

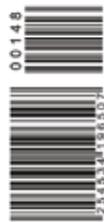
INMOBILIARE

LATAM

No. 148 / 2025

SEICA

25 años construyendo el futuro sustentable de México



7 2543341963074
AÑO 25 - NÚMERO 148
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$126.00 M.N.

REB+
SUMMIT
RIVIERA MAYA

PRÁCTICAS SOSTENIBLES
EN LOS HOTELES

SEGURIDAD Y TENDENCIAS PARA
HOTELES O VIVIENDAS TURÍSTICAS



360 YEARS YOUNG
MAKING THE WORLD
A BETTER HOME



SAINT-GOBAIN



Saint-Gobain México



Saint-Gobain México



contacto@saint-gobain.com



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover opportunities others miss.

If you're looking for real estate leasing opportunities, FIBRA Macquarie has what you need

Portfolio consisting of 236 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico¹

Highly experienced professionals with deep market and technical expertise. A trusted business partner focused on providing integrated and personalized real estate solutions. Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

¹. As of 2022.

Before acting on any information, you should consider the appropriateness of it having regard to your particular objectives, financial situation and needs and you should seek independent advice. No information set out above constitutes advice, an advertisement, an invitation, an offer or a solicitation, to buy or sell any financial product or security or to engage in any investment activity, or an offer of any banking or financial service. Some products and/or services mentioned above may not be suitable for you and may not be available in all jurisdictions. Other than Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("Macquarie Bank"), any Macquarie Group entity noted in this document is not an authorised deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of these other Macquarie Group entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank. Macquarie Bank does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of these other Macquarie Group entities. In addition, if this document relates to an investment, (a) the investor is subject to investment risk including possible delays in repayment and loss of income and principal invested and (b) none of Macquarie Bank or any other Macquarie Group entity guarantees any particular rate of return on or the performance of the investment, nor do they guarantee repayment of capital in respect of the investment.

VacuMax™

Vacuum Insulating Glass

DONDE
EL VIDRIO SE
CONVIERTE
EN UN MURO



Escanea el código QR
y conoce más sobre
el vidrio VacuMax™

Vitro
Vidrio Arquitectónico

www.galeriadeproyectos.com | www.vitroarquitectonico.com | arquitectonico@vitro.com

[f](#) [d](#) [p](#) [v](#) VitroArquitectonico [@](#) vitro.arquitectonico [x](#) vitroidrioarq [in](#) vitro-vidrio-arquitectonico



CONECTAR CON TODO MÉXICO DESDE UNA UBICACIÓN ESTRATÉGICA

+3
MILLONES
DE M2 DESARROLLADOS

▶ **Ubicación estratégica**

Zonas de alto crecimiento económico y mano de obra calificada.

▶ **Infraestructura**

Servicios funcionales a doc para una operación funcional de logística y almacenamiento.

▶ **Control de acceso**

Sistema de control de acceso 24/7 y barda perimetral con malla electrificada.

▶ **Imagen y plusvalía**

A través de un organismo independiente "Comunidad Feliz" se administran las cuotas de mantenimiento para el buen funcionamiento y sostenibilidad del clúster lo que provoca una plusvalía de la inversión.

▶ **Superficies funcionales**

Espacios adecuados para una operación eficiente y sostenible, desde 1,000 hasta 5,000 m2.





SUBURBIO SI NOW.

LA OPORTUNIDAD QUE CUMPLE SUEÑOS

+2,100
HECTÁREAS DESARROLLADAS

Modelo de negocio disruptivo
que genera oportunidades
reales de inversión, basado en:

- ▶ Ubicación estratégica.
- ▶ Equipamientos como zonas de convivencia social como "La Alameda", "El Zócalo", el "Pueblo Mágico", "Viñedo temático" con altos niveles servicio.

Criterios DIFERENTES:

- ▶ **TOD**
(Desarrollo Orientado al Tráfico), principio de "Tráfico Lento".
- ▶ **CPTED**
(prevención de violencia y delito mediante el diseño ambiental).
- ▶ **TND**
(Desarrollo del barrio tradicional) "Centros de Barrio".



[Reserva territorial en propiedad privada]



TEQUESQUITENGO, MORELOS

¡Precio muy atractivo!



165

**HECTÁREAS PARA DESARROLLO
INMOBILIARIO RESIDENCIAL TURÍSTICO**

**UBICACIÓN
Y CLIMA
IDEAL**

35 MILLONES DE HABITANTES EN
UN RADIO DE 90 MIN DE DISTANCIA
(CDMX, EDO. DE MEX, PUEBLA)

- USO DE SUELO H3
- 45 VIVIENDAS X HA / 45 HABITACIONES X HA

LUZ



AGUA



PIE DE CARRETERA



ACTIVIDADES DEL LUGAR



**IDEAL PARA CAMPO DE GOLF
Y DIVERSAS AMENIDADES**

**RE/MAX
METROPOLI**

55-5524-4748
56-3047-4864

gilberto.garcia@remaxmetropoli.com

La hostelería en México se ha convertido en un sector estratégico para el desarrollo inmobiliario y turístico del país. El auge del turismo ha impulsado la construcción y renovación de hoteles, resorts y otros establecimientos de alojamiento, generando oportunidades de inversión y empleo en diversas regiones.

Según datos de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles, en 2023, la ocupación hotelera promedio a nivel nacional fue del 65%, lo que refleja la fuerte demanda de servicios de alojamiento en México. Los destinos turísticos más populares, como Cancún, Riviera Maya y Los Cabos, registraron niveles de ocupación aún más altos, superando el 80% en muchos casos.

La inversión en el sector hotelero ha crecido de manera constante en los últimos años, impulsada por el aumento del turismo y la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios. Grandes cadenas

hoteleras internacionales y nacionales han apostado por México, construyendo nuevos hoteles y expandiendo sus operaciones en el país.

En esta edición, exploraremos las oportunidades que ofrece la implementación de prácticas sostenibles en los hoteles, un tema cada vez más relevante para los viajeros y para el medio ambiente. Además de encontrar la reseña de REBS Riviera Maya, donde se discutieron las últimas tendencias y desafíos del sector inmobiliario hotelero y turístico de la región.

Además, en portada presentamos y felicitamos a SEICA por su 25 aniversario, constructora que ha marcado hitos importantes en la edificación industrial sustentable, las técnicas modernas de construcción y su compromiso con la comunidad. 

MÓNICA HERRERA PEÑA

monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief

Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner

Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andres Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Güémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Llaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, Víctor Lachica, Yamal Chamoun

Coordinadora General Editorial

Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com

Coordinadora Web

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Redactores

Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Social Media Manager

Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliare.com

Creador de contenido

Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliare.com

Dirección Diseño Editorial

Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliare.com

Coordinadora General de Diseño

Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Equipo de Diseño

Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliare.com

Eduardo Daniel García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com

Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliare.com

Fotografía

Federico de Jesús Sánchez

Dirección de Arte

Manuel Cózar Torres
Marcela Landgrave
Atelier Inspira

B2B Media CEO

Erico García García
erico@b2bmedia.mx

Publisher Inbound Logistics Latam

Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com

Digital Group Publisher

Emiliano García García
emiliano@b2bmedia.mx

Coordinadora de Administración y Circulación

Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com

Asistente de Administración y Circulación

Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliare.com

Logística

David Hernández, Felipe Romero

Alianzas Institucionales

Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

Publicidad

contacto@inmobiliare.com

Ventas

Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com

Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com

Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com

Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com

Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com

Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com

Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco, CDMX. Impresa por: Smartpress Vision, S. A. de C. V. Caravaggio # 30, Colonia Mixcoac, C.P. 03910, CDMX. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; CDMX. Número 148 año 25 Publicación bimestral febrero-marzo 2025. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente número RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

CONTACTO

contacto@inmobiliare.com

México +52 5555 147914

USA +1 (305) 833 5372

www.b2bmedia.mx

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cía., SC.

Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY



Utilizamos papel certificado Forest Stewardship Council® Bosques para todos para siempre.



Papel con certificado FSC



Amass & G.

ESPACIOS CON ALMA Y DISTINCIÓN

TENEMOS LAS LLAVES PARA TRANSFORMAR INVERSIONES INMOBILIARIAS EN LEGADO, ARQUITECTURA EN POESIA Y DISEÑO EN EXPERIENCIAS MEMORABLES



En **Amass & G** el arte y la arquitectura se fusionan para esculpir atmósferas donde cada elemento tiene un propósito. El frío del mármol, la suavidad del lino, la calidez de la madera envejecida con carácter, la luz y la textura se entrelazan con el arte y el contraste para delinear momentos que cuentan historias.

Vemos cada propiedad como un santuario de sofisticación, donde la distinción se percibe en cada detalle y cada espacio refleja la visión única de su propietario.



DISEÑAMOS residencias exclusivas, desarrollos hoteleros, clubes de playa y espacios comerciales con pensamiento de diseñador, precisión de artesano y visión de coleccionista honrando y celebrando el estilo de vida y la cultura de quienes los habitan. Nuestra visión trasciende el diseño: curamos emociones, evocamos memorias y creamos atmósferas que dejan una impresión imborrable.

“No seguimos tendencias, las dictamos”.

Mariana Valero, Fundadora y Directora Creativa, ha dejado su huella en proyectos emblemáticos como *The Cape*, *Thompson Hotel*, exclusivas residencias privadas en Los Ángeles y Colorado, y el icónico *Skyline* de Panamá.

Siente el diseño - Habita la distinción.

www.amassandg.com | contacto@amassandg.com

Instagram: [@amassandg](https://www.instagram.com/amassandg) | Tel: 33.36.16.64.62



CONTENIDO

10 **NOTICIAS**

16 **DATA**

Sector hotelero en México

18 **LÍDERES**

Líderes en la hotelería business

20 **LO QUE DEBES SABER**

Más que sol y playa: cómo Florida está redefiniendo el turismo con cultura y entretenimiento



28

COLABORADOR INMOBILIARE

- 24 2024: El auge del mercado industrial de Guadalajara
- 28 Las 3 acreditaciones más recomendables para profesionales de la gerencia de proyectos
- 32 Las Fintechs inmobiliarias en México proyectan crecimiento superior al 25%
- 34 PoliBit, la tokenización y su impacto en el desarrollo inmobiliario
- 38 Seguridad y tendencias para hoteles o viviendas turísticas



48

COLABORACIONES

- 40 **Best Place to Live®** cumple dos años en México mejorando la calidad de vida de los compradores de viviendas
- 46 **WAS Company:** el futuro de la construcción sustentable

EN ESTA EDICIÓN

- 48 **Oportunidades** para implementar prácticas sostenibles en los hoteles
- 54 **Ruta a Net Zero:** una oportunidad social y financiera para las empresas

58 EN PORTADA
Seica: 25 aniversario construyendo el futuro sustentable de México



ALIADOS

- 68 **El nuevo desarrollo inmobiliario:** órdenes ejecutivas y otros efectos Trump
- 76 **Real Estate con tecnología** el motor y el futuro de la industria

EXPERTOS INMOBILIARE

- 82 La economía circular y la administración de inmuebles
Por: Rafael Berumen
- 83 ¿Qué hace al centro de Londres tan especial?
Por: Rodrigo Cruz Bustillo

RESEÑA

- 84 **Riviera Maya REB Summit**
Tulum: Inversión, Innovación y Crecimiento en el Caribe Mexicano

PROYECTOS

- 98 Top 5 hoteles en México reconocidos con Llave Michelin



98

100 **INMOBILIARE RECOMIENDA**

- 106 **ARTE**
Gabriel Orozco: Politécnico Nacional

- 108 **DISEÑO**
Vento: la primera creación de Diego González

110 **AGENDA**



Gas natural: un servicio **eficiente, seguro**
y sustentable para tus desarrollos inmobiliarios.



Escanea aquí



para más información

Visita **naturgy.com.mx**

/residencial/desarrolladoras-inmobiliarias/



Naturgy México

NOTICIAS

GRUPO POSADAS CONTINÚA SU EXPANSIÓN HACIA 2025

Grupo Posadas sigue su expansión en México con tres nuevos hoteles: Gamma Toluca, Gamma Mazatlán Centro Histórico y Curamoria Casa Lucila. Con estas incorporaciones, la marca Gamma amplía su oferta a 25 propiedades. Enrique Calderón, vicepresidente de Operación Hotelera de Posadas, destacó que estas aperturas destacan el inicio de 2025 y sobre todo el compromiso de la empresa por ofrecer experiencias de hospedaje auténticas e inolvidables. “Estamos comprometidos con seguir brindando a nuestros huéspedes espacios que reflejan lo mejor de cada destino”.



WALMART TIENE NUEVA IMAGEN



La cadena de tiendas Walmart presentó su nueva imagen o logotipo porque busca reflejar su evolución como minorista omnicanal, impulsado por las personas y la tecnología. "Esta actualización, arraigada en el legado de nuestro fundador, Sam Walton, demuestra nuestras capacidades en evolución y nuestro compromiso de larga data para servir a nuestros clientes de hoy y mañana", comentó William White, vicepresidente senior y director de marketing de Walmart Estados Unidos.

FIBRA STORAGE ABRE NUEVA SUCURSAL EN CDMX



Fibra Storage anunció la apertura de su nueva sucursal en la alcaldía Iztacalco, Ciudad de México: “Añil”. Con esta adición, el fideicomiso inmobiliario amplía su presencia en la capital del país, reforzando su estrategia de expansión en el sector de autoalmacenaje. Al cierre del tercer trimestre del 2024, la fibra inmobiliaria contaba con 185 mil 837 metros cuadrados disponibles para renta, lo que representaba un 18.8% de mayor área rentable con respecto al año pasado y 147 mil 293 metros cuadrados rentados, 11.9% más que el año anterior.



CMIC CDMX TIENE NUEVO PRESIDENTE

Ricardo González Lomelí asumió oficialmente el cargo como presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) Ciudad de México para el periodo 2025-2027. De acuerdo con González Lomelí, el plan de trabajo de su administración se basará en seis ejes estratégicos: capacitación, fomento a la innovación, alianzas estratégicas, responsabilidad social y sostenible, equidad de género e inclusión, y difusión.



FUNO COLOCA BONOS SUSTENTABLES

FUNO anunció que llevó a cabo la colocación de dos bonos quirografarios en el mercado internacional, vinculados a la sostenibilidad por 800 millones de dólares. Destacó que dichos recursos serán para pagar anticipadamente el bono con vencimiento a enero 2026, extendiendo el perfil de vencimiento sin amortizaciones en dólares hasta 2030.

GOBIERNO DE MÉXICO INVERTIRÁ 35 MIL MDP EN CARRETERAS



Claudia Sheinbaum Pardo, presidenta de México, presentó el Programa Nacional de Infraestructura Carretera 2025 que tendrá una inversión de 35 mil millones de pesos (mdp), que tendrá el objetivo de conectar más comunidades y atender a zonas vulnerables. El total de la inversión, proveniente de recursos del Fondo Nacimiento de Infraestructura (Fonadin), será para 263 kilómetros, que contempla además la construcción de puentes y distribuidores viales.

QUERÉTARO IMPULSA LA MOVILIDAD SOSTENIBLE

Mauricio Kuri, gobernador de Querétaro, anunció un nuevo sistema de transporte: scooters eléctricos, operados por Lime. En su primera etapa, cuenta con 135 estaciones virtuales y 100 monopatines disponibles, su objetivo es llegar a mil. Los usuarios deben cumplir con el reglamento para la movilidad y tránsito que están vigentes en el municipio de Querétaro, además, podrán circular solamente hasta 25 kilómetros por hora, y no transitar por banquetas, no zonas no permitidas.



ENVASES UNIVERSALES INVERTIRÁ 50 MDD



Con una inversión de 50 millones de dólares (mdd), la empresa Envases Universales expandirá su planta en el municipio de Guadalupe, Nuevo León, con el fin de fortalecer su capacidad para la producción de empaques de calidad y sustentables, destacando su enfoque en la economía circular.

EMPRESA JAPONESA INAUGURA LA EXPANSIÓN DE SU PLANTA EN TAMAULIPAS



La empresa japonesa Nidec celebró la inauguración de la expansión de su planta en Reynosa, Tamaulipas, la cual tuvo una inversión de 23 millones de dólares y generará 384 empleos. Durante la ceremonia, la compañía también aprovechó la oportunidad para celebrar sus 20 años de operaciones en la ciudad.

vesta

Elevating Standards



Nuestro equipo experto está listo para ofrecer soluciones y ubicaciones estratégicas para la manufactura ligera, distribución y e-commerce en los mejores edificios industriales de México.

T.+52 (55) 5950 0070



HI-LEX CONTROLS INAUGURA NUEVA PLANTA EN COAHUILA

HI-LEX Controls inauguró su nueva planta en el Salva Industrial Park Derramadero, ubicado en Saltillo, Coahuila, la cual abarca 9,000 metros cuadrados (m²), que se suman a la planta ya existente de 9,700 m², logrando un total de 18,834 m² dedicados a la fabricación. Dicha propiedad tuvo una inversión de 15 millones de dólares (mdd) y generará 500 nuevos puestos de trabajo. De acuerdo con Karen Zezula, vicepresidente de la compañía, esta segunda propiedad estará enfocada en la expansión de su capacidad de moldeo por inyección y operaciones de ensamblaje, contando con tecnología de última generación.



ZAHA HADID ARCHITECTS GANA CONCURSO DE DISEÑO DEL MUSEO NIKOLA TESLA

Tras el concurso de diseño anónimo para el nuevo Museo Nikola Tesla, el jurado seleccionó el diseño presentado por el equipo de Zaha Hadid Architects (ZHA) en colaboración con Bureau Cube Partners de Serbia. El diseño del museo se inspira en las investigaciones de Tesla sobre los campos magnéticos y la transferencia de energía inalámbrica. Basado en conceptos de fuerzas magnéticas e interconectividad, el diseño incorpora curvas elípticas dinámicas que irradian desde la antigua chimenea de la fábrica, la característica dominante del lugar.



CHEDRAUI ABRIRÁ 144 TIENDAS EN 2025 EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

Debido a su crecimiento en los últimos cinco años, Chedraui planea abrir 130 unidades Supercitos y cinco tiendas Super Chedraui; en Estados Unidos proyecta la apertura de tres nuevos establecimientos de El Super y una tienda de Fiesta Mart.



Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios



PARQUE **SUR**

FASE II

DISPONIBLE YA

30,000 KVA's

DATA SECTOR HOTELERO EN MÉXICO

Próximos 6 años se agregarán:



+20,000
nuevas habitaciones

Entre 2024 y 2026 sumarán:



3,314 habitaciones
10 nuevos hoteles

**DESTINOS DE
INVERSIÓN:**

LOS CABOS

PUNTA MITA

MONTERREY



OCUPACIÓN HOTELERA AL CIERRE 2024

Centros de playa

65.5%

Ciudades

54%

Caribe mexicano

85.1%

Costa Mujeres **88.7%**

Cancún con **86.8%**

Riviera Maya **85.3%**

Puerto Morelos **82.7%**

Tulum **79.3%**

Cozumel **76.2%**

Isla Mujeres **66.5%**

Costa Maya **58.8%**

Acapulco **92.2%**

Aguascalientes **49%**

San Luis Potosí **54.2%**



MÉRIDA

PLAYA DEL CARMEN

CANCÚN

TULUM

Fuentes:

JLL/CBRE/SECTUR/Datatur

1S2024 Oferta hotelera

↑ 172%

+4,000 nuevos cuartos



LÍDERES EN
EN LA HOTELERÍA
BUSINESS



CITY EXPRESS BY MARRIOTT

Empresa fundada por Luis Barrios y Javier Arce en el 2002; desde entonces es una alternativa de hospedaje para los viajeros de negocios. En 2023, inició su nueva era con Marriott International, en el que se incluyó la venta de sus cinco marcas: City Centro, City Express Suites, City Express Plus, City Express y City Express Junior.



HOLIDAY INN

Fue fundada por Kemmons Wilson en 1952 que vio una oportunidad para crear una marca y cambiar el panorama de América y la industria de la hospitalidad. Es una de las primeras marcas de hotelería en ofrecer oportunidades de franquicia; después de dos años de este innovador concepto, alcanzó las 300 mil habitaciones.



HILTON

La historia de Hilton se remonta al 30 de mayo de 1919, gracias a la compra del hotel The Moble en Cisco, Texas, que marcó el inicio de Hilton. A través de su concepto Hilton for Business, ofrece un programa de viajes que está diseñado para brindar a pequeñas y medianas empresas acceso a tarifas exclusivas con descuentos, herramientas de gestión de viajes y beneficios de viajes frecuentes.



FIESTA INN

Es una marca mexicana de hoteles de clase empresarial, su propietario es Grupo Posadas, que también posee otras marcas en las que se incluye Fiesta Americana y Fiesta Americana Grand, los ultralujosos Live Aqua, One y el ecoturístico Explorean.



HOTEL NH

La historia de NH se remonta a 1978, cuando abrió sus puertas el primer establecimiento del Grupo, el hotel Ciudad de Pamplona. A través de NH + Business Program ofrece descuentos y ventajas especiales a las empresas y personas que hacen turismo de negocio.



LO QUE DEBES SABER



MÁS QUE SOL Y PLAYA: CÓMO FLORIDA ESTÁ REDEFINIENDO EL TURISMO CON CULTURA Y ENTRETENIMIENTO

POR: ANDREINA CASTRO



Durante el tercer trimestre del 2024, Florida recibió más de 34.6 millones de visitas.

En los primeros nueve meses de 2024, Florida registró un total de 109.7 millones de visitantes, lo que supone un aumento del 1.8% respecto al mismo periodo de 2023. Este desempeño destaca la resiliencia y el atractivo continuo del estado como destino turístico, a pesar de desafíos como la temporada de huracanes.

