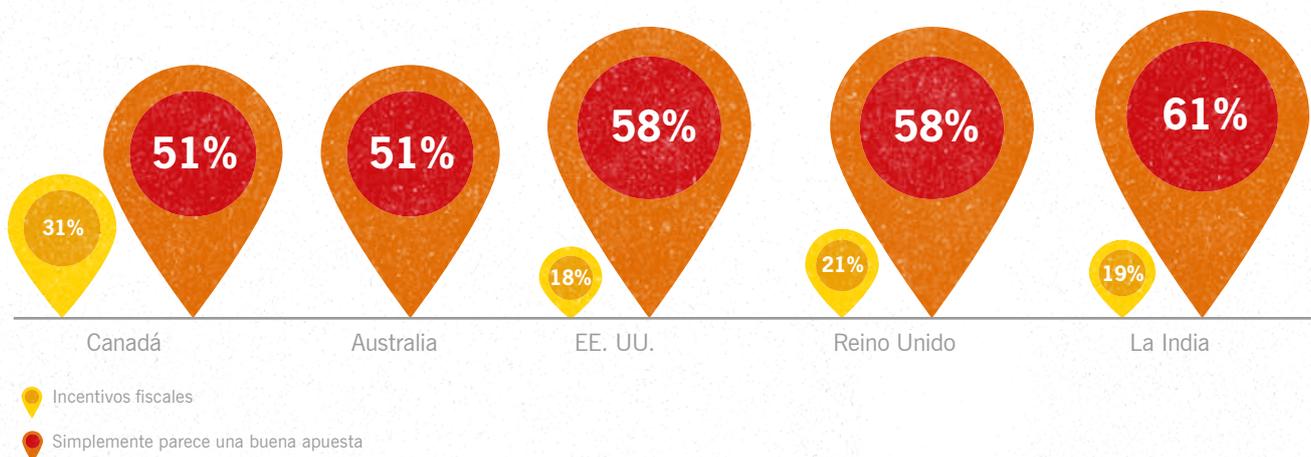
En lugar de confiar en procesos de modelación complejos y análisis detallados de la dinámica política, los inversores suelen guiarse por su instinto.

Según los datos reunidos para el informe «International Business Report» (IBR) de Grant Thornton, nuestro monitor trimestral de confianza empresarial del mercado medio,

la toma de decisiones instintivas puede anular otras consideraciones cuando las decisiones no se verifican. Cuando preguntamos a los altos ejecutivos qué motivó su decisión de entrar y hacer una inversión significativa en un mercado extranjero, muchos dieron la respuesta instintiva de que «simplemente parecía una buena apuesta». De hecho, esta fue

la respuesta más frecuente por encima de otras consideraciones como, por ejemplo, los incentivos fiscales. Según el estudio y el análisis de nuestro IBR, este enfoque instintivo se adopta para aproximadamente la mitad de todas las inversiones inmobiliarias directas y alcanza un valor importante, aproximadamente \$250 mil millones de USD por trimestre.

Impulsores de las opciones de inversión de los líderes empresariales globales que tienen previsto invertir en los siguientes países



Fuente: “International Business Report”, Grant Thornton, segundo trimestre de 2015. Consulte la metodología para obtener información detallada.

El poder blando impulsa las decisiones de inversión

Los países con los que los inversores tienen vínculos a través de la educación son especialmente atractivos. Haber visitado previamente un país concreto o conocer a personas que se hayan educado allí parecen ser factores importantes para la toma de decisiones, ya sea subcientíficamente o no. La figura de abajo muestra que la inversión inmobiliaria extranjera sigue el mismo patrón que el número de estudiantes internacionales que acoge un país. Este alto nivel de correlación sugiere que la educación es un potente activo de poder blando a la hora de atraer inversiones inmobiliarias. Allá donde van los estudiantes, les siguen las inversiones inmobiliarias.

La familiaridad cultural también influye de manera importante en la

inversión. Ciudades como Londres y Nueva York tienen mucha exposición mundial a través de la cultura popular y aparecen regularmente como decorado de películas y programas de televisión de éxito; por otro lado, territorios menos consolidados como Qatar han realizado grandes inversiones para la celebración de eventos deportivos de alcance mundial. Por ello son las primeras opciones en las que piensan los inversores internacionales, que instintivamente desean comprar propiedades en destinos emblemáticos.

Puede resultar sorprendente la cantidad de operaciones que se realizan en respuesta a oportunidades que parecen culturalmente familiares y, por lo tanto, atractivas.

“Los inversores no eligen un mercado sin tener una conexión con ese mercado. Cuando se toman decisiones de inversión en el extranjero, normalmente los inversores se han educado allí o un miembro de su familia se ha educado en esa parte del mundo.”

