

# RENTA ORGÁNICA

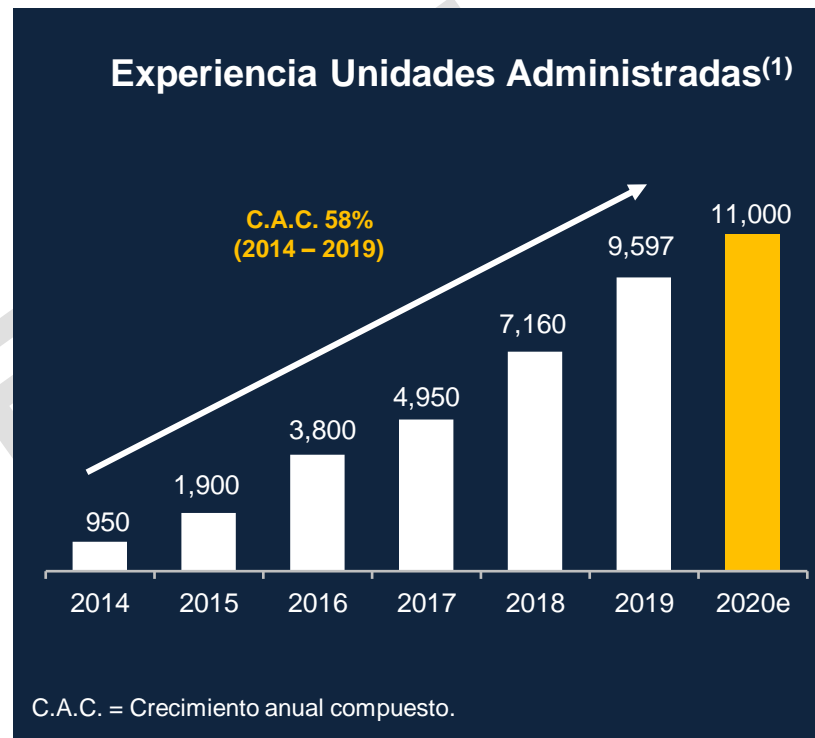
## *(Multifamily)*

Perú, Chile y EE.UU.

# ASSETPLAN

## Líder en Renta Orgánica

- ✓ Empresa más grande y renombrada en la administración de renta residencial en Chile
- ✓ Experiencia administrando +10.000 unidades<sup>(1)</sup> equivalentes a +380.000 m<sup>2</sup> útiles
- ✓ Experiencia operando 22 edificios Multifamily
- ✓ +100 asesorías ejecutadas en la evaluación financiera y desarrollo de Multifamily
- ✓ +2.500 inversionistas han confiado en Assetplan la administración de su patrimonio inmobiliario
- ✓ Plataforma operacional propia, que entrega transparencia y flexibilidad
- ✓ Operador de los activos del primer fondo de rentas residenciales del país (AssetChile/Blue Home), entre los años 2013-2019, con una ocupación promedio de 97%
- ✓ Apertura oficina en Lima en Marzo de 2020



# ASSETPLAN

## Nuestros Servicios

Proveemos un servicio integral a nuestros clientes



### Administración de rentas (Asset/Lease Management)

- ✓ Riguroso y eficiente modelo de gestión, con foco en velocidad de llenado y fijación de precios
- ✓ Robusto software para la gestión de renta que permite obtener información clave en tiempo real, transparente y auditable en todo momento
- ✓ Recaudación vía medio de pago electrónico
- ✓ Gestión de mantenciones y reparaciones de las unidades
- ✓ Especial foco en servicio al cliente a través de CRM



### Administración de Edificios (Property/Facility Management)

- ✓ Contratación y supervisión de personal, mantención del inmueble y sus espacios comunes, mantención de equipos, etc.
- ✓ Elaboración y ejecución del presupuesto
- ✓ Cobro de gastos a residentes
- ✓ Foco en crear experiencia para los residentes, a través de un buen servicio y realización de eventos y actividades
- ✓ Sugerir y ejecutar modificaciones con objeto de optimizar el proyecto



### Asesorías (Advisory)

- ✓ Asesoría en diseño y desarrollo de proyectos Multifamily
- ✓ Evaluaciones financieras de proyectos de renta residencial
- ✓ Asesoría en la compra y venta de activos inmobiliarios residenciales
- ✓ Asesoría en la incorporación de socios en activos inmobiliarios residenciales
- ✓ Asesoría en la obtención de financiamiento para activos residenciales destinados a renta

# ASSETPLAN

## Quiénes somos

### **Alfredo Alcaíno**

Ingeniero Civil Industrial y Magíster en Ingeniería PUC. MBA de Kellogg.

Previo a Assetplan trabajó en banca de inversión en Celfin Capital (ahora BTG Pactual) y Veta3.

Se integra a Assetplan en el año 2017.

### **Ignacio Torretti**

Ingeniero Civil Industrial PUC

Previo a Assetplan trabajó en control de gestión y gestión de proyectos de empresas constructoras y de servicios básicos.

Funda Assetplan en el año 2011.

### **Ignacio García**

Ingeniero Civil Industrial PUC

Previo a Assetplan, trabajó en empresas del rubro inmobiliario en áreas de finanzas, evaluación de proyectos y control de gestión.

Se integra a Assetplan el 2011.

### **Gonzalo Ramírez**

Periodista UAI

Previo a Assetplan, trabajó en ventas y operaciones en la industria financiera.

Funda Assetplan en el año 2011.

Equipo de +80 personas con amplia experiencia en el sector

# ASSETPLAN

## Equipo Perú



**Juan Francisco Errázuriz Mainguyague**

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Gerente Administración y Finanzas



**Cristián Riesco Guzmán**

Sociólogo de la Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Gerente Comercial

# RENTA ORGÁNICA

1	<p>Renta Orgánica: "Multifamily"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En Chile<sup>(1)</sup> el mercado de Renta Orgánica representa un bajo porcentaje del mercado de arriendos en comparación a EE.UU. (1,9% v/s 47%)</li> <li>▪ El modelo de negocio se ha validado en sus diferentes etapas (operación, financiamiento, desarrollo y mercado secundario), lo que se ha traducido en la entrada de 50 edificios bajo este formato operando a 2019</li> <li>▪ La Renta Orgánica presenta ventajas competitivas con respecto a la renta residencial tradicional y menor riesgo respecto a otras rentas inmobiliarias</li> </ul>
2	<p>Mercado de Arriendo en Perú, Chile y EE.UU.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Penetración de arriendo en Perú pasó de 11% a 16% entre 1993 y 2017. Comparado con EE.UU. (37%) y Chile (22%) al 2017, la penetración sigue baja</li> <li>▪ Las grandes ciudades de EE.UU. tienen una penetración de (60%-75%), en comparación a Santiago 28% (2017) y a Lima<sup>(2)</sup> 24% (2007)</li> <li>▪ Entre 2007 y 2017, el mercado de arriendo en Perú ha crecido 2,52% (CAGR) en promedio por año en cantidad de unidades</li> <li>▪ Signos favorables para el desarrollo del arriendo: tendencias a mejor financiamiento, buen comportamiento de pago, densificación de los espacios e iniciativas tanto gubernamentales como legales</li> </ul>
3	<p>Comportamiento Assetclass crisis Sub –Prime, 18 Oct. y Covid-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Assetclass defensivo:</b> Menor correlación con la economía que otros activos inmobiliarios y activos de inversión convencionales (renta fija y variable)</li> <li>▪ <b>Sano comportamiento post 18/Octubre:</b> morosidad, precios y colocaciones se mantienen en los niveles pre-crisis y no hay activos dañados</li> </ul>