Un revitalizado Downtown Miami

Downtown Miami ha experimentado un crecimiento exponencial, con más de 15,000 millones de dólares en proyectos anunciados, planificados o en construcción en el centro de la ciudad, con un **total de casi 20 proyectos, y sin signos de desaceleración**, desde instituciones financieras hasta marcas hoteleras de lujo han aterrizado en el centro de la ciudad, entre ellos el Miami Worldcenter.

“Miami Worldcenter es el mayor proyecto urbanístico en curso en Miami y uno de los mayores dentro de los Estados Unidos, que incluye zonas comerciales, residenciales y hoteleras que llegan a contribuir con la diversificación económica de la ciudad y a su importancia como eje comercial del continente. Además, es un proyecto que generará una serie de empleos y abrirá una puerta más amplia al resurgimiento de Downtown que durante años fue un espacio prácticamente desolado”, aseguró Peggy Olin, Directora Ejecutiva de OneWorld Properties.

Miami Worldcenter es el mayor proyecto urbanístico en curso en Miami y uno de los mayores dentro de los Estados Unidos.

Atraída principalmente por sus diversas opciones de ocio, entretenimiento, playas paradisíacas, noches ajetreadas, cultura inmersiva y ambiente abierto, el sur de la Florida sigue estando en el ojo de los turistas y de los que desean pasar algún tiempo disfrutando de la ciudad del sol.

El gobernador de Florida informó a través de un comunicado que **durante el tercer trimestre del 2024, Florida recibió más de 34.6 millones de visitas**, 1.85% más comparado con la misma temporada del 2023. Con la llegada de más y más visitantes cada año, el negocio de la hostelería de Florida sigue avanzando a pasos agigantados, donde el crecimiento de futuros desarrollos hoteleros y restaurantes está creando un auge para la diversidad del entretenimiento.

Novedades de Downtown Miami

- **Miami Worldcenter:** Este nuevo destino que ya empieza a tener forma en la ciudad de Miami, incluye: hoteles, edificios residenciales, espacios de oficinas, restaurantes, tiendas, concesionarios de autos de lujo, un museo al aire libre, el museo del helado y una plaza pública.
- **Distrito 11 “Las Vegas de Miami”:** El distrito de entretenimiento 24/7 de Miami adopta el concepto de ciudad 24 horas. El destino de entretenimiento único en su clase contará con: E11EVEN Hotel & Residences y E11EVEN Residences and Beyond.
- **Remodelación de Bayside Marketplace:** El proyecto de renovación y ampliación de Bayside Marketplace incluye la renovación de las actuales zonas comunes exteriores del centro comercial. La renovación del centro comercial también incluye nuevas zonas de entretenimiento para niños y adultos, muelles, estructura expuesta, nuevos suelos para el nivel superior, escaleras y barandas, nuevos baños, iluminación, paisajismo, etc.
- **Pier 5:** Situado en el corazón del Bayside Marketplace de Downtown Miami, PIER 5 es un destino de entretenimiento de primera categoría con cócteles, restaurantes, música en vivo, actividades y mucho más. Este espacio al aire libre rinde homenaje al muelle pesquero más emblemático de la ciudad y ofrecerá una experiencia vibrante a los residentes y visitantes. PIER 5, que abrirá sus puertas este otoño, es una asociación entre Breakwater Hospitality Group, Erick Passo, de Black Market Miami, y Rodney Barreto, de Barretto Group.

- **Gordon Ramsay Hell's Kitchen:** Gordon Ramsay, chef con estrella Michelin y personalidad de la televisión, ha abierto oficialmente su séptimo Hell's Kitchen en el corazón del centro de Miami.
- **Nuevos Hoteles y Residencias:** El skyline de Downtown Miami tendrá un cambio innovador, uniendo a su horizonte edificios y hoteles, tales como el nuevo Waldorf Astoria Hotel and Residences, JEM Private Residences, Flow House Miami, Gale Miami Hotel and Residences, 14 Roc, entre otros.



Mejora del transporte:

- **Signature Bridge** cobra vida en la I-395, en el corazón del centro de Miami, y estará terminado en 2026.
- **La ampliación del Metromover** a lo largo de la MacArthur Causeway conectará el centro de Miami y South Beach - Finalización por determinar.
- **Flagler Street:** Flagler Street se transformará en un bulevar icónico de estilo festivo y mejorará sus operaciones y actividades. Los principales objetivos de este proyecto son crear una calle festival desde Biscayne Boulevard hasta NW 1st Ave elevando la calzada al mismo nivel que las aceras, cambiándola por una calle sin bordillos y añadiendo adoquines en los carriles de circulación de vehículos.

Un lugar Mágico: West Palm Beach

El centro de West Palm Beach está en plena transformación ejemplificada por proyectos como **Mr. C Hotel & Residences West Palm Beach**, un lujoso condo-hotel de 27 plantas ubicado en 320 Lakeview Ave. Este proyecto incluirá 110 llaves de hotel y 146 amplios apartamentos de marca, así como el **Bellini Rooftop Lounge**: el primer club social de membresía privada de la ciudad.

Otros proyectos notables incluyen South Flagler House, dos torres de 28 pisos con 108 viviendas de lujo y Olara, una torre de 26 plantas con amenidades interiores y exteriores excepcionales, con ventanas del suelo al techo y amplias terrazas.

Escena Gastronómica

El crecimiento de la ciudad ha atraído a chefs y establecimientos de renombre, como **Harry's, Adrienne's PizzaBar, Isla & Co., Sushi By Bou y Tropical BBQ Market**. Estos restaurantes aportan sabores únicos e innovaciones culinarias al panorama gastronómico local.

El crecimiento de la ciudad ha atraído a chefs y establecimientos de renombre.

Espacios al aire libre

West Palm Beach cuenta con vibrantes espacios exteriores que promueven la participación comunitaria, incluyendo **CityPlace, Clematis Street, Grandview Public Market** y el futuro **NORA District**, un destino vibrante, peatonal en el centro de West Palm Beach cultivada con los mejores establecimientos de comida





La población del centro de Fort Lauderdale ha aumentado un 38% desde 2020.

Qué hacer en FTL:

- **Taxi acuático de Fort Lauderdale:** Los pasajeros de uno de los únicos taxis acuáticos gratuitos de Estados Unidos pueden explorar las vistas, los sonidos y la historia de Fort Lauderdale de camino a su próxima parada en un bar.
- **The Wharf Fort Lauderdale:** Cuando se viaja en el taxi acuático, los visitantes se detienen en The Wharf, un espacio para eventos con música en vivo, buenas opciones de comida y bebida, y vistas a la orilla del río.
- **Daniel Popper's Thrive:** Los transeúntes de Society Las Olas pueden explorar esta instalación de arte público interactivo de casi nueve metros de altura y la más grande de la ciudad. Después de fotografiar la escultura desde lejos, un arco de helechos en su pecho permite a los visitantes echar un vistazo íntimo a través de ella.
- **NSU Art Museum:** El Museo de Arte de la Nova Southeastern University ofrece exposiciones y colecciones de todo tipo, desde bocetos dibujados a lápiz hasta exposiciones interactivas y tridimensionales. El NSU museo es el único en todo Florida que ha tenido obras originales de Frida Kahlo.
- **Oculus at The Main Las Olas:** En The Main Las Olas, los visitantes pueden contemplar el centro de Fort Lauderdale a través de un portal transparente construido en el edificio. 🌍

***Nota del editor:** Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



No es Miami, es Fort Lauderdale

Los datos de la Autoridad de Desarrollo del Centro de Fort Lauderdale (DDA) revelan una ciudad que reimagina dinámicamente su núcleo urbano, con un fuerte crecimiento en restaurantes, comercios y desarrollo residencial. El crecimiento demográfico impulsa el renacimiento de la restauración y el comercio minorista. **La población del centro de Fort Lauderdale ha aumentado un 38% desde 2020, con Flagler Village experimentando un aumento del 44 por ciento.** Este crecimiento está impulsando un importante desarrollo minorista: más de 600,000 pies cuadrados de nuevos espacios comerciales están en desarrollo, con tasas de vacantes de solo el 5.2 por ciento.

Fort Lauderdale se está convirtiendo en una ciudad gastronómica, alcanzando el puesto 19 en la lista de destinos gastronómicos de WalletHub y superando a destinos nacionales de hostelería y turismo como Nashville y Boston. En el último año, los mejores restaurantes de Nueva York, las ofertas de entretenimiento y las actividades como la nueva estación de Brightline y el Salón Náutico Internacional han transformado el centro de la ciudad en un lugar de visita obligada para todos durante la temporada baja de verano.

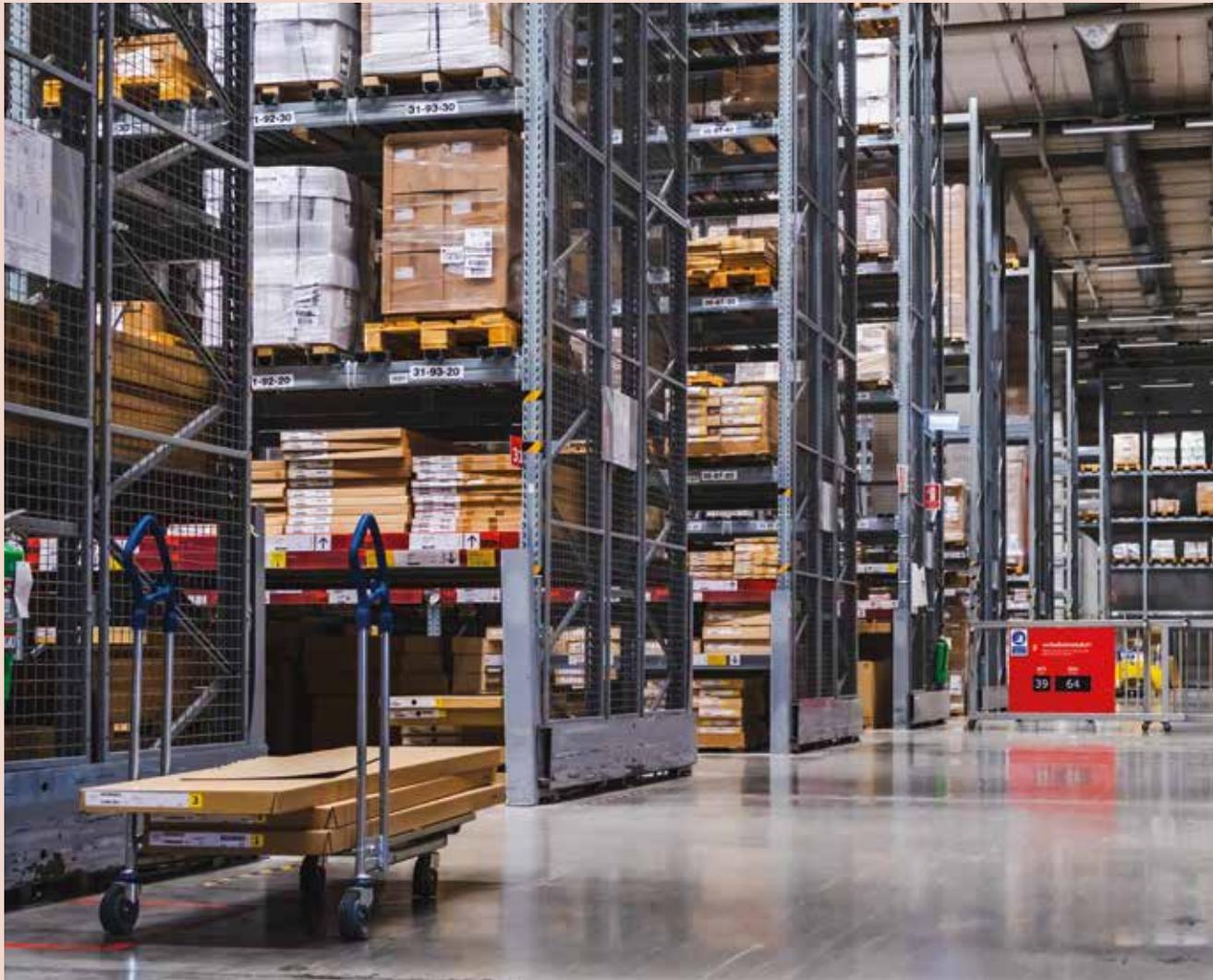
y bebida en su clase, boutique de fitness y bienestar, estilo de vida al por menor y experiencias creativas de oficina.

El nombre de West Palm Beach histórico del Norte Railroad Avenue, Nora combina cuidadosamente comisariada al por menor que celebra tanto el talento local y nacional con innovadores espacios abiertos y el arte en lugares públicos. Entre los comercios confirmados figuran Loco Taqueria & Oyster Bar, H&H Bagels de Nueva York, Van Leeuwen Ice Cream, The Garret Group de Nueva York, Juliana's Pizza, Celis Juice Bar and Café de West Palm Beach, Del Mar Mediterranean Restaurant, Mint, The Spot Barbershop, Sana Skin Studio, así como la marca de gimnasios y más.



2024: EL AUJE DEL MERCADO INDUSTRIAL DE GUADALAJARA

ALMA VILLALOBOS, ANALISTA DEL SEGMENTO INDUSTRIAL EN DATOZ



Tras el auge que experimentó el mercado inmobiliario industrial en México entre 2021 y 2023, impulsado por tendencias como el *nearshoring* y el crecimiento del *e-commerce*, ambas aceleradas por la pandemia de Covid-19 en 2020, todo apunta a que **el mercado ha comenzado a estabilizarse**. La racha de cifras históricas en absorción y construcción parece haber llegado a su fin. Sin embargo, Guadalajara podría ser la excepción.

El mercado inmobiliario industrial de Guadalajara vivió un 2024 histórico en términos de demanda y construcción de espacios industriales, consolidándose como una de las regiones más dinámicas y atractivas de México. Mostró un comportamiento que supera las expectativas y estableció nuevos puntos de referencia.

Cabe destacar que la ubicación estratégica de la ciudad continúa como uno de sus principales atractivos. Su cercanía al puerto de Manzanillo, principal punto de entrada de productos provenientes de Asia, así como su conexión terrestre con el Bajío y el centro del país, la convierten en un nodo logístico clave. La reciente expansión del aeropuerto y los planes para modernizar el puerto de Manzanillo refuerzan esta ventaja competitiva, aumentando su capacidad para manejar mayores volúmenes de comercio y logística.

DEMANDA E INICIOS DE CONSTRUCCIÓN HISTÓRICOS

En 2024, Guadalajara alcanzó un inventario de espacio industrial superior a 68 millones de pies cuadrados (ft²), impulsado por la fuerte dinámica de inicios de construcción de este año, que alcanzó los seis millones de ft² entre edificios especulativos, built-to-suit (BTS) o construcción a la medida y edificios propios. Esta cifra no se había registrado en años anteriores, de acuerdo con información de Datoz.



Alma Villalobos, analista del segmento industrial en Datoz

Este crecimiento excepcional estuvo acompañado de una tasa de disponibilidad que continuó disminuyendo, evidenciando una absorción acelerada de los espacios industriales incluso antes de su entrega. Este fenómeno se explica porque la mayoría de los edificios en construcción encontraron inquilinos durante su desarrollo, lo que refleja la alta demanda sostenida de la región.

Históricamente, Guadalajara ha mantenido un promedio de absorción bruta anual cercano a los 3.5 millones de ft², sin embargo, este año alcanzó 5.4 millones de ft². En tanto, en 2024 los inicios de construcción especulativa alcanzaron los 4.2 millones de ft², pero con los fuertes números de absorción bruta se pudo mantener la tasa de disponibilidad en 5%. Esto demuestra una sincronía única entre oferta y demanda que no sólo sostiene el dinamismo del mercado, sino que también asegura su estabilidad a largo plazo.

INVERSIONES CLAVE Y EL IMPULSO DEL SECTOR TECNOLÓGICO

Entre los desarrollos más destacados del año se encuentra el anuncio de la inversión de Foxconn, en colaboración con Nvidia, para construir una planta de manufactura de superchips GB200 en Guadalajara. Este proyecto, que contará con una inversión de 453 millones de pesos, refuerza la vocación tecnológica de la ciudad y consolida su posicionamiento como un hub industrial de alto valor agregado. La llegada de esta planta no solo subraya la infraestructura y el talento especializado que caracteriza a Guadalajara, sino que también abre la puerta a nuevas inversiones internacionales.

Además, el crecimiento del *e-commerce* continuó siendo un factor clave en la absorción de espacios industriales. En los últimos cuatro años, el 20% de la absorción total en Guadalajara provino de empresas de este sector como Amazon y Mercado Libre, y en 2024 esta cifra alcanzó un 37 por ciento. Este aumento refleja cómo la región ha sabido adaptarse a las necesidades de cadenas logísticas más eficientes y cercanas a los mercados de consumo.

GUADALAJARA AÚN CON IMPORTANTES RETOS

A pesar del gran dinamismo observado, el mercado industrial de Guadalajara enfrenta importantes retos que podrían limitar su crecimiento si no se abordan adecuadamente. Uno de los principales desafíos es la disponibilidad de tierra para el desarrollo industrial. La mayoría de ellos se concentran en el submercado de El Salto, debido a su proximidad al aeropuerto y al macrolibramiento que conecta con la carretera hacia Manzanillo. Sin embargo, los altos precios de venta de terrenos ejidales y la complejidad en las negociaciones con múltiples propietarios han ralentizado el proceso de adquisición de tierra para nuevos desarrollos.

Además, la falta de infraestructura energética y los problemas relacionados con los usos de suelo en los planes parciales de desarrollo urbano representan obstáculos significativos para los desarrolladores. La conectividad con la mancha urbana también es un problema creciente. La carretera Chapala, una de las principales vías de acceso hacia El Salto, ha demostrado ser insuficiente para atender la creciente demanda tanto del aeropuerto como de la zona industrial.

Ante esto, tanto desarrolladores como los diferentes órdenes de gobierno tienen retos importantes para continuar con la tendencia al alza del mercado inmobiliario industrial de Guadalajara, tendencia que parece podría seguir consolidándose en 2025.

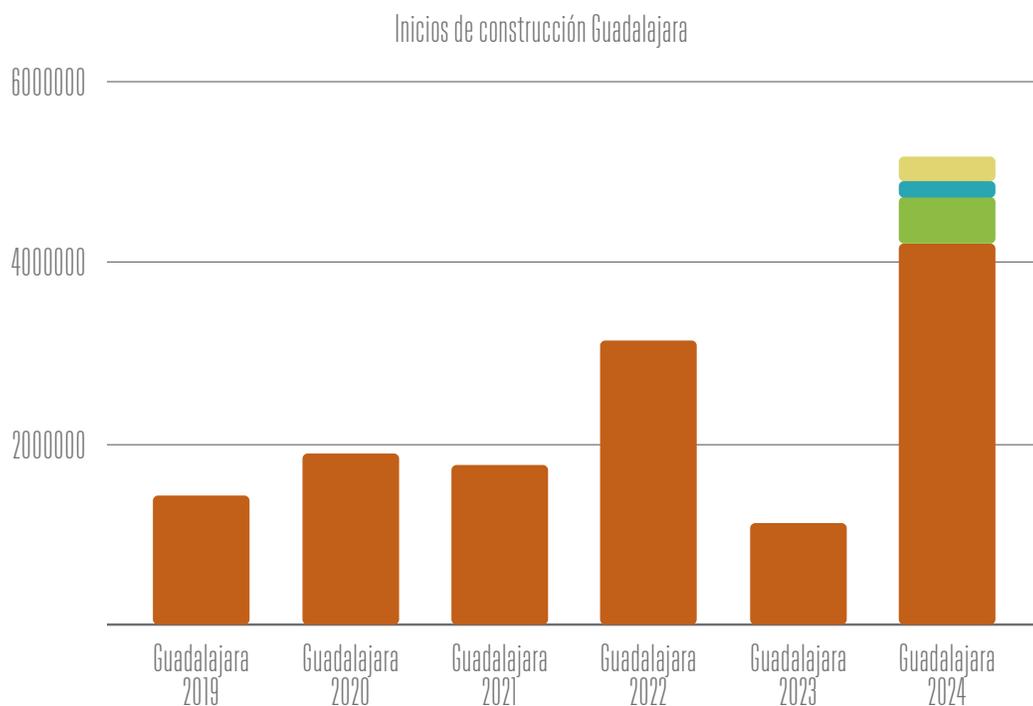
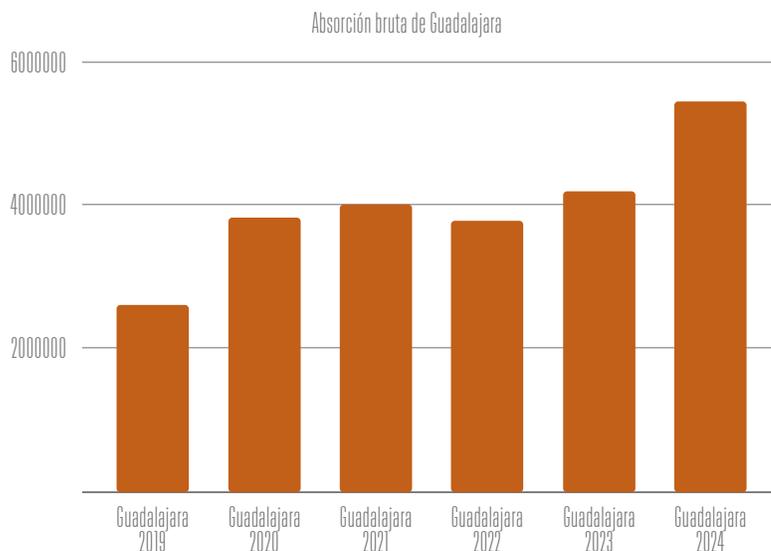
En 2024 los inicios de construcción especulativa alcanzaron los 4.2 millones de ft².