John Marasco,
Colliers International Australia

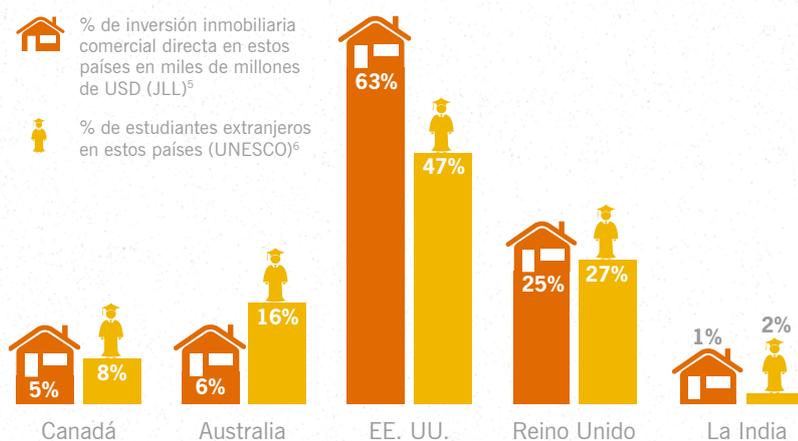
“Australia es un país cada vez más conocido por la calidad de su educación y muchos estudiantes extranjeros vienen a estudiar aquí. Esto ha coincidido que el hecho de que las grandes urbanizaciones (especialmente las urbanizaciones residenciales) son cada vez más populares entre las grandes empresas promotoras chinas.”

Sian Sinclair, Grant Thornton Australia

“El dinero chino sigue a los estudiantes chinos. Si un inversor estudió en un país determinado o envió a sus hijos a estudiar allí, invierte con gusto en esta región. Sin embargo, la base de una buena educación y de la rentabilidad de la propiedad podría no ser la misma.”

Wilfred Chiu, Grant Thornton China

Correlación entre estudiantes internacionales acogidos e inversiones inmobiliarias procedentes del extranjero en 2014



Fuente: Jones Lang LaSalle, UNESCO

⁵ “Global Market Perspective”, Jones Lang LaSalle, primer trimestre de 2015

⁶ “Global flow of tertiary-level students”, UNESCO, 2014

Equilibrio entre pruebas objetivas e instinto

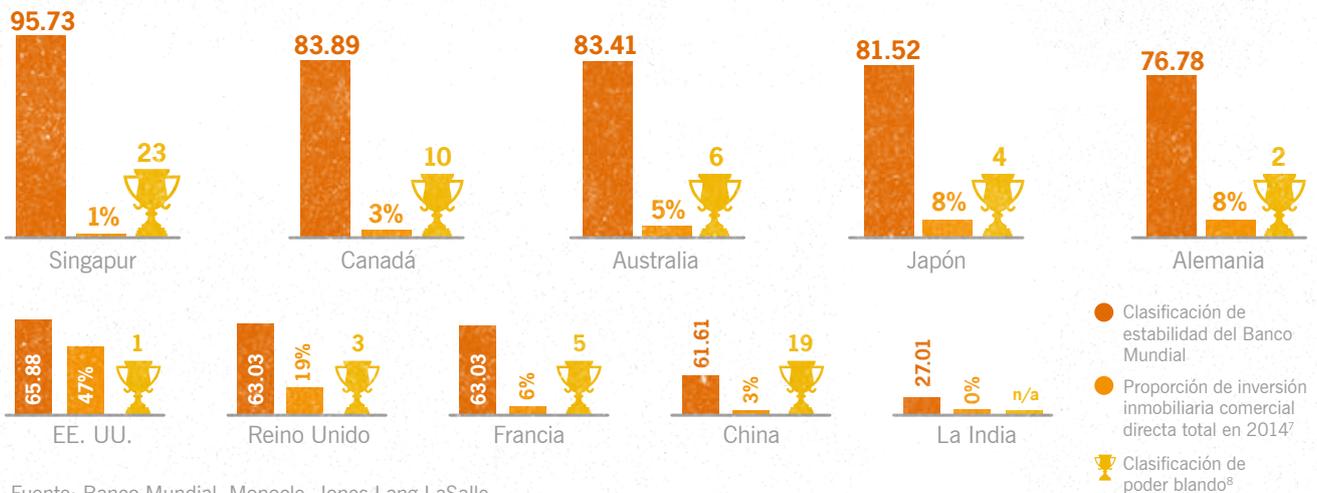
Las inversiones instintivas en territorios conocidos pueden convertirse en operaciones inmobiliarias sólidas, pero pueden presentarse más oportunidades cuando las decisiones se basan en datos reales y en un análisis de opciones más amplias. La evidencia (de abajo) apunta hacia un conjunto de joyas potencialmente ocultas que pueden ofrecer los altos niveles de estabilidad política que ansían los inversores, pero que hasta el momento

no han sido capaces de atraer los elevados niveles de inversiones inmobiliarias que obtienen los destinos con mayor influencia del poder blando.

