

## 14 CLINTON ST.

### ADENDUM A REPORTE MENSUAL DE ADMINISTRACIÓN A INVERSIONISTAS – ABRIL 2024

Estimado(a) inversionista,

Esperamos que esta nota te encuentre bien. Te escribo este adendum al reporte mensual a inversionistas para darte una actualización sobre el status del proyecto, compartirte algunos datos acerca del mercado comercial en Manhattan, y comunicarte nuestra perspectiva sobre el activo a largo plazo.

#### I. UN CONTEXTO ECONÓMICO RETADOR EN MANHATTAN

Como te hemos reportado en reportes anteriores, el esfuerzo de alquiler del local ha presentado diferentes retos, principalmente debidos al contexto económico que ha vivido Manhattan a partir del fin de la pandemia. Algunos de los factores económicos externos que impactaron las perspectivas del proyecto fueron, entre otros:

i. *Recuperación post-pandemia más lenta de lo esperado*

El proceso de recuperación post-pandemia ha resultado más lento de lo anticipado en Nueva York, y particularmente en Manhattan – cuyo mercado sufrió de una reducción en turismo vs. pre-pandemia, al igual que de una disminución en la afluencia diaria de visitantes de negocio (*commuters*) causada por la persistencia de esquemas híbridos o de trabajo remoto, los cuales favorecieron más a zonas como Brooklyn.

ii. *Entorno de tasas de interés retador*

La política monetaria de la Federal Reserve, la cual alcanzó niveles de restricción históricos en 2022 y 2023, redujo de manera importante la disponibilidad de (i) capital de riesgo y (ii) financiamiento crediticio para nuevos proyectos comerciales en Manhattan que pudieran alquilar el local.

iii. *Exceso de oferta de locales second-generation*

Este es un efecto inédito derivado de la pandemia, la cual trajo una abundancia al mercado de locales llamados *second-generation*: es decir, locales previamente remodelados y adecuados que quebraron durante la pandemia. La actividad de leasing comercial en NYC se ha concentrado primordialmente en este tipo de locales *second-generation*, pues éstos no requieren tanto trabajo de remodelación y por ello resultan más atractivos para inquilinos potenciales.

Como consecuencia de este contexto económico retador, Chapter encontró dificultades para identificar a postores atractivos que pudieran alquilar el local bajo las condiciones de renta deseadas, lo cual retrasó la firma de un nuevo arrendamiento para el activo.

Sin embargo, las condiciones macroeconómicas están mejorando de manera significativa, lo cual mejora las perspectivas a futuro para el proyecto.

## II. UN ENTORNO ECONÓMICO EN NETA MEJORA

Los últimos meses han traído consigo una neta mejora en el desempeño económico del mercado de Manhattan, el cual se encuentra en periodo de neto crecimiento después de una etapa difícil en la post-pandemia. A continuación enumeramos algunas de las mejorías marcoeconómicas observadas recientemente:

### i. Rentas comerciales en crecimiento en Manhattan

En Q1 2024, las rentas comerciales promedio crecieron año con año por el séptimo trimestre consecutivo, de acuerdo a CBRE. Adicionalmente, las rentas promedio en los corredores comerciales clave de Manhattan incrementaron 3% vs. el trimestre anterior.

**Fig. 2.1 – Incrementos año con año en rentas comerciales**



Source: CBRE Research, Q1 2024.

El resultado de este crecimiento es que en Q1 2024 las rentas promedio en corredores comerciales de Manhattan ya recuperaron su nivel de pre-pandemia.

**Fig. 2.2 – Renta promedio en corredores comerciales principales**

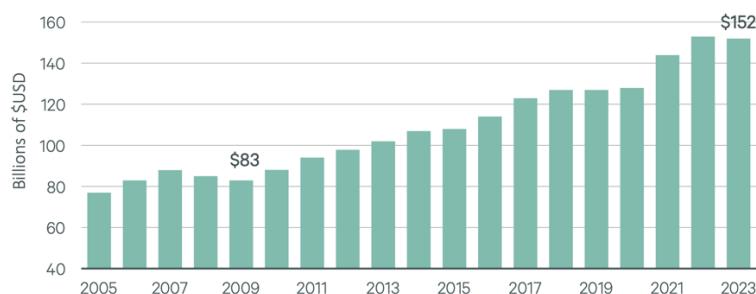


Source: CBRE Research, Q1 2024.