¿GUADALAJARA, FUTURO REFERENTE INDUSTRIAL EN MÉXICO?

El 2024 podría interpretarse como un pico excepcional en la historia del mercado industrial de Guadalajara, impulsado por factores globales como el *nearshoring* y el auge del *e-commerce*. Sin embargo, las inversiones recientes, como la planta de Nvidia, y las mejoras en infraestructura logística sugieren que este crecimiento podría ser el preludio de una nueva era para la región.

La clave para mantener este dinamismo radicarán en superar los retos actuales y continuar atrayendo inversiones de alto valor agregado. Si las autoridades locales y los desarrolladores logran trabajar en conjunto para mejorar la infraestructura y optimizar los procesos de urbanización, Guadalajara podría consolidarse como un referente indiscutible en el mercado industrial de México y América Latina. 🌱

***Nota del editor:** Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



LAS 3 ACREDITACIONES MÁS RECOMENDABLES PARA PROFESIONALES DE LA GERENCIA DE PROYECTOS

POR: BERENICE FLORES, PDS DEVELOPMENT CONSULTANCY
DIRECTOR DE CUSHMAN & WAKEFIELD

En el entorno de la gestión de proyectos en el sector inmobiliario, la competencia y la eficiencia son fundamentales para garantizar el éxito. En este contexto, las acreditaciones juegan un papel crucial al proporcionar a los profesionales las herramientas y los conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos inherentes a la industria.

Las acreditaciones brindan a los expertos herramientas para realizar una correcta gestión de los procesos a lo largo del desarrollo de proyectos. Asimismo, les otorga una perspectiva amplia sobre puntos críticos durante la ejecución del proyecto y adaptabilidad para adquirir las mejores prácticas. No obstante, es importante conocer cuáles son las más importantes que ayudarán a garantizar el éxito en un proyecto.



PMP es una acreditación reconocida a nivel internacional otorgada por el Project Management Institute (PMI).

PROJECT MANAGEMENT PROFESSIONAL (PMP)

El Project Management Professional (PMP), **es una acreditación reconocida a nivel internacional otorgada por el Project Management Institute (PMI)**. Esto certifica que el profesional posee habilidades y conocimientos sólidos en la gestión de proyectos. Para los propietarios e inquilinos de edificios comerciales, industriales o de retail, contar con un gerente de proyectos avalado por el PMI puede marcar la diferencia en la ejecución exitosa de sus proyectos.

Un experto de la gerencia de proyectos que haya obtenido la acreditación PMP **está equipado para manejar eficientemente el tiempo y los recursos**, lo que resulta fundamental en la planificación, programación y ejecución de proyectos inmobiliarios.

Además, su capacidad para una comunicación efectiva facilita la colaboración entre todas las partes involucradas en el proyecto, incluyendo propietarios, inquilinos, desarrolladores y autoridades regulatorias. **Esto contribuye a la resolución rápida y eficaz de conflictos**, minimizando así posibles retrasos o disputas que puedan surgir durante el desarrollo del proyecto.

Otro aspecto crucial es la **capacidad del gerente de proyectos con la PMP para mitigar riesgos**. Con su experiencia y conocimientos, pueden anticipar y abordar cambios en los requisitos del proyecto, fluctuaciones en los costos y problemas de cumplimiento normativo, asegurando así que el proyecto se mantenga dentro del presupuesto y los plazos establecidos.



La implementación de Lean Construction puede resultar en una mayor eficiencia y reducción de costos.

LEAN CONSTRUCTION

La acreditación en Lean Construction se centra en la aplicación de los principios del Lean Management específicamente en el sector de la construcción. Para los propietarios y ocupantes, **la implementación de Lean Construction puede resultar en una mayor eficiencia y reducción de costos** a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto.

Al eliminar desperdicios y optimizar procesos, un gerente de proyectos acreditado en Lean Construction puede generar más valor para el cliente y mejorar la calidad de la construcción. Esto se traduce en una mayor satisfacción del cliente y en la **entrega de proyectos de alta calidad** dentro del presupuesto y los plazos establecidos.

BIM MANAGEMENT

La gestión de la información de construcción (BIM) es una metodología colaborativa que utiliza modelos digitales para la planificación, diseño, construcción y operación de edificios e infraestructuras. Las acreditaciones en BIM Management, como Autodesk Certified Professional (ACP) in BIM o BuildingSMART Professional Certification, **demuestran la competencia del profesional en el uso de esta tecnología.**

Contar con un profesional que esté acreditado en BIM Management puede resultar en una mayor calidad y precisión en el diseño del edificio o infraestructura y visualización avanzada con recorridos virtuales y renderizados realistas. Además, les **permite una gestión eficiente del ciclo de vida del edificio**, desde la planificación hasta la entrega, lo que resulta en una reducción de costos y tiempos de entrega.

LO CRUCIAL DE CONTAR CON UN EXPERTO

Las acreditaciones en gerencia de proyectos, en definitiva, son fundamentales para maximizar el éxito en proyectos de diversas índoles. Para los propietarios u ocupantes, contar con un project manager acreditado en PMP, Lean Construction y BIM Management puede marcar la diferencia que los hará obtener resultados destacados.

En Cushman & Wakefield, entendemos la importancia de contar con profesionales con las mejores acreditaciones, que garanticen el éxito de los desarrollos inmobiliarios, pues estamos comprometidos en brindar a nuestros clientes el más alto nivel de servicio en la gestión de proyectos.

Si deseas saber más sobre cuáles son las mejores acreditaciones para un profesional de la gerencia de proyectos, o conocer nuestros servicios y cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos inmobiliarios, contacta a berenice.flores@cushwake.com.

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Immobiliare.



LAS FINTECHS INMOBILIARIAS

EN MÉXICO PROYECTAN CRECIMIENTO SUPERIOR AL 25%

POR: ADOLFO ZAVALA, CEO DE EXPANSIVE





ADOLFO ZAVALA
CEO DE EXPANSIVE

El sector fintech inmobiliario se está consolidando en México, proyectando un crecimiento promedio superior al 25% en los próximos años. Un claro ejemplo de este auge es Expansive, empresa mexicana de crowdfunding inmobiliario que ha reportado un impresionante aumento del 176% en el número de inversionistas en su plataforma en comparación con 2023.

¿Qué son las Fintech Inmobiliarias?

Las Fintech Inmobiliarias son plataformas de crowdfunding que permiten a las empresas desarrolladoras financiar sus proyectos mediante aportaciones colectivas. A través de una plataforma digital:

1. Se establece una meta de financiamiento para un proyecto inmobiliario en un plazo determinado.
2. Se recolectan las aportaciones de los microinversionistas en una cuenta común.
3. Una vez alcanzada la meta, el capital se utiliza para ejecutar el proyecto.
4. Las utilidades generadas se distribuyen proporcionalmente entre los inversionistas, según su aportación.

La firma estadounidense Imarc Group estima que el mercado global del crowdfunding alcanzó los 12 mil 270 millones de dólares en 2020, con un crecimiento anual proyectado del 17% hasta 2026. Por su parte, Statista anticipa que para 2027, el mercado podría alcanzar los 25 mil 800 millones de dólares.

Por su parte, un estudio de CrowdSpace reveló que el Crowdfunding Inmobiliario, con un 43%, es el segundo nicho más común en Europa, sólo detrás del financiamiento a PyMEs (57%), lo que sugiere un crecimiento sostenido en los próximos años. En México, se registraron 773 fintechs a comienzos de 2024, evidenciando un crecimiento anual del 19% y una notable madurez del sector, según un informe de Finnovista.

Éxito de Expansive

Expansive ha capitalizado este crecimiento a lo largo de una década, con un **aumento del 67% en 2024** en cuanto al monto de capital recaudado y un notable aumento del 176% en su base de inversionistas. Este crecimiento se debe, de acuerdo a Adolfo Zavala, CEO de Expansive en gran medida a una mayor difusión en redes sociales y a su reputación establecida desde 2016 como una empresa regulada tanto por la CONDUSEF como con el aval de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), durante la cual ha mantenido un 0% de cartera vencida, reflejando el buen desempeño de los desarrollos ofrecidos.

Con el objetivo de crecer un mínimo del 150% respecto a 2024, Expansive continúa atrayendo a más microinversionistas, que confían en su modelo de crowdfunding inmobiliario y en sus rigurosos procesos de Debida Diligencia (*Due Diligence*).

EXPANSIVE HA CAPITALIZADO ESTE CRECIMIENTO A LO LARGO DE UNA DÉCADA, CON UN AUMENTO DEL 67% EN 2024.

Desafíos y futuro

El panorama no está exento de retos para las fintech en México. Los desafíos incluyen la regulación y el cumplimiento normativo, la ciberseguridad, el acceso a financiamiento externo y la creciente competencia de nuevas empresas en el ramo impulsadas por la banca tradicional. En este sentido, uno de los mayores retos de Expansive será la obtención de la licencia fintech para operaciones de copropiedad o equity. Además, promete en breve, dar noticias acerca de proyectos de inversión verdes.

A pesar de estos obstáculos, **Expansive busca consolidarse como una de las plataformas líderes en el sector inmobiliario**, ofreciendo oportunidades de inversión en el extranjero, principalmente en Estados Unidos, y diversificando su oferta hacia otros activos inmobiliarios como naves industriales, centros comerciales y hoteles.

El futuro del sector fintech inmobiliario en México se presenta prometedor, con empresas como Expansive liderando el camino hacia un crecimiento sostenible y accesible. 🌱

EXPANSIVE BUSCA CONSOLIDARSE COMO UNA DE LAS PLATAFORMAS LÍDERES EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.

POLIBIT, LA TOKENIZACIÓN Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO



LA TECNOLOGÍA
BLOCKCHAIN HA SIDO
ADOPTADA GLOBALMENTE
POR INSTITUCIONES
FINANCIERAS Y
TECNOLÓGICAS.



La tokenización de activos del mundo real (Real World Asset RWA, por sus siglas en inglés) surge como una **respuesta a la necesidad de democratizar las inversiones** y expandir el acceso a nuevas fuentes de capital en mercados tradicionalmente restringidos. Al aprovechar la tecnología blockchain, esta innovación proporciona mayor accesibilidad, flexibilidad y transparencia en la inversión.

Su adopción ha crecido a nivel global, impulsada por instituciones financieras y tecnológicas que buscan soluciones más seguras y eficientes. Actualmente, el ecosistema de RWA está en rápida expansión, con un **mercado proyectado a representar más del 10% del PIB mundial**, equivalente a más de \$30 billones de dólares para 2030, según estimaciones de Boston Consulting Group.

En el sector inmobiliario, donde el acceso a capital es limitado, muchos proyectos enfrentan dificultades para volverse viables. Esto es especialmente crítico en regiones como Latinoamérica, donde la demanda urbana es elevada y las opciones de financiamiento tradicionales no son suficientes para cubrir la creciente necesidad de desarrollo.

Un estudio realizado en 2022, por el profesor Albert Saiz del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) concluyó que **México necesita construir 800,000 viviendas anuales durante las próximas dos décadas** e invertir cerca del 4% de su Producto Interno Bruto (PIB) cada

año para satisfacer la demanda habitacional. Además, el crecimiento en vivienda también incrementa la necesidad de infraestructura, comercio y oficinas, exacerbando la competencia por recursos financieros. Al convertir los bienes inmuebles en unidades digitales fraccionadas, la tokenización redefine el panorama, ofreciendo diversificación de portafolios y acceso a mercados globales.

PoliBit, una plataforma pionera en el campo, lidera el cambio en América Latina al empoderar a desarrolladores e inversores con tecnología avanzada y procesos automatizados. Al integrar transparencia, trazabilidad y acceso democratizado, PoliBit está redefiniendo la forma en que ambas partes interactúan, abriendo nuevas oportunidades en un mercado tradicionalmente poco accesible y centralizado.

Detrás de PoliBit están Gabriela Mena Archila y Martha Mena Arellanos, cofundadoras que combinan más de 20 años de experiencia en desarrollo inmobiliario, innovación, fintech y desarrollo *full stack* en Web2 y Web3. Su expertise consolidado les permite liderar esta empresa con un enfoque integral, asegurando que la plataforma responda a las necesidades reales del mercado inmobiliario.

LA TOKENIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES A TOKENS

La tokenización implica convertir proyectos inmobiliarios en tokens digitales que representan fracciones del valor total del proyecto. **Estos tokens pueden ser comprados, vendidos o intercambiados en plataformas blockchain**, según lo que permita la jurisdicción desde donde fueron emitidos, permitiendo que más personas accedan a inversiones previamente reservadas para grandes capitales. La tecnología blockchain, una red descentralizada de registros inalterables, garantiza la trazabilidad, inmutabilidad y transparencia en cada transacción. Esto significa que cada movimiento queda registrado de manera permanente y puede ser verificado por cualquier parte, **reduciendo riesgos de fraude y eliminando la necesidad de intermediarios tradicionales.**

Su relevancia en el mercado inmobiliario radica en su capacidad para asegurar que los datos y las transacciones sean confiables, fortaleciendo la confianza entre usuarios y desarrolladores, especialmente en un sector que históricamente ha carecido de este nivel de transparencia.

SOLUCIONES ADAPTADAS AL MERCADO INMOBILIARIO

PoliBit es una plataforma robusta que combina tecnología avanzada con procesos integrados, diseñada para transformar la forma en que se accede y gestiona el financiamiento en el mercado inmobiliario. **Su infraestructura como servicio (IaaS) permite a los desarrolladores inmobiliarios gestionar sus recursos financieros de manera eficiente y segura**, eliminando la dependencia de intermediarios tradicionales y optimizando tiempos y costos.

La plataforma modular de PoliBit integra soluciones clave que abarcan desde la verificación automatizada de cumplimiento normativo hasta la personalización de la experiencia del usuario. Esto incluye un sistema avanzado de KYC que asegura la transparencia y confianza en cada transacción, contratos digitales que automatizan procesos legales y financieros, y una amplia variedad de opciones de pago que se adaptan a las necesidades de desarrolladores y usuarios. Además, **ofrece un portal interactivo y personalizado que mejora la comunicación y facilita la gestión para todas las partes involucradas.**

“Estamos construyendo el ‘Shopify’ de la tokenización inmobiliaria, creando herramientas que empoderan a los desarrolladores y democratizan el acceso para los inversores”, explica Gabriela Mena, CEO de PoliBit.





DEMOCRATIZACIÓN DE LAS INVERSIONES: UN CAMBIO DE PARADIGMA

Históricamente, invertir en bienes raíces requería capitales significativos, excluyendo a pequeños ahorradores. Con PoliBit, cualquier persona puede participar en proyectos inmobiliarios desde mínimos de recursos accesibles. Este modelo también **permite a los desarrolladores construir una red global de usuarios**, diversificando sus fuentes de financiamiento.

Un ejemplo reciente es la tokenización de un proyecto residencial en México, donde 400 tokens fueron adquiridos por usuarios de Centroamérica, México y Europa, obteniendo recursos por 200 mil dólares en una primera ronda.

Actualmente, se ha abierto una nueva ronda por 220 mil, cuyos tokens están en proceso de venta desde México. Nuevos proyectos en el país ya están en evaluación para integrar este sistema. Además, en Centroamérica varios proyectos y fondos están en proceso de tokenización, expandiendo las posibilidades de participar y robusteciendo el ecosistema.

De igual forma, garantiza que cada transacción sea visible y verificable, reduciendo riesgos de fraude y errores. PoliBit permite a los desarrolladores ofrecer informes automatizados sobre el progreso de los proyectos, aumentando la confianza y fortaleciendo las relaciones comerciales.

POLIBIT ES UNA PLATAFORMA ROBUSTA QUE COMBINA TECNOLOGÍA AVANZADA CON PROCESOS INTEGRADOS.



Gabriela Mena Archila y Martha Mena Arellanos, cofundadoras PoliBit.

UN FUTURO PROMETEDOR

Con nuevos proyectos en camino y operaciones en México y Centroamérica, PoliBit está demostrando que la tokenización no solo es viable, sino también esencial para el futuro del mercado inmobiliario en América Latina. En palabras de las fundadoras: “La tokenización no es solo una tecnología; es una revolución que está ampliando las oportunidades para todos”.

La pregunta ya no es si la tokenización transformará el mercado, sino cuán lejos llegará en su misión de generar nuevas oportunidades, democratizar las inversiones y hacer que la transparencia sea el nuevo estándar. 🌱

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.

SEGURIDAD Y TENDENCIAS PARA HOTELES O VIVIENDAS TURÍSTICAS

POR: SEBASTIÁN SULMA, CEO DE CUID.MX





SEBASTIÁN SULMA
CEO DE CUID.MX

El sector inmobiliario evoluciona y se adapta a la tecnología, pero en este mundo que cambia cada día, una de las grandes materias pendientes es la seguridad en complejos habitacionales, turísticos y comerciales.

En un país como México en el que la inseguridad es la principal preocupación a nivel nacional, el apalancamiento tecnológico es una herramienta útil, certera y preventiva, que lleva a cada tipología inmobiliaria a ganar la confianza y certeza del usuario.

En cuid.mx hemos notado una creciente demanda en la seguridad digital. Actualmente **la seguridad física debe complementarse con la tecnología inteligente**, como cerraduras electrónicas, cámaras conectadas a múltiples dispositivos y sistemas de videovigilancia en tiempo real, que hoy en día nos dan la posibilidad de anticipar un delito con modelos predictivos elaborados a través de inteligencia artificial. Un punto importante es que **la automatización en seguridad no solo mejora la protección, sino que también optimiza la gestión de recursos**.

LA AUTOMATIZACIÓN EN SEGURIDAD NO SOLO MEJORA LA PROTECCIÓN, SINO QUE TAMBIÉN OPTIMIZA LA GESTIÓN DE RECURSOS.

Hotelería y turismo: ¿Cuál es el nuevo paradigma en seguridad?

Viviremos una vorágine de tendencias y personalizaciones este 2025 en la industria de los bienes raíces, específicamente hablando, **la experiencia de los huéspedes será la más beneficiada**. El cambio comenzará con la implementación de sistemas que permitan a los mismos controlar el acceso a las habitaciones o viviendas desde su dispositivo móvil, eliminando las llaves físicas teniendo un impacto en la confianza y el medio ambiente, incluyendo el reconocimiento facial.

De acuerdo con un estudio realizado por Skift Research en 2024, **el 68% de los turistas globales priorizan alojarse en lugares que cuenten con sistemas de vigilancia modernos**, es decir, hoteles y viviendas adaptadas al turismo que lo ofrecen como un factor crucial para su comodidad y confianza al momento de tomar una decisión.

68% DE LOS TURISTAS GLOBALES PRIORIZAN ALOJARSE EN LUGARES QUE CUENTEN CON SISTEMAS DE VIGILANCIA MODERNOS.

El monitoreo remoto en tiempo real es el nuevo súper poder que tendrán los propietarios, inquilinos y huéspedes. Esta herramienta que paulatinamente se implementa ayuda a mejorar el tiempo de respuesta ante incidentes o cualquier acto delictivo teniendo un impacto favorable en la tranquilidad de todos. Este 2025 se vislumbra que será una necesidad en crecimiento.

La seguridad o integridad física no es lo único que se protegerá de mejor forma, la protección contra ciberataques y cuidado de la información continuará evolucionando. Con el aumento de dispositivos conectados en hoteles y propiedades turísticas,

los sistemas de seguridad deben incluir protocolos robustos para evitar vulnerabilidades digitales.

Los réditos de invertir en seguridad

En plataformas de renta a corto plazo, la tendencia indica que la implementación de cámaras en áreas comunes y alarmas inteligentes será cada vez más común, tanto para proteger al usuario como para cumplir con normativas locales, emitiendo alertas de actividad sospechosa. A esto, hay que integrar la inteligencia artificial y modelos predictivos que reducen significativamente las falsas alarmas, que bien implementado se logran reducir hasta un 99 por ciento.

Las iniciativas de seguridad se deben analizar con lente de inversión y no de gasto, ya sea en el hogar, comercio, hoteles o vivienda adaptada al turismo. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Seguridad Privada, **el 75% de los administradores de hoteles que han adoptado tecnologías inteligentes, han reducido costos operativos hasta en un 20%**, demostrando su eficiencia y que en un futuro cercano se “pagarán” solas.

Emplear seguridad electrónica y tecnológica si bien ayuda a reducir el personal físico en hoteles y propiedades, se debe garantizar un alto estándar de calidad en la protección, principalmente de las personas. 🌱

EL 75% DE LOS ADMINISTRADORES DE HOTELES QUE HAN ADOPTADO TECNOLOGÍAS INTELIGENTES, HAN REDUCIDO COSTOS OPERATIVOS HASTA EN UN 20 POR CIENTO.

**Nota del editor:* Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



BEST PLACE TO LIVE®

CUMPLE DOS AÑOS EN MÉXICO MEJORANDO
LA CALIDAD DE VIDA DE LOS COMPRADORES
DE VIVIENDAS



Equipo directivo de Grupo Urbania

A través de la evaluación de la satisfacción y feedback de clientes compradores y arrendatarios de desarrollos residenciales, esta proptech de origen chileno que opera en seis países de Latinoamérica completó su segundo año de operaciones en México.

Best Place to Live® finalizó el 2024 con un crecimiento de 2.5X comparado con 2023 y con importantes noticias para este año, en el que planean continuar aportando a la rentabilidad de las desarrolladoras mexicanas.