Si consideramos los 10 países que recibieron inversiones inmobiliarias importantes en 2014, solo el 25 % de las inversiones se dirigen hacia los cinco países que ocupan los primeros puestos en el índice de estabilidad política del Banco Mundial. Estos territorios (Singapur, Canadá, Australia,

Japón y Alemania) ofrecen a los inversores el potencial de entrar en mercados que actualmente tienen un nivel bajo de inversión, pero ofrecen los altos niveles de estabilidad política necesarios para actuar con confianza. Está claro que el poder blando es un factor de atracción de la inversión inmobiliaria. Las naciones que ocupan los cuatro primeros puestos en la clasificación de poder blando son los mismos que atraen los niveles más altos de inversión hacia sus países.

Correlación entre estabilidad política, poder blando e inversión



¿Qué pueden hacer los inversores?

Tener en cuenta el atractivo del poder blando

Es esencial reflexionar sobre los factores que inspiran las percepciones de un territorio y si dichos factores son indicadores precisos de posible rentabilidad. Por ejemplo, asegúrese de que el instinto no esté excesivamente influido por sesgos inconscientes derivados del poder blando.

Tener en cuenta que las experiencias personales pueden influir con mayor probabilidad en las decisiones que tome

Una tendencia convincente que hemos identificado es la estrecha relación entre los lugares a los que van los estudiantes extranjeros y el destino del dinero para inversiones inmobiliarias. Una mejor comprensión de estas tendencias y de la dinámica que subyace a ellas le ofrecerá un mejor contexto para sus propias decisiones de inversión.

Complementar los instintos con análisis de datos reales para detectar nuevas oportunidades

Los horizontes de inversión se pueden ampliar mediante el uso de pruebas y análisis. Los inversores sensatos y progresistas incorporan experiencia local combinada con buen juicio, lo que a menudo presenta oportunidades que de otro modo podrían no haberse tenido en cuenta.

⁷ "Global Market Perspective", Jones Lang LaSalle, primer trimestre de 2015. Total invertido en todos los países: 574 000 millones de USD

⁸ Soft Power Ranking, Monocle, 2014/15

Personas observando:

Las tendencias demográficas que impulsan nuevas oportunidades

Anticiparse y mantenerse por delante de las cambiantes demandas de los arrendatarios es la clave para obtener una rentabilidad sostenida de la inversión inmobiliaria. Para los inversores internacionales hay dos tendencias en la población mundial que actualmente están impulsando la toma de decisiones:

El surgimiento de una población que envejece en muchas regiones de todo el mundo, en las que la gente vive y trabaja durante mucho más tiempo

La creciente importancia cultural y económica de los *Millenials*, quienes nacieron entre 1980 y principios de la década de 2000 (también conocida como generación Y) y su propia visión de cómo vivir y trabajar.



El impacto de esta dinámica demográfica se percibe en el sector inmobiliario, ya que se hace necesario adaptar como corresponde la forma de las carteras de propiedades residenciales, comerciales y empresariales. Nuestros estudios revelan una serie de tendencias comunes relacionadas con los segmentos de adultos mayores y los *Millenials* de la población.

Sin embargo, los inversores internacionales no deberían dar por hecho que los efectos del cambio demográfico se notarán de la misma manera en los diferentes territorios. La orientación local es muy valiosa. Por ejemplo, las propiedades que resultan atractivas para el segmento de adultos mayores de la población de una región no son necesariamente la respuesta en otro territorio o cultura. Nuevas oportunidades crean nuevos desafíos.

Complementar un conocimiento informado de los efectos de los cambios de población con la inteligencia local sobre cómo se está materializando ese impacto permitirá a los inversores descubrir oportunidades con mayor probabilidad de ofrecer una rentabilidad mayor en menos tiempo.

Un nuevo contrato de alquiler en edad avanzada

Según las Naciones Unidas, el mundo está atravesando un proceso único e irreversible de transición demográfica⁹. La población de casi todas las naciones importantes está envejeciendo. Este fenómeno es especialmente prevalente en economías desarrolladas en las que la generación de *baby boomers* suele superar en número a las generaciones más jóvenes. Por ejemplo, más de uno de cada cuatro canadienses tendrá más de 65 años en 2036¹⁰, una cuarta parte de los australianos tendrá más de 65 años en 2055¹¹ y la población mayor de 65 años del Reino Unido se habrá duplicado hasta alcanzar los 19 millones en 2050¹².

La gente no solo vive más tiempo, sino que disfruta de una calidad de vida razonable hasta más tarde, lo que cambia las expectativas del mercado de los jubilados.

Como las personas mayores viven y trabajan más tiempo con buena salud, es más probable que pasen sus últimos años en sus propias casas. Como consecuencia, las propuestas de las residencias de ancianos son menos

atractivas que las oportunidades de mantener un mayor grado de independencia. Por ejemplo, varios promotores estadounidenses, como Lennar y PulteGroup, han respondido a esta tendencia con un enfoque innovador de proyectos de viviendas destinadas al grupo demográfico de “personas mayores pero en forma”. En el Reino Unido, promotores como Barratt Homes están construyendo activamente nuevas propiedades para satisfacer las necesidades de los *baby boomers* que buscan una casa más pequeña. Mientras tanto, en Australia, el Grupo Aveo está trabajando para construir nuevos e innovadores modelos de aldeas para jubilados que ofrezcan a los residentes más oportunidades sociales y de ocio.

