

An aerial photograph of a coastal city, likely Lima, Peru, taken during sunset. The sky is a mix of orange, pink, and blue. The ocean is visible in the upper half of the image, with waves breaking on the shore. The city below is densely packed with buildings of various heights and colors, including many high-rise apartment buildings. The overall mood is serene and urban.

LOGAN

INSTITUTIONAL VALUE

BOGOTÁ - LIMA - CDMX

**REAL ESTATE
INVESTMENT REPORT
PERU 2020**

REPORTE DE INVERSIÓN
EN BIENES RAÍCES
PERÚ 2020

Publication Date: February 2021 / Fecha de Publicación: Febrero 2021

Survey Conducted: November 2020 / Encuesta Realizada: Noviembre 2020

Next Survey: 2021 / Próxima Encuesta: 2021

LOGAN
INSTITUTIONAL VALUE





CONTENTS / CONTENIDOS

INTRODUCTION / INTRODUCCIÓN

LP SURVEY / ENCUESTA LP

- Management Fee Expectations /
Expectativas de Honorarios de Gestores
- Annual Return Expectation /
Expectativas de Retorno Anual (TIR)
- % AUM Per Fund Strategy /
% Activos por Estrategia de Fondo
- Manager Selection Criteria Ranking /
Clasificación de Criterios para Selección de Gestor
- Investment Plans 2021 /
Planes de Inversión 2021
- Real Estate Investment Focus 2021 /
Foco de Inversión en Bienes Raíces 2021
- Drivers of Fund Performance Ranking /
Clasificación de Factores de Desempeño de los Gestores
- Investment Experience/
Experiencia de Inversión

MARKET TRENDS/

TENDENCIAS DE MERCADO

- Assets Under Management (AUM) by GP /
Activos Bajo Administración (AUM) por Gestor
- Assets Under Management (AUM)
Direct Investment /
Activos Bajo Administración (AUM)
Inversión Directa

- Assets Under Management (AUM)
by Segment /
Activos Bajo Administración (AUM)
por Segmento
- Investment Allocation By Sector /
Distribución de la Inversión por Sector
- Assets Under Management (AUM)
by Strategy /
Activos Bajo Administración (AUM)
por Estrategia
- Going-In Cap Rate Evolution by Sector/
Evolución de la Tasa de Capitalización de
Entrada por Sector
- Evolution of Cap Rates and Bond Yields/
Evolución de las Tasas de Capitalización y
Retornos de Bonos

GP SURVEY / ENCUESTA GP

- Cap Rate /
Tasas De Capitalización
- Discount Rate/
Tasa de Descuento
- Development Discount Rate (Construction) /
Tasa de Descuento de Desarrollo
(Construcción)
- Investment Opportunity Ranking /
Calificación de Oportunidades
de Inversión



INTRODUCTION / INTRODUCCIÓN

Report purpose: For use in benchmarking, reporting, and investment decisions of the participants. To help provide deeper understanding of real estate market / investment dynamics.

Sections:

- A. LP Survey - investor responses
- B. Market Trends - market info, transactions
- C. GP Survey - manager responses

Sources: LOGAN database (transactional, market information) and survey responses of participants.

Propósito del informe: Para uso en evaluación comparativa (benchmarking), producción de informes y ayuda en la toma de decisiones de inversión de los participantes. También, contribuir a una comprensión más profunda de la dinámica del mercado inmobiliario.

Secciones:

- A. Encuesta LP - Respuestas de inversionistas
- B. Tendencias del mercado
- C. Encuesta de GP - Encuesta de gestores

Fuentes: Base de datos de LOGAN (transaccional, información de mercado) y respuestas de encuestas a los participantes

PARTICIPANTS / PARTICIPANTES

FUND MANAGERS / GESTORES

- Sura AM
- Faro Capital
- Credicorp Capital
- FIBRA Larrain Vial
- FIBRA Prime
- Capia
- HMC Capital
- GLL
- MGI

INVESTORS/ INVERSIONISTAS

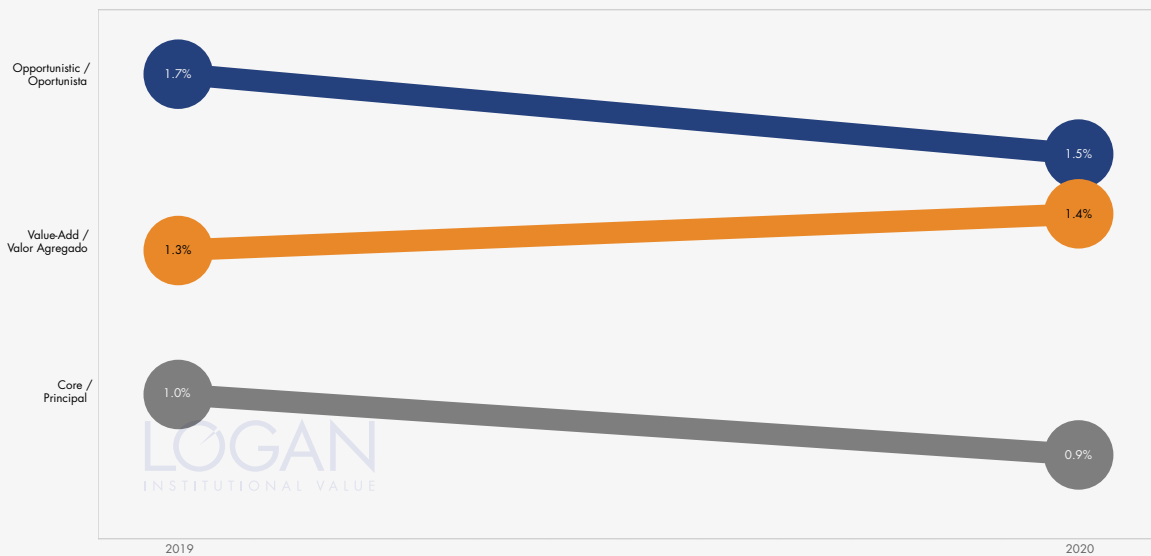
- Pacífico Seguros
- La Positiva
- Prima AFP
- AFP Integra - Sura
- AFP - Profuturo
- Rimac

DEVELOPMENT / DESARROLLO

- Urbanova
- Grupo Centenario
- Grupo Edifica
- LatAm LP

MANAGEMENT FEE EXPECTATIONS / EXPECTATIVAS DE HONORARIOS DE GESTORES

What are your management fee expectations? /
¿Cuáles son las expectativas de honorarios de gestores?



LP expectations of management fees vary depending on the investment strategy. As a rule, the more GP operational responsibilities required by a strategy, the higher fee expectation. Compared to 2019, there is a decrease in fee expectations for opportunistic and core strategies.