# RENTA ORGÁNICA

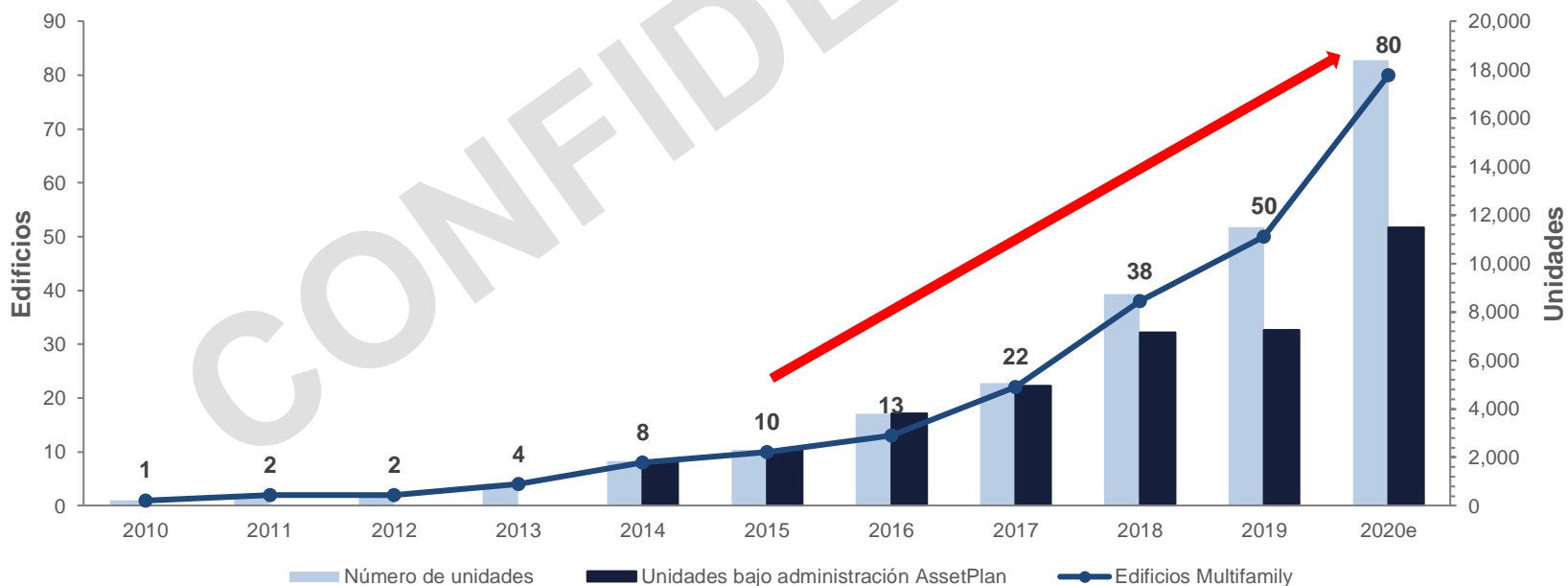
1	<p>Renta Orgánica: "Multifamily"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En Chile<sup>(1)</sup> el mercado de Renta Orgánica representa un bajo porcentaje del mercado de arriendos en comparación a EE.UU. (1,9% v/s 47%)</li> <li>▪ El modelo de negocio se ha validado en sus diferentes etapas (operación, financiamiento, desarrollo y mercado secundario), lo que se ha traducido en la entrada de 50 edificios bajo este formato operando a 2019</li> <li>▪ La Renta Orgánica presenta ventajas competitivas con respecto a la renta residencial tradicional y menor riesgo respecto a otras rentas inmobiliarias</li> </ul>
2	<p>Mercado de Arriendo en Perú, Chile y EE.UU.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Penetración de arriendo en Perú pasó de 11% a 16% entre 1993 y 2017. Comparado con EE.UU. (37%) y Chile (22%) al 2017, la penetración sigue baja</li> <li>▪ Las grandes ciudades de EE.UU. tienen una penetración de (60%-75%), en comparación a Santiago 28% (2017) y a Lima<sup>(2)</sup> 24% (2007)</li> <li>▪ Entre 2007 y 2017, el mercado de arriendo en Perú ha crecido 2,52% (CAGR) en promedio por año en cantidad de unidades</li> <li>▪ Signos favorables para el desarrollo del arriendo: tendencias a mejor financiamiento, buen comportamiento de pago, densificación de los espacios e iniciativas tanto gubernamentales como legales</li> </ul>
3	<p>Comportamiento Assetclass crisis Sub –Prime, 18 Oct. y Covid-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Assetclass defensivo:</b> Menor correlación con la economía que otros activos inmobiliarios y activos de inversión convencionales (renta fija y variable)</li> <li>▪ <b>Sano comportamiento post 18/Octubre:</b> morosidad, precios y colocaciones se mantienen en los niveles pre-crisis y no hay activos dañados</li> </ul>

# RENTA ORGÁNICA

## Desarrollo en Chile

- El formato de edificios de Renta Orgánica en Chile ha experimentado un crecimiento acelerado desde sus inicios en el año 2010
- En 10 años de historia, las unidades destinadas a renta orgánica han crecido a una tasa promedio anual de **58% (C.A.C)**
- Estimamos que para este año habrán en operación 80 edificios (aproximadamente **19.000** unidades) bajo este formato

### Desarrollo mercado de Renta Orgánica en Chile





# MERCADO DE ARRIENDO

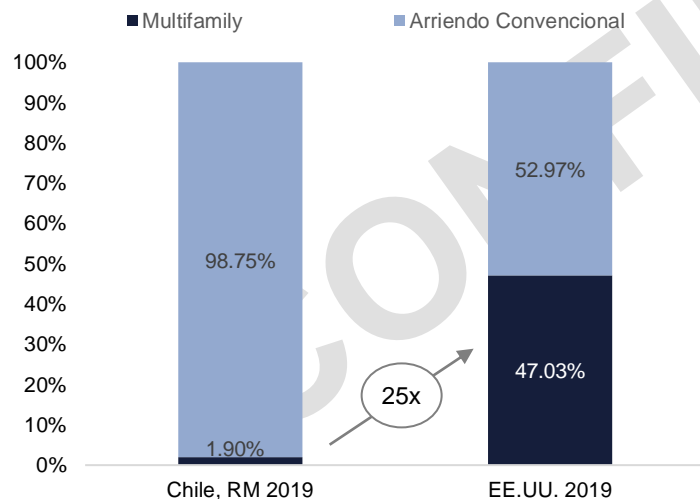
## Renta Orgánica y desarrollo en Chile

**Renta Orgánica:** Edificio residencial destinado 100% para la renta y con propiedad no fragmentada

### Renta Orgánica en Chile

- 50 edificios de renta orgánica operando (~19.000 unidades<sup>(2)</sup>), ~1,9% Mercado arriendo (~4,0% 2025e<sup>(3)</sup>), principalmente en eje metro y en comunas con mayor participación de GSE C2 y C3

### Renta Orgánica<sup>1)</sup> Chile v/s EE.UU. (% arriendos)



### ¿Por qué se ha desarrollado ahora en Chile?

- Se validó el modelo de negocios:
  - Data:** Disponibilidad de data con *track record* para evaluar proyectos de renta
  - Operadores profesionales:** Encargados de la operación de edificios de Renta Orgánica y contratos de arriendos
  - Financiamiento:** Mayor entendimiento del *assetclass* por parte del mercado financiero, desarrollando productos afines
  - Mercado secundario:** Permite la entrada y salida de inversión institucional en las distintas etapas del negocio (desarrollo y operación)
- Bajo nivel de riesgo del negocio y financiamiento históricamente bajo
- Cobertura contra inflación de la inversión y del flujo operacional

# MERCADO DE RENTA ORGÁNICA

¿Cuáles son las ventajas respecto a otra renta inmobiliaria?