La interpretación del cambio demográfico no está exenta de dificultades, especialmente cuando se buscan oportunidades de inversión en el extranjero. Bo Mocherniak de Grant Thornton Canadá observa que se han dado casos en los que los inversores cometieron errores al

interpretar las necesidades del segmento de adultos mayores de la población del país. Indica que se construyeron demasiadas residencias de esos adultos mayores, lo que dio lugar a un exceso de capacidad que finalmente provocó cierres. Los inversores no calcularon correctamente el nivel de deseo de vivir en residencias de adultos mayores fuera de la ciudad e interpretó mal las necesidades de ese segmento canadiense.

“La gente vive más pero también lleva una vida más sana y puede mantener sus propias casas durante más tiempo.”

Nick Yanovski, Cushman and Wakefield

“Se está debatiendo mucho lo que aparentemente le gusta a la gente de las aldeas para jubilados y también se está hablando con personas en la cincuentena sobre sus expectativas para dentro de 15 o 20 años.”

Alison Quinn, Grupo Aveo

⁹ División de Política y Desarrollo Social de Naciones Unidas

¹⁰ Statistics Canada

¹¹ “Intergenerational Report”, Departamento del Tesoro de Australia, marzo de 2015

¹² “The ageing population: key issues for the 2010 Parliament”, Parlamento del Reino Unido

Migración

Una gran proporción de gente mayor en la población activa (una consecuencia del envejecimiento de la población) crea la necesidad de cubrir puestos que requieren un trabajo manual más intenso con trabajadores inmigrantes que pueden y están dispuestos a desplazarse largas distancias en busca de oportunidades de trabajo. Las Naciones Unidas llama esta tendencia «migración de sustitución». Para mantener el tamaño de la población activa, la Unión Europea calcula que necesita

4500 inmigrantes por millón de residentes entre el 2000 y el 2050¹³. Esto afectará directamente a los mercados de la propiedad residencial, ya que a menudo se necesitan viviendas con un costo más bajo para satisfacer las necesidades de comunidades transitorias con ingresos más bajos. En muchas regiones, el desafío consistirá en crear los tipos adecuados de propiedad residencial, no solo una mayor cantidad de ellos, para satisfacer estas tendencias principales.

“Sin duda la inmigración está afectando al mercado inmobiliario residencial. Las personas que vienen aquí en busca de trabajo necesitan un lugar en el que alojarse inmediatamente.”

Patti Walsh, Grant Thornton Canadá

El auge de la generación *Millenials* o generación Y

Junto con la creciente importancia del envejecimiento de la generación del *baby boom*, los *Millenials* han alcanzado la mayoría de edad y está conformando la naturaleza de sus economías y comunidades.

Como grupo, sus integrantes también son más numerosos que los de la generación del *baby boom* en Estados Unidos: 92 millones en comparación con 77 millones. El conjunto de pruebas siguientes¹⁴ demuestra que

esta generación tiene sensibilidades muy distintas de las de sus padres y abuelos.

Estos temas apuntan hacia la necesidad de soluciones inmobiliarias muy diferentes:

Acceso antes que propiedad

Los *Millenials* tienden a preferir usar productos y servicios a poseerlos. También forman familias más tarde y tienen niveles de deuda más altos que las generaciones anteriores. Esto convierte el alquiler, en lugar de tener vivienda propia, en una propuesta a largo plazo. Como consecuencia, los promotores e inversores tendrán que centrarse en propiedades en mercados diferentes, como el de la compra para alquilar, o adoptar distintos modelos financieros basados en convertirse en arrendadores a más largo plazo.

Espacios de uso mixto

Los *Millenials* son los primeros nativos digitales que están acostumbrados a la conectividad que les ofrecen las redes sociales y otras tecnologías. Está afectando a su manera de trabajar, jugar y comprar. También está cambiando la naturaleza de locales comerciales como oficinas y tiendas. Estas propiedades necesitan ofrecer algo más para favorecer la circulación a pie. Y los promotores deben anticiparse a esta convergencia para velar por que los edificios sean de uso mixto, estén preparados para las tecnologías digitales y sean adaptables.

Ubicación, ubicación, ubicación

Los *Millenials* quieren estar cerca de la acción y valoran la accesibilidad, así que trabajar y vivir en el centro de una zona urbana les resulta muy atractivo. El plan propuesto para reconstruir los estudios de televisión de Granada en Manchester, Inglaterra, pretende satisfacer las necesidades de este grupo. Por otro lado, en Toronto, Allied Properties REIT se dirige a la generación del milenio mediante la inversión en propiedades que integran espacios de trabajo y residenciales en la ciudad.