Lo que comenzó como una tesis para la Universidad, hoy es la plataforma y certificación de calidad que administra la mayor cantidad de feedback y evaluación de satisfacción de clientes del sector inmobiliario residencial latinoamericano. Este posicionamiento le permite a Best Place to Live® certificar anualmente a los mejores desarrolladores de la región con importantes resultados en la rentabilidad de sus negocios. Esto se realiza mediante inteligencia que identifica las ventajas competitivas y debilidades que tienen las empresas y sus proyectos, a la vez que aprenden y mejoran los servicios y productos que ofrecen a sus futuros compradores y usuarios.

Tomás Cartagena, founder y CEO de la compañía, acompañado por Víctor Paredes CTO y Laura Molina COO, han sido los principales responsables en liderar el crecimiento de una de las proptech más longevas de Latinoamérica. Razón por la que para este 2025, uno de los fundadores llegará a la Ciudad de México.

Empresas certificadas en México

La plataforma Best Place to Live® además de conectarse a los desarrollos de venta y *multifamily* para aprender el feedback y evaluar la satisfacción de los clientes, certifica a aquellas empresas que obtienen los mejores resultados, amplificando su recomendación de marca a través de su sello "certificada".

Durante 2024, se alcanzó el objetivo de tener cuatro empresas certificadas en México, mismas que superaron el estándar de satisfacción en el país. La evaluación considera toda la relación de los clientes con el desarrollador en las diferentes etapas del negocio: venta, entrega y post venta, así como la vivienda, el desarrollo y amenidades.

Hasta 2024, las compañías tenían que superar el 40% de satisfacción neta global, escala de -100 a 100%, que considera todos los elementos evaluados, mismos que para este año buscan elevar a un 42%, haciendo una primera presión al alza para el mercado en México.

"Obviamente para las empresas que inician antes sus procesos de evaluación en la búsqueda de la certificación, ganan una ventaja importante ya que son organizaciones sensibilizadas previamente en qué es lo importante para sus clientes con respecto a los productos y servicios, para que esto repercuta en una mayor recomendación y felicidad", comentó Laura Molina, Chief Operation Officer en Best Place to Live®.

A finales del 2023, Best Place to Live® certificó a la primera empresa en México, **Grupo SADASI**, importante desarrolladora a nivel nacional con 40 proyectos en venta para segmentos medios-altos y subsidios. Enrique Vainer, Director General de Grupo SADASI explicó que: "Desde su fundación en 1975, Grupo SADASI ha estado comprometido en ofrecer viviendas que cumplan los más altos estándares de calidad, en entornos bien comunicados y con espacios adecuados para que las familias puedan convivir, estudiar, ejercitarse y

formar comunidad con sus vecinos. Ser la primera desarrolladora en México en lograr la certificación, nos impulsa a seguir mejorando, para ofrecer cada vez mejores productos a las familias que buscan formar un patrimonio".

Posteriormente, a inicios del segundo trimestre del 2024, logró certificarse **Grupo FICADE**, desarrolladora inmobiliaria de la CDMX, con desarrollos en venta en Benito Juárez y Cuauhtémoc que destaca por sus amenidades en sus rooftop.

"Para nosotros este reconocimiento representa mucho. La calidad y el servicio al cliente siempre han sido una prioridad, y con Best Place to Live® encontramos una herramienta súper potente para poder entender mejor a nuestro cliente. Esta es una carrera importante que no termina y el reto ahora es estar en los top de Latinoamérica", mencionó Mauricio Suárez, CEO de Grupo FICADE.

Entre las compañías más recientes que han sido certificadas, se encuentra **Grupo Urbania**. A fines de noviembre del 2024, esta desarrolladora se transformó en la tercera empresa en superar el estándar nacional. Grupo Urbania cuenta con 11 desarrollos en ventas en diferentes municipios de CDMX.



Equipo directivo de Grupo Sadasi

La plataforma conecta a desarrollos de venta y multifamily para aprender el feedback y evaluar la satisfacción de los clientes.

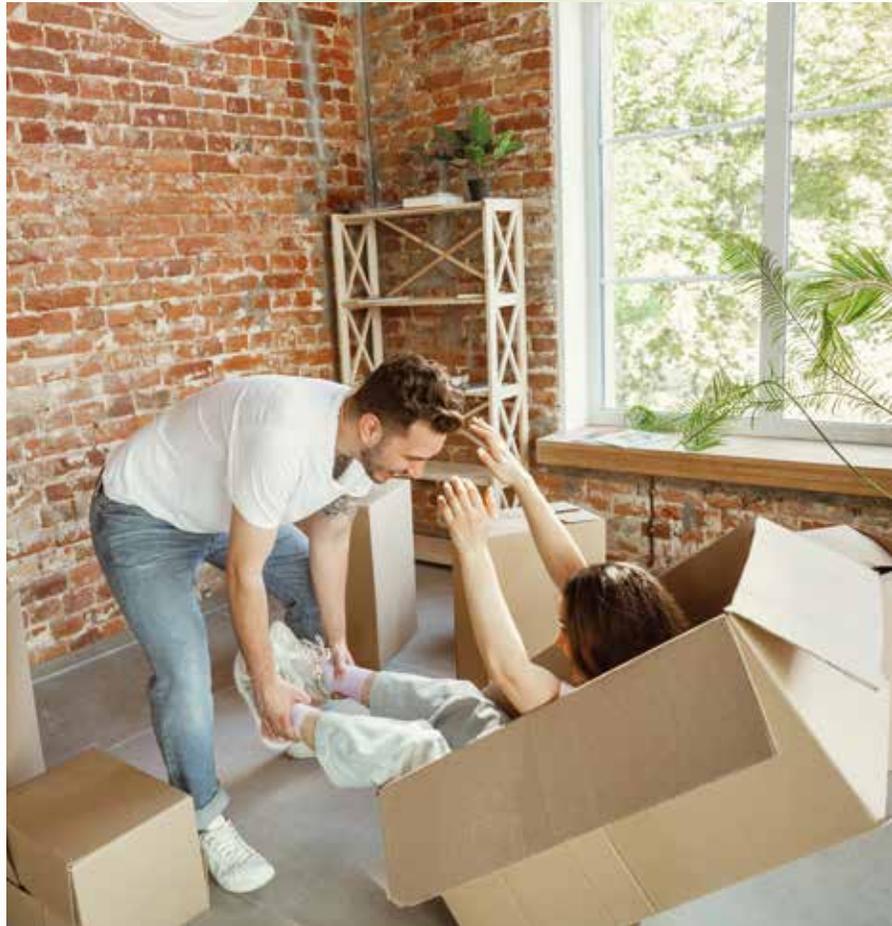
Para Vasco Díaz, Director Comercial de Grupo Urbana, "utilizar la plataforma de Best Place to Live® ha sido una experiencia reveladora, ya que si bien contábamos con conocimiento de nuestro cliente, nos permitió alcanzar un mayor nivel de detalle de ellos. Adicionalmente pudimos identificar los principales generadores de inconformidad de los habitantes de nuestros desarrollos y tomar acciones para mejorar su experiencia".

Simetric es otra de las desarrolladoras con base en la capital mexicana que logró certificarse a finales de 2024. Actualmente cuenta con ocho proyectos en venta, divididos en sus marcas High Park, Spot y Plus, además de un desarrollo turístico en Quintana Roo. "Gracias a Best Place to Live®, se analizan datos clave para diseñar proyectos innovadores y mejorar continuamente nuestros procesos de atención al cliente, con lo que seguiremos construyendo un futuro con excelencia e innovación" detalló Gustavo Segura, Director Comercial en Simetric Grupo Inmobiliario.

Este avance en empresas certificadas, refleja no sólo la creciente demanda de compradores por desarrollos que priorizan su calidad de vida, sino también la visión de los desarrolladores que apuestan por un modelo de "customer centricity" para sus organizaciones, es decir, estrategias de negocio centradas en sus clientes.

Estándar de servicios y productos

Best Place to Live® administra el estándar de servicios y productos de seis países de Latinoamérica. En México cuenta con un 46% de satisfacción neta global y con una desviación de más de 80 puntos de satisfacción entre las mejores y las menores evaluadas, que no están certificadas. Este es el resultado de todas las notas positivas restadas a las negativas de los elementos de servicio y producto evaluados de todos los desarrollos.



Los mejores resultados se alcanzaron en las categorías de "Gestión comercial" y "Pre Entrega" y por el otro lado las categorías menor evaluadas fueron "Post Venta" y los "Desarrollos", este último evalúa todo lo relacionado al edificio, condominio o barrio.

"Para las personas que están en búsqueda de una vivienda, el hecho de que existan más empresas certificadas en el país es muy importante, ya que el sello es un amplificador de recomendación de marca, lo que significa que sus compradores o inquilinos superan el estándar de satisfacción del país, posicionándose como los mejores y obteniendo importantes réditos con esto", comentó Laura Molina.



Tomás Cartagena CEO de Best Place to Live®

Estándar de servicios y productos

Best Place to Live® está listo para hacer del 2025 un año transformador para el sector inmobiliario mexicano. La plataforma y certificación continuará impulsando la diferenciación de los desarrolladores mediante un enfoque en la satisfacción y la calidad de vida de los clientes, consolidándose como el estándar de excelencia en el mercado, por lo que Molina cambiará de residencia, desde Bogotá en Colombia a la Ciudad de México.

“CDMX se ha transformado en la capital latina más importante para el desarrollo de startups y también empresas proptech. Para nosotros estar bien representados en el país, significa no solo conectarnos de mejor manera con el sector inmobiliario nacional, sino que a la vez, estar en contacto con las mejores tecnologías, fondos de inversión y el ecosistema proptech”, contó Molina.

Best Place to Live® busca mantener su crecimiento para este 2025, de la mano de su plataforma y certificación, pero a la vez espera sumar en México otros complementos como la recientemente lanzada Best Place to Live® Academy, así como también celebrar la primera Ceremonia Anual. “La primera consecuencia de tener más clientes satisfechos, es que los equipos de trabajo son más felices y con eso aumenta la productividad y las ideas en un entorno especial y de innovación. Por esto las Ceremonias Anuales son un espacio único donde los equipos de trabajo van a celebrar el importante logro de ser reconocido por sus clientes”.

Best Place to Live® busca mantener su crecimiento para este 2025, de la mano de su plataforma y certificación.

Best Place to Live® en números

- 60 desarrolladores inmobiliarios certificados por la satisfacción de sus clientes en Latinoamérica.
- Desarrolladoras certificadas en 5 países (Chile, Perú, México, Colombia y Ecuador).
- 14 desarrolladoras operativas evaluándose en México.
- 4 desarrolladoras certificadas Best Place to Live® en México.
- 65 desarrollos en venta de empresas certificadas Best Place to Live® en México. 🌱



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

TIJUANA | CIUDAD JUAREZ | RAMOS ARIZPE | MONTERREY | REYNOSA | SILAO
IRAPUATO | SAN LUIS POTOSI | QUERETARO | GUADALAJARA | MEXICO CITY



+52 800 800 0420

roca-desarrollos

rocadesarrollos_

www.rocadesarrollos.com

WAS COMPANY: EL FUTURO DE LA CONSTRUCCIÓN SUSTENTABLE

POR: JUAN RANGEL
JUAN.RANGEL@INMOBILIARE.COM



DE IZQUIERDA A DERECHA: MAXIMILIANO FERNÁNDEZ, COO POLYCRETE; WALTER MATA, CEO; Y DIEGO GARZA, SOCIO WAS COMPANY.

Actualmente, el sector industrial busca soluciones para alcanzar procesos más eficientes en tiempos y costos, así como un correcto aprovechamiento de los excedentes generados por la industria minera, cementera o la construcción.

En este contexto se funda WAS Company (Worldwide Accountability Solutions), empresa mexicana que desde 2019 se enfoca en el desarrollo y comercialización de materiales sustentables para la construcción, hechos a partir del aprovechamiento de residuos industriales como plásticos, escombros, hasta residuos mineros.

En palabras de Walter Mata, CEO de WAS Company, el objetivo principal de la firma es proporcionar materiales de bajas emisiones, con mejores propiedades y a un precio competitivo.

“Somos una empresa de base científica, es decir, en ciencia y materiales. Lo que nos hace diferente ante probables competidores es que desarrollamos nuestras propias fórmulas, aditivos y procesos para la transformación de los residuos”, detalla Mata en entrevista para Inmobiliare.

Entre los productos, destacan materiales a base de polímero reciclado (Polycrete), que sustituyen la cimbra de madera por hasta 30 usos, en lugar de los cinco de otros materiales convencionales; así como *Earth Tech Materials*, un cemento concreto de muy baja huella de carbono, producido a partir del aprovechamiento y transformación de residuos mineros.

Entre los productos, destacan materiales a base de polímero reciclado (Polycrete) y un cemento concreto de muy baja huella de carbono, producido a partir del aprovechamiento y transformación de residuos mineros (Earth Tech Materials)

“También tenemos el servicio integral de gestión y administración de residuos industriales, donde recogemos el material post-uso del cliente y lo volvemos a reciclar, dándole un descuento para su siguiente compra”.

De esta forma, WAS Company no solo ofrece un material a precio competitivo sino una solución sustentable para la industria, la cual ha permitido reciclar 500 toneladas de plástico y recuperar el 95% de la materia prima que se produce y se vende.

WAS Company presente en proyectos mexicanos

Los productos de WAS Company están presentes en diferentes proyectos mexicanos, principalmente del norte del país. Desde una biblioteca en el municipio de Galeana, Nuevo León, hasta importantes obras de ingeniería, como las cimbras utilizadas en Torre Rise, el futuro rascacielos más alto de Latinoamérica.

También se han utilizado en otras obras de empresas de renombre, como Grupo Dags o VYACI; desde la parte de construcción de viviendas tipo Infonavit y construcciones industriales o Torre Lalo, un ambicioso edificio en Monterrey.

Cabe destacar que en su primera ronda de inversión, WAS Company reunió un millón de dólares (mdd), derivado de la confianza y trabajo en conjunto con estas grandes firmas. Además, para este año se prevé una segunda ronda de más de 10 mdd y una tercera que estaría arriba de los 100 mdd.

“Somos una empresa en ciencias y materiales que está buscando, no solo clientes, sino también inversión en este momento”, añade Mata.

Para 2025, WAS Company busca posicionar sus productos a nivel nacional de la mano de aliados y clientes clave, e incluso, escalar a otros países como Chile y Perú, donde están próximos abrir una oficina.

Los productos de WAS Company están presentes en diferentes proyectos mexicanos, como la Torre Rise o Torre Lalo, ambas en Nuevo León

“Estamos por cerrar contratos de compra de materiales de reactivación para la industria del cemento con una de las cementeras más grandes a nivel mundial. Esto nos va a dar un repunte muy alto, no solo nacional, sino internacional”, afirma Walter Mata.

Finalmente, el CEO comparte a Inmobiliare que la meta para los próximos años es la apertura de plantas industriales para los productos que ya comercializan y continuar consolidándose dentro del mercado mexicano como una compañía innovadora.

“Las empresas constructoras o desarrollos ya tienen conciencia sobre los beneficios de utilizar materiales o tecnologías sostenibles. Sabemos que la industria busca ventajas económicas, por ello, queremos quitar ese pensamiento de que un producto sustentable es caro, generando con nuestros materiales que los clientes finales estén interesados y motivados por utilizar nuevas soluciones con enfoques medioambientales”. 🌱



EN ESTA EDICIÓN

OPORTUNIDADES PARA IMPLEMENTAR PRÁCTICAS SOSTENIBLES EN LOS HOTELES



POR RUBIA TAPIA RAMÍREZ
RUBI.TAPIA@INMOBILIARE.COM

Azulik. Tulum, México



Un huésped puede generar alrededor de tres kilogramos (kg) de CO₂ cada noche, debido a que utiliza la iluminación y climatización de las habitaciones, sumado a la limpieza de toallas y ropa de cama.

Los hoteles son propiedades que tienen impactos en el **medioambiente** al generar **dióxido de carbono (CO₂)**. De acuerdo con **BBVA**, un huésped puede generar alrededor de tres kilogramos (kg) de **CO₂** por noche, causado por el uso de iluminación y climatización en las habitaciones, sumado a la limpieza de toallas y ropa de cama. Por su parte, **MiRu** consultoría en sostenibilidad, indica que el 70% de la **huella de carbono** de un hotel procede del consumo de energía y la media de emisiones por noche es de 40 kg de CO₂.

Ante esto es importante conocer cuáles son las medidas que se aplican en el sector para atender este impacto en el **medioambiente**; a la par de identificar los desafíos que todos los involucrados tienen para lograr reducir su huella de carbono.

“El **sector de hospitalidad** como cualquier otro, tiene las mismas oportunidades relacionadas con la **huella de carbono**. Se debe mirar toda la cadena de valor, por ejemplo, a los proveedores se les puede solicitar otro tipo de productos sustentables o certificados que vengan con cierto contenido de material reciclado, etc.”, comenta **Ruth Corona, Directora Ejecutiva Sustentabilidad de JLL** en entrevista para **Inmobiliare**.

En esta misma línea, resalta la importancia de generar un impacto positivo en los **huéspedes**. Aunque su desplazamiento hacia estos inmuebles de hospitalidad implica emisiones de dióxido de carbono, existe la **posibilidad de compensarlas**.



Vuela Verde Aeroméxico

“Se deben implementar ciertas iniciativas. En las aerolíneas, por ejemplo, los pasajeros pagan para **reducir su huella**; de manera local, en caso de que traigan un auto eléctrico, se brinda un porcentaje de descuentos en alimentos o un masaje gratis. Con estas iniciativas, el consumidor es consciente de sus acciones”.

En México, **Aeroméxico** ha lanzado el programa “**Vuela Verde**” que ofrece a sus pasajeros la posibilidad de compensar su **huella de carbono** generada al volar y combatir el cambio climático a través de una contribución voluntaria destinada a proyectos socioambientales en el país.

Ruth Corona destaca que es importante que las nuevas **edificaciones hoteleras** busquen diversas **certificaciones** (LEED, WELL Building Standard, EDGE, NZEB, EarthCheck, BREEAM, Parksmart, Passiv Haus y Green Star) que les permita reducir sus consumos de energía, pero también impulsar la colocación de paneles solares y si no es factible, buscar incorporarse al mercado eléctrico mayorista.



Ruth Corona, Directora Ejecutiva Sustentabilidad de JLL.

Beneficios de implementar la sostenibilidad en los hoteles

La Directora Ejecutiva de Sustentabilidad de JLL señala que la eficiencia energética es importante en los hoteles, ya que trae diversos beneficios. “De la manera en la que seas más eficiente en el consumo, va a impactar en la facturación y en el caso de las **energías renovables** es igual; hoy en día, hay acceso a este tipo de energías que son más económicas en comparación con lo que se paga por el consumo de energía en la **Comisión Federal de Electricidad (CFE)**”.

Implementar la **sostenibilidad en los hoteles** y comunicarlo a los clientes genera múltiples beneficios. Favorecer al medioambiente no solo contribuye al planeta, sino que también resulta atractivo para aquellos clientes más conscientes, impulsando las ventas.

Por su parte, **Miguel Aliaga, CEO de Fibra Inn**, explica en entrevista para Inmobiliare, que son dos los beneficios de implementar la **sostenibilidad: económico y reputación**. “Se reducen costos si tienes ahorro de energía porque hay energía verde que se puede ir controlando durante el año y no hay altibajos; se reduce el consumo de agua y no hay desperdicios de alimentos”.

Sumado a que los inmuebles con eficiencia tienden a ser más veloces en el mercado, ya que las prácticas de **mantenimiento sostenible** en lugar de ser correctivo son preventivo.

“Algo también interesante es que se puede acceder a un **financiamiento** más económico, bonos verdes y atraer **inversionistas sostenibles** que cada vez crecen con mayor volumen”.



Miguel Aliaga, CEO de Fibra Inn

“De la manera en la que seas más eficiente en el consumo, va a impactar en la facturación y en el caso de las energías renovables, es igual”, comenta Ruth Corona, Directora Ejecutiva Sustentabilidad de JLL.

Es importante recordar que en 2023, la **Bolsa Mexicana de Valores (BMV)** emitió casi 60,000 millones de pesos en **bonos verdes**, cifra que representó el 45% del total de los bonos emitidos por el **grupo bursátil**; mientras que de **bonos sustentables** fue de 41,000 millones de pesos, alrededor del 31% por ciento de los bonos totales.

En cuestión de reputación, el CEO destaca que tener esas prácticas en un mercado competitivo y anunciarlas mejora la percepción del hotel. “Hay viajeros conscientes del medioambiente y están más interesados en lugares sostenibles, por ende, van a ser mucho más leales a quienes siguen los principios ecológicos”.

Un informe de **Booking.com** revela que el 91% de los viajeros mexicanos buscan hacer su travesía de una manera más sostenible, considerando principalmente porque creen que hacen lo correcto.

Acciones implementadas para mejorar la sostenibilidad en hoteles

De todas las acciones que los **hoteles** pueden implementar en sus prácticas, Ruth Corona señala que el **tema del agua** es el punto más sencillo porque el hotel tiene cierto control. “Se pueden tener plantas de tratamiento de agua, colocarse equipos de bajo consumo, como mingitorios, mangueras de agua. Si no tienes colocados sensores o tecnología que te permita que el consumo de agua se haga de manera eficiente, entonces sí dependes de la cultura que tiene el usuario”.

En esta misma línea sobre las prácticas, resalta que hoy en día, hay más complejos que colocan y promueven el uso de cilindros y colocan estaciones de agua potable para evitar que se utilicen botellas de plástico.

Todas estas acciones también fueron aplicadas en las amenidades, si bien, antes el huésped llegaba a su hotel y era recibido con un kit personalizado para higiene, al día de hoy en las habitaciones encuentran el shampoo, acondicionador, crema y jabón en un contenedor genérico.

