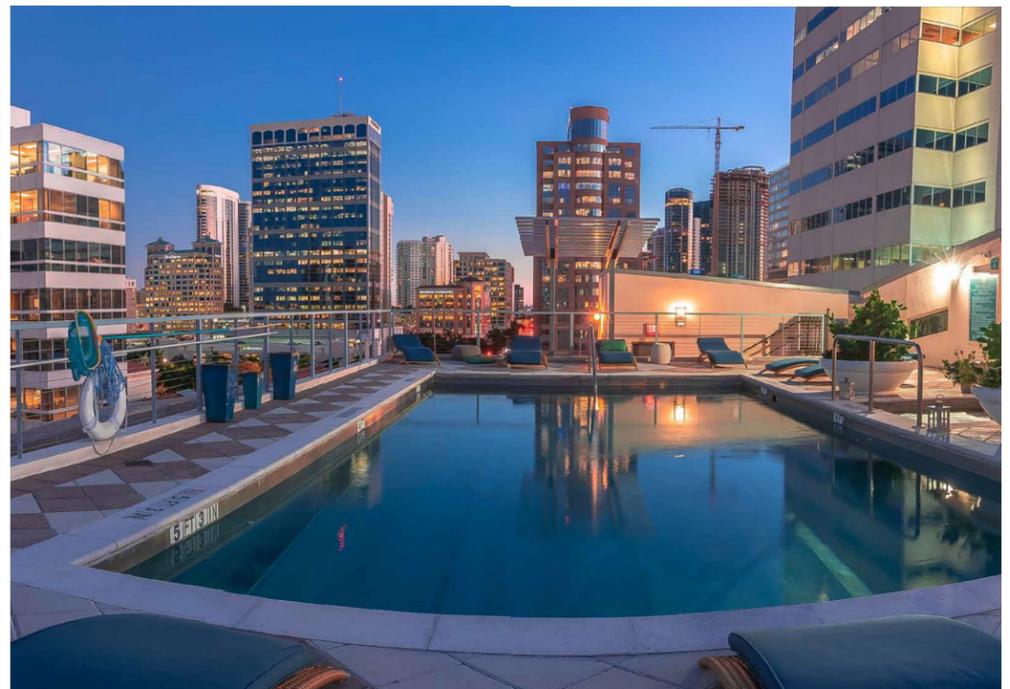
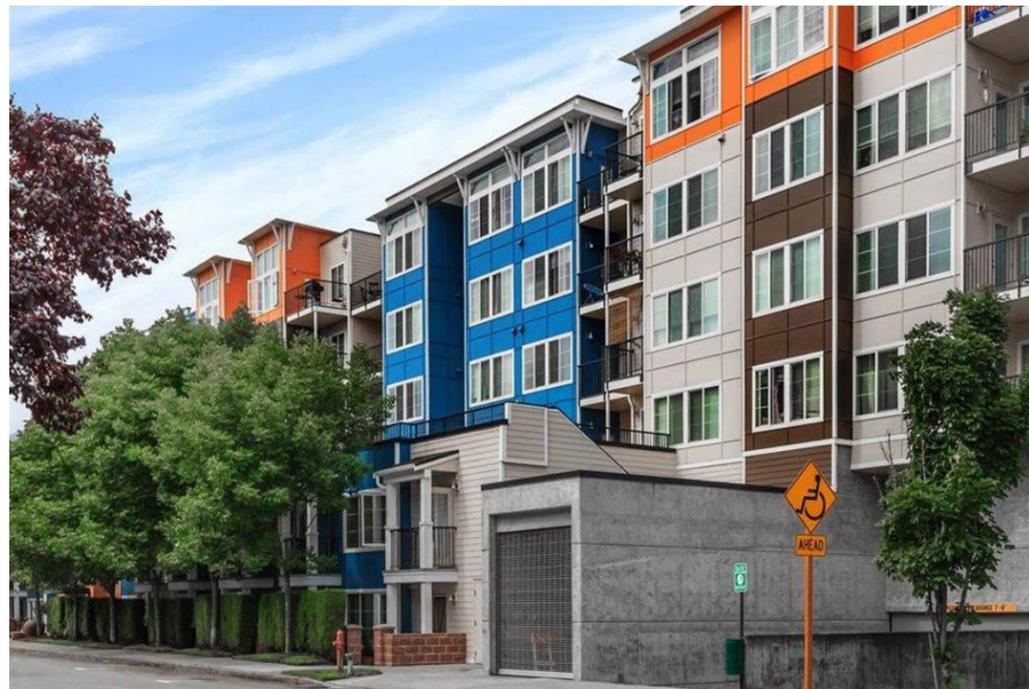