¹³ “Replacement Migration”, División de Población de Naciones Unidas

¹⁴ “Millennials: Coming of Age”, Goldman Sachs

Los jubilados más activos que viven muchos años después de la edad de jubilación desean disfrutar de las ventajas de tener instalaciones de ocio y servicios de atención sanitaria cerca de sus casas ahora que pueden hacerlo. Unido a la desaparición progresiva de la distinción entre los espacios de vida y de trabajo que experimenta la población más joven, este hecho pone de manifiesto el creciente deseo de centros urbanos de uso mixto.

“La gente joven quiere una ciudad mixta. Ello crea oportunidades para cualquier perfil de inversores, ya sea en tiendas, viviendas o incluso hoteles. La gente quiere trabajar, divertirse y vivir en una zona que esté cerca del centro.”

Sylvain Berneche, Raymond Chabot Grant Thornton Quebec

“Los jóvenes y los jubilados están buscando cosas similares. Ambos grupos quieren comunidad, acceso a restaurantes, acceso a entretenimiento y, especialmente, acceso fácil al trabajo para los jóvenes y acceso a servicios médicos para las personas mayores.”

Patti Walsh, Grant Thornton Canadá

¿Qué pueden hacer los inversores?

Mantenerse alerta para detectar las oportunidades emergentes

Los cambios en la conformación de las poblaciones de territorios clave está transformando la naturaleza del mercado inmobiliario global. Por ejemplo, se ofrece una gran rentabilidad para los inversores que puedan:

- Combinar operaciones inmobiliarias residenciales, empresariales y comerciales en propuestas de «conformación de comunidad» en centros de ciudades de uso mixto
- Entrar y salir rápidamente de operaciones para construir las viviendas asequibles que los trabajadores transitorios necesitan de inmediato
- Ofrecer a los arrendatarios de espacios de oficinas lugares de trabajo flexibles

Buscar asesoramiento local

La naturaleza específica de las tendencias demográficas y los efectos que estas están teniendo en el sector inmobiliario variarán de un país a otro. Los asesores locales pueden añadir valor con un análisis detallado de cómo la demografía está conformando el mercado doméstico.

“Los promotores nos dicen que a la gente no le gustan las residencias de ancianos tradicionales; para muchos tienen un estigma.”

Sian Sinclair, Grant Thornton Australia

Invertir para el futuro y anticiparse a él

Colabore con los socios locales para anticiparse a las implicaciones en el sector inmobiliario a lo largo del tiempo y cierre acuerdos que se adelanten a las necesidades futuras. Se trata de saber qué va a funcionar a largo plazo, en lugar de qué beneficios hay disponibles ahora mismo.



Migración a la ciudad: Las oportunidades de la urbanización

La urbanización es otra tendencia global dominante que influye en el cambio socioeconómico en todos los territorios. La población urbana del mundo pasó de 746 millones de 1950 a 3900 millones en 2014, y se prevé que aumente otros 2500 millones hacia 2050¹⁵. Esta tendencia representa un desplazamiento drástico y rápido de las zonas rurales a las urbanas que ya está teniendo efectos importantes en las oportunidades de inversión inmobiliaria.

En las ciudades de crecimiento rápido, existe el potencial para que los inversores extranjeros busquen proyectos que ayuden a liberar la presión sobre la capacidad sobrecargada de infraestructura y viviendas. Los inversores que puedan contribuir a resolver los retos políticos nacionales provocados por el aumento de las poblaciones urbanas pueden obtener rentabilidad a largo plazo.

El crecimiento de las poblaciones urbanas también ofrece a los inversores extranjeros una mayor variedad de ciudades objetivo para su inversión. El aumento de la población y el crecimiento económico en ciudades secundarias las convierte en mercados inmobiliarios más viables, especialmente ahora que la disponibilidad de oportunidades decae en ciudades más establecidas, donde la competencia de capital puede aumentar los precios y reducir la rentabilidad.

Crecimiento urbano y megalópolis

La migración de las zonas rurales a las urbanas ha sido espectacular en los últimos 40 años. Actualmente hay 29 megalópolis en todo el mundo con poblaciones que superan los 10 millones, en comparación con las tres que había en 1975¹⁵. Este ritmo de crecimiento ha sido un impulsor importante de la inversión inmobiliaria, ya que se hace necesario incrementar la escala de bienes inmuebles residenciales y locales comerciales para alojar a la creciente densidad demográfica de las ciudades. Los gobiernos locales también continúan aprobando mayores niveles de densidad para compensar la carencia de infraestructura suficiente.

A menudo la inversión inmobiliaria urbana ha estado impulsada por el deseo instintivo que tienen los inversores de poner un pie en ubicaciones reconocidas y obviamente atractivas. Alvin Wade, de Grant Thornton EE. UU., habla de los inversores que se sienten atraídos por el «factor de ostentación» que conlleva invertir en edificios emblemáticos de Nueva York, por ejemplo. Por otro lado, Kersten Muller, de Grant Thornton Reino Unido, llama la atención sobre el atractivo que tiene Londres para los inversores:

“Creo que Londres es bastante diferente y no está sujeta a las reglas normales de la oferta y la demanda. La gente simplemente quiere estar aquí, así que los criterios de rentabilidad que se aplican en los demás sitios no entran en juego. La percepción de valor es bastante diferente.”

