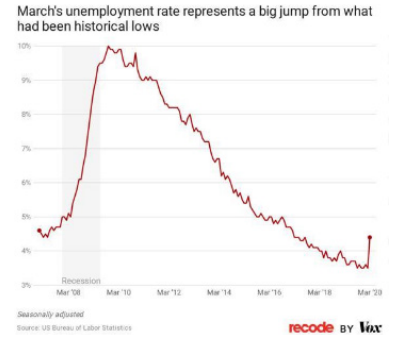
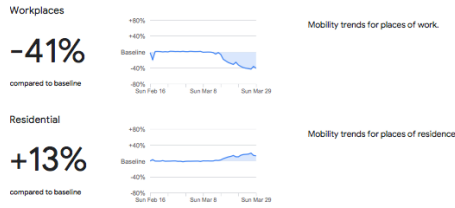
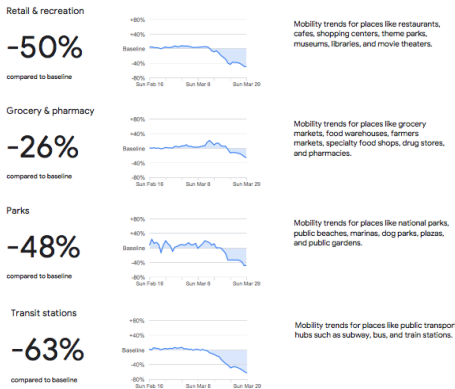


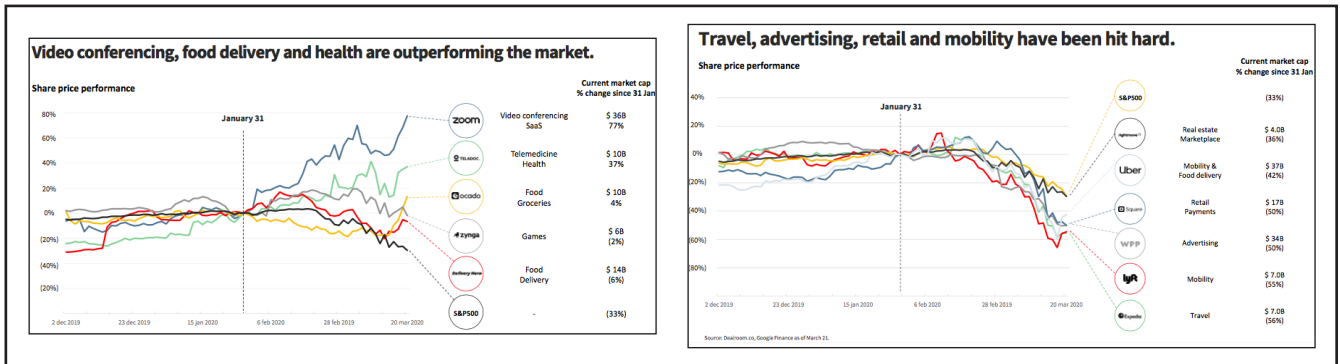


Mercado Inmobiliario en Florida, USA – COVID-19

Estamos en un período de crisis de MOVILIDAD. Es difícil estimar su extensión y profundidad, pero con seguridad tiene impacto en casi todos los aspectos sociales.



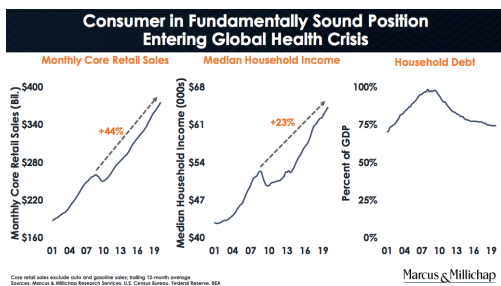
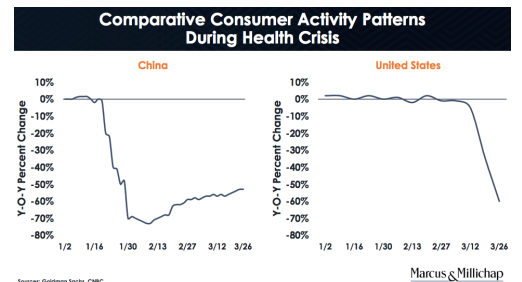
Estas restricciones de movilidad impactan directamente en el empleo en las diferentes industrias / mercados. Pero el impacto no es igual en cada uno de los mercados.



Nuestro desafío es estimar y entender de que modo esta crisis de movilidad impacta en el mercado inmobiliario de la Florida (específicamente en el producto de "Single Family Homes" menor a \$400,000), y como detectar las oportunidades de inversión. Para esto es imprescindible hacer un contrapunto con: a) reacción en el mercado Chino (se considera que están 1 o 2 meses delante de la curva) y b) la crisis 08/09, que es nuestro benchmark mas próximo en USA, y entender similitudes y diferencias.

¿Qué pasó en China?