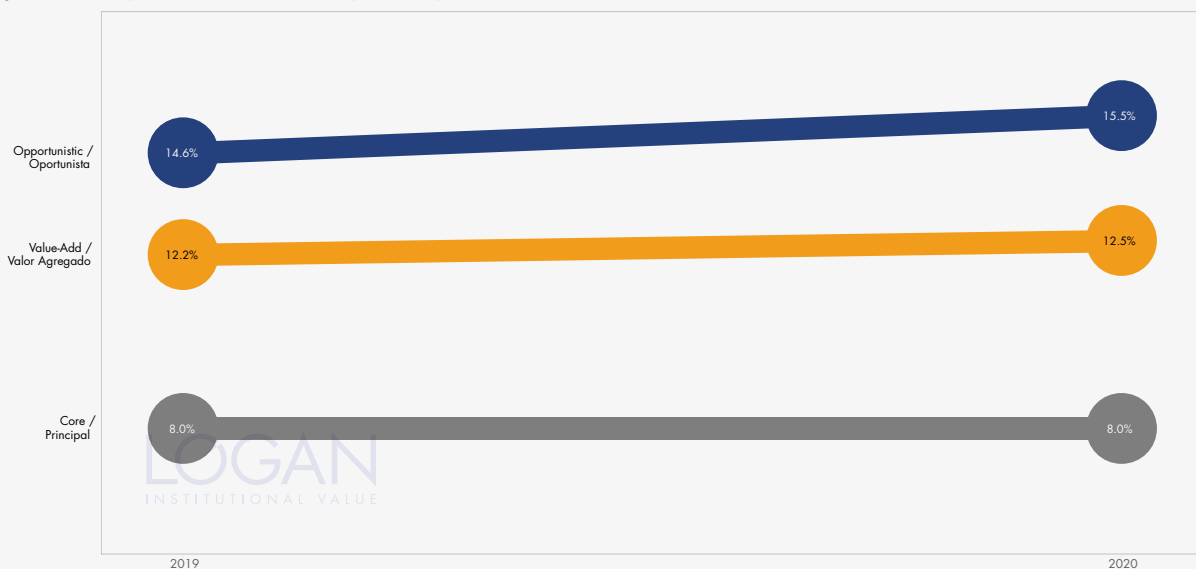
Las expectativas de los LP sobre los honorarios de gestión varían según la estrategia de inversión. Como regla general, cuantas más responsabilidades operativas de GP requiera una estrategia, mayor será la expectativa de honorarios. En comparación con 2019, hay una disminución en las expectativas de tarifas para las estrategias Oportunista y Core.





ANNUAL RETURN EXPECTATION / EXPECTATIVAS DE RETORNO ANUAL (TIR)

What is your total annual return expectation for each strategy? /
¿Cuáles son las expectativas de retorno anual (TIR) para cada tipo de estrategia?



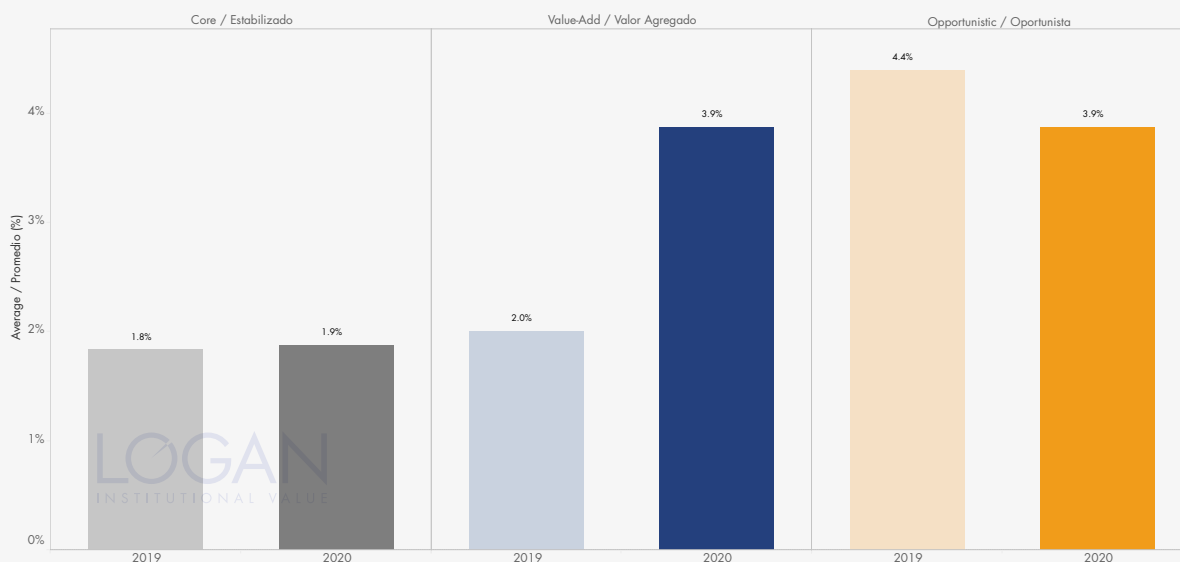
Even though benchmark interest rates are at historic lows, return expectations remain consistent with 2019. This is interesting, considering that the returns of other investment opportunities dropped. This indicates that long-term real estate return expectations remain stable.

A pesar que las tasas de interés de referencia se encuentran en mínimos históricos, las expectativas de rendimiento siguen siendo consistentes con 2019. Esto es interesante, considerando que los rendimientos de otras oportunidades de inversión cayeron. Esto indica que las expectativas de rentabilidad inmobiliaria a largo plazo se mantienen estables.



% AUM PER FUND STRATEGY / % ACTIVOS POR ESTRATEGIA DE FONDO

What % of total AUM is currently invested in these investment strategies? /
¿Qué % del total de AUM se invierte actualmente en estas estrategias de inversión?

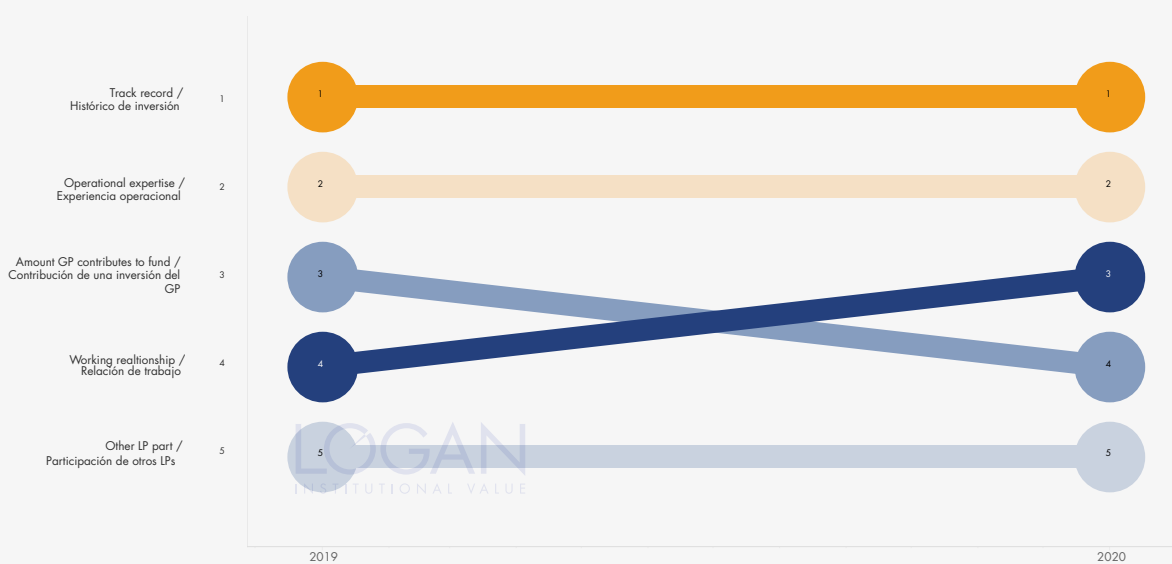


Investors indicate that the opportunistic and value add strategies account for the majority of their investments. This is because the GPs with the best track record have been mainly focused on development projects. We believe this could balance in the future as GPs, focused on income-generating projects, reach a critical mass of AUM and can demonstrate a longer track record of experience and performance.

Los inversionistas indican que las estrategias Oportunista y Valor Agregado representan la mayoría de sus inversiones. Esto se debe a que los GP con la mejor trayectoria se han centrado principalmente en proyectos de desarrollo. Creemos que esto podría equilibrarse en el futuro a medida que los GP, centrados en proyectos de generación de ingresos, alcancen una masa crítica de AUM y puedan demostrar un historial más largo de experiencia y desempeño.