Existen motivos económicos sólidos que explican el deseo instintivo de invertir en las principales ciudades: sus grandes poblaciones (en crecimiento) hacen que tengan grandes concentraciones de empresas dispuestas a pagar más por espacio de oficinas. También es probable que tengan buena conectividad con otros destinos y cuenten con abundantes oportunidades de cultura y ocio.

Sin embargo, los espectaculares niveles de crecimiento también crean dificultades que ofrecen una mayor variedad de oportunidades a los inversores.

En el Reino Unido, la cuestión de la vivienda ocupa un lugar destacado en los programas políticos. En pocas

palabras, no se construyen casas lo bastante rápido para mantener el ritmo del crecimiento de la población, lo que conlleva un aumento de los precios y hace que muchas personas no se puedan permitir ser propietarias de una vivienda. Los sucesivos gobiernos han intentado abordar este problema adoptando medidas del lado de la demanda que reduzcan las barreras para adquirir viviendas asequibles. Sin embargo, a largo plazo es probable que estas resulten ineficaces sin intervenciones significativas para aumentar la oferta de propiedades residenciales. Kersten Muller cree que esto podría abrir la puerta a la participación de los inversores inmobiliarios internacionales.

El problema de la asequibilidad de la vivienda es común en muchos países en los que factores similares crean presiones en la mayoría de los puntos. Será crucial que los gobiernos conozcan las medidas que se están aplicando con éxito en otras regiones y cómo estas se pueden poner en práctica a nivel local.

“Hemos estado colaborando con clientes y entidades del sector para animar a Hacienda a buscar nuevas formas de atraer a los grandes inversores y ofrecer casas y departamentos de buena calidad para satisfacer la demanda del Reino Unido. Este es un aspecto que en mi opinión deberían explorar los inversores extranjeros.”

Kersten Muller, Grant Thornton Reino Unido

¹⁵ “World Urbanization Prospects”, Naciones Unidas 2014

¹⁶ “The Problem With Megacities”, Centro de Demografía y Políticas de la Universidad de Chapman, 2014

Reducir la presión sobre la infraestructura urbana

La urbanización rápida añade una presión significativa sobre la infraestructura de la ciudad, ya que se necesita más capacidad para ofrecer transporte público, vivienda, electricidad, agua y saneamiento y así satisfacer las necesidades de una población cambiante y en rápido crecimiento. Es probable que las expectativas de la cada vez más importante generación *Millenials* y de adultos mayores requieran soluciones de infraestructura actualizadas.

Esto genera una carga sobre el gasto público que los gobiernos de todo el

mundo suelen intentar compensar con modelos que atraigan la inversión extranjera.

Con la segunda población urbana más grande del mundo, la India tiene una necesidad especialmente imperante de inversión en infraestructura. En el pasado, la inestabilidad y la incertidumbre política han limitado la capacidad del país para atraer inversiones en infraestructura. Sumeet Abrol de Grant Thornton India señala que los cambios que está introduciendo el nuevo gobierno están abriendo un mercado más viable:

“El nuevo gobierno es muy consciente de la necesidad de políticas que permitan a los inversores apoyar la infraestructura con confianza. Ha anunciado la creación de un centenar de ciudades inteligentes que actúen como ecosistemas para abrir todo tipo de oportunidades, desde el transporte hasta los centros de ocio. Si aprovechas ese tipo de oportunidad puedes ver un valor muy diferente para el país y en términos de rentabilidad para los inversores.”

Sumeet Abrol, Grant Thornton India

Los mercados secundarios son oportunidades primarias

El crecimiento de la población en todas las ciudades hace que cuando los puntos de primer nivel más consolidados se saturan, los mercados secundarios emergentes se convierten en más viables. Jones Lang LaSalle¹⁷ cita como prueba que los ocupantes corporativos están desplazando su interés en las «propiedades trofeo» hacia mercados que ofrezcan «carácter más que caché». En pocas palabras, las ciudades que antes no estaban de moda se benefician de las ventajas de las poblaciones en crecimiento, especialmente porque

atraen a los principales empleadores en busca de una mayor oferta de talento.

Estas oportunidades emergentes no son intuitivas. A menudo las pasan por alto los inversores internacionales que están más familiarizados con la ciudad principal o la capital de un país, ciudades que tienen su propio atractivo de poder blando. Para descubrir y comprender las oportunidades que pueden ofrecer los mercados secundarios, es esencial hacer un análisis exhaustivo y contar con la perspectiva local.