HASTA
CAPITAL



HASTA Capital

HASTA Capital

Hasta Capital es una plataforma integrada con los servicios de inversión, desarrollo inmobiliario, y operación de propiedades residenciales en renta.



HASTA
CAPITAL

+\$1,8B
Valor
capitalizado

+5.000
Unidades en
operación

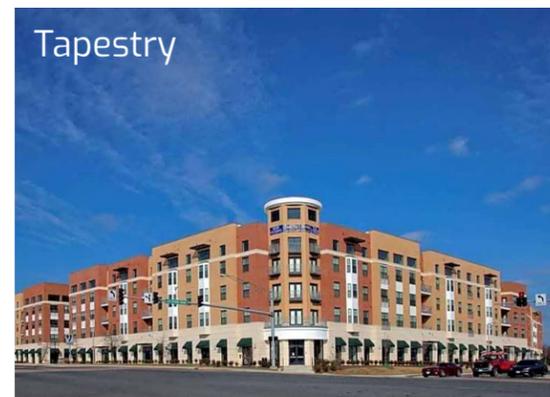
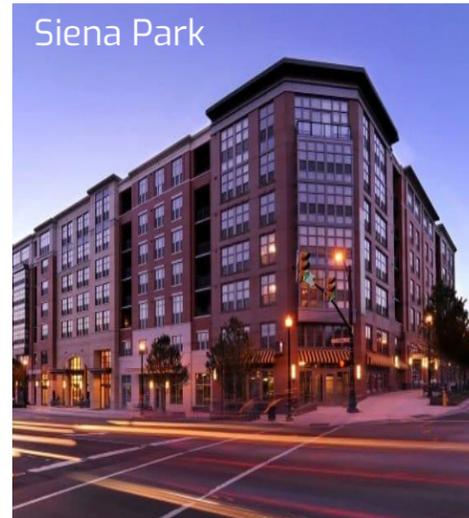
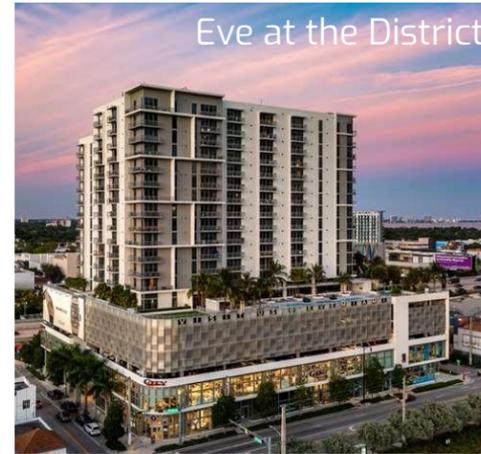
+1.230
Unidades en
desarrollo
MX, CL y COL

24
Activos

El equipo con más experiencia del mercado

- Los Socios cuentan con una **extensa experiencia** en Multifamily (**+30 años**).
- Han invertido más de **USD \$11 bn.** en EEUU.
- Construyeron las **primeras plataformas Multifamily** en Europa y **Latinoamerica**.
- Fueron los responsables de un fondo de desarrollo de **\$250M USD** y de la operación de más de **2.000 unidades** en Latam.
- En Europa, dirigieron el **desarrollo de casi 30.000 unidades**.
- Lideraron la estructuración de varios proyectos en Perú y Chile, donde fueron artífices del primer fondo dedicado exclusivamente a Multifamily.
- HASTA inició operaciones en Colombia en 2020 con un equipo 100% local y ya cuenta con dos proyectos en desarrollo.