Con respecto al **tema de los residuos** que se generan por los alimentos, Ruth Corona enfatiza que la cantidad de comida que ya no se utiliza se puede **convertir en composta** en el mismo recinto, en las áreas verdes o para la producción de biogás. “Lo más importante es trabajar para capacitar y concientizar a los visitantes y empleados”.





Miguel Aliaga comenta que en el 98% de los hoteles que opera Fibra Inn implementa iluminación leed, ya que tiene como objetivo seguir desarrollando el tema de energías renovables y verdes.

De acuerdo con el Índice de desperdicio de alimentos de 2021, elaborado por el **Programa de las Naciones Unidas para el Medioambiente (PNUMA)** y la **ONG WRAP**, alrededor del **10% de las emisiones** está ligada al desperdicio de comida en hogares, comercios y restaurantes, pero que puede alcanzar un **34% de CO₂** si se toma en cuenta la producción en las etapas previas: tratamiento de alimentos, producción, transporte y almacenaje.

Asimismo, Miguel Aliaga comenta que el **98% de los hoteles** que opera **Fibra Inn** implementa iluminación leed, ya que tienen por objetivo seguir desarrollando el tema de **energías renovables y verdes** con ayuda de la tecnología, es decir, implementar de sistemas inteligentes en áreas comunes, pasillos, restaurantes, etc.

“Con gestión del agua, son dispositivos de bajo consumo como grifos; en el caso de regaderas hay un sistema de recirculación para que el agua no tarde más de 6 segundos en calentar. Además de reciclar el agua para jardines”.

En el tema de construcción, el CEO indica que se deben contar con materiales y decoraciones que sean **sostenibles**, maderas certificadas, pinturas ecológicas y textiles orgánicos, por lo que en los nuevos hoteles están trabajando para tener alguna certificación y que sus proveedores estén alineados con las prácticas medioambientales.

Desafíos que enfrentan los hoteles al implementar prácticas sostenibles

Con el tema de residuos, la Directora Ejecutiva de Sustentabilidad de JLL destaca que hay una gran **oportunidad y desventajas**; si bien en la **Ciudad de México** existen diversos corporativos y/o puntos de encuentro para el servicio de basura orgánica e inorgánica, en zonas turísticas es más complicado.

“En estas grandes ciudades turísticas no todo el mundo está solicitando esas mejores prácticas, si bien hay **hoteles** que son amigables con el medioambiente, no existe un proveedor que te brinde ese servicio de reciclaje, y de encontrarse puede ser muy costoso y por lo que es un factor de decisión para que el sector no quiere implementar esta iniciativa”.

Ruth Corona resalta que es muy importante que los hoteles se acerquen a **JLL** u otra empresa experta en el sector de real estate, tanto en edificación como en operación y mantenimiento.

“Empresas como nosotros tenemos la oportunidad de atraer a la mesa esas mejores prácticas que vemos en el mercado, no solo en **México** sino en otras partes del mundo y que incluso los hoteles pueden considerar implementarlas”.

Por su parte, Miguel Aliaga destaca que un desafío importante es la experiencia del cliente, ya que algunas prácticas pudieran ser un tanto incómodas, por ejemplo que la luz sea automática o que el aire acondicionado este apagado cuando no está el huésped.

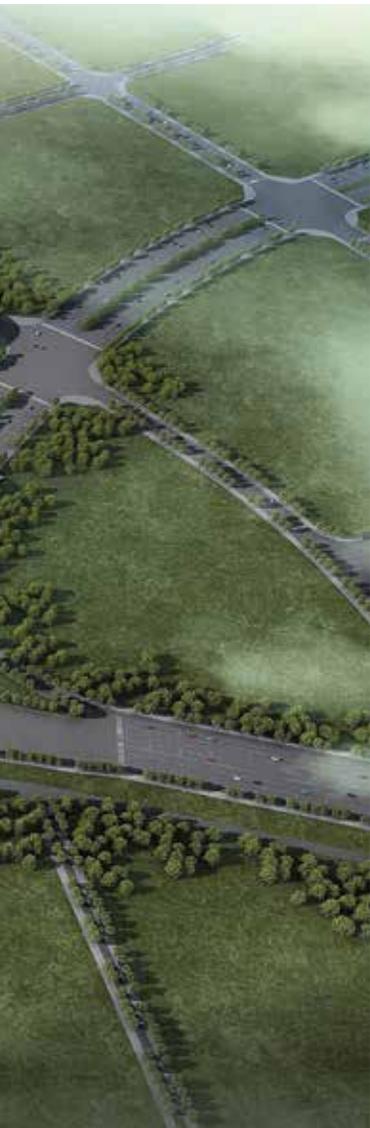
“Tienes que empezar a balancear y encontrar ciertos mecanismos que sean eficientes para que cuando el consumidor llegue a su **habitación** tenga esa sensación de lujo y comodidad”.

Finalmente, comenta que la capacidad del personal tiene que ser a conciencia, por voluntad y no por obligación y deber ser continúa. “Si bien algunos empleados tienden a ser reacios con el cambio, es porque muchas veces no les explicamos cuáles son las ventajas que se tienen al poder aportar ese granito. Se requiere de tiempo, compromiso y que se enfatice”. 🌱



RUTA A NET ZERO: UNA OPORTUNIDAD SOCIAL Y FINANCIERA PARA LAS EMPRESAS

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com



LUIS FELIPE GONZÁLEZ
CFO Y SOCIO DE RAKENNUS

La sostenibilidad se ha convertido no solo en una necesidad para los inversionistas y desarrolladores sino en una oportunidad para reducir la huella y generar ahorros financieros a largo plazo.

Una de las metas a 2050 para un gran número de empresas es alcanzar el Net Zero, es decir, **recortar las emisiones de gases de efecto invernadero** hasta dejarlas lo más cerca posible a las emanaciones nulas.

Aunque se trata de un objetivo fundamental a nivel mundial, también **representa un reto** complejo y con muchos obstáculos que, pese a su dificultad, son superables.

En este contexto, el Banco Mundial considera que existen algunos principios fundamentales para lograr un desarrollo sin emisiones de carbono.

“Estabilizar el cambio climático comienza con planificar para el futuro a largo plazo y no concentrarse en metas a corto plazo. Esto implica corregir los precios como parte de un conjunto amplio de políticas que produzcan cambios en las inversiones y los comportamientos, y requiere facilitar la transición para los más afectados”.

Para que las emisiones netas lleguen a cero antes del fin del siglo, es preciso reorganizar la economía mundial, asegura Rachel Kyte.

Además, asegura que las soluciones existen y son accesibles si los Gobiernos se ponen “manos a la obra” hoy mismo, pero resaltando que si demoran en actuar, **los costos aumentarán para la próxima generación.**

Según datos del último informe del Panel Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, no tomar ninguna medida hasta 2030 aumentaría el costo total, en promedio, **en un 50% hasta 2050.**

Por ello, Rachel Kyte, vicepresidenta y enviada especial para el Cambio Climático del Grupo Banco Mundial, remarca que las **elecciones empresariales determinarán la trayectoria** de las emisiones en los años por venir y generará una situación de vulnerabilidad de las comunidades ante los efectos del cambio climático.

“Como la ciencia ha indicado, para que las emisiones netas lleguen a cero antes del fin del siglo, **es preciso reorganizar la economía mundial**”.

Antes de construir identifica toda la cadena de emisiones

Antes de comenzar a diseñar una estrategia efectiva que permita a una empresa alcanzar el Net Zero, primero **es necesario identificar de dónde vienen estas emisiones.** De manera general, estas son derivadas de la combustión y la contaminación que genera la producción, transporte y uso de materiales, al igual que los desechos que estos generan tras su vida útil.

Para Luis Felipe González, CFO y socio de Rakennus (firma 100% enfocada en la compra y remodelación de edificios en Ciudad de México), en el caso de los desarrollos inmobiliarios, se deben tener en cuenta **tres factores para lograr reducir las emisiones:**

Antes de comenzar a diseñar una estrategia efectiva que permita a una empresa alcanzar el Net Zero, primero es necesario identificar de dónde vienen estas emisiones.

El primero es el **uso de materiales cuya fabricación requiere poca energía**. “Por ejemplo, para crear cemento se debe convertir la piedra caliza y para esto hay hornos que utilizan un tipo de combustible”, detalla el director financiero en entrevista para Inmobiliare.

En segundo lugar, González considera importante utilizar materiales de la región, reduciendo así la contaminación por el transporte. De igual forma, remarca la reutilización, la cual puede ser desde pequeños elementos hasta la reconversión de un edificio completo.

Asimismo, asegura que para lograr reducir las emisiones, se debe ser **eficiente en el uso de los materiales** en toda escala, no solo en la fase de edificación, sino pensando en cómo responderá el inmueble durante toda su vida útil, porque estos siguen contaminando una vez construidos.

“Si tú haces un edificio con una orientación hacia el sol y no le pones ventanas entintadas, eso hace que sea más caluroso y se necesite utilizar más tiempo el aire acondicionado, el cual requiere energía que también contamina”.

Net Zero: ¿Es verdaderamente una ventaja financiera?

En opinión de Luis Felipe González, diseñar un edificio que responda a estrictas normas de sostenibilidad normalmente encarece la obra, ya que no solo se trata de comprar un “boiler ecológico” o realizar un pequeño proceso, sino es repensar todo el uso y la vida del inmueble hasta lograr el cero neto.

“A simple vista, parece que ser responsable con el medio ambiente no es conveniente financieramente. Suben los costos y para contrarrestar esto, se deben aumentar los precios de salida. Por ello, debemos convencer al cliente final que adquirir este modelo traerá ventajas, no solo al medio ambiente sino en su recibo de servicios durante la vida departamental,

que es a largo plazo”, afirma el director financiero de Rakennus.

Asimismo, pueden **acceder a diferentes modelos de hipotecas verdes**, las cuales suelen tener ahorros de entre 1.0% y 1.5% en las tasas de interés.

En este contexto, el experto considera que las ventajas no solo son para los inversionistas, pues los desarrolladores pueden obtener mejores condiciones de financiamiento si construyen un complejo enfocado al Net Zero, como **mejores condiciones de financiamiento en los créditos puente**.

“Nosotros logramos obtener mejores condiciones de financiamiento con los bancos, por ejemplo, 1% menos de tasa de interés y este ahorro compensa el incremento en los costos de la obra”.

Comparte que los inversionistas institucionales con mayor capacidad de financiar proyectos en el mundo son dos: los fondos de pensiones y los fondos soberanos, y para acceder a ellos, la sostenibilidad es un requisito obligatorio.

“Esos fondos han estado muy proactivos en temas de sustentabilidad y exigen tener estos compromisos. Entonces, hoy para mí es más fácil financiar un proyecto verde, porque consigo mejores condiciones para la deuda y cada vez más inversionistas piden que cuente con estos criterios”.

Las ventajas no solo son para los inversionistas; los desarrolladores pueden obtener mejores condiciones de financiamiento si construyen un complejo enfocado al Net Zero

Estrategias para reducir las emisiones

Daniel Schmid, Chief Sustainability Officer de SAP SE (multinacional especializada en la gestión empresarial con origen en Alemania), identifica ocho pasos que pueden seguir las organizaciones y empresas para **diseñar un plan de sostenibilidad**.



- **Integrar la sostenibilidad en la estrategia empresarial**

Según el experto, alinear los objetivos de reducción de emisiones con metas empresariales puede requerir una revisión estratégica. “Predecir los futuros avances tecnológicos, los cambios del mercado y normativos añade complejidad a la planificación”.

- **Abordar el uso de la energía y las barreras financieras asociadas**

La transición a fuentes renovables como la energía solar, eólica e hidroeléctrica puede implicar importantes decisiones financieras y cambios en las infraestructuras. Schmid comenta que este cambio suele requerir importantes inversiones iniciales que pueden no generar beneficios inmediatos, especialmente en el caso de las empresas más pequeñas, pero se pueden explorar opciones como los bonos verdes e incentivos gubernamentales.

- **Aprovechar la tecnología e implantar sistemas avanzados de gestión de datos de sostenibilidad**

En este tercer punto, comenta que los sistemas avanzados de gestión de datos y el aprovechamiento de la tecnología IoT (Internet de las cosas) pueden agilizar la recopilación de información. Además, la estandarización a través de plataformas como CDP (el sistema de divulgación de emisiones) mejora la transparencia.

- **Hacer un seguimiento de las emisiones en toda la cadena de suministro**

Schmid recomienda contabilizar las emisiones de Alcance 3 (o indirectas), como las procedentes de las cadenas de suministro y el uso de productos. Dicho seguimiento implica pasar de utilizar estimaciones y promedios a recopilar y compartir datos reales y precisos sobre las emisiones en toda la cadena de suministro.

- **Mantenerse informado sobre la normativa y adaptarse**

El CSO también aconseja que los profesionales empeñados en la transición hacia el Net Zero deben mantenerse informados y adaptar sus estrategias de forma proactiva. Para ello, detalla que la mejor forma es participar activamente con asociaciones del sector y organizaciones no gubernamentales respetadas que proporcionen orientaciones actualizadas.

- **Evitar el lavado verde (greenwashing)**

La percepción del público puede fomentar el escepticismo si los esfuerzos se perciben como mera imagen de marca y marketing, en lugar de una acción empresarial genuina y positiva. En este caso, se debe colaborar con las partes interesadas para escuchar, aprender y centrarse en la autenticidad de sus esfuerzos y evitar hacer afirmaciones exageradas.

- **Desarrollar talentos para impulsar la transformación en sostenibilidad**

Para el experto, es esencial identificar claramente las habilidades necesarias en toda la organización y trabajar estrechamente con Recursos Humanos para contratar y desarrollar los talentos y las capacidades clave.

- **Conseguir la participación de las partes interesadas y los empleados**

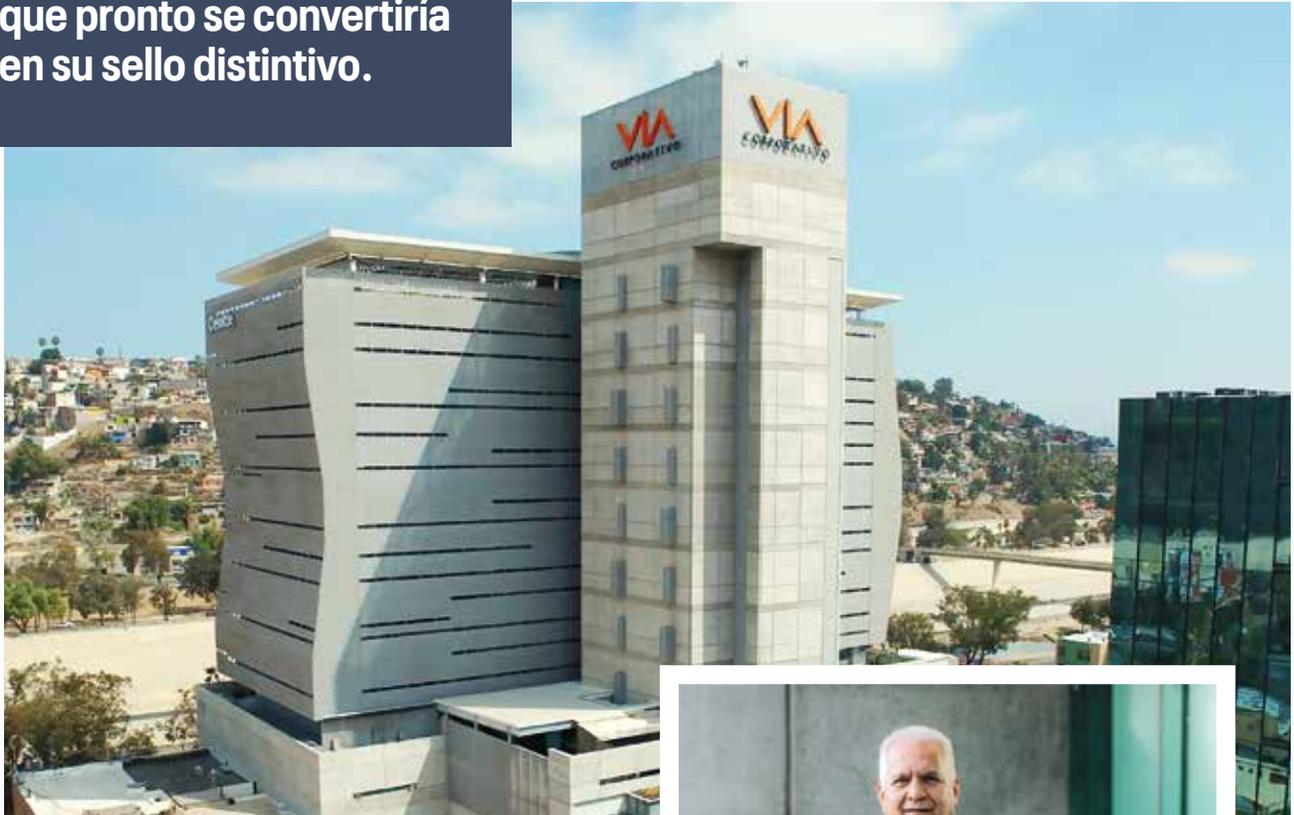
Finalmente, señala que esta transformación es responsabilidad de todos los líderes de las unidades de negocio y de todas las funciones de la empresa, no sólo de la oficina del jefe de sostenibilidad. Por ello, invita a una comunicación periódica, reforzando el mensaje de que todas las funciones deben contribuir y que tienen un papel que desempeñar en esta transición. “Esto puede aumentar el compromiso, estimular el desarrollo de las capacidades necesarias y conducir a la innovación abierta”. 🌱

SEICA

CONSTRUYENDO EL FUTURO
SUSTENTABLE DE MÉXICO



En el 2000 SEICA alzó su primer muro *tilt-up*, una técnica revolucionaria que pronto se convertiría en su sello distintivo.



En el competitivo mundo de la construcción, mantenerse a la vanguardia durante un cuarto de siglo no es tarea fácil. SEICA, fundada el 6 de marzo del año 2000, ha demostrado con creces su capacidad para innovar, adaptarse y liderar la transformación del sector en México. Con 25 años de experiencia, esta constructora ha marcado hitos importantes en la edificación industrial sustentable, las técnicas modernas de construcción y su compromiso con la comunidad.

El Ing. Mario González, Director General de SEICA, señala, “SEICA se ha caracterizado por la innovación, por ser una empresa que va adelante en tendencias tecnológicas, procesos constructivos, siempre buscamos hacer mejor las cosas”.



Mario González, Director General de SEICA

Los orígenes de SEICA: Una historia de visión y amistad

La compañía comenzó como una idea compartida por dos amigos, los ingenieros Mario González y Miguel Granados. Ambos contaban con una trayectoria consolidada en la construcción de naves industriales en Tijuana antes de fundar la empresa. Juntos, establecieron los cimientos de lo que hoy es una de las constructoras más influyentes del país. Más tarde, en 2003, el Ing. César Leal se integró al equipo como director de *Business Development*, desempeñando un papel crucial en la expansión y promoción de la constructora.

El primer proyecto fue un edificio industrial de 3,200 metros cuadrados construido en el año 2000. Ese mismo año, SEICA alzó su primer muro *tilt-up*, una técnica revolucionaria que pronto se convertiría en su sello distintivo.

Crecimiento sostenido y logros memorables

La primera gran transformación llegó en el año 2006 con la decisión de construir sus propias oficinas corporativas. Este proyecto dio lugar a VIA Corporativo, un edificio diseñado bajo parámetros de certificación LEED, un estándar de construcción sustentable que, en ese entonces, comenzaba a implementarse en México. Finalizado en 2010, VIA Corporativo no solo representó un salto cualitativo para SEICA, sino que también consolidó su reputación como pioneros en sustentabilidad.

“Queríamos el mejor edificio para Tijuana; primero se consiguió el terreno donde está VIA Corporativo, buscamos arquitectos que nos apoyarán en el diseño del edificio. Encontramos al Arq. Ramón Guillot, quien tuvo a bien introducirnos al sistema de construcción sustentable LEED, nos dijo que quería hacer el edificio con las bases LEED, nos llevó a conocer el sistema, nos gustó y desde ahí empezamos a diseñar el

VIA Corporativo no solo representó un salto cualitativo para SEICA, sino que también consolidó su reputación como pioneros en sustentabilidad.



proyecto para obtener una certificación, era algo muy novedoso en el país en esa época; empezamos a construirlo y a desarrollarlo a principios del 2008 y lo terminamos en Enero de 2010, lo certificamos LEED ORO siendo el segundo edificio en el país certificado nivel ORO”, destaca el Ing. Miguel Granados.

“Así es como aprendimos este sistema; hicimos un proyecto muy grande fuera de lo que hacíamos de acuerdo a nuestras especialidades. Fuimos criticados por los desarrolladores porque decían que no era un edificio para Tijuana, que era muy ostentoso, que no lo querían los usuarios tijuanaenses y con el tiempo entendimos que no existía el producto; había edificios muy comunes con nada en especial. Las buenas noticias para nosotros fue que en menos de un año se rentó

el edificio en un 100%; el primer contrato que firmamos fue con DELOITTE que hasta la fecha es nuestro usuario más grande porque rento dos pisos y como todo se vino en cascada y llegaron clientes importantes que hasta la fecha siguen con nosotros como MONEX, IOS y GASMART”, indica Granados.

La **apertura de oficinas en la Ciudad de México en el año 2004** marcó otro punto clave en el crecimiento de la empresa. “Uno de nuestros clientes al que le estábamos construyendo en Hermosillo nos pidió apoyo con los edificios *tilt-up* en la capital porque las constructoras de allá no tenían experiencia con este sistema de construcción. Siempre recordamos que nuestro primer proyecto en la CDMX lo cerramos en una servilleta con nuestro cliente en el restaurante de un hotel”, comenta el Ing. Leal. Lo que marcó el inicio de una sólida expansión hacia el centro del país, atendiendo desde allí a clientes de gran escala.