## Renta Orgánica

- ✓ Varios arrendatarios (diversificación)
- ✓ Oferta diversificada permite llegar a distintos segmentos de arrendatarios
- ✓ Familias no desaparecen ni se achican ante crisis (en #, sí en m2)
- ✓ Arriendos cortos, permite capturar aumentos de precios en períodos al alza y rápida recuperación post periodos de crisis
- ✓ Menor correlación con economía

## Oficinas y Locales Comerciales

- ✗ Pocos arrendatarios (baja diversificación)
- ✗ Empresas / Comercios quiebran o se achican
- ✗ Contratos largos, no capturan mercados al alza
- ✗ En mercados a la baja, bajo poder de negociación frente a grandes arrendatarios
- ✗ Alta correlación con la economía

# RENTA ORGÁNICA

## ¿Cómo agrega valor la Renta Orgánica v/s Inorgánica?

### Activo

- ✓ Un solo dueño toma decisiones
- ✓ Activo diseñado para renta, mayor eficiencia en los gastos y reparación en el tiempo
- ✓ Una contraparte para post venta, permite mayor poder de negociación
- ✓ Mantenciones y reparaciones bien ejecutadas y coordinadas en forma central ► **menor tiempo de respuestas y vacancia técnica**
- ✓ Mayor control de accesos y servicios, building manager *in situ* y foco en actividades para la comunidad
- ✓ Renovaciones de los departamentos para mantener su atractivo
- ✓ Modificación en el tiempo de espacios comunes de acuerdo a tendencias y renovaciones a los departamentos

### Arrendatario

- ✓ Perfil de usuarios bien definido
- ✓ Análisis de riesgo y *scoring* crediticio previo
- ✓ Control de morosidades
- ✓ Community Management ► Fidelización
- ✓ Mejor servicio y experiencia para arrendatario
- ✓ Mayor *switching cost*

- Mejor perfil y relación con el **arrendatario**
- Mejor condición del **activo** en el largo plazo
- Mantenimiento o apreciación del valor del activo (Caso Apumanque vs. Parque Arauco)

# RENTA INORGÁNICA VS RENTA ORGÁNICA

La copropiedad destruye valor



**Renta  
Inorgánica**

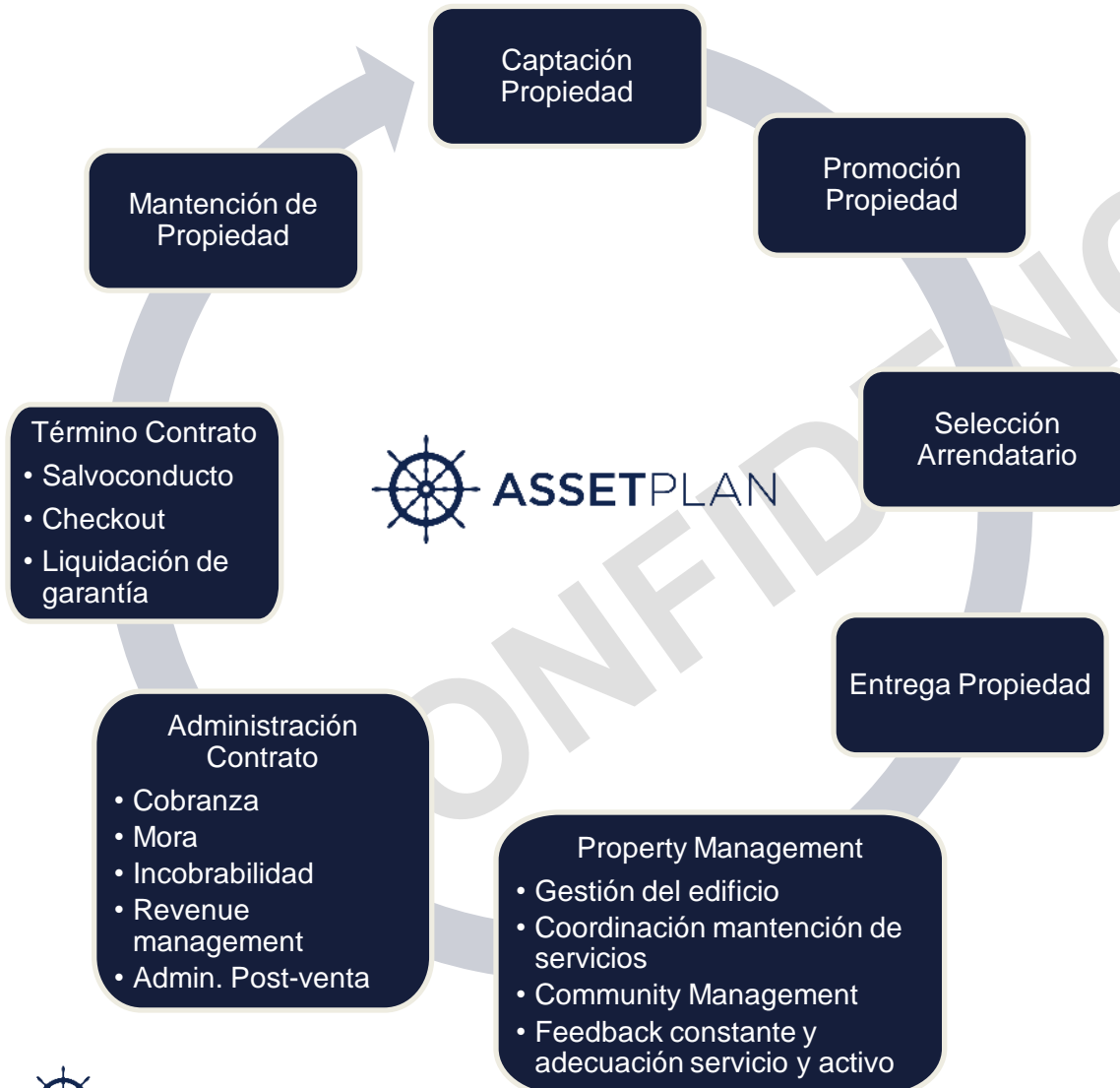


**Renta Orgánica**

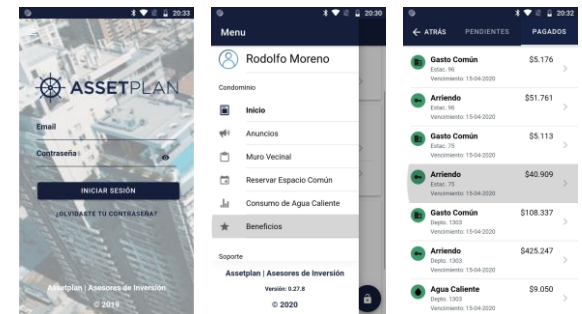


# RENTA ORGÁNICA

## Operación: Ciclo de negocio

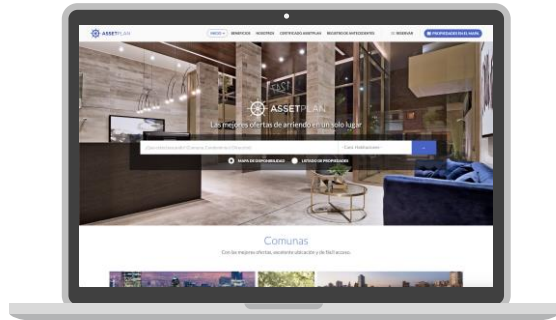


- Estrategia focalizada en la automatización de procesos y la personalización de las relaciones con propietario/arrendatario
- Software propio permite agilidad y flexibilidad en la gestión y escalabilidad del negocio
- Adaptación a tecnologías, tendencias y exigencias de clientes
- Elaboración, firma, renovación de contratos y pagos online
- Interacción con arrendatario a través de App Assetplan para reserva de amenities, encuestas, eventos/noticias, pago arriendo, etc.



