

## **Finalizó con gran concurrencia la segunda edición de LATAMIS MIAMI, el encuentro de inversores y proyectos inmobiliarios de Latinoamérica**

*LATAM INVESTMENT SUMMIT– LATAMIS Miami - es el foro Latinoamericano que vincula Equity y Fondos de Inversión con líderes del desarrollo inmobiliario de todo Latinoamérica. En su segunda edición que se llevó a cabo el 19 de octubre en el hotel JW Marriot, Miami, el encuentro reunió a 360 players de la industria del Real Estate de 18 países.*

**LATAMIS Miami** se posiciona como el encuentro anual de los players referentes de la industria de los bienes raíces en la región - Fondos de inversión, Bancos, Family Offices y fortunas privadas, developers y empresas relacionadas- donde se combinan el programa de conferencias, las presentaciones de proyectos inmobiliarios bajo el nombre **INVEST 5 MINUTES** y el networking. El evento, organizado por **Grupo SG e i11**, contó con el patrocinio de **Prodigy Network, Cushman&Wakefield, JLL, 4S y LinkRE**. además, contó con el apoyo institucional de asociaciones de la región como **ADI Peru, ADIG de Guatemala, FENALCO, AMEXCAP de Mexico, ADI Chile, CANADEVI y la Camara Inmobiliaria de Carabobo**.

En las diferentes conferencias que se sucedieron durante el día, se pudo escuchar la opinión de los inversores con sus diferentes visiones y modelos de inversión. De esta manera se abordaron diferentes temas, como la primera presentación **“Grandes Fondos: la inversión diversificada”** donde los Fondos hablaron de sus nuevas expectativas ante los cambios de la región. **Elizabeth Bell, de Jaguar Growth Partners, Alex Krell de Paladin Realty, Felipe Figueroa de Independencia Assets y Federico Castillo de MIRA** fueron los invitados de este panel moderado por **Damian Tabakman, de CEDU Argentina**. Al momento de hablar de sus estrategias, Bell comentó que con Jaguar buscan invertir en México, Brasil y la región andina, algo similar a lo dijo Krell, que con Paladin buscan invertir en economías escalables, con alto crecimiento de la clase media, y ven oportunidades en Brasil, México, Colombia, Perú y Chile. Figueroa en tanto comentó que la oficina de Independencia en USA hoy administra 2.5 billones invertidos en 18 estados del país, pero que gran parte de los fondos son chilenos. Castillo por su lado explicó su modelo de inversión y desarrollo del concepto de comunidades en México, donde hacen fundraising de capitales nacionales y extranjeros.

Otro tema de interés fue **“Segmentos alternativos de inversión”** donde se plantearon diversos casos de negocios inmobiliarios en los segmentos menos tradicionales, conferencia moderada por **Carola Pacheco Mendoza, Gerente de ADI Peru. Javier Govi de Grupo Amar**, presentó el modelo de Senior Living para adultos de mas de 50 años, un segmento que viene creciendo con interesantes y novedosos proyectos, y dejó un dato de interés: México es el país con mayor número de retirados, de los cuales menos del 2% solamente están o han comprado un Senior Living, lo que muestra el enorme potencial de crecimiento de este segmento. **Rodrigo Suarez, de Hasta Capital de México** explicó acerca del modelo de Multifamily que vienen desarrollando de Chile hasta USA enfocado a todo tipo de perfil de habitantes, un nuevo segmento del mercado inmobiliario que viene tomando mucha fuerza en algunos países de la región. **Santiago Gil** hablo de como **Paladin Realty** viene invirtiendo también en multifamily, pero están encontrando un modelo muy interesante en el Student Housing, que son las viviendas con determinados parámetros enfocados a estudiantes. Por su parte, **Hernando Forero de Pegasus** habló de como el fondo está invirtiendo en Senior Living, pero enfocando el producto mas a los servicios brindados que al puro inmueble. **Martin Larre de Sinergia**, habló

del modelo de co-working que están desarrollando en Uruguay, donde el concepto del *engagement* y la comunidad son el eje de su gran crecimiento: hoy la empresa tiene casi el 90% del mercado del coworking en Montevideo. Larre comentó también de su reciente incursión en el co-living en Montevideo y la intención de expandir negocios a Buenos Aires.

**“Las ICO (Initial Coin Offering): la transformación digital en las operaciones inmobiliarias y el Blockchain”** fue un panel moderado por **Herman Faigenbaum de Cushman&Wakefield**, que se enfocó en como la tecnología y los nuevos negocios están impactando en la industria. **Alejandro Gawianski de HIT Group** acercó un nuevo producto de su grupo, novedoso por el proyecto en sí mismo – un mix used de co-living, oficinas, centro de convenciones y servicios varios- y por la forma que promueve su fondeo a través de los “HIT Coins”: una cripto moneda, que tiene detrás un respaldo público a través de un fideicomiso.