“El tipo de conversaciones que tenemos tratan sobre no tener en cuenta la ubicación y el hecho de que un inversor podría no haber oído hablar de ella, y ver quién está realmente allí. Estudiar dónde están decidiendo instalarse las empresas importantes parece dar resultado.”

Kersten Muller, Grant Thornton Reino Unido

¹⁷ “Global Market Perspective”, Jones Lang LaSalle, primer trimestre de 2015.

Los factores nacionales fomentan la viabilidad de mercados inmobiliarios urbanos secundarios como, por ejemplo:

Manchester, Reino Unido

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN DEL

3 %¹⁸

2011-15



El gobierno de Reino Unido ha convertido la iniciativa «Northern Powerhouse» en una prioridad política, e invierte enormes cantidades en infraestructura de transportes para mejorar la conectividad y en capacidad de I+D para consolidar ciudades del norte como Manchester como centros de innovación.

Brisbane, Australia

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN DEL

10 %¹⁹

2011-14



Está creciendo como alternativa a la inversión empresarial en mercados saturados como Sídney y Melbourne.

Seattle, EE. UU.

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN DEL

9 %²⁰

2010-15



Un sector tecnológico en expansión y una sólida oferta de propiedades en bolsas de zonas con potencial de reurbanización.

Kolkata, la India

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN DEL

2 %²¹

2011-14



Crecimiento económico solo por detrás del de Delhi en la India, con un PIB per cápita que previsiblemente aumentará de manera importante en los próximos 20 años.

Edmonton, Canadá

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN DEL

8 %²²

2011-14



La población en crecimiento y los altos niveles de fabricación en apoyo de los productos del gas y el petróleo están incrementando la demanda de propiedades residenciales.

¿Qué pueden hacer los inversores?

Ofrecer soluciones a los desafíos nacionales

A medida que crezcan las poblaciones urbanas, aumentará la presión sobre la infraestructura. No todos los costos se podrán cubrir con fondos públicos, así que los gobiernos tendrán que recurrir al mercado de inversiones para compensar la escasez. Es probable que los modelos que desarrollen ofrezcan rentabilidad durante un periodo de tiempo determinado.

Entrar anticipadamente en las ciudades secundarias

Todas las ciudades están creciendo, no solo las que tienen mejor reputación. Buscar asesoramiento local sobre las zonas hacia las que están empezando a dirigirse los arrendatarios corporativos le situará en una posición privilegiada antes de que los costos de entrada empiecen a aumentar.

Vigilar las tendencias de la población

Las poblaciones de las ciudades están aumentando en todo el mundo, pero algunas están atrayendo a más personas y empresas que otras. Estas megalópolis en crecimiento ofrecen una masa crítica de actividad económica y cultural que asegurará que se mantienen como destinos emblemáticos, poniendo sobre la mesa operaciones inmobiliarias de alto valor a largo plazo.

¹⁸ "Mid-2011 population estimates", Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido/Manchester Factsheet', Consejo Municipal de Manchester

¹⁹ "Brisbane Revealed", Oficina Australiana de Estadística, 2012 / 'Queensland State Summary', Oficina Australiana de Estadística

²⁰ "About Seattle", Departamento de Planificación y Urbanismo de Seattle

²¹ "Kolkata Population", World Population Review/Censo de la India

²² "Population History", Gobierno de la Ciudad de Edmonton

Le ayudamos a descubrir oportunidades de crecimiento

Un torbellino de factores, como los entornos políticos, el cambio demográfico o el aumento de la urbanización, están dando forma a las oportunidades para que los inversores busquen rentabilidad en los mercados extranjeros. Este entorno global en constante evolución se suma a la multitud de opciones y la dificultad de decidir dónde invertir su dinero.



Enfrentados con este nivel de oportunidad y complejidad, los inversores, como todo el mundo, toman atajos en su estrategia. Sin embargo, para asegurarse de que usted está tomando las mejores decisiones y sacando partido de las nuevas oportunidades, es esencial que complemente esta intuición con el análisis racional. Desde los mercados consolidados hasta las regiones emergentes, nuestros equipos de especialistas distribuidos por más de 130 oficinas pueden ofrecerle las competencias técnicas necesarias para apoyarle.

Conclusiones para los inversores:



A la hora de buscar entornos políticamente estables para invertir, aplique un análisis adecuado para verificar sus hipótesis iniciales sobre qué países ofrecen un puerto seguro. Puede que haya bolsas de estabilidad emergentes que ofrezcan nuevas oportunidades y que su radar no las haya detectado anteriormente.



Los instintos de un inversor suelen basarse en la acumulación de muchos años de experiencia y pueden constituir una potente herramienta de toma de decisiones. Pero debe realizar comprobaciones regulares, empleando el análisis de datos reales, para asegurarse de que las decisiones no se basen en el sesgo personal ni estén influidas por el atractivo del poder blando. De lo contrario, las oportunidades que pueden cumplir mejor los objetivos de inversión pueden permanecer ocultas.