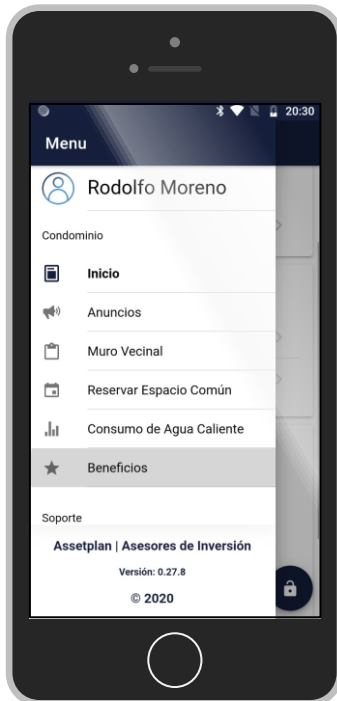
# ASSETPLAN

## Portal de arriendos y App Web



### Portal Web

- Más de 1.000 diferentes usuarios al día
- Más de 5.000 visitas diarias
- Sincronizada con los portales inmobiliarios más visitados



### App Arrendatarios

- Pago de Arriendo
- Reserva espacios comunes
- Mensajería con equipo a cargo
- Estado de deuda luz y agua
- Anuncios de la comunidad
- Diario mural vecinos
- Control de acceso vehicular
- Historial de pagos
- Preguntas frecuentes

# RENTA ORGÁNICA

1	Renta Orgánica: "Multifamily"	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En Chile<sup>(1)</sup> el mercado de Renta Orgánica representa un bajo porcentaje del mercado de arriendos en comparación a EE.UU. (1,9% v/s 47%)</li> <li>▪ El modelo de negocio se ha validado en sus diferentes etapas (operación, financiamiento, desarrollo y mercado secundario), lo que se ha traducido en la entrada de 50 edificios bajo este formato operando a 2019</li> <li>▪ La Renta Orgánica presenta ventajas competitivas con respecto a la renta residencial tradicional y menor riesgo respecto a otras rentas inmobiliarias</li> </ul>
2	Mercado de Arriendo en Perú, Chile y EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Penetración de arriendo en Perú pasó de 11% a 16% entre 1993 y 2017. Comparado con EE.UU. (37%) y Chile (22%) al 2017, la penetración sigue baja</li> <li>▪ Las grandes ciudades de EE.UU. tienen una penetración de (60%-75%), en comparación a Santiago 28% (2017) y a Lima<sup>(2)</sup> 24% (2007)</li> <li>▪ Entre 2007 y 2017, el mercado de arriendo en Perú ha crecido 2,52% (CAGR) en promedio por año en cantidad de unidades</li> <li>▪ Signos favorables para el desarrollo del arriendo: tendencias a mejor financiamiento, buen comportamiento de pago, densificación de los espacios e iniciativas tanto gubernamentales como legales</li> </ul>
3	Comportamiento Assetclass crisis Sub –Prime, 18 Oct. y Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Assetclass defensivo:</b> Menor correlación con la economía que otros activos inmobiliarios y activos de inversión convencionales (renta fija y variable)</li> <li>▪ <b>Sano comportamiento post 18/Octubre:</b> morosidad, precios y colocaciones se mantienen en los niveles pre-crisis y no hay activos dañados</li> </ul>

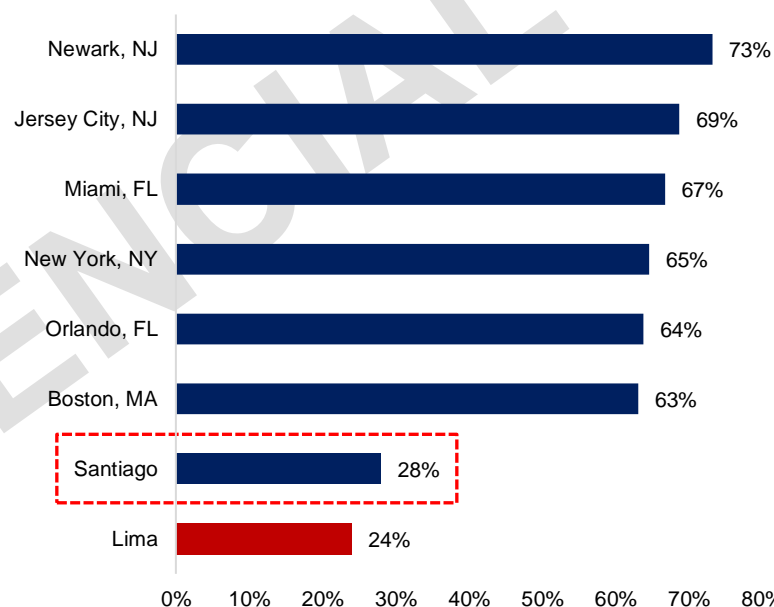
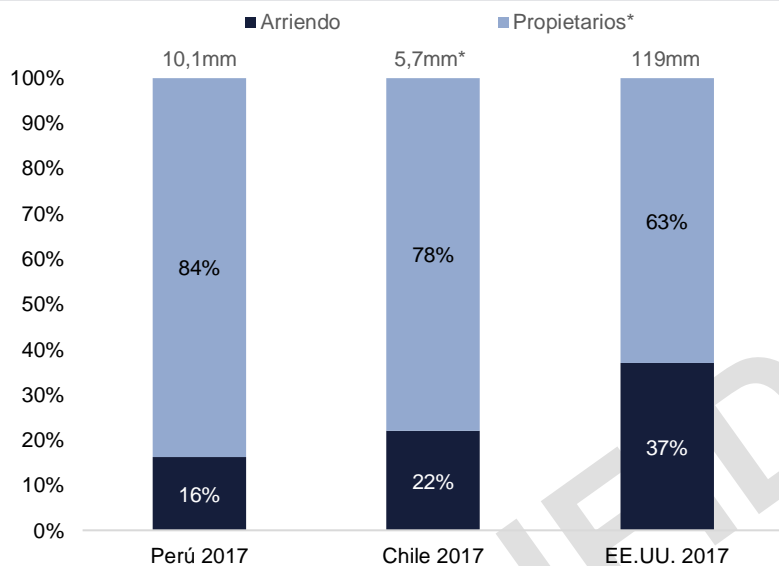
# Mercado de Arriendo en Perú, Chile y EE.UU.



# MERCADO DE ARRIENDO

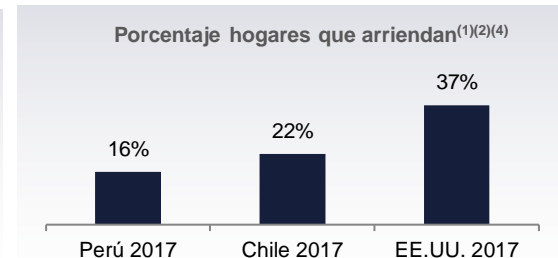
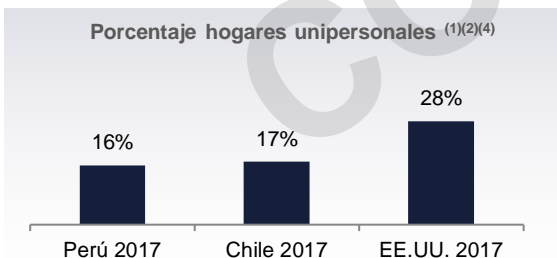
## Mercado Arriendo en Perú v/s Chile v/s EE.UU.

### Distribución Chile, EE.UU. y Perú (% hogares)<sup>(1)(2)(4)</sup> Penetración por ciudad 2017 (%)<sup>(1)(3)(4)</sup>



\*Incluye Otros: hogares cedidos, tenencia por usufructo (solo uso y goce), ocupación irregular (de hecho) y poseedor irregular