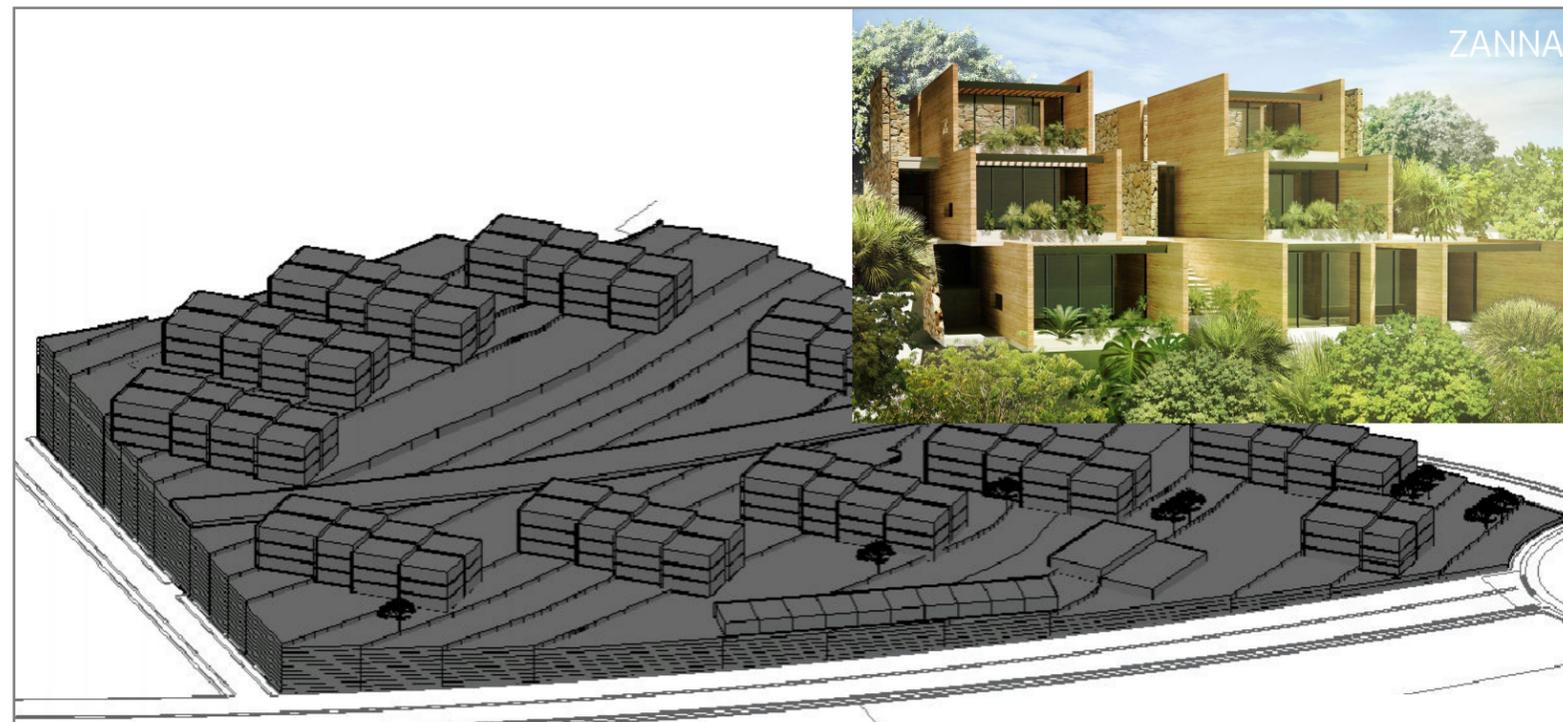
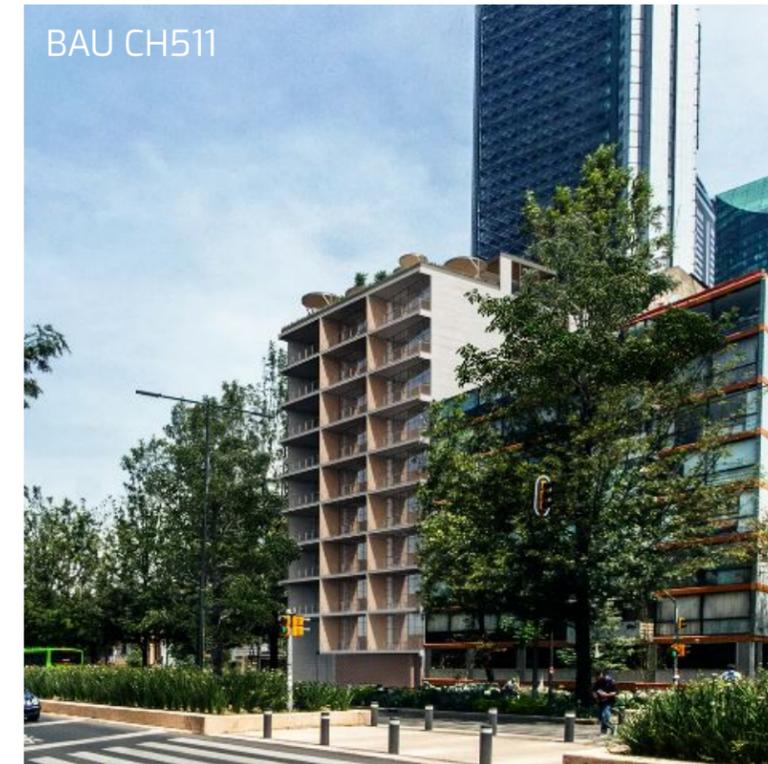