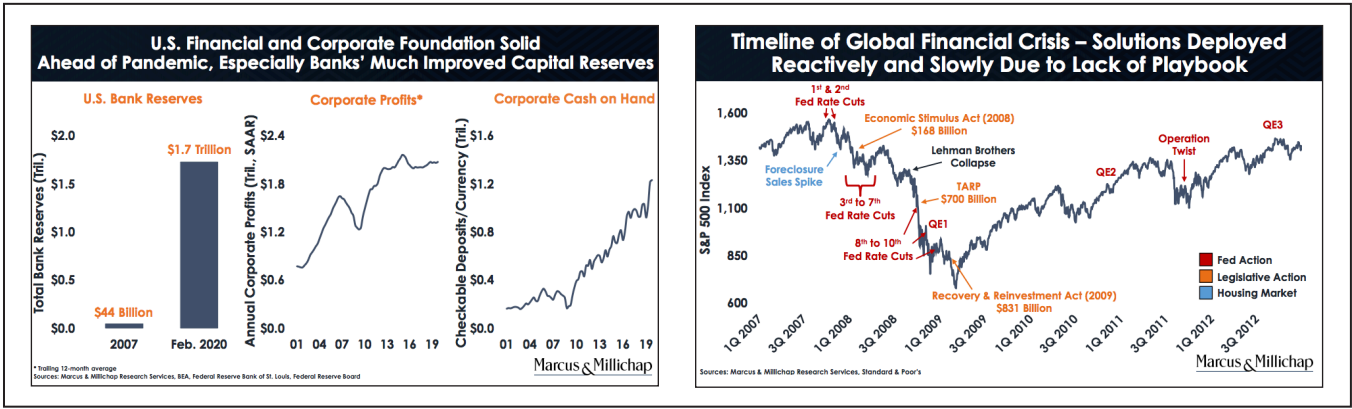
El consumo en China cayó 70% abruptamente y comenzó a recuperarse leve y lentamente luego de 45 días. Estados Unidos, por su lado, acumula hasta fines de marzo una caída de 60% y aún no hay signos de recuperación (los 45 días comparables de China se cumplirían el 1 de mayo).



¿Qué pasó en la crisis de Real Estate del 08/09?

En primer lugar, a diferencia de la crisis 08/09 en esta oportunidad llegamos a una crisis inesperada en excelentes condiciones de mercado. Los *fundamentals* se encontraban en niveles records.

Los bancos y las empresas cuentan con un nivel de caja y reservas sin precedentes. El gobierno reaccionó en forma inmediata (1 mes), con un paquete de ayuda económica sin precedentes. En el 08/09 la inyección de liquidez fue 1 año después de la crisis.

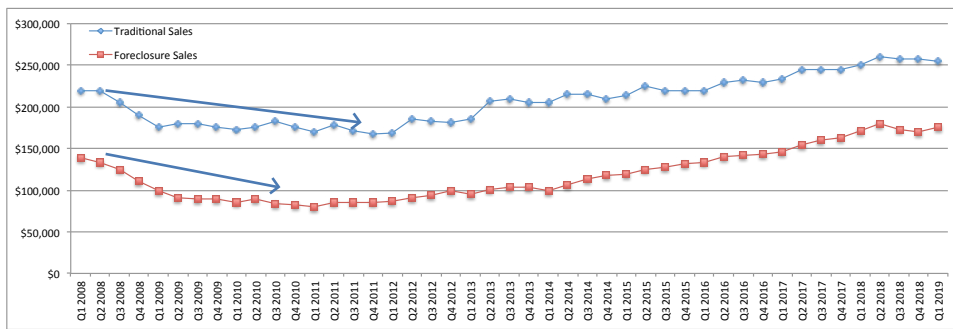


¿Cómo afecto la crisis del 08/09 a nuestro mercado en particular y a nuestro producto (“Single Family Homes” menor a \$400,000)?

Durante la crisis 08/09 los precios de ventas de casas en Florida disminuyeron durante 15 trimestres consecutivos (mas de 3 años), un 22% en su piso mínimo. Desde un nivel de ~\$220,000 a un mínimo de ~\$167,500.

Las casas de menor valor (nuestro mercado) se estima que disminuyeron un 15% en promedio, en lugar del 22%.

Los precios mayoristas (mercado “distress”), en cambio, disminuyeron un 42% máximo, y lo hicieron durante 11 trimestres (menos de 3 años). Una caída mas profunda, pero una recuperación mas rápida.



Conclusiones para este contexto:

No vemos una caída tan prolongada como la del 08/09. Las condiciones pre-existentes son muy solidas a diferencia del 08/09. Y esta es una crisis ajena al *Real Estate*, y en cuanto se regularice la vida social / económica, debería volver a un nivel de actividad similar. Se habla de una recuperación en “V” o en “U”.

La caída de precios es una incógnita. Muy difícil estimar el piso de nuestro producto, pero podríamos esperar algo cercano a lo ocurrido en el 08/09 por el efecto en las tasas de desempleo. Es muy probable que, también esta vez, la recuperación en los precios mayoristas sea anterior a la recuperación del mercado final (*retail*).

Hay que estar preparados para las oportunidades de compra que pueda haber en el futuro cercano (segundo o tercer trimestre 2020). Probablemente haya una ventana de solo 1 trimestre para reaccionar en el mercado mayorista antes del mercado final (*retail*).

Las propiedades de mayor valor tendrán probablemente, como en el 08/09, una caída mas pronunciada y una recuperación mas lenta. Las propiedades de menor valor tienen el “*rent support*” que es un sustento de valor por el precio de la renta de esas unidades (históricamente la renta de las propiedades de menor valor no disminuyen, o disminuyen muy poco).

¡Muchas gracias!

Sebastián A Gómez

sgomez@equity305.com