### Factores demográficos Mercado Arriendo en Chile<sup>(1)</sup> vs Perú<sup>(4)</sup> vs EE.UU.



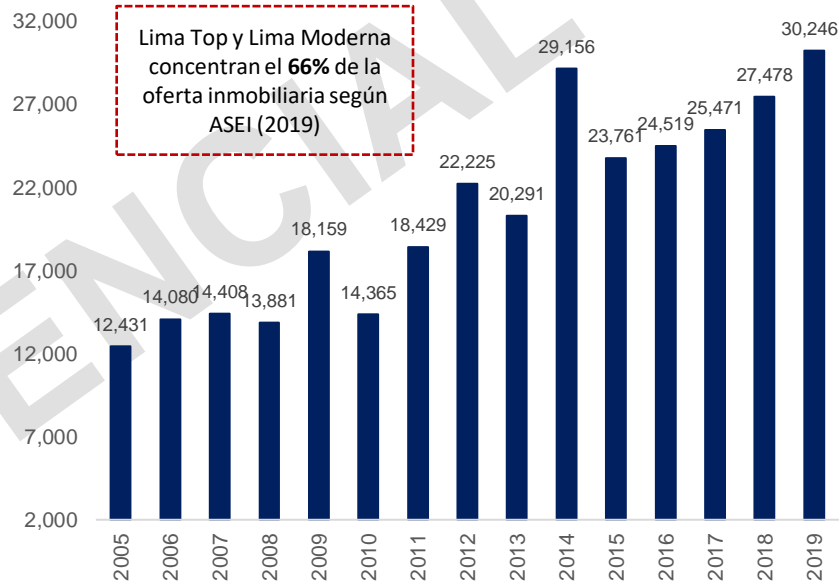
# MERCADO DE ARRIENDO

## Mercado departamentos en Lima y Lima Top/Moderna<sup>(1)</sup>

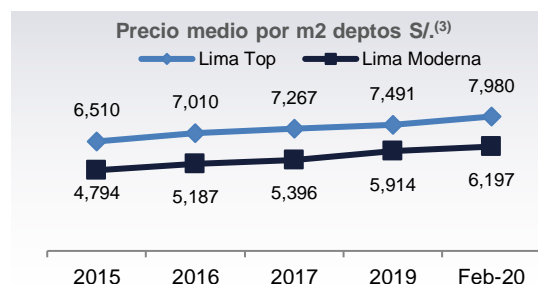
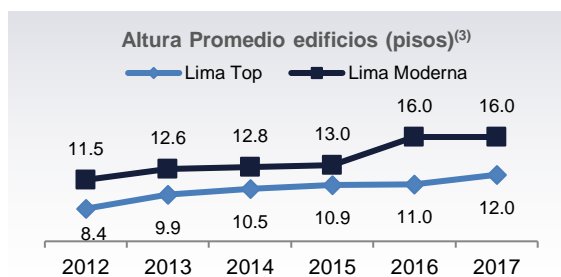
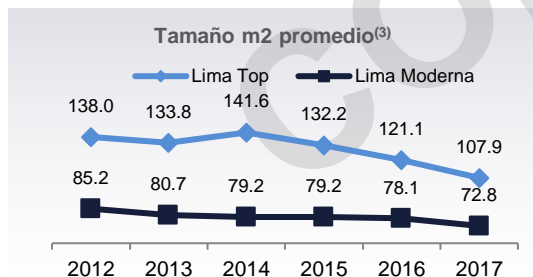
### Características del mercado de departamentos

- La oferta de departamentos ha marcado una tendencia alcista desde 2005 en adelante en Lima
- Los m2 promedio de los departamentos han experimentado una baja significativa durante los últimos años y se ha aumentado la altura promedio de los edificios nuevos
- El precio del m2 de venta de departamentos en Lima Top/Moderna ha marcado un alza sostenida a lo largo del tiempo
- Tendencia a la densificación de los espacios en edificios más altos y departamentos más pequeños

### Oferta de unidades Lima<sup>(2)(3)</sup>



### Tendencias de mercado departamentos en Lima Top/Moderna\*



\*Sólo para estos indicadores se separan los datos de lo que hemos llamado en la presentación "Lima Moderna" en Lima Top y Lima Moderna

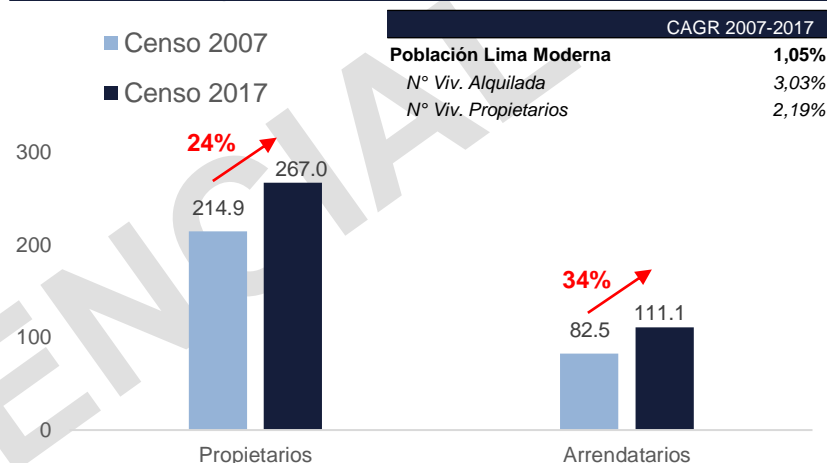
# MERCADO DE ARRIENDO

## Mercado Arriendo en Lima Top/Moderna<sup>(1)</sup>

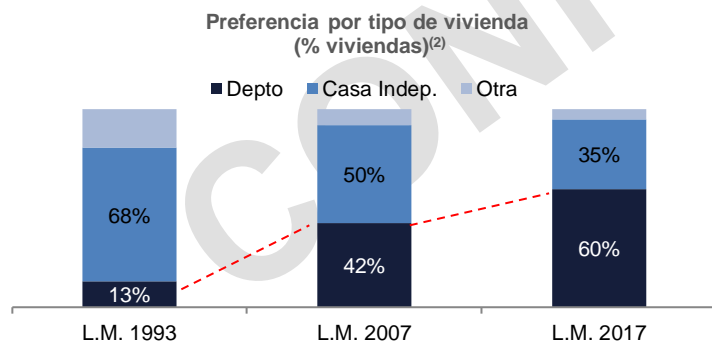
### Régimen de tenencia y tipo de vivienda

- Las viviendas que alquilan pasaron de ser 82.490 el año 2007 a 111.130 en 2017. Esto significó que los hogares alquilados crecieron **3,03%** por año, mientras que los propietarios lo hicieron al **2,19%**
- Al 2017, del total de viviendas que son alquiladas (**28%**) en Lima Top/Moderna, el **67%** corresponde a departamentos en edificios
- El porcentaje de los departamentos (según tipo de vivienda) ha aumentado significativamente desde 1993, representando hoy un **60%** en Lima Top/Moderna

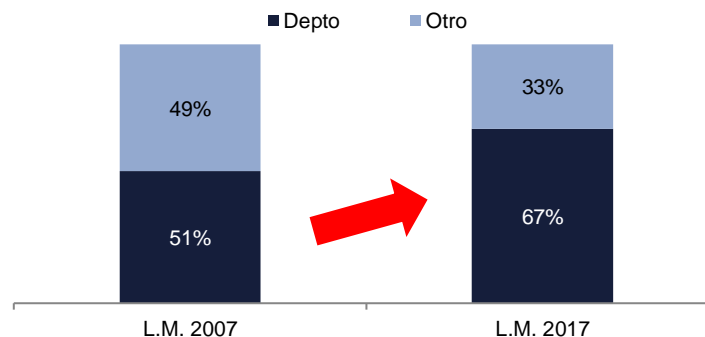
### Vivienda según tenencia (Lima T/M, miles)<sup>(2)</sup>



### Tipo de de viviendas (Lima T/M, % del total)<sup>(2)</sup>



### Alquiler según tipo de vivienda (Lima T/M)<sup>(2)</sup>



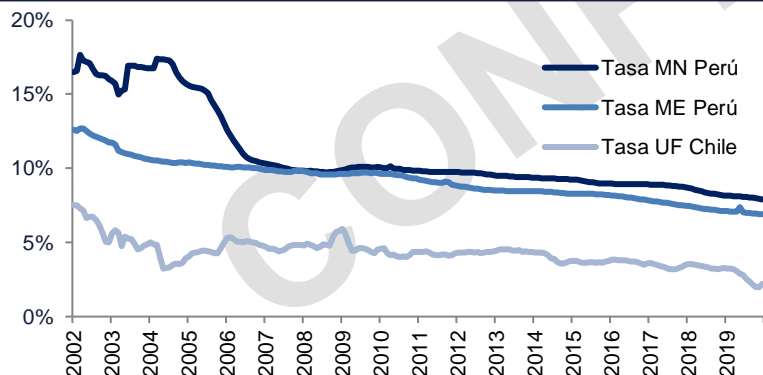
# MERCADO DE ARRIENDO

## Financiamiento a la vivienda

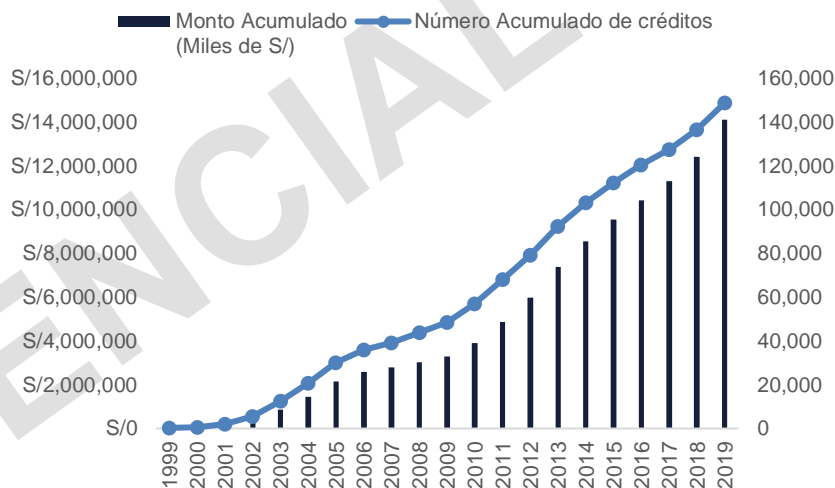
### Tasas de interés y acceso al crédito