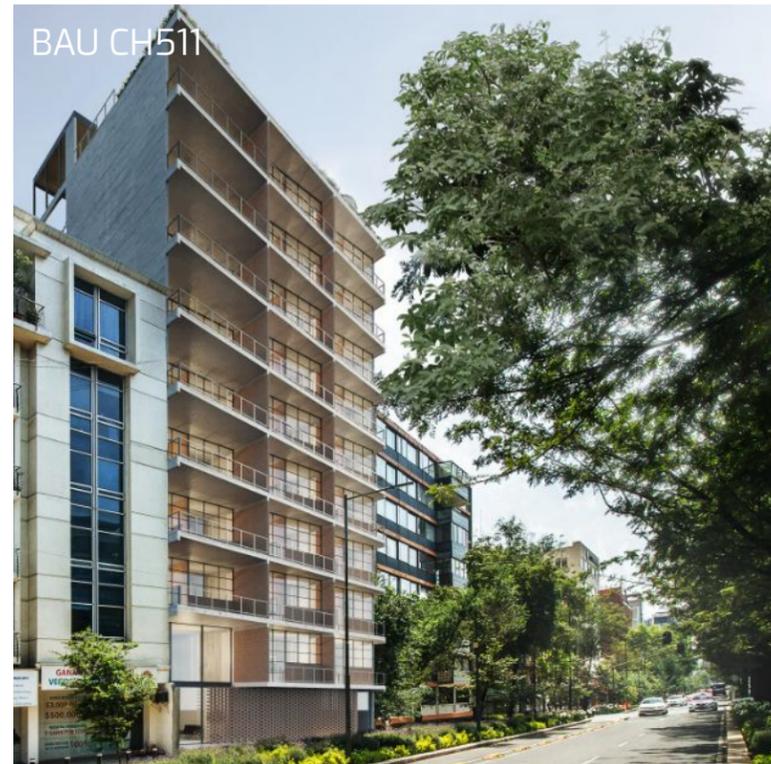
Track Record – Estados Unidos