**Nathan Wosnack de Ubitquity de USA**, experto en Blockchain, presentó dos casos concretos en América Latina, de los pocos ejemplos que existen en la región: el primer caso piloto de uso de Blockchain fue en el sur de Brasil (Estado de Rio Grande do Sul), presentado por Blockchain @ UBC, el grupo de investigación colaborativa de la Universidad de Columbia. Wosnack amplió a la audiencia con más casos, contando su expansión a áreas como Chile y Paraguay, y el caso de FortGalt, en Valdivia, Chile, primer proyecto de ese país financiado con cryptomonedas.

**“Transitando el camino hacia el mercado de capitales”** fue la presentación moderada por **Agustin Barrios, General partner de ICP**. Entre los invitados de este panel estuvo **Nicolas Sorensen de Quest AFI**, quien hizo incapié en que en América latina hoy no ve un gran problema de liquidez de los mercados, sino que el desafío es encontrar proyectos sanos y con rentabilidad razonable. Para **Josef Preschel de Peninsula Investment** es importante analizar 3 cosas al momento de ver una inversión: *“ver con quien te asocias, definir cuál es la estrategia de inversión y de financiamiento, y si tiene sentido para tu negocio.”* enfatizó en su presentación. Mientras tanto **Lisandro Videla de Prodigy Network** presentó el modelo de Prodigy apoyado en la inversión en bienes raíces en Nueva York, alcanzando oportunidades para los inversionistas de crowdfunding, una tendencia en crecimiento en la región. **Alex Contreras de Flex Funds**, otro de los invitados del panel, explicó el modelo de FlexFunds, donde trabajan junto con algunas de las instituciones financieras más respetadas para proporcionar vehículos eficientes, distribuibles y rentables para estrategias personalizadas.

En el panel de **“Inversiones institucionales en América Latina”** auspiciado por **Cushman&Wakefield**, reunió a **Benjamin Griswold de Blue Water Advisors**, quien dijo que hay 3 fundamentos que tienen en cuenta cuando analizan una inversión: la demanda de la población, la tasa del costo de capital, y si hay oferta de inversión en ese lugar en ese momento. Otro de los panelistas, **Fernando Herrera Osorio de PGIM Real Estate**, dijo que llevan 13 años invirtiendo en Latam en logística, residencial, oficina y retail en México, Chile, Brasil y Argentina. *“Al invertir, lo importante es que el mercado pueda ofrecer seguridad política y económica, y además no puedes pensar en la región de Latinoamérica como un todo, cada país es algo diferente”*. Para **Marc Royer de Cushman&Wakefield**, como asesor de inversores que operan en la región, resaltó que lo primero que buscan los inversores es la seguridad política y jurídica, y hoy en Latinoamérica solo dos países ofrecen esto según su punto de vista: México y Chile.

**“Family Offices: en camino a la inversión directa o a través de los fondos de inversión en Real Estate”** fue el último panel del programa, moderado por **Mariano Valacco de JLL**, donde se debatió acerca de cómo los Family Office están tomando protagonismo, siendo

generadores de inversiones que no estaban siendo contempladas en el modelo tradicional de los grandes fondos. Con mentalidad de este nuevo milenio y adaptados a los cambios, los FO son una alternativa interesante en la industria. Los speakers de este panel fueron **Mariano Capellino de INMSA**, empresa que opera en los mercados de USA y España fundamentalmente, **Martin Rivera Saez de Andes Realty**, fondo de familia de origen chileno con operaciones en el país andino y ahora también con oficinas en Miami, **Julio Israel de ISB Capital**, también de origen chileno y con gestión de inversión inmobiliaria en Chile y USA, y **Rafael Vivas Luque de CURSA**, fondo de familia con inversiones en Colombia.

El cierre estuvo a cargo de **Damian Tabakman, presidente de CEDU Argentina** (LA Camara de empresarios desarrollistas), quien hizo sus conclusiones de la jornada. “Estos no son encuentros para dar recetas o verdades absolutas. Es un espacio en el que nos reunimos para aprender y compartir las maneras de hacer mejores negocios. Lo que marca la diferencia sin lugar a duda en este negocio es la capacidad de decodificar. incorporar y madurar la información que en encuentros como este se genera. y luego mejorar nuestro negocio” concluyo enfáticamente Tabakman ante la audiencia.

[www.latamismiami.com](http://www.latamismiami.com)