- Perú ha experimentado una baja sostenida en las tasas de interés de los créditos hipotecarios
- El acceso al crédito hipotecario se ha visto favorecido con políticas estatales como el crédito Mi Vivienda, el cuál ha mantenido un aumento considerable los últimos años
- A pesar de esto, la profundidad del mercado hipotecario sigue siendo baja. Para alcanzar a Chile, la participación de los créditos hipotecarios sobre las colocaciones bancarias debe crecer **1,96x**

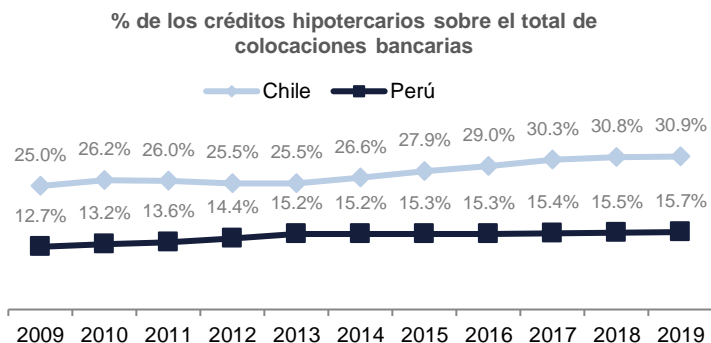
### Tasa créditos hipotecarios(2)(3)



### Evolución entrega de créditos Mi Vivienda(1)



### Profundidad créditos hipotecarios(2)(3)



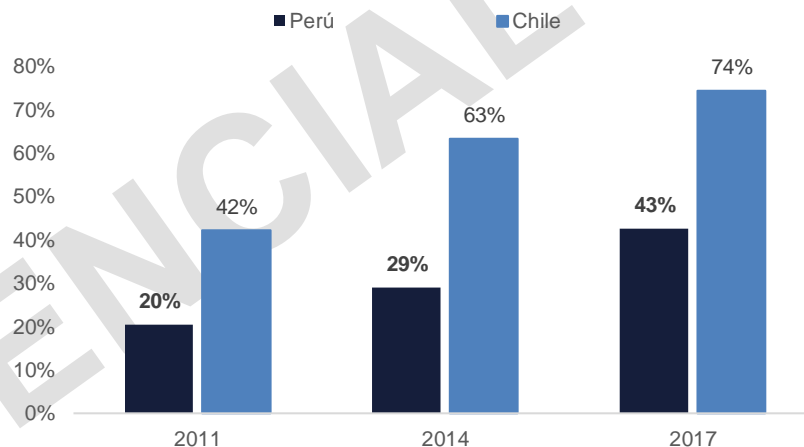
# MERCADO DE ARRIENDO

## Bancarización y comportamiento de pago en Perú y Chile

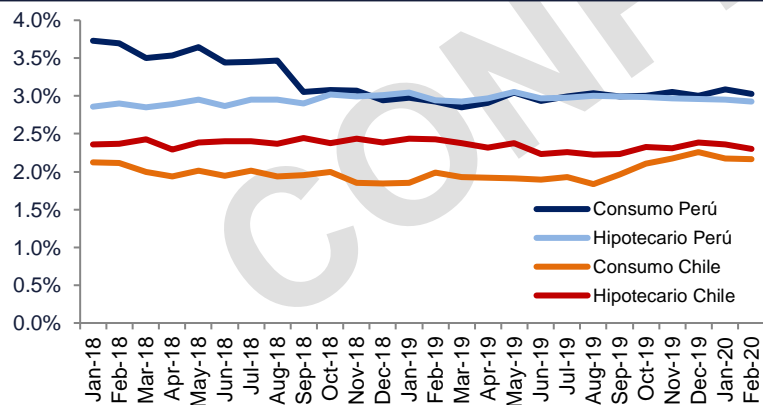
### Resumen

- Perú ha experimentado un alza considerable en el índice de bancarización pero aún muy bajo comparado con Chile (**43% Perú vs. 74% Chile**)
- El comportamiento de pago de las personas en los pagos de sus créditos de consumo e hipotecarios es es parecida entre países. La morosidad en Perú está en torno al **3,0%** y en Chile en torno al **2,5%**
- Para poder normalizar las diferencias entre países, se analiza el caso de la cartera morosa (más de 90 días) del Banco Falabella. Los porcentajes de morosidad oscilan entre el **2,7%** y **3,6%** en ambos países

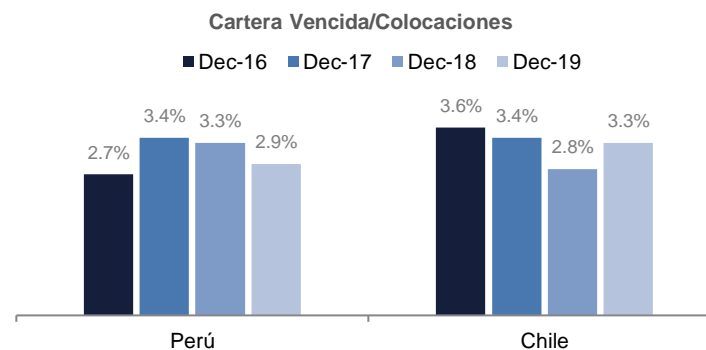
### Bancarización por país (mayores de 15 años)<sup>(1)</sup>



### Tasa morosidad (% cartera vencida)<sup>(2)(3)</sup>



### Caso Banco Falabella<sup>(4)</sup>



# OTRAS CONSIDERACIONES

## Marco Legal e Iniciativas Gubernamentales

### Marco Legal

#### El desalojo express con intervención notarial

Ley 30.933: Ley que regula de manera detallada el proceso de desalojo, y tiene por objeto establecer y regular el procedimiento especial de desalojo mediante la intervención de notario y con ejecución judicial.

Proceso para su aplicación:

1. Formalidad del contrato de arrendamiento: debe ser una escritura pública.
2. Cláusulas especiales:
  - i. Cláusula de allanamiento a futuro
  - ii. Sometimiento expreso a la nueva ley
  - iii. Cláusula que consigne número, tipo y moneda de la cuenta bancaria donde se pague la renta
3. Solicitud de intervención notarial y etapas
  - i. Solicitud de verificación notarial
  - ii. Traslado al inquilino
  - iii. Constatación de la causal y emisión de acta de desalojo
4. Lanzamiento por orden judicial para desalojo

### Iniciativas gubernamentales

#### Compra de viviendas:

- Nuevo Crédito MiVivienda: crédito con garantía estatal para la adquisición de una vivienda nueva
- Techo Propio: para comprar, construir o mejorar una vivienda.
- Mi Vivienda Verde: beneficio para adquirir una vivienda que incorpora criterios de sostenibilidad en su diseño y construcción.

#### Alquiler de viviendas:

- **Bono Renta Joven:** Subsidio otorgado por el Estado para el arriendo de viviendas, incentivando el ahorro para acceder a una vivienda propia. Es otorgado durante cinco años y se divide en dos partes: un 70% para el pago del alquiler mensual; y un 30% que ayudará a los beneficiados a ahorrar para la inicial de un inmueble del programa Techo Propio o Mivivienda al culminar este subsidio.