En total, **SEICA** ha construido más de **4.5 millones de metros cuadrados** de proyectos en diferentes sectores, incluidos edificios industriales,



Miguel Granados, Director de Construcción de SEICA





corporativos y residenciales. Entre los más destacados se encuentran los centros de distribución de L'Oréal (65,000 m²), Mercado Libre en Guadalajara (75,000 m²) y en el Estado de México (95,000 m²), además de dos parques industriales propios en la ciudad de Tijuana.

Innovación con propósito: Construcción sustentable y certificaciones LEED

SEICA es sinónimo de construcción sustentable en México. Desde 2010, han integrado prácticas LEED en sus proyectos, destacando con certificaciones nivel ORO en obras como VIA Corporativo y el centro de distribución de L'Oréal en el estado de México. A la fecha, han construido y certificado 29 proyectos LEED.

El Ing. César Leal indica que, “implementar los parámetros LEED en la construcción tiene muchos beneficios que la gente no ve; el retorno de inversión está en el ahorro de consumo de energía y el agua. Nosotros hemos visto el incremento en la productividad de nuestro personal, esta aumenta cuando tienes a tu capital humano en un lugar amigable, donde entra la luz natural, que no sean cuatro paredes y solo haya luz artificial y aire acondicionado”.

Asimismo, explica, “la mayoría de las ventanas en los edificios no son abatibles, están selladas al 100% y ocupas aire acondicionado todos los días porque no hay ventilación natural, lo que genera un alto consumo de energía. En VIA Corporativo tenemos luz y ventilación natural, una piel metálica que permite la entrada de luz suficiente para trabajar, reduciendo el calor para consumir menos aire acondicionado”.

“En el año 2017, nos aventuramos a construir **Arboleda Residencial**, un desarrollo de condominios sustentables, queríamos hacer el mejor edificio de vivienda en Tijuana. También fue certificado LEED. Varios desarrolladores nacionales vinieron a conocerlo. Es un proyecto con el que quedamos muy satisfechos; nos apoyamos con empresas externas al grupo, para el paisajismo trajimos a una empresa de México, cosas diferentes que no se hacían en Tijuana las hicimos”.

Actualmente, SEICA cuenta con un **equipo certificado en LEED** para atender las necesidades de sus clientes, quienes buscan alinearse con estándares ESG, por sus siglas en inglés (*Environmental, Social, and Governance*), en sus desarrollos.

Técnicas de construcción avanzadas: *Tilt-Up* como insignia

El sistema *tilt-up*, es una técnica de construcción que combina rapidez, eficiencia y resistencia, y es parte esencial de la identidad de **SEICA**. Desde sus inicios, la empresa perfeccionó este método con personal y equipo propio, garantizando un estándar de calidad que hoy es referencia en el país. Su dominio ha sido clave en proyectos emblemáticos, especialmente en el sector industrial.

De acuerdo con el Ing. Miguel Granados, Director de Construcción de **SEICA**, son pioneros en la implementación del sistema *tilt-up* en el país. “Aprendimos a hacer bien los muros, antes en Tijuana se acostumbraba contratar a supervisores de Estados Unidos, de San Diego y Los Ángeles, California para la construcción de obras en México”.

“Una de las características de **SEICA** en la actualidad es que el sistema *tilt-up* lo hacemos con personal capacitado y con nuestro propio equipo al 100 por ciento. Las grúas para levantar los muros son propiedad de la empresa. Es nuestra firma, nuestros muros *tilt-up* tienen que ser los mejores”.

Responsabilidad Social y Formación de Talento

El compromiso de **SEICA** va más allá de sus construcciones. Desde hace 13 años, ha sido reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR), gracias a iniciativas que benefician tanto a las comunidades donde operan como al talento joven.

Con base en lo anterior, el Ing. Mario González, Director General de **SEICA** afirmó que cuentan con cierto porcentaje de utilidades designado para beneficios sociales, con lo que buscan impactar en zonas o en aquellos lugares donde realizan las obras. Además de Tijuana cuentan con proyectos sociales en Irapuato, Querétaro y Guadalajara. En cada uno de ellos se busca tener una escuela, un asilo de ancianos y un orfanatorio, eso es parte fundamental de su visión.

“Cuando nos platicaron de este tipo de reconocimiento, vimos que encuadramos perfectamente en la forma de certificar del Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), de cómo ven la responsabilidad social, aunque nosotros no lo hacemos por el premio”, agrega.





César Leal, Director de Business Development de SEICA

Constructor PRO “la escolita SEICA”

El programa **Constructor Pro**, en alianza con el Instituto Tecnológico de Tijuana, es un ejemplo destacado. Esta iniciativa forma a estudiantes de último año de Ingeniería Civil y Arquitectura, preparándolos para los retos del sector mediante capacitación intensiva. Con ocho generaciones de egresados, el programa ha logrado posicionar a sus participantes como profesionales altamente capacitados.

“Nos enorgullece mucho el plan de estudios **C PRO** porque capacitamos a los alumnos en todo lo que hacemos en la empresa durante un año. Tenemos 10 alumnos por generación. Actualmente vamos en la novena generación. Todo inició porque veíamos que los egresados de las carreras de Ingeniería Civil y Arquitectura no venían preparados para hacer lo que nosotros necesitábamos. Hicimos el programa y ha sido muy exitoso, ya se conoce en otras universidades que también tienen alumnos participando. Es mucho trabajo, pero aprendes muchísimo en un año lo que tal vez normalmente aprendas en cinco años. Algunos alumnos se quedan a laborar con

nosotros y otros encuentran trabajo más fácil que los demás gracias a la experiencia de trabajar un año y los beneficia de manera profesional y personal”, expresa el Ing. Miguel Granados.

The Global Compact

El Ing. Mario González, menciona que desde hace siete años la compañía está integrada al pacto mundial The Global Compact de las Naciones Unidas, una iniciativa voluntaria de política estratégica corporativa para empresas que se comprometen a alinear sus operaciones y estrategias con los Diez Principios universales en materia de Derechos Humanos, Estándares Laborales, Medio Ambiente y Anticorrupción.

Capital humano

El capital humano es un factor importante para el funcionamiento de la empresa, “cumplimos 25 años y tenemos una persona que tiene el mismo tiempo trabajando con nosotros. Tenemos varios de veintitantos. Unas 30 personas de más de 15 años están con nosotros”.

“Ahora, con estas nuevas generaciones tienes que evolucionar y adaptarse a las formas de ver de cada uno de los muchachos y lo que significa trabajar, que creo que a veces no entienden el significado de trabajar. Quieren las cosas rápido, quieren trabajar lo menos posible y ganar mucho. Entonces hemos tenido que hacer algunos ajustes, incentivos y tratamos de que la parte de capacitación sea una parte que los convenza de seguir perteneciendo al grupo y que puedan ir aprendiendo cada vez más”.

Testimonios: La pasión detrás de SEICA

Para los socios de SEICA es mucho más que una empresa; es el motor que les ha permitido transformar sus sueños en realidad. “SEICA nos dio para hacer nuestras oficinas, VIA Corporativo, Arboleda Residencial y VIA Capital. Todo lo que hemos logrado es gracias a SEICA”, comenta el Ing. César Leal.

Por su parte, el Ing. Mario González explica, “SEICA es el lugar al que todas las mañanas me levanto y quiero ir a compartir tiempo y no porque tenga que estar aquí, sino por ver al personal, ver los proyectos. O sea, ya es por gusto, no por necesidad. Siempre me dijeron haz bien las cosas, trabaja duro y el dinero va a llegar solo. Entonces no es un tema de venir a trabajar para generar dinero, este se genera solo haciendo bien las cosas. Ahorita en la etapa que estamos los socios es para compartir experiencias; es venir a aportar a todos los colaboradores y a las nuevas generaciones el compromiso que significa pertenecer a la empresa”.

“Para mí SEICA es como un hijo que he visto nacer, crecer y evolucionar a los largo de estos 25 años, es ya un referente en la construcción industrial en México, y continúa su evolución alimentado por la energía joven de los colaboradores que han crecido con ella, actualmente está en su etapa de madurez, consolidación y afianzamiento. Tenemos SEICA para muchos años más, estoy seguro que esta siguiente fase será todavía mejor para todos los que laboran en ella y también para nuestros clientes actuales y futuros”, indicó el Ing. Miguel Granados.

Desde hace siete años SEICA está integrada al pacto mundial The Global Compact de las Naciones Unidas.

Mirando hacia el futuro

SEICA no se detiene. Actualmente, desarrollan proyectos de gran escala, como un edificio de 75,000 m² en el Estado de México y continúan innovando en sustentabilidad y tecnología constructiva. Con 25 años de experiencia, su capacidad para adaptarse a las demandas del mercado, su compromiso con el medio ambiente y su visión a largo plazo aseguran que seguirán liderando el sector durante muchas décadas más.

“El futuro de SEICA está en construir con propósito, dejando un impacto positivo en nuestras comunidades y en el medio ambiente. Esa es nuestra misión, y estamos listos para el desafío”, finalizan sus fundadores.



SEICA en números

4.25 millones de metros cuadrados construidos a nivel nacional (16 estados de la república)

Cantidad de empleados

Tijuana 137

CDMX 70



29 proyectos certificados LEED

Inauguración del edificio VIA Corporativo, el segundo edificio en México con certificación LEED ORO

2000

Fundación de SEICA, 6 de marzo

2004

Apertura de oficina en CDMX

2010

Primer centro de distribución en el país en obtener certificación LEED ORO en Latinoamérica-L'ÓREAL

Oficinas de SEICA Tijuana recibe
certificación LEED ORO

2011

Apertura de oficina en Panamá

Primer reconocimiento ESR del Centro
Mexicano para la Filantropía, hasta a la fecha
24 fundaciones beneficiadas anualmente

2012

Nace la Escuela SEICA
Constructor PRO

2017

Construcción de Arboleda
Residencial

2014

88 alumnos beneficiados con el programa
Constructor Pro, 8 generaciones

2022

Oficinas de SEICA México recibe
certificación LEED ORO

2025

**25 Aniversario
de SEICA**

EL NUEVO DESARROLLO INMOBILIARIO: ÓRDENES EJECUTIVAS Y OTROS EFECTOS TRUMP

POR: JUAN HUICOHEA MASON, CEO DE MICMAC

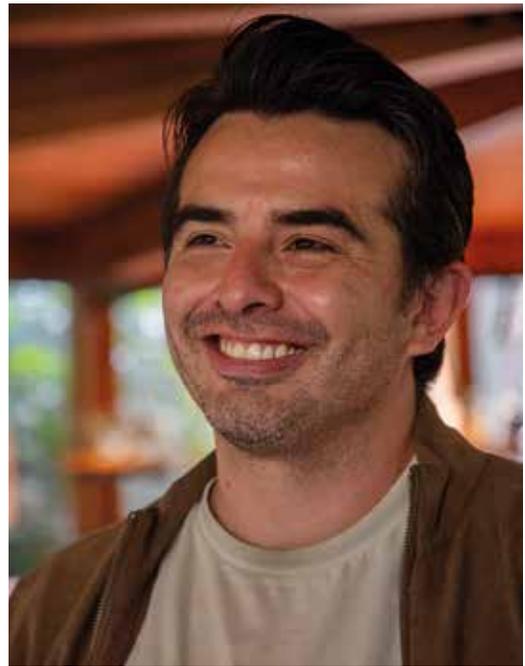


El 21 de enero de 2025, en tan solo 24 horas, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump firmó más de 200 órdenes ejecutivas que marcaron el rumbo de la política interna y externa de su país, con un actor destacado en su agenda: México. Desde el manejo de la migración hasta un controvertido cambio de nombre para el Golfo que comparten ambos países, estas medidas prometen reconfigurar las dinámicas de ambas naciones, incluido su desarrollo inmobiliario.

En este contexto, nos enfocaremos en explorar los posibles escenarios que afectarán el desarrollo inmobiliario en el país, específicamente desde la perspectiva de los cambios económicos, sociales y ambientales que esta administración podría desencadenar. En lugar de ahondar en tecnicismos y una lista interminable de posibilidades, nos concentraremos en los elementos clave que impactarán al mercado inmobiliario, con especial atención en la tecnología y la sustentabilidad.

En lo que afecta a México, **uno de los aspectos más destacados de las órdenes ejecutivas son su postura frente a la migración.** Este tema, en particular, ha sido uno de los más discutidos debido a la creciente crisis de opioides en Estados Unidos, lo que ha desencadenado políticas más estrictas y un enfoque en limitar el flujo migratorio desde México y América Central.

El impacto en la economía mexicana podría ser considerable. Por un lado, las restricciones a la migración podrían afectar negativamente las remesas enviadas por los trabajadores migrantes a México, un pilar económico importante para muchas familias y regiones del país. Por otro lado, la reducción de la migración podría generar una disminución de la mano de obra disponible en sectores clave como la agricultura y la manufactura, lo que podría afectar la competitividad de algunas industrias mexicanas. De acuerdo con estudios realizados por BBVA, en 2024 las remesas por sí solas representaron cerca del 4% del PIB de nuestro país.



Juan Huicochea Mason, CEO de MICMAC

La reducción de la migración podría generar una disminución de la mano de obra disponible en sectores clave como la agricultura y la manufactura.

A esto se suma el probable aumento de los precios y el desempleo, derivado de los aranceles y barreras comerciales impuestas a México. **Aunque las medidas actuales parecen centrarse en países asiáticos, la aplicación de tarifas comerciales podría impactar hasta un 80% de la producción nacional, según datos de la Universidad Iberoamericana, 2025.** Esto no solo pondría en riesgo los ingresos por exportación, sino que también afectaría el mercado laboral mexicano, elevando las tasas de desempleo en diversas áreas. Los economistas predicen que una medida de este tipo podría reducir el PIB de México en al menos un 1 por ciento. Sin embargo, en un escenario más optimista, ciertos sectores, como el turismo, las maquiladoras y las inversiones extranjeras, podrían beneficiarse de un dólar más fuerte que haría los productos y servicios más atractivos para los consumidores internacionales.

En términos de desarrollo inmobiliario, las tensiones comerciales y políticas podrían traer consigo tanto desafíos como oportunidades.

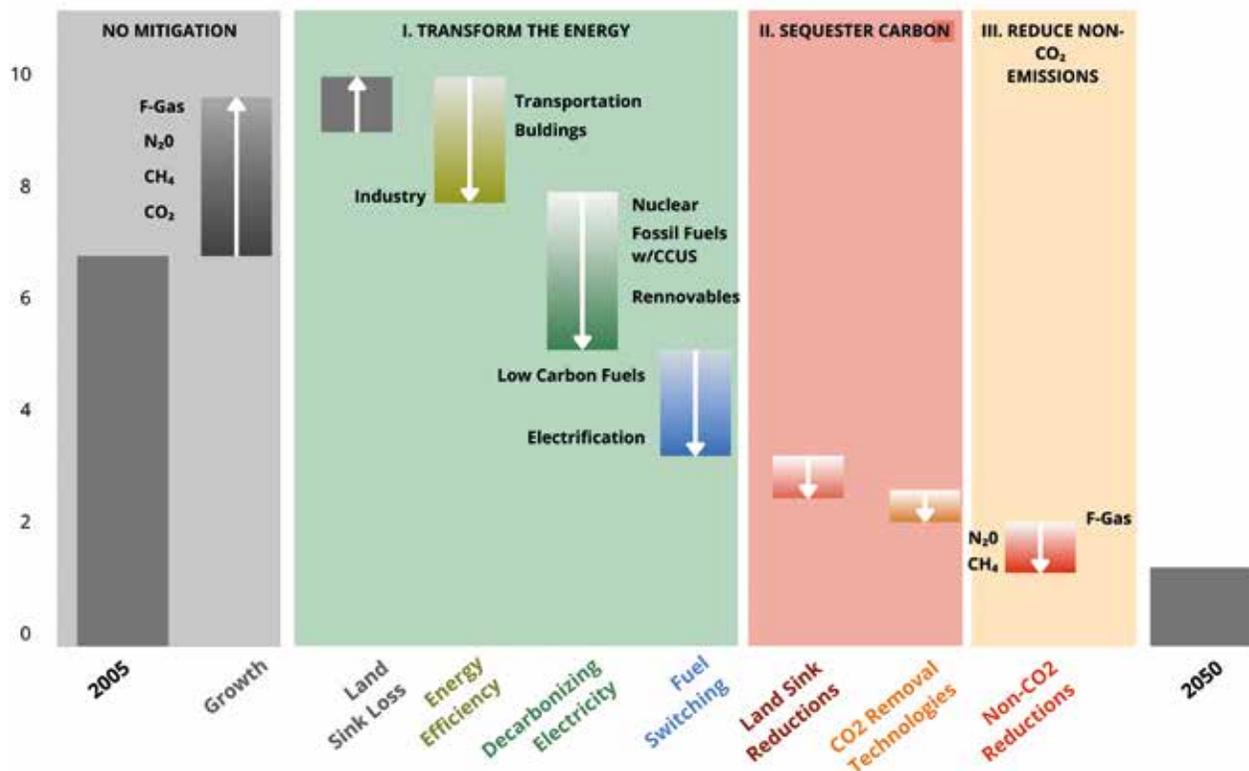
En términos de desarrollo inmobiliario, las tensiones comerciales y políticas podrían traer consigo tanto desafíos como oportunidades. Si el peor de los escenarios se da (que genuinamente deseamos no suceda), el decremento del poder adquisitivo y una muy posible respuesta al alza de tasas de interés afectarían el mercado de vivienda. No obstante, también habría ganadores en la industria: la depreciación del peso y la búsqueda de nuevos mercados de inversión podrían crear un ambiente favorable para la inversión extranjera, especialmente en el sector turístico. Vale concluir el capítulo de México mesurando el estilo de negociación que caracteriza al mandatario que regresa. **A pesar de lo negro del panorama, expertos señalan que esta no es más que otra medida de inicio de negociación para diversos temas a debatir en los años subsecuentes:**

“Considerando las declaraciones de Tom Homan que señala la carencia de presupuesto para deportaciones masivas, y por otro lado leyendo que no sólo se enfocarán en deportar mexicanos, creemos que el impacto en la tasa de desempleo mexicana, no será profundo. De igual manera, el caso de Colombia deja ver que los aranceles se usan como amenaza, pero podrían ejercerse en la realidad de forma más laxa”, considera de forma personal Alejandro Rico, Director Asociado de Mercado de Capitales en JLL México.

En cuanto a su postura a la innovación, Trump se manifestó con firmeza en torno a la tecnología y la sostenibilidad. **El presidente ha destacado por su enfoque en el impulso a la innovación tecnológica y su apoyo a la descentralización de las criptomonedas.** Esta postura podría tener repercusiones importantes para el sector inmobiliario proptech/fintech, especialmente en lo que respecta al liderazgo en criptomonedas e inteligencia artificial, donde Estados Unidos busca ser líder mundial indiscutible. Vemos consistencia en las intenciones de apoyo gubernamental y marcos regulatorios que desarrollen este sector durante los siguientes cuatro años.

En contraste a la consistencia de la nueva política tecnológica, la postura hacia el desarrollo sostenible es monolítica en el discurso y confusa en la práctica. A pesar de las críticas hacia sus políticas “contra-ambientales”, calificadas como un retroceso en los esfuerzos para reducir las emisiones de carbono, el presidente ha adoptado un enfoque pragmático que se ha centrado en la explotación de fuentes de energía no renovables, como el gas natural y el petróleo. Es importante esta aclaración pues su nueva propuesta de marco regulatorio abre ventanas inclusivas y no exclusivas hacia la sustentabilidad, en paralelo a un discurso pro-energía y pro-América. De hecho, hay guiños de sustentabilidad pragmática que se dejan ver en el impulso a la energía nuclear; se generan vacíos de “poder hacer” en pro de la competitividad.

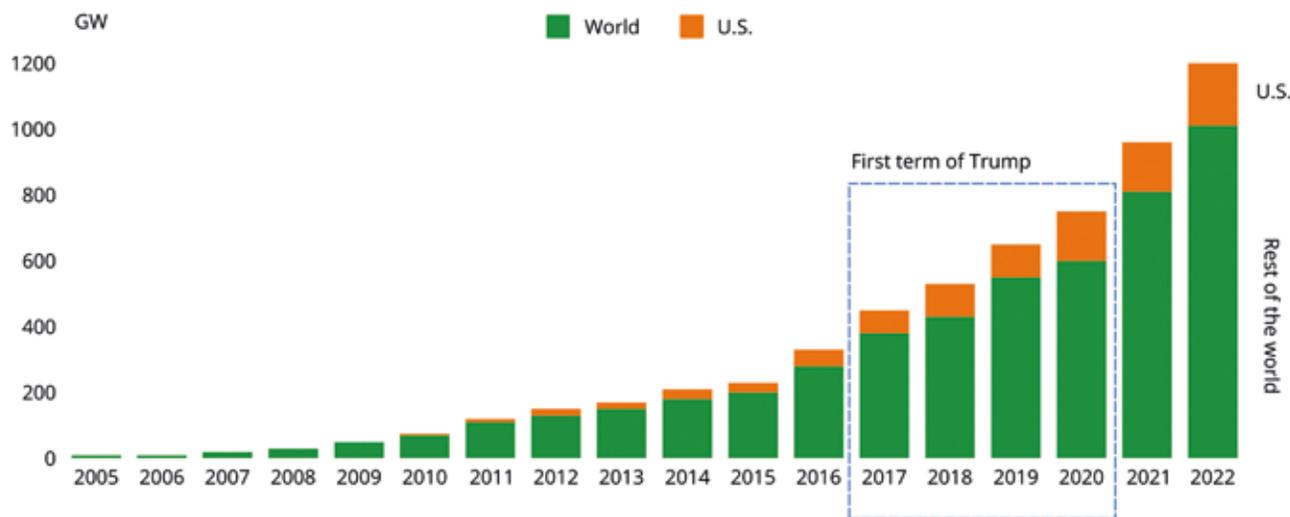
Cabe recalcar que la descarbonización del sistema eléctrico, el uso de transporte verde y la eficientización de la operación en edificios habían sido hasta ahora los ejes estratégicos para mitigar las emisiones de gas (The White House, 2016); por lo que **el enfoque prioritario sobre el tema energético deja incógnitas sobre los otros tópicos a conciliar como los incentivos verdes para desarrolladores y operadores del sector inmobiliario.**



Plan detallado 2016 para mitigar 80% de las emisiones: nótese que la estrategia energética es independiente de la estrategia de operaciones en edificios. (The White House, 2016)

El sector inmobiliario americano podría beneficiarse de la implementación de energías más eficientes.