+\$1,7B
Valor
capitalizado

+5,000
Unidades

19
Activos



3
Proyectos en desarrollo

\$82 M
Valor Capitalizado

+471
Unidades en diversas etapas de desarrollo



2

Proyectos en construcción

\$50 M

Valor Capitalizado

+480

Unidades en Desarrollo

Multifamily – Vivienda en Renta
Institucional

Conceptos Generales – ¿Qué es Multifamily?

Tipo de activo inmobiliario diseñado y construido específicamente para ser rentado y cuenta con un administrador profesional encargado de todo lo relacionado a la operación (Asset y Property management) y vela por la satisfacción de los arrendatarios

Tienen un dueño único o un grupo de inversionistas en un pool de rentas. Su valor agregado reside en el ofrecimiento de una serie de servicios extras, un mejor producto final y una contraparte institucional que vela por la satisfacción del arrendatario.



Operador profesional a cargo



Servicios extras



Experiencia de usuario superior



Unidades para renta de largo y mediano plazo



Edificios de 30 o más unidades



Resiliencia ante Crisis.
Baja correlación con los ciclos económicos.



Bajo Riesgo Crediticio



Protección contra Inflación



Necesidad básica del ser humano.

Multifamily

- Competencia de la vivienda tradicional en renta
- Unidades eficientes con gran funcionalidad
- Proyectos ricos en amenidades



Coliving

- Espacio privado pequeño enriquecido por ricas zonas sociales
- Facilita la vida en comunidad y la convivencia



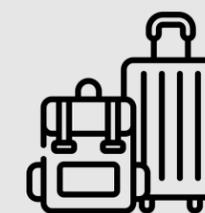
Student Housing

- Público universitario
- Rentas semestrales o anuales
- Diseñado y dotado para jóvenes



Mediana Estancia

- Para estancias de entre 1 y 5 meses
- Unidades amobladas y listas para ser habitadas
- Servicios (lavandería, limpieza etc)



Senior Housing

- Destinado al adulto mayor
- Diferentes niveles de asistencia
- Diseño de acuerdo a las necesidades propias de esta demografía



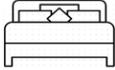
Vivienda Social Institucional

- Alternativa para acceder a vivienda digna sin barrera de cuota inicial
- Debe conjugarse con iniciativas públicas o cajas de compensación*



Ventajas vs. Vivienda Tradicional

Beneficios para el cliente

	Producto		Eficiencia. Mayor programa en menos metros		Diseño enfocado en vender m2, no espacio útil
	Administración de la propiedad		Mantenimiento preventivo y correctivo		Inquilino responsable de mantenimiento.
	Servicios		Servicios adicionales (clases grupales, mascotas, paquetería, limpieza, etc)		Limitado
	Comunidad		Operador enfocado en generar sentido de comunidad.		Ninguno.
	Proceso de arriendo		Proceso establecido con tiempos y condiciones claras, sin aval.		Tiempos poco claros, aval y el dueño decide.

Beneficios para el Inversionista

	Producto de Inversión / Asset Managent		Propiedad diseñada y operada para ser una inversión a largo plazo.		Propiedad diseñada para generar un margen de ventas.
	Mitigación riesgo de crédito		Selección inteligente para evitar morosidad y deudas malas.		Proceso poco establecido y no sofisticado. Riesgo hiper concentrado
	Control de morosidad		Procesos de control tanto en diseño como en operación. (Restricción accesos y servicios)		Ninguno.
	Control de precios e inventario		Cartera atomizada, adaptable a coyunturas del mercado		Inventario concentrado en un solo ingreso
	Ingresos Adicionales		Se pueden generar ingresos adicionales a las rentas.		Ninguno.

El mercado de vivienda en renta tiende a atraer personas con perfiles diversos como parejas jóvenes recién salidas del hogar, personas divorciadas, estudiantes y jóvenes profesionales. Estos diferentes grupos buscan opciones flexibles de vivienda que se describen a continuación

¿Por qué prefieren rentar?