MANAGER SELECTION CRITERIA RANKING / CLASIFICACIÓN DE CRITERIOS PARA SELECCIÓN DE GESTOR

Rank the following characteristics in order of importance - manager selection /
Clasifica en orden de importancia las siguientes características cuando estás
seleccionando un gestor



Track record and operational experience remain the most important factors in selecting a GP. According to respondents, track record during and post-pandemic are of particular importance.

El histórico de inversión y la experiencia operacional siguen siendo los factores más importantes a la hora de seleccionar un GP. Según los encuestados, el histórico durante y después de una pandemia es de particular importancia.

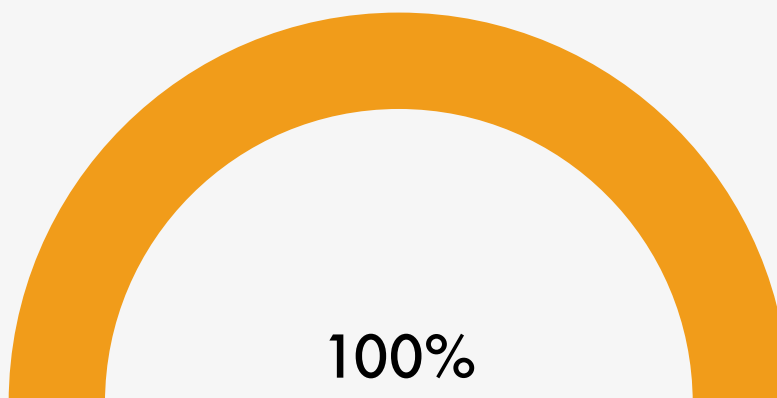




INVESTMENT PLANS 2021 / PLANES DE INVERSIÓN 2021

Investment plans in 2021 to invest in real estate /
Planes de inversión en bienes raíces en PERÚ en 2021

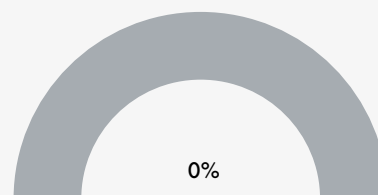
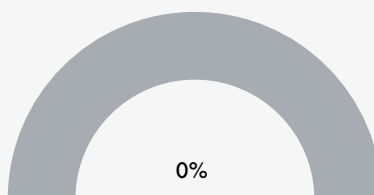
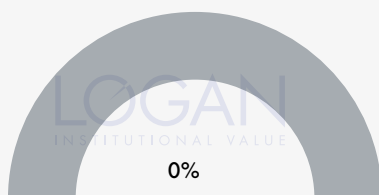
Decrease Or Stop / Disminuir o Detener



Expand Investing / Expandir las Inversiones

Find Partner and Invest / Encontrar un Socio e Invertir

Initiate Investments / Comenzar Inversiones



The current economic crisis has made most investors more cautious in their local investments in real estate, especially due to lockdown uncertainty. Interest continues to be focused on foreign markets.

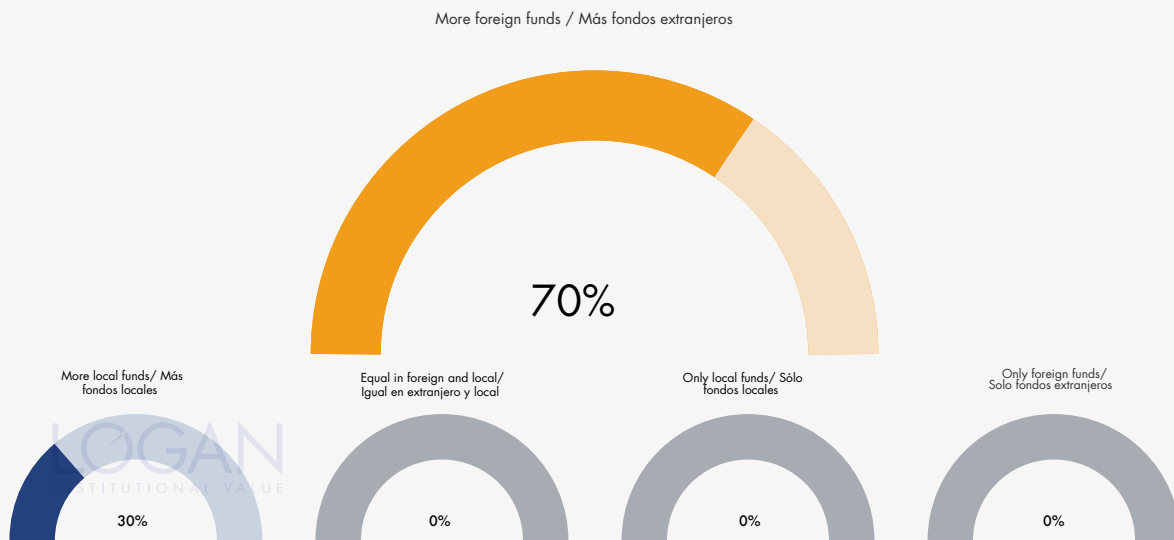
La actual crisis económica ha hecho que la mayoría de los inversionistas sean más cautelosos en sus inversiones locales en bienes raíces, especialmente debido a la incertidumbre relacionada con las cuarentenas. El interés sigue centrado en los mercados extranjeros.





REAL ESTATE INVESTMENT FOCUS 2021 / FOCO DE INVERSIÓN EN BIENES RAÍCES 2021

Where will real estate investment be focused in 2021?/
¿Dónde va a estar enfocada la inversión en bienes raíces en 2021?



AFPs continue to prioritize investing in international markets, as they did in 2019. Some respondents indicated that they thought foreign investments offered better risk adjusted returns. The effect of the Covid-19 lockdowns and the local political landscape have continued this investment trend.

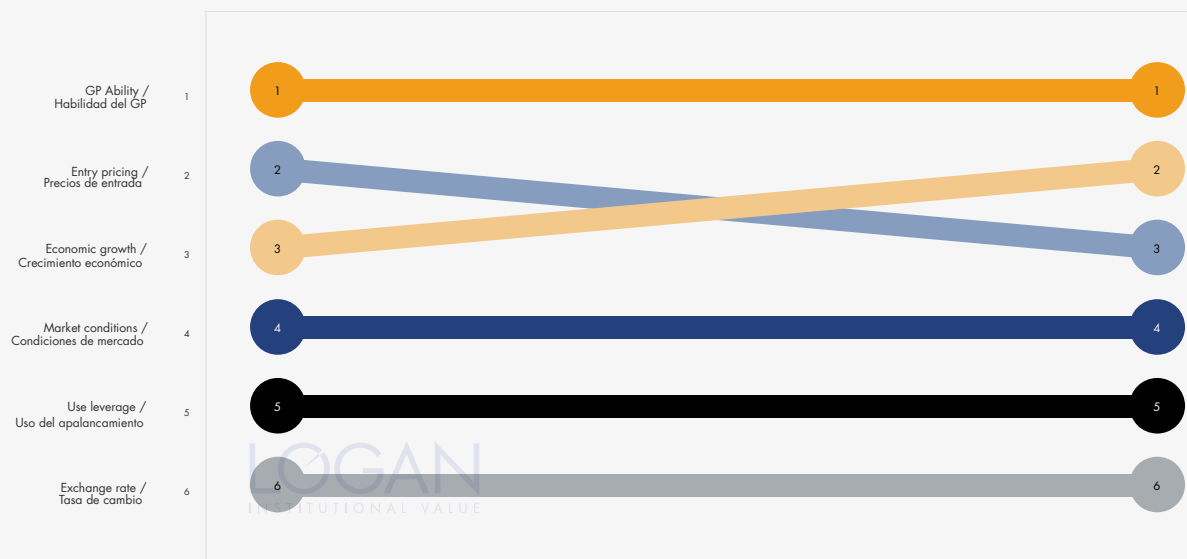
Las AFP continúan priorizando la inversión en los mercados internacionales, como lo hicieron en 2019. Algunos encuestados indicaron que pensaban que las inversiones extranjeras ofrecían mejores rendimientos ajustados al riesgo. El efecto de los cierres del Covid-19 y el panorama político local han prolongado esta tendencia de inversión.