## ii. Actividad comercial consolidada, pero concesiones necesarias en renta

En Q1 2024, las ventas totales de locales comerciales en Manhattan superaron los \$152B USD, lo cual indica la consolidación del crecimiento comercial alcanzado a partir de la pandemia. Sin embargo, el entorno macroeconómico todavía le exige algunas concesiones a los propietarios: en Q1 2024, las rentas de cierre representaron 78.3% de la renta inicial buscada, lo cual indica las medidas de soporte que ciertos caseros han debido emplear para cerrar un acuerdo de leasing con un inquilino.

FIGURE 2: NYC Total Retail Sales | Annual



Source: US Census Bureau, Oxford Economics, March 2024

## iii. Actividad hotelera y turística a nivel pre-pandemia

La actividad turística es un motor importante de esta recuperación en Manhattan: la tasa de ocupación hotelera en Manhattan alcanzó un promedio de 85% en Q4 2023, lo cual fue el mismo nivel que pre-pandemia (Q4 2019).

## iv. Nuevos entrantes al mercado comercial

En Q1 2024, el 17% de las transacciones de leasing comercial en Manhattan (representando más de 80k sqft de espacio rentado) fueron por parte de nuevos entrantes al mercado, lo cual es una señal de creciente dinamismo. Como resultado de este dinamismo, la disponibilidad de espacios comerciales a pie de calle cayó 5% vs. Q3 2023, y 10% vs. el año pasado. El inventario comercial disponible para alquilarse está bajando ante esta creciente demanda, lo cual mejora las perspectivas para el sector.

La perspectiva económica para el mercado comercial de Manhattan se encuentra en proceso de neta mejora, lo cual es una señal positiva para el local de 14 Clinton St. Y el equipo de Chapter Real Estate está tomando medidas para aprovechar esta mejora y capturar el mayor valor posible para el activo.

## III. LOS SIGUIENTES PASOS PARA EL ACTIVO

En Chapter Real Estate nos aseguramos en todo momento de explorar todas las avenidas posibles mediante las cuales podríamos generar valor para nuestros inversionistas. En el caso del proyecto de 14 Clinton St., el plan de negocios siempre ha contemplado el siguiente orden de factores: (i) el alquiler del local, (ii) el refinanciamiento del mismo, y (iii) la venta a un tercero.

Durante este periodo, hemos discutido internamente la posibilidad de alterar el plan de negocio y adelantar la venta del local a un tercero. Sin embargo, no consideramos que esta vía sería la correcta, pues no maximizaría el valor que se le extraería al local. Las condiciones idóneas para vender un local

comercial se cumplen una vez éste mismo esté ya rentado, pues el contrato vigente con un inquilino de calidad le brindará mayor certeza al comprador. La alternativa – vender el local sin tener un inquilino asegurado – aunado al complicado entorno de tasas, resultaría en un precio de venta demasiado bajo. En este momento, la prioridad no debe ser vender, sino aprovechar estas perspectivas económicas mejoradas para cerrar a un inquilino atractivo.

Partiendo de esta base, el equipo de Chapter realizó un estudio de mercado detallado que analizó las propiedades comerciales que han salido a la renta en el Lower East Side en los últimos meses, y obtuvo dos aprendizajes clave:

i. *Largo tiempo en el mercado antes del cierre*

Los locales comerciales en el LES han permanecido un promedio de 29 meses en el mercado antes de rentarse, lo cual refleja la experiencia de Chapter en los últimos meses.

ii. *Concesiones de renta como factor para el cierre*

Adicionalmente, los locales comerciales que ya se rentaron exitosamente lo lograron después de reducir su renta, en promedio reduciéndola de \$112.3 USD/sqft a \$82.9 USD/sqft.

A raíz de estas valiosas observaciones, el equipo de Chapter tomó medidas para revitalizar la posición del local en el mercado, y hace un mes redujo la renta objetivo del local con miras a recibir interés de un grupo más amplio de postores. Desde entonces, el local ha recibido mayor nivel de interés por parte de inquilinos nuevos, con el mayor volumen de postores nuevos en meses. Estamos actualmente en proceso de negociar una ofertas de postor serio, y nuestras expectativas para el cierre son positivas.

Seguimos optimistas con el desempeño a mediano y largo plazo del activo, y creemos que tenemos la estrategia correcta para navegar estas condiciones de mercado. Por favor no dudes en buscarnos para cualquier pregunta. Estaremos en contacto el mes que viene con nuestro siguiente reporte.

Atentamente,



---

Enrique Manzanilla  
CEO  
Chapter Real Estate