PAREJAS JOVENES

- Generan ahorros para su futuro hogar.
- Previo a hitos de compra como matrimonio.
- Ubicación por encima de tamaño.



PERSONAS DIVORCIADAS

- Solución a movilización por cambio de situación marital.
- Posibilidad de arriendo amoblado
- Cercanía a sus puntos de interés



JOVENES PROFESIONALES

- Sin la voluntad o la capacidad de comprar.
- Cercanía al lugar de trabajo, restaurantes y vida nocturna.
- Posibilidad de vivir en diferentes zonas de la ciudad.



EXPATS, EMPTY NESTERS Y ESTUDIANTES

- Profesionales trasladados de ciudad o país.
- Boomers reduciendo espacio por independencia de hijos.
- Estudiantes de universidades cercanas



TENDENCIA

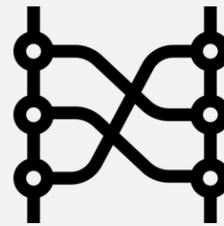
- Salir cada vez más rápido de hogar
- Casarse más tarde
- Compara casa más tarde
- Menor propensión de compra. No estar amarrados

Cuellos de Botella en Multifamily

El diferencial de costos directos entre estratos no genera una reducción suficiente en el costo total como para compensar la disminución en las rentas. Este delta en las rentas es mucho mayor que el del costo por lo que resulta un obstáculo para el inversinista



Desconocimiento del producto



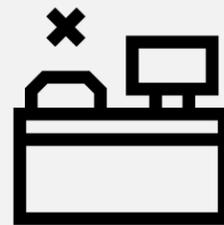
Relación riesgo/rentabilidad no acorde



Desconocimiento del usuario final



Falta de operadores



Ley de vivienda, proteccionista del arrendatario



Financiamiento Inversionistas institucionales

Cuellos de Botella en Multifamily – Diferencias

El diferencial de costos directos entre segmentos no genera una reducción suficiente en el costo como para compensar la disminución en las rentas. Este delta en las rentas es mucho mayor que el del costo por lo que resulta un obstáculo para el inversionista

Proyecto tipo No VIS Bogotá

- Costos Totales

Ítem	Costo	%	\$/m ² Constr
Terreno	\$14.000.000.000	25,7%	\$1.512.451
Costos Indirectos	\$12.037.000.207	22,3%	\$1.312.167
Costos Directos	\$28.302.674.400	52,0%	\$3.057.600
Costo Total	\$50.339.674.607	100%	

- Rentas

Renta Promedio Mensual	\$3.435.616
Renta Promedio/m² Mensual	\$88.548

- Rentabilidad

Yield	9,49%
Trended Yield	11,97%
TIR Desapalancada	19,99%

Proyecto tipo VIS Bogotá

- Costos Totales

Ítem	Costo	%	\$/m ² Constr
Terreno	\$3.500.000.000	12,4%	\$378.113
Costos Indirectos	\$8.040.466.094	28,4%	\$868.629
Costos Directos	\$16.780.183.200	59,3%	\$1.812.800
Costo Total	\$32.080.699.676	100%	

- Rentas

Renta Promedio Mensual	\$826.027
Renta Promedio/m² Mensual	\$21.290

- Rentabilidad

Yield	3,09%
Trended Yield	4,24%
TIR Desapalancada	0,00%

Se sensibilizaron costos e ingresos para lograr una rentabilidad equiparable en ambos proyectos. Para esto, sería necesaria una disminución drástica del costo o un incremento también notable en los ingresos.



Reducir el costo un 50%



Aumentar las rentas en un 60%

Multifamily en otros Países

Multifamily en USA – Subsidios

Los subsidios para viviendas multifamiliares en Estados Unidos están diseñados para ayudar a propietarios y desarrolladores a ofrecer alquileres a precios asequibles y para asistir a los inquilinos de bajos ingresos a acceder a viviendas seguras y decentes.