DRIVERS OF FUND PERFORMANCE RANKING / CLASIFICACIÓN DE FACTORES DE DESEMPEÑO DE LOS GESTORES

Rank drivers that you expect to have the biggest impact on fund performance /
Clasifique los factores que espera tengan el mayor impacto en el rendimiento de los fondos



Skill and economic growth to be the most important perceived drivers of fund performance. Economic growth has grown in importance from 2019 – likely a result of the pandemic.

Habilidad y crecimiento económico son los impulsores percibidos más importantes del rendimiento del fondo. Crecimiento económico ha aumentado en importancia a partir de 2019, probablemente como resultado de la pandemia.

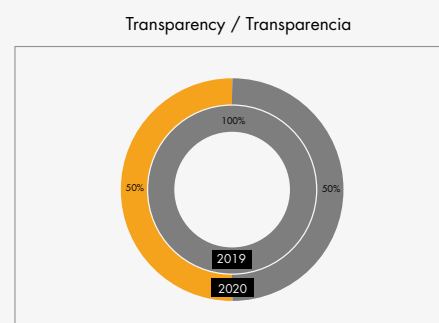
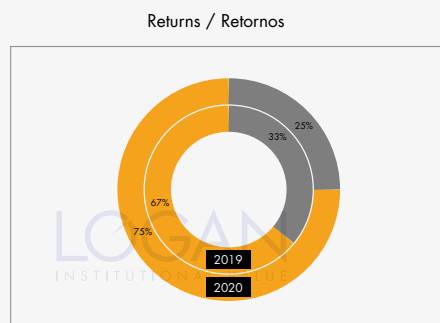
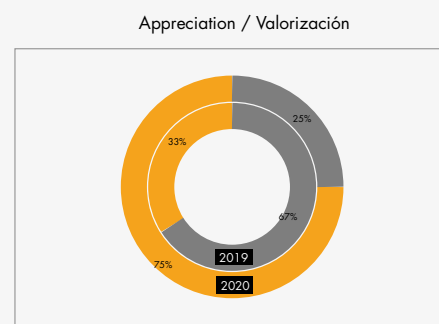
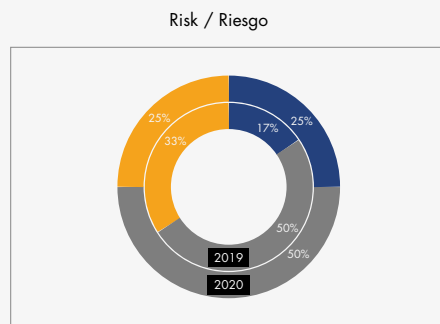


INVESTMENT EXPERIENCE / EXPERIENCIA DE INVERSIÓN

How would you rate the following aspects in 2021 in terms of the experience with GPs and investments? /

¿Cómo calificaría los siguientes aspectos con relación a la experiencia con gestores e inversiones en 2021?

- Exceeded expectations / Superó expectativas
- In-line with expectations / Acorde con expectativas
- Below expectations / Por debajo de las expectativas



Investors indicated a decrease in satisfaction in investment in real estate during 2020. This may be a result of the pandemic and its after-effects of decreased returns lower values. Further, investors now view transparency as lacking – some now recognize foreign markets as options for greater transparency and higher adoption of international investment best practices.

Los inversionistas indicaron una disminución en su satisfacción con la inversión en bienes raíces durante 2020. Esto puede ser resultado de la pandemia y sus secuelas en la disminución de los retornos a valores más bajos. Además, los inversionistas ahora ven una falta de transparencia; algunos ahora reconocen los mercados extranjeros como opciones para una mayor transparencia y una mejor adopción de las mejores prácticas de inversión a nivel internacional.



In 2019, a notable recovery was observed in the real estate market, which boosted the growth of real estate vehicles, notably FIRBIs and FIBRAs. The investment market also became more sophisticated and investment funds were classified as income and development funds. Income funds are composed of assets that generate rents – which in turn are the basis for investor returns. Investments include the standard asset classes of office, industrial and retail – but also include land. Development funds are focused on the construction, lease-up, and disposition of assets. This process usually takes 3-5 years, and the majority of returns are generated upon the sale of the asset.

LP direct investments are classified in the same way as real estate funds. Only investments that generate income (non-development) were included in the graphics contained herein.

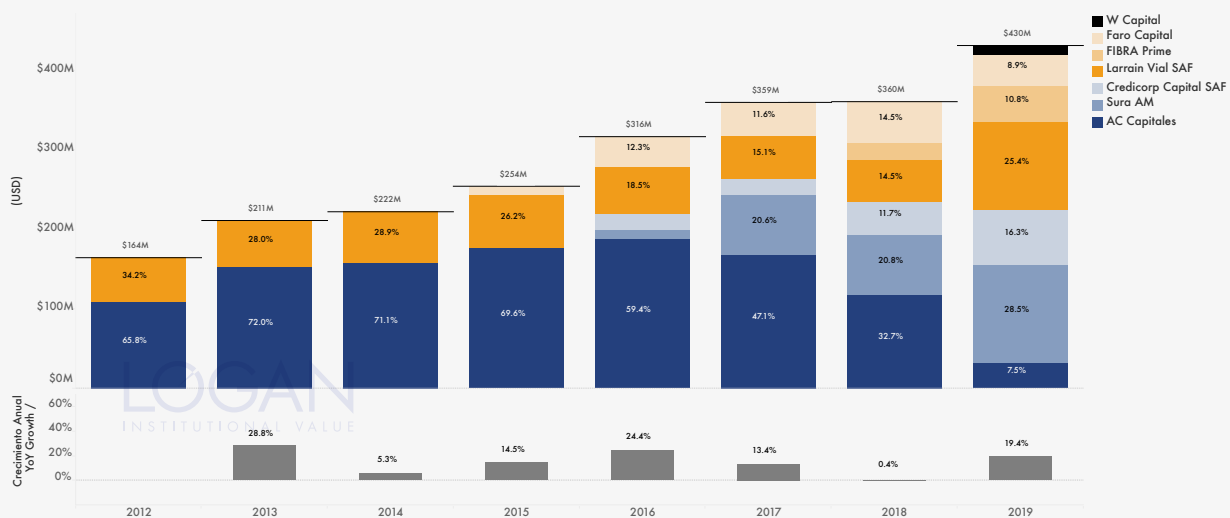
En 2019, se observó una notable recuperación en el mercado inmobiliario, que impulsó el crecimiento de los vehículos inmobiliarios, en particular FIRBI y FIBRA. El mercado de inversiones también se volvió más sofisticado y los fondos de inversión más definidos como fondos de ingresos y desarrollo. Los fondos de ingresos se componen de activos que generan rentas, que a su vez son la base de la rentabilidad de los inversionistas. Las inversiones incluyen las clases de activos estándar de oficina, industrial y comercio, pero también incluyen terrenos. Los fondos de desarrollo se concentran en la construcción, arrendamiento y venta de activos. Este proceso generalmente toma de 3 a 5 años y la mayoría de los retornos se generan con la venta del activo.

Las inversiones directas de LP se clasifican de la misma forma que los fondos inmobiliarios. Solo las inversiones que generan ingresos (no desarrollo) se incluyeron en los gráficos aquí presentados.



ASSETS UNDER MANAGEMENT (AUM) BY GP / ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN (AUM) POR GESTOR

GPs (Income Producing) /
Gestores (Renta)



Fund raising was difficult for managers in 2020, however, those that had available capital for investment were able to seize on opportunities to purchase distressed assets and were able to negotiate favorable pricing for acquisitions.