Con respecto a la sustentabilidad de nuestra industria, no debería sorprendernos que el sector inmobiliario americano podría beneficiarse de la implementación de energías más eficientes y de la incorporación de soluciones tecnológicas que optimicen el consumo de energía y los procesos constructivos, a pesar del cambio de discurso y de la potencial disminución de incentivos: tal es el caso del uso de paneles solares y sistemas de HVAC eficientes que llegaron para quedarse por ser, en efecto, mejores alternativas económicas. Prueba de ello es la exponencial capacidad creciente de uso de paneles fotovoltaicos en el mundo, incluyendo los EU a pesar del peso de políticas similares durante el primer periodo de Trump. (Michigan University, 2023)



Capacidad acumulada de fotovoltaicos a nivel global (Michigan University, 2023). En punteado, primera gestión de Trump

Otro rubro de la sustentabilidad afectado fue el actual sistema de reportes financieros ante la SEC (Securities and Exchange Commission), donde los corporativos tienen obligaciones parciales de informar sus esfuerzos hacia objetivos sostenibles ESG, que involucran esfuerzos ambientales, sociales y de gobernanza corporativa (insisto, la postura ante la sustentabilidad difícilmente será monolítica porque tiene muchas vertientes). El nuevo mandatario criticó su afectación a la competitividad de la economía nacional y dio reversa a esta iniciativa. **De todas las consideraciones anteriores, esta es a mi parecer la que más puede afectar al ecosistema pues quita incentivos al mayor semillero de corporativos globales cuyas barreras de operación van más allá de ese país;** tan solo en 2023, cerca del 31% de las empresas Fortune Global 500 (2024) se reportaban con operaciones centrales en Estados Unidos.

En cuanto a sus efectos sobre el desarrollo inmobiliario americano, el rechazo frente a la obligación de las empresas de reportar sus esfuerzos en sostenibilidad, podría influir en las decisiones de inversión en proyectos inmobiliarios sostenibles con capital de

origen institucional. Entrando en materia de innovación y emprendimiento, la influencia sobre el sector global no será disruptiva y son los mercados escalables y de billones de dólares los que fundamentan la existencia de las startups, no los ejercicios de desarrollo local. Es por esto que los más afectados de esta ecuación no son los desarrolladores, constructores, ni las startups, sino los consumidores y, más específicamente, los consumidores locales.

“Washington puede cambiar las reglas, pero ciudades líderes en innovación como Nueva York y Los Ángeles siguen exigiendo sostenibilidad. Los incendios en Los Ángeles, los huracanes en Miami y las olas de calor récord demuestran que la resiliencia no es un lujo, sino una necesidad. La inversión en construcción sostenible no solo protege activos frente a desastres climáticos, sino que también reduce costos operativos y de seguros a largo plazo”, complementa Andrew McCarthy, fundador de la empresa americana contech Aikito.



El impacto de las nuevas políticas en el sector contech y proptech sigue siendo incierto. El apoyo federal hacia la tecnología repercutirá en todo el sector, y con esto causaría un efecto en cadena a los demás ecosistemas y regiones. La suerte no es homogénea para todas las empresas: aquellas cuyo producto dependa en la sustentabilidad podría enfrentar desafíos debido a la menor disponibilidad de subsidios y la posible disminución de los incentivos para adoptar tecnologías verdes en su mercado objetivo. Sin embargo, las startups que encuentren la forma de integrar tecnologías de vanguardia, como la inteligencia artificial, en sus procesos constructivos, podrían ser capaces de aprovechar nuevas oportunidades y mantenerse competitivas en un entorno de mayor incertidumbre; se genera así un doble efecto positivo/negativo en el sector greentech.

En cuanto al sector contech, que se enfoca en la mejora de procesos en la construcción, puede ver un impacto mixto. Aquellas tecnologías que busquen integrar soluciones de eficiencia operativa y de calidad de materiales en el mundo real (hardtech) podrían encontrar dificultades si las políticas locales dejan de apoyarlas.

Por poner un ejemplo, empresas que generen ladrillos sustentables en un estado donde la regulación corte el subsidio que les dio origen serían asfixiadas. No obstante, las empresas que se alineen con los objetivos de sostenibilidad a largo plazo podrían mantenerse sólidas frente a la adversidad de los cambios locales. Tal es el caso de aquellas startups que trabajan en mercados escalables masivos de transparencia en propiedades de materiales o facilitación de inteligencia en diseños sustentables; su resiliencia radica en que pueden trabajar con diseñadores y constructores de diferentes regiones.

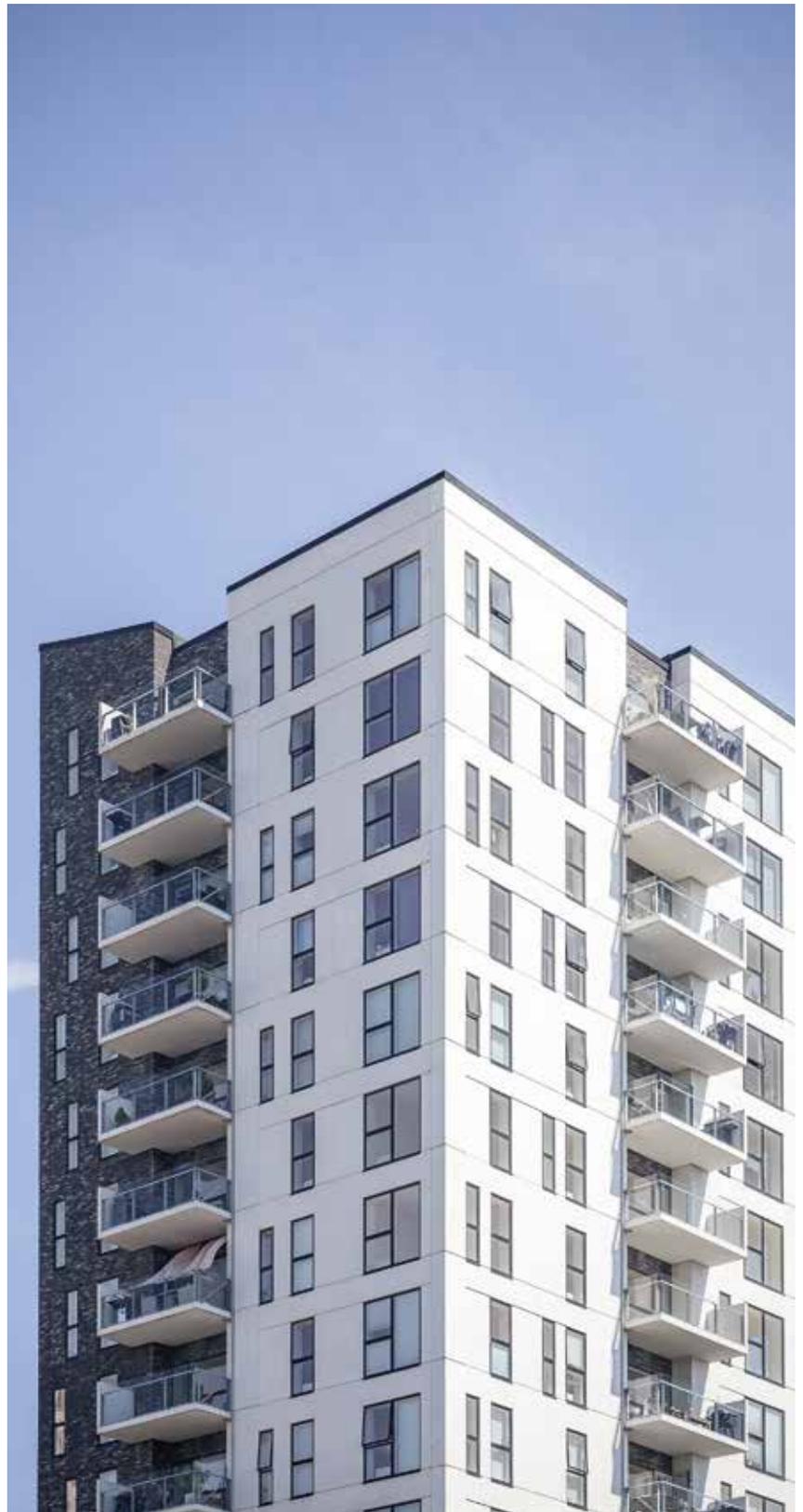
“En el sector ConTech, las políticas tienden a favorecer a los combustibles fósiles, lo que podría reducir los incentivos para adoptar tecnologías verdes y afectar a proyectos orientados a la eficiencia energética y la sostenibilidad. A pesar de estos retos, las empresas emergentes que integren tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, podrían aprovechar nuevas oportunidades y mantenerse competitivas”, opina Carlos Rousseau, Managing Partner de Reach en Latinoamérica, aceleradora internacional líder en la industria inmobiliaria.

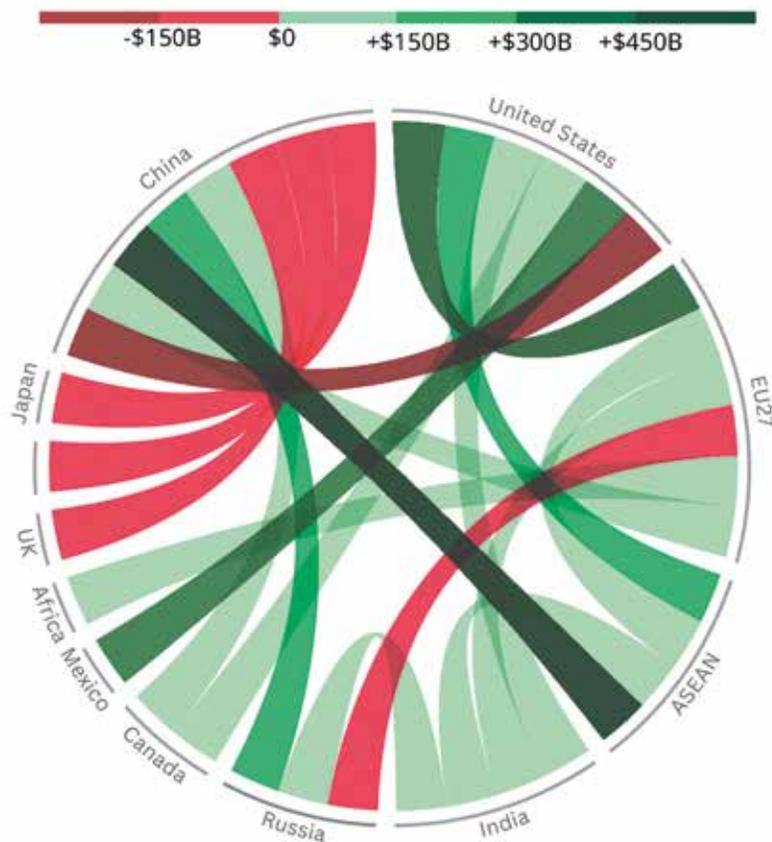
Recolectando conclusiones para un escenario no poco complejo, por un lado la situación específica de México es incierta; la posibilidad de inflación, la consecuente amenaza de repunte en las tasas de interés y la reducción del poder adquisitivo podrían afectar negativamente las inversiones en el sector inmobiliario nacional, principalmente residencial.

Cabe enfatizar que hay estudios que reflejan (BCG, 2025) que la suma de los impactos disruptivos de políticas internacionales va a beneficiar la economía del país antes que demeritarla (i.e., aranceles agresivos a Oriente repercutirían en mayor flujo comercial en el TLC). Al margen de ambos escenarios opuestos, el mercado mexicano continúa siendo atractivo para los inversores extranjeros debido a su privilegio geopolítico y a las oportunidades en sectores clave como el industrial y el turístico.

El sector inmobiliario en México enfrenta también desafíos derivados de la posible reconfiguración de la industria manufacturera debido a las políticas proteccionistas. El impacto de los aranceles podría afectar a productos clave como los automóviles, pero también podría generar una mayor demanda en la construcción de infraestructuras industriales para soslayar la oleada de industrias orientales que continúan llegando al país.

El sector inmobiliario en México enfrenta también desafíos derivados de la posible reconfiguración de la industria manufacturera debido a las políticas proteccionistas.





Potencial cambio comercial geopolítico década 23-33: México resultaría como uno de los ganadores de las disrupciones comerciales (BCG, 2025)

Aunque la nueva administración está generando una serie de incertidumbres, especialmente en términos de políticas económicas y medioambientales, el sector inmobiliario en México sigue siendo dinámico y con un gran potencial de adaptación. El mismo argumento aplica para los obstáculos que se han colocado en un pujante y creciente sector sustentable. No así el caso para la tecnología, que ha sido nombrada como una de las favoritas de la nueva administración federal.

Podríamos resumir a México y la sostenibilidad como los grandes resilientes del cuento que soportarán los reveses que han de venir, y la tecnología como la elegida para crecer estos años.

Podríamos resumir a México y la sostenibilidad como los grandes resilientes del cuento que soportarán los reveses que han de venir, y la tecnología como la elegida para crecer estos años. El futuro dependerá de cómo los actores locales y globales logren navegar las complejas aguas de la política internacional y las cambiantes regulaciones, al tiempo que aprovechan las oportunidades que pueden surgir. 🌱

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



REAL ESTATE CON TECNOLOGÍA

EL MOTOR Y EL FUTURO DE LA INDUSTRIA



En 2018, Rodríguez Valdez identificó el potencial de América Latina para desarrollar el movimiento PropTech.

Con una trayectoria destacada en el mundo del real estate, Andrea Rodríguez Valdez, fundadora de PropTech Latam, **ha dedicado su carrera a impulsar la transformación** digital del sector inmobiliario en América Latina.

Su experiencia en la industria se remonta a más de tres décadas, pero un punto clave en su trayectoria fue su rol como representante en Latinoamérica de MIPIM, el evento internacional más importante del sector, celebrado en Cannes, Francia. Este espacio **le permitió conocer de primera mano cómo los mercados más avanzados** adoptaban nuevas tecnologías para innovar y responder a las cambiantes demandas del real estate.

En 2018, Rodríguez Valdez identificó el potencial de América Latina para desarrollar el movimiento PropTech, aunque la región aún se encontraba rezagada en comparación con otros mercados. Con esta visión, **decidió fundar PropTech Latam**, junto con su socio Rubén Frattini, reconocido hoy como el principal influencer de la región en real estate tecnológico.

Lo que inició como un evento se ha convertido en una **plataforma que impulsa la transformación digital del sector inmobiliario** y la construcción en la región. PropTech Latam tiene como objetivo principal brindar conocimiento a la industria, conectar a las empresas tradicionales con la innovación y fomentar un ecosistema colaborativo, permitiendo que todos los actores del sector crezcan juntos en un entorno cada vez más tecnológico y competitivo.

Es una plataforma que impulsa la transformación digital del sector inmobiliario y la construcción en la región.

PropTech Latam Summit el evento que impulsa la transformación del sector

Desde su creación, **PropTech Latam Summit WEEK se ha consolidado como el evento de Real Estate Tech más importante de Latinoamérica** y uno de los pocos en el mundo con un enfoque integral en la transformación digital del sector. Este encuentro anual reúne a empresarios, desarrolladores, inversionistas, startups y expertos en tecnología, con el propósito de conectar la industria tradicional con las oportunidades y desafíos que traen las nuevas generaciones y la innovación tecnológica.

"Más que un evento, es un punto de encuentro para todo el ecosistema del real estate y la tecnología", destaca Rodríguez Valdez. A través de conferencias, paneles, networking y exposiciones, los asistentes pueden **conocer los casos de éxito globales**, explorar las últimas tendencias tecnológicas y descubrir soluciones específicas que están redefiniendo el mercado inmobiliario.

La próxima edición, **programada para junio de 2025 en Ciudad de México**, será una oportunidad única para que más de 2,000 asistentes de 20 países experimenten en vivo el impacto de la tecnología aplicada al real estate. "Es una semana clave que concentra un año de oportunidades", enfatiza su fundadora.

Con una visión clara y un compromiso constante con la innovación, PropTech Latam Summit WEEK **se ha convertido en el evento imprescindible** para aquellos que buscan ser parte activa del futuro del Real Estate en América Latina.



Andrea Rodríguez Valdez
Fundadora de PropTech Latam

El Real Estate del futuro: innovación, adaptación y resiliencia

El sector inmobiliario se encuentra en un punto de inflexión, y los próximos cinco años serán determinantes para su evolución en América Latina. La adopción de tecnologías avanzadas, como inteligencia artificial, automatización, blockchain y construcción sostenible, transformará la forma en que se desarrollan y gestionan los proyectos inmobiliarios. "Las empresas que no se adapten podrían quedar fuera del mercado", advierte Rodríguez Valdez.

En este futuro, el big data jugará un papel central en la toma de decisiones estratégicas. Los desarrolladores y fondos de inversión utilizarán **inteligencia artificial en tiempo real para analizar tendencias**, identificar oportunidades, evaluar riesgos y optimizar cada etapa de sus proyectos. Por otro lado, la construcción modular y la tecnología BIM permitirán procesos más eficientes, reduciendo costos y tiempos de entrega.

El empresario del futuro será aquel que sepa combinar flexibilidad, visión global y una mentalidad abierta a la innovación. No solo deberá adoptar nuevas tecnologías, sino también re-imaginar su modelo de negocio para responder a las necesidades de un mercado y consumidor en constante cambio. "**El éxito no se basará únicamente en ofrecer un buen producto**, sino en brindar una experiencia integral al cliente, donde la tecnología jugará un papel clave", señala Rodríguez Valdez.

Además, la colaboración será un elemento fundamental. Las alianzas estratégicas entre desarrolladores, startups, proveedores tecnológicos e inversionistas permitirán una evolución más rápida y eficiente del sector. En un entorno cada vez más dinámico, **la resiliencia y la capacidad de adaptación serán las cualidades que diferenciarán a los líderes** del Real Estate del futuro.

PropTech Latam Summit WEEK se ha consolidado como el evento de Real Estate Tech más importante de Latinoamérica.



El cambio de mindset: la clave para adoptar la transformación tecnológica

Uno de los **principales desafíos** para la digitalización del Real Estate no es la tecnología en sí, sino **la mentalidad de los líderes del sector**. Históricamente, la industria ha operado bajo modelos tradicionales, y muchas empresas aún ven la tecnología como una herramienta opcional en lugar de un elemento central del negocio.

Rodríguez Valdez enfatiza que el primer paso para cambiar este *mindset* es comprender que la innovación tecnológica no solo optimiza procesos, sino que también abre nuevas oportunidades de negocio. Tecnologías como el big data y la inteligencia artificial permiten tomar decisiones basadas en datos en tiempo real, mientras que soluciones como la construcción modular, **las plataformas de gestión de obra y el uso de BIM están revolucionando** la forma en que se diseñan y ejecutan los proyectos inmobiliarios.

El movimiento PropTech también ha dado lugar a nuevas alternativas de financiamiento, como el crowdfunding inmobiliario y la tokenización, además de transformar la experiencia del cliente con herramientas como la realidad virtual y el marketing digital.

Para aprovechar todo este potencial, **los líderes del sector deben adoptar una mentalidad de innovación, invirtiendo en tecnología, capacitación** y en la construcción de alianzas estratégicas con startups y empresas especializadas. "El futuro del Real Estate será colaborativo", destaca Rodríguez

Valdez, subrayando que el éxito dependerá de la capacidad de integrar la tecnología en cada etapa del negocio y construir un ecosistema conectado y eficiente.

Para finalizar, Rodríguez Valdez lanza un mensaje claro a los empresarios, desarrolladores y fondos de inversión en América Latina: "La tecnología no es el futuro, es el presente. **Quienes no se adaptan corren el riesgo de quedarse atrás**".

Su recomendación es ver la innovación como una inversión estratégica y no como un gasto. En un mercado en plena transformación, las empresas que adopten nuevas tecnologías podrán mejorar su competitividad, aumentar su rentabilidad y acceder a nuevas oportunidades de negocio.

Desde PropTech Latam, su equipo trabaja para acompañar a las empresas en este proceso de cambio, conectándolas con startups, inversores y corporativos, además de ofrecer contenido clave sobre tendencias y avances tecnológicos en el sector.

"El movimiento PropTech no solo está cambiando la manera en que se hacen las cosas, sino también qué se hace y hacia dónde se dirige la industria. Es el momento de ser protagonistas de esta transformación", concluye Rodríguez Valdez.

Conéctate con ella en **LinkedIn**.

Desde México y para toda la región! PropTech Latam Summit WEEK 2 al 6 de Junio 2025 en CDMX **www.proptechlatamsummit.com**

SOMOS EL ALIADO CLAVE PARA VALUAR TUS PROPIEDADES Y CARTERAS

Desde una propiedad hasta carteras de múltiples inmuebles, nuestra amplia experiencia en valuación y conocimiento del mercado nos califica para realizar avalúos de alto nivel en todo el país.