Sección 8 (Housing Choice Voucher Program)

• Para inquilinos

- El programa permite pagar una parte de su renta con un vale de vivienda mientras que el gobierno cubre el resto
- El inquilino busca su vivienda, pero el propietario debe aceptar el vale y cumplir condiciones

• Para propietarios

- Reciben pagos directos del gobierno para cubrir la diferencia entre lo que se puede pagar y el alquiler del mercado



Programa de Crédito Fiscal para Viviendas de Bajos Ingresos (LIHTC)

- El programa otorga créditos fiscales a desarrolladores de vivienda con la condición de mantener rentas asequibles para los inquilinos de bajos ingresos durante un periodo de mínimo 15 años



Sección 202 – Vivienda de Apoyo para Ancianos

- Proporciona capital para los desarrolladores de vivienda multifamiliares asequibles para ancianos de bajos ingresos
- También puede cubrir parte de los costos operativos



Sección 811 - Vivienda de Apoyo para Personas con Discapacidades

- Proporciona subsidios para el desarrollo de viviendas multifamiliares para personas con discapacidades
- También ofrece asistencia de renta para que los inquilinos solo paguen el 30% de sus ingresos



Sección 236

- Ofrece subsidios a desarrolladores que aceptan mantener alquileres asequibles, compensando parte de los costos de las hipotecas



Programa HOME de Asociaciones de Inversión en Vivienda

- Ofrece subvenciones a estados y localidades que pueden usarse para construir, comprar, rehabilitar viviendas para alquilar o para proporcionar asistencia directa a inquilinos de bajos ingresos



Préstamos y subvenciones del Departamento de Agricultura (USDA)

- El programa de Vivienda Rural de Alquiler (Sección 515) ofrece préstamos directos a propietarios de viviendas multifamiliares en áreas rurales para la construcción o rehabilitación de viviendas asequibles

Multifamily en otros Países – Subsidios

Existen subsidios y programas de apoyo para viviendas multifamiliares en muchos otros países. Cada país tiene su propio enfoque y estructura para abordar la vivienda asequible, pero el objetivo común es facilitar el acceso a viviendas dignas para personas y familias de bajos ingresos. Estos son algunos de los programas que tiene cada país para que esto sea posible.



Canadá

- **National Housing Strategy (NHS):** Ofrece préstamos y subvenciones a promotores para la construcción y renovación de viviendas asequibles
- **Affordable Housing Innovation Fund:** Apoya la creación de nuevas soluciones para la vivienda asequible, incentivando a los desarrolladores a innovar.



Reino Unido

- **Affordable Homes Programme:** Proporciona subvenciones a asociaciones de vivienda, autoridades locales y otros proveedores
- **Housing Benefit:** Ayuda a los inquilinos de bajos ingresos a cubrir sus costos de alquiler similar a Sección 8



Australia

- **National Housing Finance and Investment Corporation (NHFIC):** Ofrece préstamos a largo plazo con tasa de intereses baja a desarrolladores de vivienda comunitaria
- **Commonwealth Rent Assistance:** Proporciona asistencia directa a los inquilinos de bajos ingresos para cubrir sus costos de alquiler



Alemania

- **Social Housing:** Los estados y municipios proporcionan subsidios directos a promotores y asociaciones de vivienda para la construcción y mantenimiento de viviendas de alquiler asequible



Suecia

- **Bstadsbidrag:** Subsidio para familias de bajos ingresos y jóvenes que cubre parte del alquiler
- **Allmännyttan:** Vivienda pública administrada por municipios



Países Bajos

- **Housing Associations:** Organizaciones sin ánimo de lucro que proporcionan viviendas asequibles
- **Rent Allowance:** Subsidio para inquilinos de bajos ingresos que cubren gastos de alquiler



Singapur

- **Housing and Development Board (HDB):** Construye administra y ofrece subsidios para el alquiler de vivienda públicas



Francia

- **Loi Pinel:** Incentivo fiscal para los inversionistas que compran propiedades y las alquilan
- **Aide personnalisée logement (APL):** Subsidio para inquilinos de bajos ingresos