La recaudación de fondos fue difícil para los gestores en 2020, sin embargo, aquellos que contaban con capital disponible para la inversión pudieron aprovechar las oportunidades para comprar activos en dificultades y pudieron negociar precios favorables para sus adquisiciones.

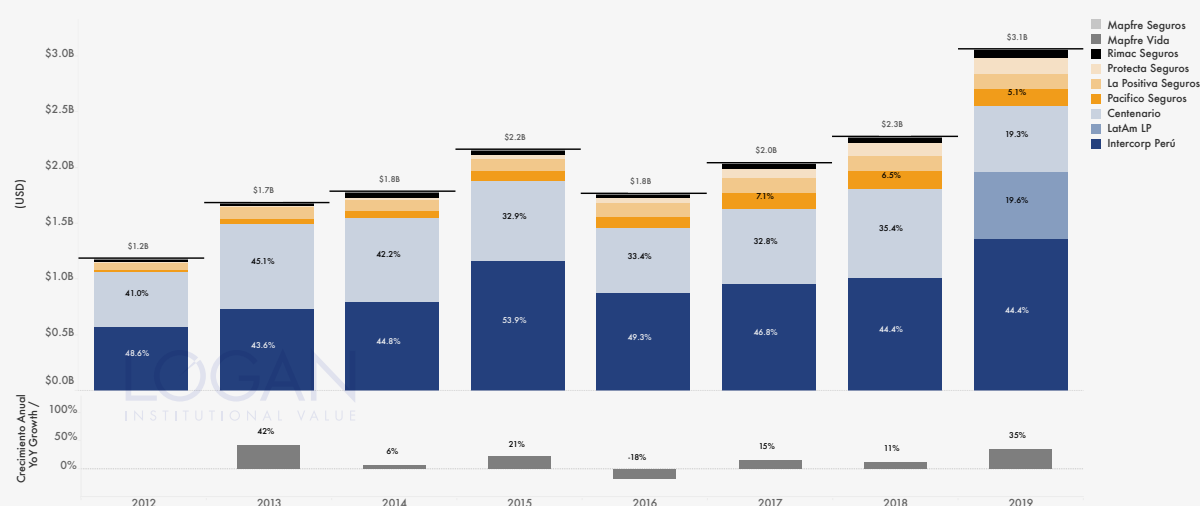




ASSETS UNDER MANAGEMENT (AUM) DIRECT INVESTMENT / ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN (AUM) INVERSIÓN DIRECTA

Direct investment of insurance funds, pension funds, and institutional real estate companies (income producing) /

Inversión directa de aseguradoras, fondos de pensión y compañías institucionales de finca raíz (renta)



Sources / Fuentes: public information from SMV (Stock Market Superintendencia) and interviews with respective market participants (GPs, LPs) / Información pública de SMV (Super Intendencia de Mercado de Valores), entrevistas con los respectivos participantes del mercado (gestores e inversionistas)
Notes / Notas: * In the Investment Report 2019, the AUM included income-producing and development strategies. For 2020, it refers only to income-producing funds / El Reporte de Inversión de 2019 incluyó estrategias de renta y de desarrollo. Para 2020, se tuvo en cuenta la estrategia de renta únicamente
Intercorp Perú comprises Inretail and Intercorp Financial Services / Intercorp Perú comprende a Inretail e Intercorp Financial Services

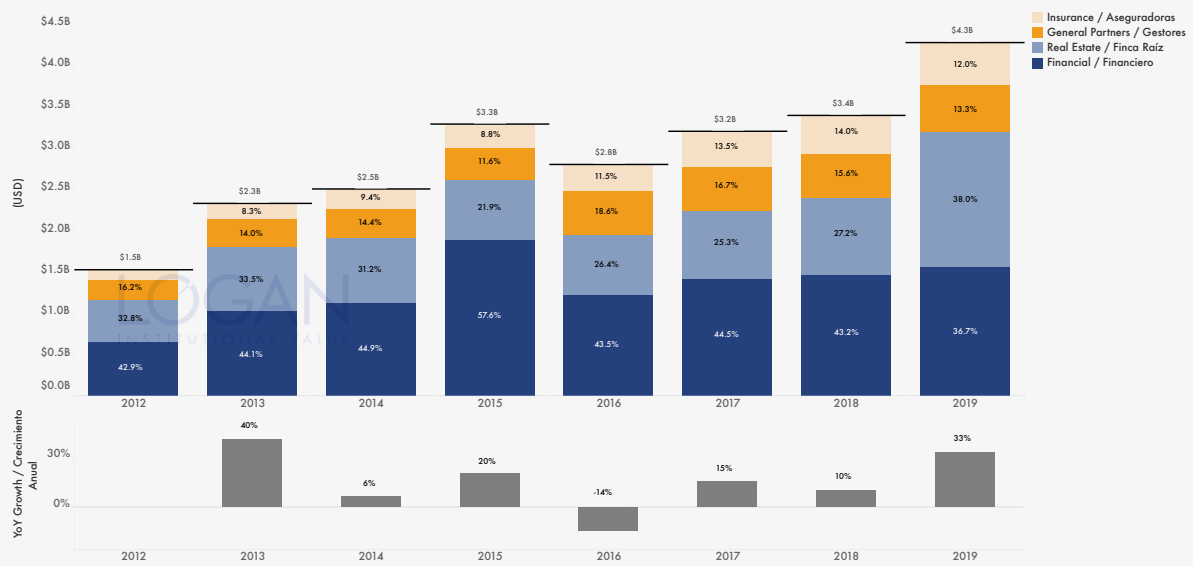
In 2019, there was a significant growth in investments in the real estate sector by corporate companies and insurance companies. There also was significant growth in the AUM of real estate investment funds. Even though 2020 was affected by the pandemic and an economic crisis, continued growth of investment vehicles is expected in 2021.

En 2019, hubo un crecimiento significativo de las inversiones en el sector inmobiliario por parte de entidades corporativas y compañías de seguros. También hubo un crecimiento significativo en el AUM de los fondos de inversión inmobiliaria. A pesar de que 2020 estuvo afectado por la pandemia y una crisis económica, se espera un crecimiento continuo de los vehículos de inversión en 2021.



ASSETS UNDER MANAGEMENT (AUM) BY SEGMENT / ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN (AUM) POR SEGMENTO

Direct and indirect investment by segment (income producing and development) /
Inversión directa e indirecta por segmento (renta y desarrollo)



Source / Fuentes: Public information from SMV (Stock Market Superintendence) and interviews with respective market participants (GPs, LPs) / Información pública de SMV (Super Intendencia de Mercado de Valores), entrevistas con los respectivos participantes del mercado (gestores e inversionistas)



In 2019 there is an increase in investment in real estate by real estate companies, mainly specialized developers, some of whom have entered the market with force and are generating a significant impact on the dynamics of the sectors in which they are focused.

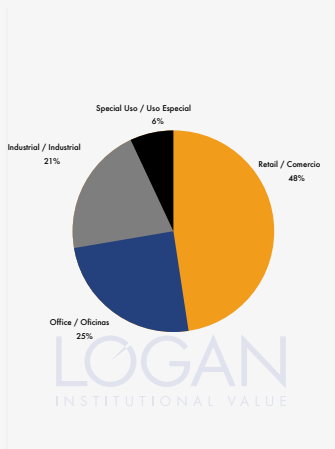
En 2019 se nota un aumento en la inversión en bienes raíces por parte de compañías de finca raíz, principalmente desarrolladores especializados, algunos de los cuales han entrado al mercado con fuerza y están generando un impacto importante en la dinámica de los sectores en los que están enfocados.