# RENTA ORGÁNICA

1	Renta Orgánica: "Multifamily"	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En Chile<sup>(1)</sup> el mercado de Renta Orgánica representa un bajo porcentaje del mercado de arriendos en comparación a EE.UU. (1,9% v/s 47%)</li> <li>▪ El modelo de negocio se ha validado en sus diferentes etapas (operación, financiamiento, desarrollo y mercado secundario), lo que se ha traducido en la entrada de 50 edificios bajo este formato operando a 2019</li> <li>▪ La Renta Orgánica presenta ventajas competitivas con respecto a la renta residencial tradicional y menor riesgo respecto a otras rentas inmobiliarias</li> </ul>
2	Mercado de Arriendo en Perú, Chile y EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Penetración de arriendo en Perú pasó de 11% a 16% entre 1993 y 2017. Comparado con EE.UU. (37%) y Chile (22%) al 2017, la penetración sigue baja</li> <li>▪ Las grandes ciudades de EE.UU. tienen una penetración de (60%-75%), en comparación a Santiago 28% (2017) y a Lima<sup>(2)</sup> 24% (2007)</li> <li>▪ Entre 2007 y 2017, el mercado de arriendo en Perú ha crecido 2,52% (CAGR) en promedio por año en cantidad de unidades</li> <li>▪ Signos favorables para el desarrollo del arriendo: tendencias a mejor financiamiento, buen comportamiento de pago, densificación de los espacios e iniciativas tanto gubernamentales como legales</li> </ul>
3	Comportamiento Assetclass crisis Sub –Prime, 18 Oct. y Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Assetclass defensivo:</b> Menor correlación con la economía que otros activos inmobiliarios y activos de inversión convencionales (renta fija y variable)</li> <li>▪ <b>Sano comportamiento post 18/Octubre:</b> morosidad, precios y colocaciones se mantienen en los niveles pre-crisis y no hay activos dañados</li> </ul>

# COMPORTAMIENTO ASSETCLASS

Frente a crisis



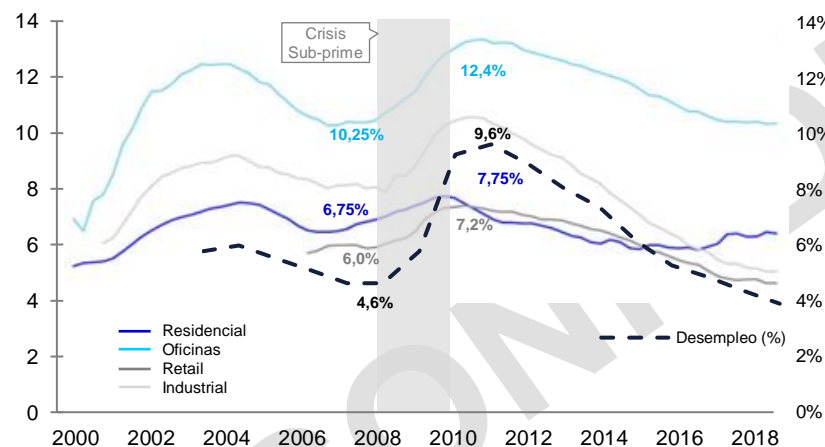
# COMPORTAMIENTO FRENTE A CRISIS

## Crisis Subprime: ¿Cómo se comportó el Asset Class?

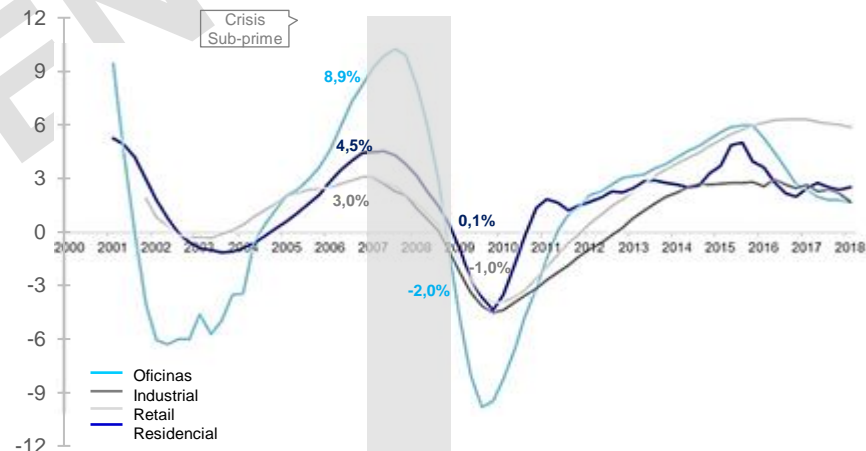
### Crisis Subprime, EE.UU. 2007 - 2009

- Crisis financiera originada por una “burbuja” en los precios de los activos inmobiliarios, generada por bajas tasas hipotecarias y escaso “screening” crediticio.
- Reducción drástica de la liquidez en el sistema financiero. Devaluación de los activos inmobiliarios y de los instrumentos financieros de los cuales el subyacente eran los créditos hipotecarios insolutos.

### Evolución Vacancia EE.UU. (%) (1)



### Crecimiento precios de Arriendo EE.UU. (%) (1)



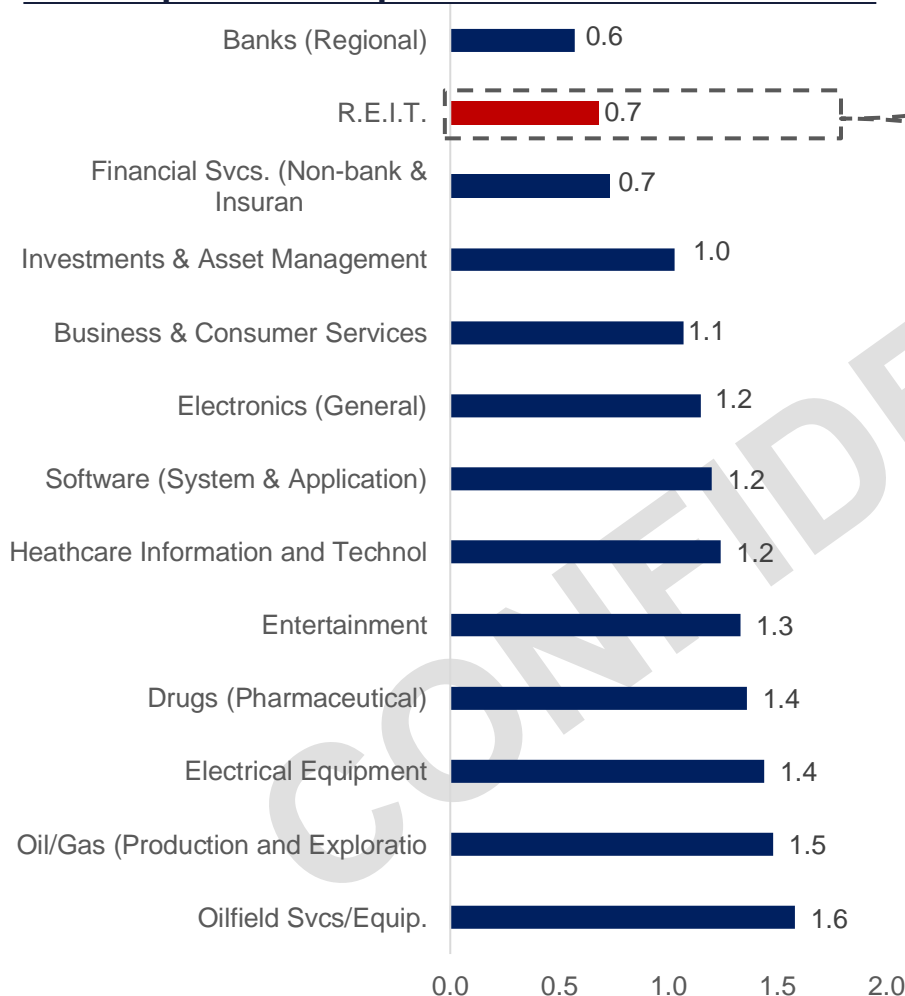
Durante la crisis el desempleo aumentó más del doble (+ $\Delta$ 108,7%). Sin embargo, los REIT's de renta residencial fueron los menos afectados en términos de aumento de vacancia (6,75% a 7,75%), en comparación con los sectores de oficina, retail e industrial.