Para respaldar los mejores proyectos en el extranjero, colabore con expertos locales para comprender los efectos del cambio demográfico en esa región y las preferencias residenciales y comerciales que este genera.



Cuando piense en invertir en una ciudad extranjera, haga un esfuerzo por conocer a la perfección las presiones que ejerce la urbanización sobre los reguladores locales y si sus proyectos pueden ayudar a aliviarlas.

Acerca de Grant Thornton

Grant Thornton es una de las organizaciones líderes a nivel mundial de firmas de auditoría, impuestos y consultoría independientes. Estas firmas ayudan a las organizaciones dinámicas a liberar su potencial de crecimiento al ofrecerles asesoramiento significativo con visión de futuro. Los equipos proactivos, dirigidos por socios accesibles, utilizan los conocimientos, la experiencia y el instinto para comprender problemas complejos de clientes de capital privado, que cotizan en bolsa y del sector público y ayudarles a encontrar soluciones. Más de 40,000 personas de Grant Thornton en más de 130 países se centran en marcar una diferencia para los clientes, los compañeros y las comunidades en las que viven y trabajan.

www.grantthornton.global

Contactos internacionales

Líder global

| | | | |
|---------------|-----------|-----------------|-------------------------|
| Sian Sinclair | Australia | +61 7 3222 0330 | sian.sinclair@au.gt.com |
|---------------|-----------|-----------------|-------------------------|

África

| | | | |
|---------------|-----------|-----------------|-------------------------|
| Anjana Suresh | Botswana | +267 395 2313 | anjana.suresh@bw.gt.com |
| Lee-Anne Bac | Sudáfrica | +27 10 590 7200 | lee-anne.bac@za.gt.com |
| Uday Bhalara | Uganda | +256 312 266850 | uday.bhalara@ug.gt.com |

América

| | | | |
|-------------------|----------------|------------------|-----------------------------|
| Octavio Zampirolo | Brasil | +55 11 3886 5100 | octavio.zampirolo@br.gt.com |
| Bo Mocherniak | Canadá | +1 416 360 3050 | bo.mocherniak@ca.gt.com |
| Sylvain Bernèche | Canadá, Quebec | +1 514 954 4648 | berneche.sylvain@rcgt.com |
| Alberto Hernandez | México | +52 54 24 65 00 | alberto.hernandez@mx.gt.com |
| Angie Chico | Puerto Rico | +1 787 754 1915 | angiee.chico@pr.gt.com |
| Alvin Wade | EE. UU. | +1 214 561 2340 | alvin.wade@us.gt.com |

Asia Pacífico

| | | | |
|------------------|-----------|-------------------------|----------------------------|
| Wilfred Chiu | China | +86 10 85665828 | wilfred.chiu@cn.gt.com |
| Neeraj Sharma | India | +91 11 4278 7070 | neeraj.sharma@in.gt.com |
| Mai Sigue-Bisnar | Filipinas | +63 2 988 2288 ext. 340 | mai.sigue-bisnar@ph.gt.com |
| Ryan Piper | Singapur | +65 6805 4115 | ryan.piper@sg.gt.com |
| Minh Thang | Vietnam | +84 4 2220 2660 | minh.thang.Le@vn.gt.com |

Europa

| | | | |
|--------------------|--------------|----------------------|---------------------------------|
| Laurent Bouby | Francia | +33 (0)1 56 21 04 03 | laurent.bouby@fr.gt.com |
| Nicole Krawutschke | Alemania | +49 69 905 598 642 | nicole.krawutschke@wkg.com |
| Ollie O'Connor | Irlanda | +353 (0)1 680 5679 | oliver.oconnor@ie.gt.com |
| Thorsten Steffen | Luxemburgo | +352 45 38 78 2 | thorsten.steffen@abax-invest.eu |
| Onno Backx | Países Bajos | +31 (0)88 676 93 76 | onno.backx@gt.nl |
| Fernando Beltrán | España | +34 91 576 39 99 | fernando.beltran@es.gt.com |
| Andreas Adolphsson | Suecia | +46 8 563 072 99 | andreas.adolphsson@se.gt.com |
| Kersten Muller | Reino Unido | +44 (0)20 7728 3139 | kersten.j.muller@uk.gt.com |

Oriente Medio

| | | | |
|----------------|-----|-------------------|-------------------------|
| Osama El-Bakry | EAU | +971 (4) 388 9925 | osama.elbakry@ae.gt.com |
|----------------|-----|-------------------|-------------------------|



© 2015 Grant Thornton International Ltd.

«Grant Thornton» se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton ofrecen servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes o se refiere a una o más empresas filiales, según el contexto.

Grant Thornton International Ltd (GTIL) y las firmas miembro no constituyen una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro es una entidad jurídica independiente. Los servicios los prestan las firmas miembro. GTIL no presta servicios a los clientes. GTIL y sus firmas miembro no son agentes unas de otras y no están obligadas entre sí ni son responsables de los actos u omisiones de las demás.

www.grantthornton.global

Curious Agency 1506-04