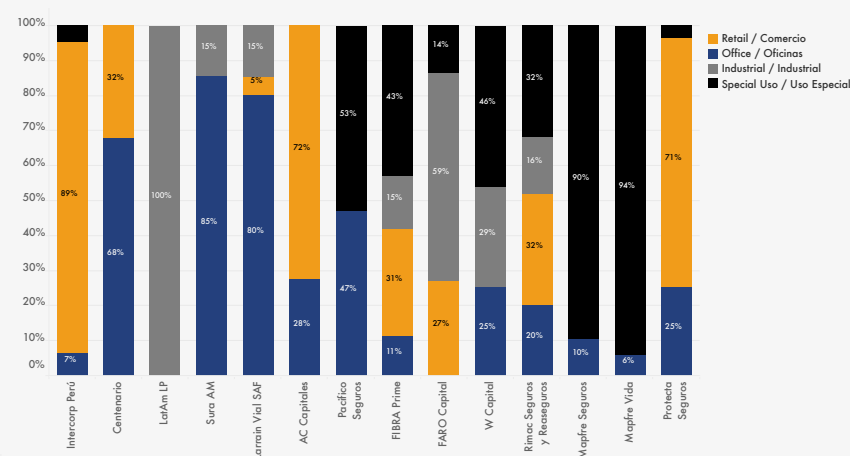
INVESTMENT ALLOCATION BY SECTOR / DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN POR SECTOR

Direct and indirect investment (income producing) / Inversión directa e indirecta (renta)

Investment Allocation / Distribución de la Inversión
By Sector / Por Sector



Investment Allocation / Distribución de la Inversión
By Investor / Por Inversionista



Sources / Fuentes: Public information from SMV (Stock Market Superintendencia) and interviews with respective market participants (GPs, LPs) / Información pública de SMV (Superintendencia de Mercado de Valores), entrevistas con los respectivos participantes del mercado (gestores e inversionistas)
Notes / Notas: In the Investment Report 2019, the AUM included income-producing and development strategies. For 2020, it refers only to income-producing funds / El Reporte de Inversión de 2019 incluye estrategias de renta y de desarrollo. Para 2020, se tuvo en cuenta la estrategia de renta únicamente
Special Use includes medical, educational, hotels, land, and other assets not specified in the public info / Uso Especial incluye construcciones médicas, educativas, hoteles, terrenos y otros activos que no se especifican en la información pública

Fund managers tend to focus a particular asset class such as retail or office rather than invest in all asset classes. During 2020, some managers who have focused on a particular asset class began to round out their exposure, and some notably began investing in industrial – the best performing asset class during the pandemic.

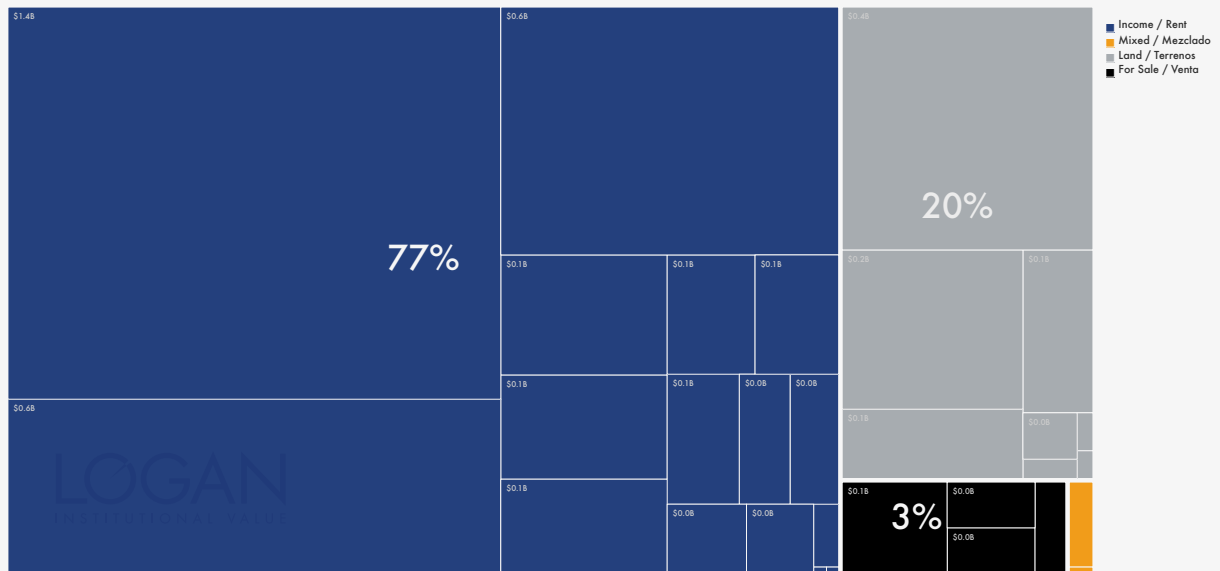
Los gestores de fondos tienden a centrarse en una clase de activos en particular, como comercio u oficinas, en lugar de invertir en todas las clases de activos. Durante 2020, algunos gestores que se han centrado en una clase de activos en particular comenzaron a incrementar su exposición, y algunos comenzaron a invertir notablemente en el sector industrial, la clase de activo con mejor desempeño durante la pandemia.





ASSETS UNDER MANAGEMENT (AUM) BY STRATEGY / ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN (AUM) POR ESTRATEGIA

Direct and indirect investment by strategy / Inversión directa e indirecta por estrategia



Direct investment is mostly comprised of income producing assets. This year, land investment was categorized as land with no project conceptualized. Build to suit projects and projects in development were thereby reclassified. Nonetheless, land makes up a surprisingly large proportion of direct investment.

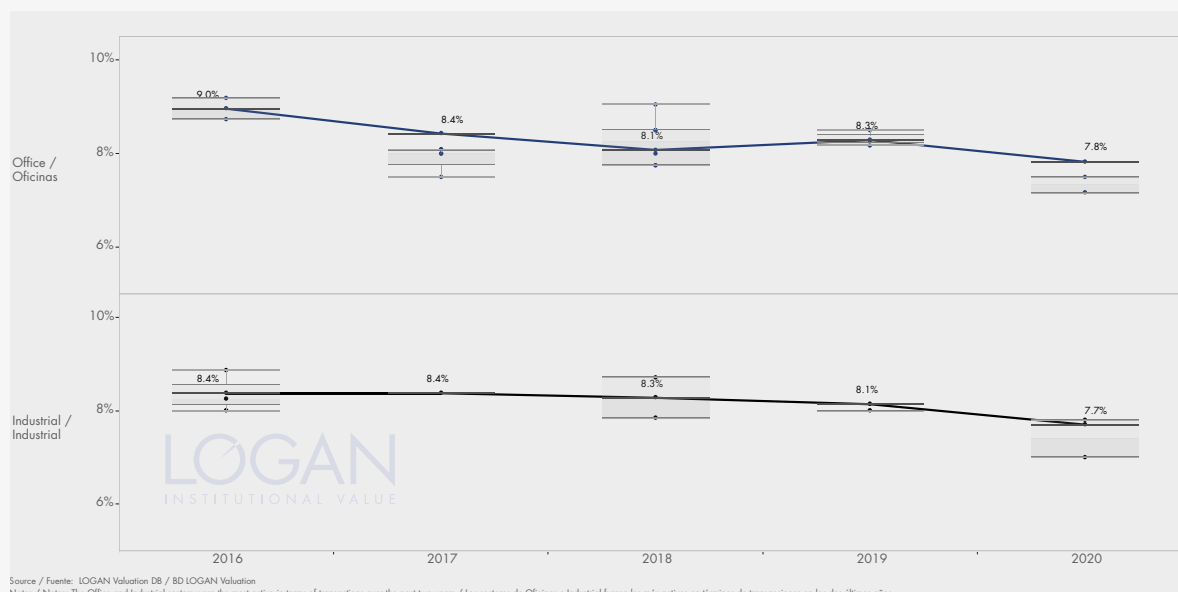
La inversión directa se compone principalmente de activos que generan ingresos. Este año, la inversión correspondiente a terrenos incluye a terrenos sin un proyecto definido. De este modo, se reclasificaron los proyectos de construcciones a la medida y proyectos en desarrollo. No obstante, terrenos abarca una proporción sorprendentemente grande de la inversión directa.