En términos de variación de precios, los REIT's residenciales tuvieron una caída similar al Retail e Industrial, en contraste con el sector Oficinas, que fue el mayor afectado. A pesar de lo anterior, los REIT's residenciales fueron los que tuvieron una recuperación más rápida en el crecimiento de los precios.

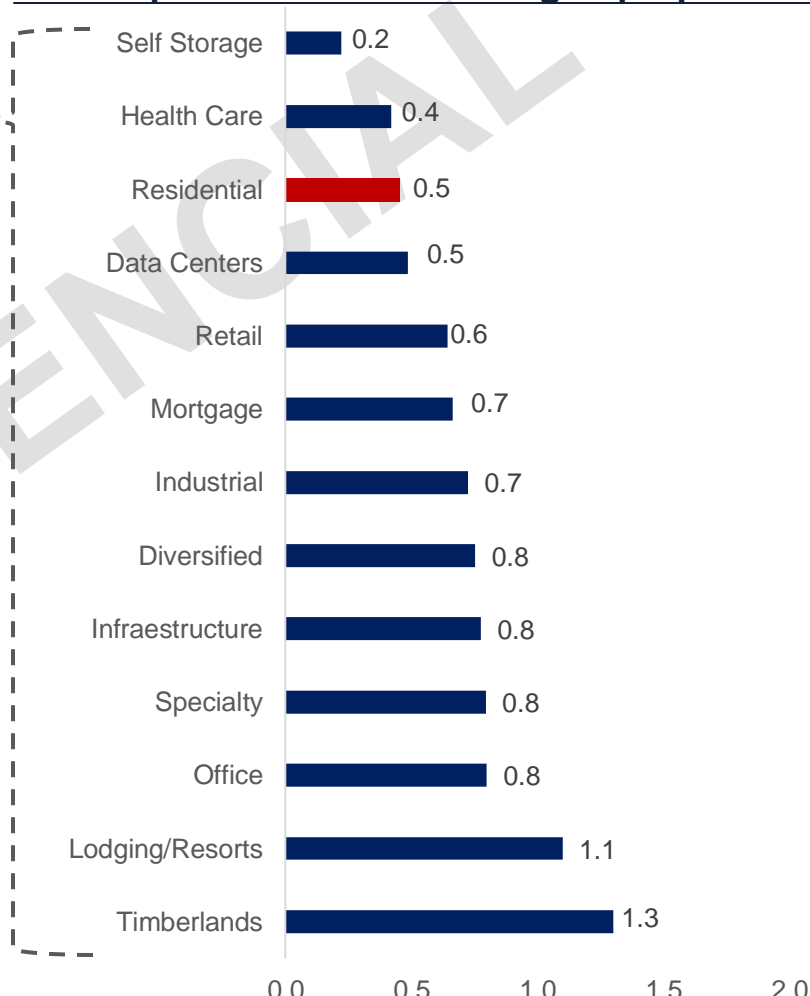
# COMPORTAMIENTO FRENTE A CRISIS

## Baja correlación con mercado: Betas Apalancados EE.UU.

Betas Apalancados por sector (1)\*



Betas Apalancados R.E.I.T. según propiedad(2)\*



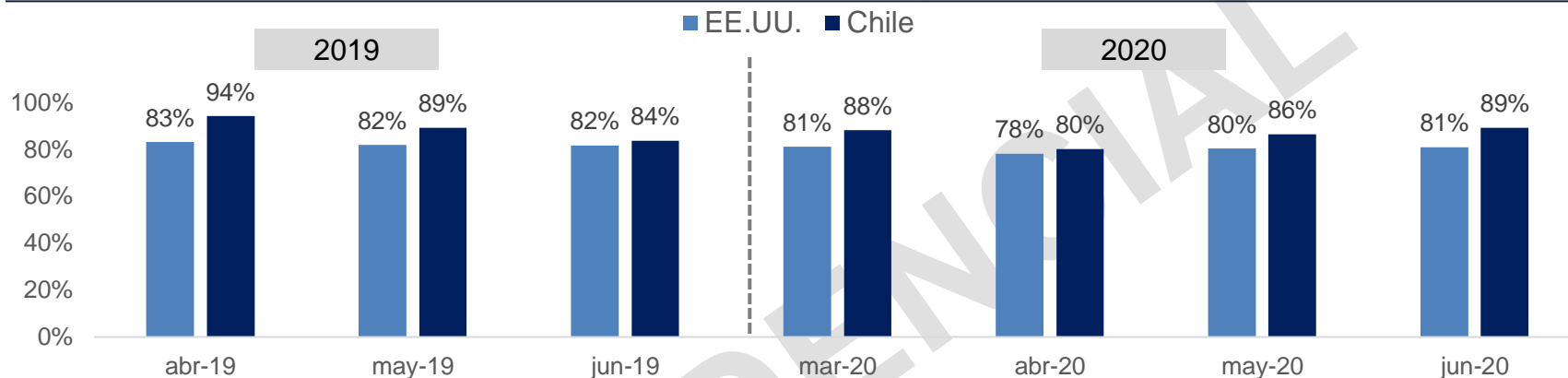
\*Beta estimado con retornos semanales de las acciones contra el S&P 500, usando información de 2 y 5 años. (Beta=(2/3) beta regresión 2 años + (1/3) beta regresión 5 años)

\*Beta estimado con retornos mensuales de las acciones contra el S&P 500, usando información de 5 años. Para el análisis se consideraron solo los Public R.E.I.T.

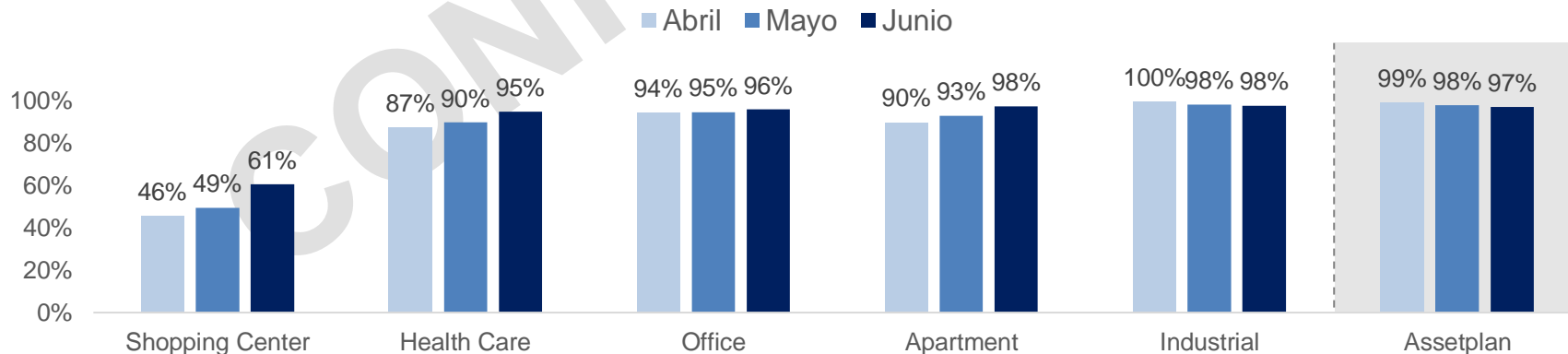
# COMPORTAMIENTO FRENTE A CRISIS

## Comportamiento de Pago Covid 2019: Chile vs EE.UU.

Monto recaudado al día, Chile vs EE.UU.<sup>(1)</sup> (% cartera pagada al día, Multifamily)



Monto de Renta recaudado por REIT a Junio 2020, EE.UU.<sup>(2)</sup> (% , ponderado por Market Cap)



## CONTACTO

**Juan Francisco Errázuriz**  
Gerente Administración

+51 997 842 244  
juan.errazuriz@assetplan.pe

**Cristián Riesco**  
Gerente Comercial

+51 943 355 568  
cristian.riesco@assetplan.pe