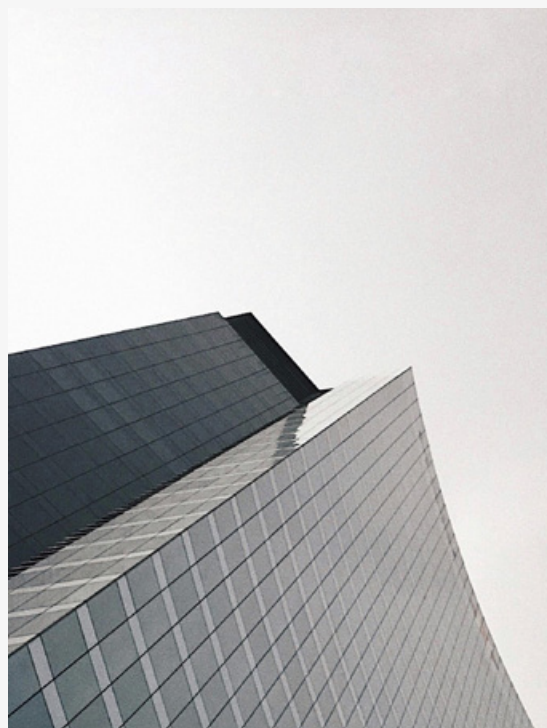
GOING-IN CAP RATE EVOLUTION BY SECTOR / EVOLUCIÓN DE LA TASA DE CAPITALIZACIÓN DE ENTRADA POR SECTOR

Transactions 1yr. moving avg. /
Transacciones prom. móvil 1 año



Most transactions in 2019 and 2020 were of office and industrial properties. Industrial has become more attractive due to its resilience during the pandemic and has experienced a drop in cap rates.

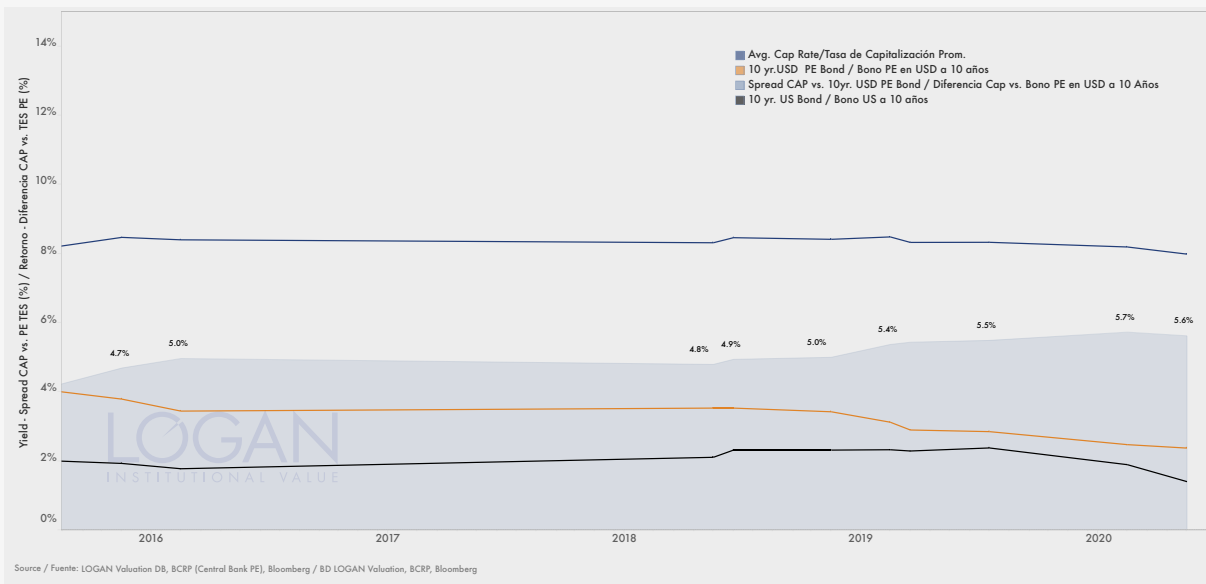
La mayoría de las transacciones en 2019 y 2020 fueron de propiedades industriales y de oficinas. Industrial se ha vuelto más atractivo debido a su resiliencia durante la pandemia y ha experimentado una caída en las tasas de capitalización.





EVOLUTION OF CAP RATES AND BOND YIELD/ EVOLUCIÓN DE TASAS DE CAPITALIZACIÓN Y RETORNOS DE BONOS

Spread Cap Rates vs. 10yr. USD PE Bond / Diferencia Cap Rates vs. Bonos Peruanos a 10 años en USD



Interest rates have fallen to historical lows, which normally would be followed by a drop in capitalization rates. However, due to uncertainty due to Covid lockdowns, the increase in perceived risk has offset this expected drop in capitalization rates for the time being. As the uncertainty abates, capitalization rates are expected to drop.

Las tasas de interés han caído a mínimos históricos, lo que normalmente generaría una caída en las tasas de capitalización. Sin embargo, debido a la incertidumbre por las restricciones del Covid, el aumento en el riesgo percibido ha compensado esta caída esperada en las tasas de capitalización por el momento. A medida que disminuya la incertidumbre, se espera que bajen las tasas de capitalización.

CAP RATES / TASAS DE CAPITALIZACIÓN

GP survey /
Encuesta a gestores

	2019	2020	Trend / Tendencia 2021	2019	2020
Office / Oficinas	8.2%	8.0%	▼		
Industrial / Industrial	8.6%	8.1%	▼		
Retail / Comercial	9.2%	9.2%	▲		
Hotel (Limited Services) / Hotel (Servicio Limitado)	9.7%	9.1%	▲		
Hotel (Full Service) / Hotel (Servicio Completo)	9.8%	9.3%	▲		

Perceived risk has kept cap rates stable and prevented them from dropping. Hotel and in some cases, retail have been especially hurt by the Covid lockdowns imposed by the government. Class A office and industrial have been resilient during the pandemic and there is strong interest for well-located assets.

El riesgo percibido ha mantenido estables las tasas de capitalización y ha evitado que caigan. Los hoteles y, en algunos casos, el comercio, se han visto especialmente afectados por los cierres de Covid impuestos por el gobierno. Las oficinas y la industria de clase A han resistido durante la pandemia y existe un gran interés por los activos en buenas ubicaciones.



DISCOUNT RATE / TASA DE DESCUENTO

GP survey / Encuesta a gestores

	2019	2020	Trend / Tendencia 2021	2019	2020
Office / Oficinas	10.0%	9.9%	▼	11.0% 8.5%	12.0% 8.5%
Industrial / Industrial	10.3%	10.2%	▼	14.0% 8.0%	12.0% 8.0%
Retail / Comercial	10.5%	12.0%	▲	11.0% 11.0%	15.5% 10.0%
Hotel (Limited Service) / Hotel (Servicio Limitado)	11.2%	12.4%	▲	12.0% 10.0%	16.0% 10.0%
Hotel (Full Service) / Hotel (Servicio Completo)	11.8%	12.8%	▲	13.0% 11.0%	16.0% 10.0%
Multifamily / Vivienda para Renta	10.5%	9.8%	◄►	15.0%* 8.5%	12.5% 8.0%

Survey responses indicate a “flight to quality” towards Core Class A assets, mainly in the Office and Industrial segments. Core assets often have the most diversified and financially sound tenants, with longterm leases and / or tiered rental maturities that would limit the potential negative impacts of the crisis. On the other hand, prolonged quarantines and restrictions have had a very negative impact on Retail properties: uncertainty will continue to create a high perception of risk and the ability of managers to manage vacancies and adapt / reposition spaces will be key to the preservation of value.

Las respuestas de la encuesta indican un “vuelo hacia la calidad” hacia activos tipo Core Clase A, principalmente en los segmentos de Oficinas e Industrial. Los activos Core a menudo tienen los inquilinos más diversificados y sólidos desde el punto de vista financiero, con arrendamientos a largo plazo y/o vencimientos escalonados de renta que limitarían los posibles impactos negativos de la crisis. Por otro lado, las cuarentenas y restricciones prolongadas han tenido un impacto muy negativo en las propiedades de Comercio: la incertidumbre continuará creando una percepción elevada de riesgo y la capacidad de los gestores para administrar las vacancias y adaptar / reposicionar los espacios será clave para la preservación del valor.



DEVELOPMENT DISCOUNT RATE / (CONSTRUCTION) TASA DE DESCUENTO DE DESARROLLO (CONSTRUCCIÓN)

GP survey / Encuesta a gestores

	2019	2020	Trend / Tendencia 2021	2019	2020
Office / Oficinas	12.9%	13.5%	◀▶		
Industrial / Industrial	12.1%	12.3%	◀▶		
Retail / Comercial	12.4%	14.8%	▲		
Multifamily / Vivienda para Renta	12.9%	14.3%	◀▶		

In general, there is an increase in development discount rates (construction) compared to 2019. This is basically due to the uncertainty generated by the current crisis, which makes investors prefer to acquire built and stabilized assets, rather than having to assume construction and absorption risks.

En general existe un incremento en las tasas de descuento de desarrollo (construcción) con respecto al 2019. Esto se debe básicamente la incertidumbre generada por la crisis actual, la cual hace que los inversionistas prefieran adquirir activos construidos y estabilizados, a tener que asumir riesgos de construcción y de absorción.





CONSTRUCTION RISK PREMIUM / PRIMA DE RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

GP survey /
Encuesta a gestores



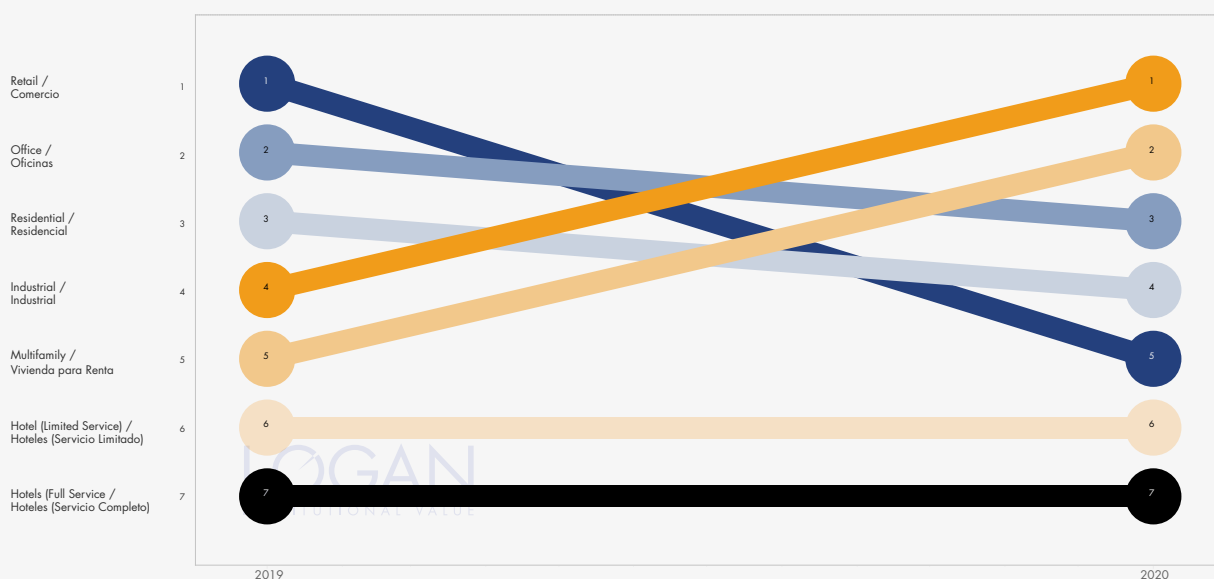
Industrial shows the lowest risk premium for construction, due to lower perceived risk during the pandemic and due to the prevalence of build to suit projects which have no absorption risk and little construction risk. Multifamily shows the highest premium, probably due to the lack of experience and little knowledge of this type of asset. We believe this construction premium will decrease as projects develop and managers gain more experience with the asset class.

Industrial muestra la prima de riesgo más baja para la construcción, debido a la menor percepción de riesgo durante la pandemia y debido a la prevalencia de la construcción a la medida, que no tiene riesgo de absorción y poco riesgo de construcción. Vivienda para renta muestra la prima más alta, probablemente debido a la falta de experiencia y poco conocimiento de este tipo de activo. Creemos que esta prima de construcción disminuirá a medida que se desarrollen proyectos de este tipo y los gerentes adquieran más experiencia con los mismos.



INVESTMENT OPPORTUNITY RANKING / CALIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

GP Survey / Encuesta a gestores



The current crisis has had a major impact on managers' search for investment opportunities. Industrial assets have become sought-after, while retail assets have become less attractive as acquisitions. Multifamily has become more relevant and has garnered initial interest from managers due to its deep user market and stability.

La crisis actual ha tenido un impacto importante en la búsqueda de oportunidades de inversión por parte de los gestores. Los activos industriales se han vuelto codiciados, mientras que los activos comerciales se han vuelto menos atractivos como adquisiciones. Vivienda para renta se ha vuelto más relevante y ha despertado el interés inicial de los gestores debido a su profundo mercado de usuarios y su estabilidad.

Bryan L. Dragoo, MAI, RICS

Partner

+57 (313) 411-7340

bryan@loganvaluation.com

Robert L. Dragoo, MAI, RICS

Managing Partner

+57 (310) 565-0175

robert@loganvaluation.com

Carlos M. Neuhaus

Managing Director Peru

+51 (981) 53-7133

carlos@loganvaluation.com

Diego Rodríguez Rueda, MRICS

Regional Director

Market Reseach and Consulting

+57 (314) 470-7142

diego@loganvaluation.com

LOGAN
INSTITUTIONAL VALUE

PERÚ: Calle Mayor Armando Blondet 217 Of. 901 San Isidro, Lima. +511 314.7780

COLOMBIA: Calle 81 # 11-55, Edificio Ochenta 81 Torre Norte, Piso 6, Of. 601, Bogotá DC. +571 467.4717

MÉXICO: Av. Paseo de la Reforma 300, Of. 1710, Del. Cuauhtémoc, COP. 06600, CDMX +52 (55) 1328-1771

All information contained in this publication is derived from sources that are deemed to be reliable. However, Logan Valuation has not verified any such information, and the same constitutes the statements and representations only of the source thereof, and not of Logan Valuation. Any recipient of this publication should independently verify such information and all other information that may be material to any decision that recipient may make in response to this publication, and should consult with professionals of the recipient's choice with regard to all aspects of that decision, including its legal, financial, and tax aspects and implications, any way reproduce this publication or any of the information it contains recipients of this publication may not, without the prior written approval of Logan Valuation, distribute, disseminate, publish, transmit, copy.