Una valuación profesional garantiza el valor justo en tu transacción inmobiliaria

- Una valuación inmobiliaria adecuada puede reducir hasta en 40% el tiempo de venta de una propiedad.
- Convierte oportunidades en acuerdos en solo 3 a 6 meses con nuestra valuación experta.
- Maximiza tu inversión: nuestro análisis puede elevar tu ROI hasta un 12%.



“La valuación de una propiedad impactará de forma directa en cualquier transacción que se realice, es vital contar con un estudio adecuado por parte del mejor equipo de expertos, garantizando lo mejor para todas las partes involucradas”.

Juan Carlos Ulloa
Director General Ejecutivo
de Valuación y Consultoría

En Cushman & Wakefield te podemos ayudar con:



Valuación inmobiliaria



Due Diligence



Valuación de carteras



Presentación de informes financieros



Análisis de disputas y asistencia en litigios

Escanea el código QR

y contáctanos para saber cómo elevar tu proyecto inmobiliario al siguiente nivel



+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com

    @cushwakemx

LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director REMS
Mexico | Presidente IFMA
Mexico Chapter

La economía circular es un modelo de producción y consumo que busca optimizar el uso de los recursos, prolongando la vida útil de los productos y minimizando la generación de residuos. A diferencia del modelo lineal tradicional, la economía circular promueve prácticas como compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes.

Los principios fundamentales incluyen:

- **Diseñar sin generar residuos ni contaminación.**
- **Mantener productos y materiales en uso.**
- **Regenerar sistemas naturales.**

Implementar la economía circular tiene como consecuencia beneficios ambientales, como la reducción de la presión sobre los recursos naturales y la disminución de emisiones contaminantes; beneficios económicos, al generar nuevas oportunidades de negocio y ahorro de costos; y beneficios sociales, mediante la creación de empleos y el fomento de un consumo responsable.

La economía circular y el facility management que es la administración y operación en el día a día de los inmuebles, están estrechamente relacionados, ya que ambos buscan optimizar el uso de recursos y promover la sustentabilidad en las operaciones de una organización. Los beneficios de integrar la economía circular en el facility management son:

- **Reducción de costos:** Al prolongar la vida útil de los activos y optimizar el uso de recursos, se disminuyen los gastos operativos y de reemplazo.
- **Sustentabilidad:** Se minimiza la generación de residuos y las emisiones de carbono.
- **Cumplimiento normativo:** Se cumplen con las regulaciones ambientales.
- **Mejora de la reputación:** Las empresas pueden mejorar su imagen pública y atraer a clientes y empleados comprometidos con la sustentabilidad.

Recomendaciones para aplicar estos conceptos en un inmueble:

Adoptar principios de diseño circular. Se deben priorizar el uso de elementos que faciliten el desmontaje, la adaptabilidad y la reutilización. Esto incluye la selección de materiales duraderos y reciclables y el diseño para la adaptabilidad y la flexibilidad.

Mejorar las prácticas de manteni-

miento y reparación. Priorizar las estrategias de mantenimiento proactivo para extender la vida útil de los componentes y sistemas de los edificios.

Implementar la reutilización de materiales. Desarrollar programas para recuperar y reutilizar materiales de edificios e infraestructuras fuera de servicio.

Promover las adquisiciones sustentables. Incorporar criterios de economía circular en las políticas de adquisiciones, favoreciendo los activos y servicios que están diseñados para la longevidad, la reparabilidad y la reciclabilidad.

Aprovechar la tecnología para la gestión de datos. Utilizar herramientas y plataformas digitales para rastrear el uso de recursos, gestionar la información de los edificios y optimizar las prácticas de economía circular.

Fomentar la colaboración y la educación. Involucrar a las partes interesadas en toda la cadena de valor, desde los proveedores hasta los ocupantes y usuarios.

Transformar los modelos de negocios. Alentar a los líderes a cambiar de los modelos de propiedad y arrendamiento tradicionales a modelos más orientados al servicio, así como la evolución en la elaboración de productos y servicios.

Inspirar a los líderes para construir una cultura circular. Promover un liderazgo visionario dentro de las organizaciones para incorporar una mentalidad de economía circular.

Abordar las barreras regulatorias. Abogar por regulaciones y estándares más claros que respalden las prácticas de economía circular.

Utilizar marcos de toma de decisiones. Aplicar modelos como el ReSOLVEFM y el modelo de negocio Circular FM Canvas que se pueden consultar en IFMA, para guiar una transición hacia prácticas circulares.

En resumen, la integración de los principios de la economía circular en el facility management permite a las organizaciones operar de manera más eficiente y sustentable, aprovechando al máximo los recursos disponibles y reduciendo su impacto ambiental. 🌱

¿QUÉ HACE AL CENTRO DE LONDRES TAN ESPECIAL?

Además de las estrictas y complejas regulaciones urbanas que limitan el desarrollo desordenado, gran parte de la magia del centro de Londres radica en los **Great Estates**. Un **estate** es una concentración de propiedades dentro de una zona delimitada, y en Londres algunos de estos abarcan extensiones tan grandes que llegan a conformar barrios enteros. Estas propiedades han estado bajo la administración de familias aristocráticas o sus sucesores durante siglos, creando y preservando algunos de los barrios más icónicos de la ciudad.

Estos son great Estates y sus barrios:

- **Mayfair y Belgravia – The Grosvenor Estate**
- **Regent’s Street – The Crown Estate**
- **Bloomsbury – The Bedford Estate**
- **Marylebone – Howard de Walden Estate**
- **Marble Arch – The Portman Estate**
- **Chelsea – The Cadogan Estate**

Un paisaje Urbano que resiste al tiempo

Una de las características más sorprendentes de los Great Estates es cómo el paisaje urbano de estos barrios se ha mantenido prácticamente inalterado desde su creación. Funcionan como pequeños

"pueblos" dentro de la ciudad, con calles, plazas y edificios que han sobrevivido a los siglos. Una persona nacida en 1700 y transportada a 2024 aún podría orientarse perfectamente desde Sloane Square hasta Mayfair, gracias a la conservación de la estructura urbana original.

Una visión a largo plazo: cohesión y vitalidad

El éxito de los Great Estates no se basa solo en preservar su historia, sino también en mantener barrios llenos de vida y funcionales gracias a una buena planificación. Durante mi experiencia en Grosvenor, vi cómo logran equilibrar comercio, oficinas y viviendas de manera muy meticulosa. Esto hace que los barrios sean dinámicos y vibrantes, pero sin caer en el caos o la saturación, como ocurre en el nuevo Polanco en la Ciudad de México. Además, al controlar grandes áreas, los Great Estates pueden financiar mejoras en el espacio público sin depender de recursos del gobierno.

No es algo que se pueda replicar exactamente en México, pero si queremos ciudades más vibrantes, debemos priorizar la conservación y adoptar una visión a largo plazo. En lugar de más rascacielos que parecen cajas de zapatos, necesitamos promover el reciclaje urbano que preserve el carácter de los barrios, fomente la inversión privada en proyectos de mejora del entorno público y eleve la calidad de los espacios urbanos, haciendo las ciudades más habitables y dinámicas. 🌱

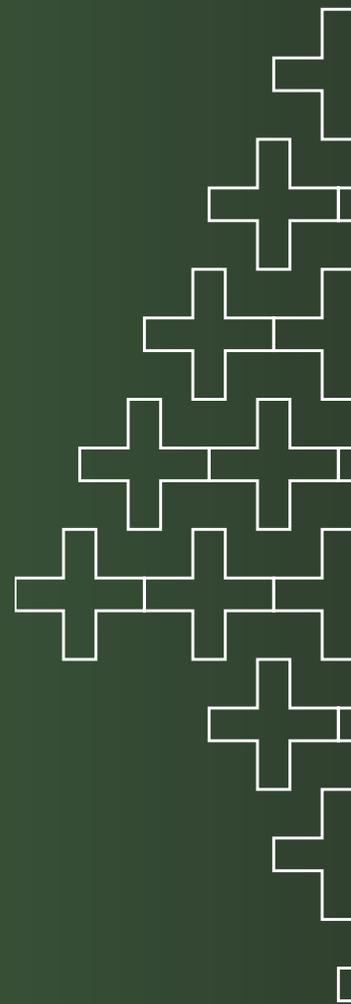


**POR: RODRIGO CRUZ
BUSTILLO**

Tutor del Future of Real Estate Programme en la Universidad de Oxford



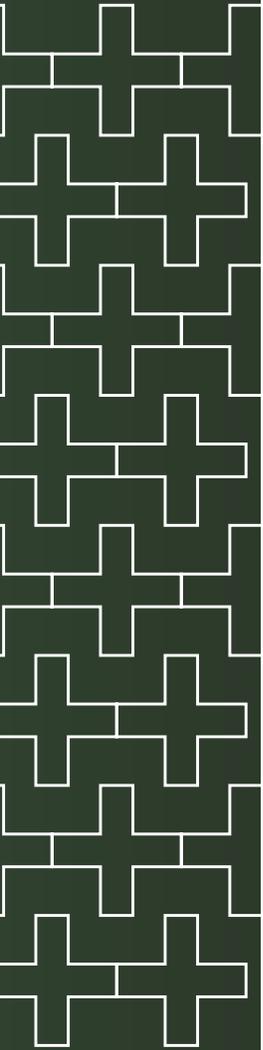
RIVIERA MAYA **REB** SUMMIT



Tulum: Inversión, Innovación y Crecimiento en el Caribe Mexicano

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliare.com





El pasado 21 de noviembre de 2024, Inmobiliare llevó a cabo el último evento del año en el paradisíaco destino de Tulum, REBS Riviera Maya - Tulum contó con la participación de más de 25 speakers de alto nivel, entre los que destacaron desarrolladores, inversionistas y brokers de la región.

En un espacio que reunió a más de 200 asistentes, el evento puso sobre la mesa temas sobre hotelería, vivienda en renta, second home, wellness, residencial de lujo y rentas vacacionales.

Como parte de su discurso de bienvenida, Erico García, CEO de Inmobiliare agradeció la asistencia de los invitados y les recordó que **anualmente Inmobiliare realiza eventos en diversas partes de México y Estados Unidos**. Además, dio a conocer que para este 2025, se encuentran trabajando en la organización de un REBS en Guatemala.

Por su parte, Fanny Gallegos Sánchez, directora del Bienestar invitó al público a seguir apostando por Tulum. “Cuenten con nosotros como un aliado más aquí en el municipio”.

Rodrigo Padilla, director de Relaciones con Inversionistas de Tulum Country Club, y Sergio de la Torre, fundador de Kuyabeh, también ofrecieron palabras de agradecimiento a los asistentes.

PANORAMA DEL MERCADO INMOBILIARIO EN LA RIVIERA MAYA



Arturo Garcidueñas
Director Regional de 4S

El primer panel estuvo a cargo de Arturo Garcidueñas, director regional de 4S, quien ofreció un panorama del mercado inmobiliario de la región. De acuerdo con él, **los principales destinos turísticos del país han mostrado un crecimiento importante en los últimos 10 años**; entre los que destaca Cancún con casi un 50% desde 2015.

“Prácticamente el 70% de nuestro mercado es un mercado millennial. Hay que generar ese análisis de qué productos inmobiliarios se deben desarrollar para esta generación; incluso estamos viendo que ya la generación Z está entrando como consumidor importante en el mercado”.

Los principales destinos turísticos del país han mostrado un crecimiento importante en los últimos 10 años.

Asimismo, explicó que el aeropuerto de Tulum se ha convertido en un factor clave para el crecimiento del turismo en el municipio, ya que se registró la llegada de más de 500 mil pasajeros provenientes de Estados Unidos, Canadá y Centroamérica.

En cuanto a la vivienda vertical, Garcidueñas detalló que las inversiones estaban siendo cautelosas por el tema del cambio de administraciones en México y Estados Unidos, lo que generó una desaceleración en el sector.

“El panorama que vemos en la Riviera Maya para 2025, es un escenario mucho más positivo. Además vemos una oportunidad en la consolidación de Tulum como pueblo turístico”.

LOS IMPACTOS DE LA NUEVA LEY ESTATAL EN MATERIA INMOBILIARIA FISCAL



Roberto Ordaz González
Contador Público Despacho Ordaz González

Roberto Ordaz González, contador público del Despacho Ordaz González, estuvo a cargo de la presentación sobre la ley estatal en materia inmobiliaria fiscal en Quintana Roo.

"Esta nueva ley ya estaba en Yucatán y su implementación aquí aún genera dudas y temores. Esto se genera a través de un decreto en el mes de junio y entra en vigor en agosto. Cabe destacar que busca robustecer el marco jurídico en Quintana Roo mediante el impuesto cedular al que están sujetos las personas físicas, es la misma base del Impuesto Sobre la Renta (ISR), pero con el 5% y es estatal".

Cabe destacar que esta nueva **Ley modifica la Ley de Hacienda, el Código Fiscal, la Ley de Valuación**, la Ley Orgánica de la Administración Pública, la Ley del Servicio de Administración Tributaria, la Ley de Catastro, y la Ley de Derechos del Estado de Quintana Roo.

Además se establece la creación de un Registro Estatal de Peritos Valuadores Inmobiliarios para Fines Fiscales, mismo que es gestionado por el Servicio de Administración Tributaria del Estado de Quintana Roo (SATQ), con el objetivo de combatir el fraude en el sector.

COMERCIALIZACIÓN EFECTIVA ANTE LA DESACELERACIÓN DE LA ABSORCIÓN EN TULUM



Iliana Tello
Dirección Comercial Regional de Playa del Carmen
Luxed Premium Properties



Alessandra Luchetta
Real Estate Coach y Capacitadora



Dave Romero
Director of Sales de Tulum Country Club



Beatriz Gamboa
CEO de LAGO Bienes Raíces

El siguiente panel contó con la participación de Iliana Tello, dirección Comercial Regional de Playa del Carmen en Luxed Premium Properties; Alessandra Luchetta, real estate coach y capacitadora; Dave Romero, director of sales de Tulum Country Club; y Beatriz Gamboa, CEO de LAGO Bienes Raíces.

Para dar inicio, Iliana Tello explicó que **la sobrepoblación en Tulum ha llevado a un crecimiento del 900% en el desarrollo de proyectos inmobiliarios**, lo que también habla de una falta de infraestructura y grandes retos que aún hay por delante para el municipio.

“En menos de una década la población de Tulum se ha triplicado, pasando de 18 mil a más de 60 mil habitantes. En esa transformación he visto grandes oportunidades pero también retos que estamos enfrentando, ya que **los últimos cinco años, se han planeado más de 200 proyectos** con más de 2,000 millones de dólares invertidos, eso ha empujado a la infraestructura que no estaba lista”, detalló.

En esta misma línea Dave Romero, comentó que la actual situación del destino es una fase de maduración, como ha pasado con otros sitios como Cancún. Sin embargo, sí existió una **falta de planeación** por parte del gobierno que otorgaba permisos sin antes tener un control adecuado sobre los proyectos y las construcciones.

“El mercado se está enfocando mucho al segmento de lujo, ser sustentable y con certificaciones. El tipo de producto al que debemos enfocarnos es el tipo boutique con experiencias. También **el mercado premium sigue activo** pero hay que dedicarle tiempo a la conceptualización del proyecto con algo que lo distinga y empezar a tener un enfoque ligado a la inteligencia espiritual y emocional”, mencionó Alessandra Luchetta.

La sobrepoblación en Tulum ha llevado a un crecimiento del 900% en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.



ULINE
MEXICALI

ULINE
MONTERREY

ULINE

SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

Entrega al Día Siguiente
Entrega en 2 Días
Entrega en 3-5 Días
Oficina de Ventas
Centro de Distribución



AMPLIO CATÁLOGO
800-295-5510

uline.mx 89

DESPLAZAMIENTO DE TERRENOS EN TULUM: ESTRATEGIAS PARA CAPTAR A LOS NUEVOS COMPRADORES



Raúl Alberti
CEO de 195 Real Estate



César Fernández del Campo Rabatte
Cofundador y Director General de Macondo Desarrollos



Luis Zuñiga
Director de Proyectos de Inmobilia



Carolina Granados
Directora de Archetika

El siguiente panel fue moderado por Carolina Granados, directora de Archetika, y contó con la participación de Raúl Alberti, CEO de 195 Real Estate; César Fernández del Campo Rabatte, cofundador y director general de Macondo Desarrollos; y Luis Zuñiga, director de proyectos en Inmobilia.

Bajo la premisa de “**bien comprado, casi vendido**”, los panelistas mencionaron que se trata del primer paso y un factor clave para el éxito de un desarrollo. Además de tener clara la visión de negocios que quiere para el proyecto y el mercado al que se enfocará.

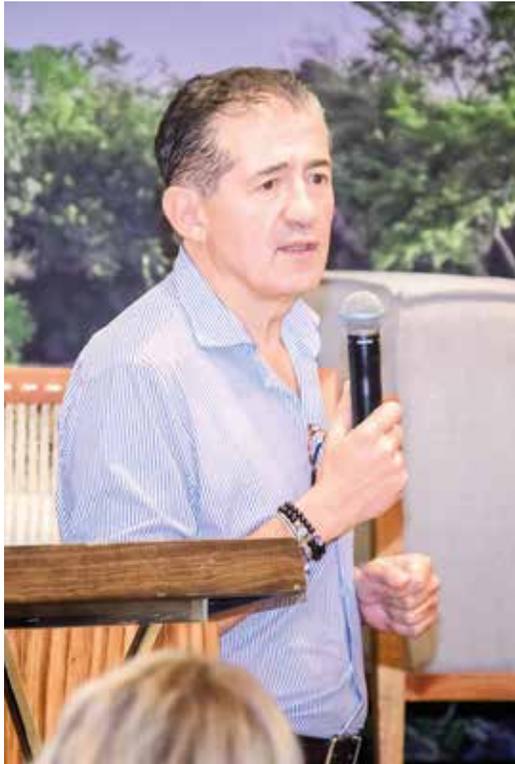
“Esos son los drivers que deben provocar la búsqueda del siguiente negocio y el siguiente terreno, luego vienen las partes más técnicas y legales. Particularmente, aquí en Quintana Roo, los drivers también tienen que ver con la parte medioambiental y el uso de suelo”, acotó Luis Zuñiga.

De igual forma, César Fernández mencionó que si bien **la ubicación siempre ha sido la base principal para el desarrollo de proyectos**, en el caso de Tulum, existen propiedades que no cuentan con este punto, ya que favorecieron la construcción horizontal por la vertical y hoy en día o a futuro tendrán problemas debido a su ubicación.

La ubicación siempre ha sido la base principal para el desarrollo de proyectos.



DESARROLLO HOTELERO VS RESIDENCIAL TURÍSTICO, ¿CUÁL ES MÁS RENTABLE O IMPLICA MENOS RIESGOS?



José Luis Vega
Socio Director de VP Capital

Durante el 2020 y 2021 el mercado de la vivienda turística creció.

Para ofrecer un contexto sobre las diferencias entre el desarrollo hotelero y el residencial turístico, José Luis Vega, socio director de VP Capital, explicó que desde la pandemia las preferencias de compra e inversión cambiaron mucho, ya que **durante el 2020 y 2021 el mercado de la vivienda turística creció** y se fortaleció, al hacer Tulum el centro de entretenimiento de todo el mundo.

“Si bien durante esos años, también a los hoteles les fue bastante bien, una vez que pasó todo el tema y se abrió el mundo, **el sector se fue a la baja comparado con los números que presentaron de 2020 a 2022**”.

De igual forma mencionó que el **modelo de Branded residences hoy en día son inversiones seguras**, sin embargo, es necesario contar con la asesoría correcta, así como los servicios y comodidades necesarias para que sean rentables y que el usuario final acepte pagar por ese tipo de propiedades tan caras.

“Es importante definir el tipo de vivienda y saber diferenciar los proyectos de cada segmento, además de tener una asesoría correcta, principalmente en materia legal para los permisos. Es importante mencionar que también uno de los errores más comunes es no actualizarse en los precios según el segmento, muchas veces hay desarrolladores que iniciaron con departamentos y quieren hacer vivienda turística u hotelera sin conocer los costos de ese mercado. **No quieran crear lo más elegante, sino lo que el mercado pide**”, finalizó.

ARQUITECTURA BIOFÍLICA POR DNA



Aryanour Djalali
Architect, Founder & CEO de DNA

La siguiente presentación estuvo a cargo de Aryanour Djalali, fundador y CEO de DNA Barcelona Architects, quien compartió con los asistentes **detalles sobre diversos proyectos de la firma, entre los que destacó Cocoon Hotel & Resort.**

Un desarrollo inspirado en el mar y el bosque exótico que contará con un diseño que asemeja nido de pájaros. **El nuevo eco-resort dentro de Selva Zamá**, una de las áreas que forma parte de la comunidad Aldea Zamá, es un complejo en el que se desarrollan casas, condominios, hoteles, clubes de playa y otras amenidades.

De acuerdo con Aryanour Djalali, la idea es crear Cenotes que permitan la máxima desconexión y relajación de la vida cotidiana, por lo que el spa, las saunas y las piscinas comunitarias han sido desarrollados bajo esta idea.



Iván Molina Gardida
Consultor inmobiliario de Softec

EL SECOND HOME Y LA CAÍDA DE LA OCUPACIÓN DE RENTA VACACIONAL. ANÁLISIS SOFTEC.

Iván Molina Gardida, consultor inmobiliario en Softec, presentó un análisis sobre el mercado de renta vacacional en la región. De acuerdo con datos de Softec, el corredor Riviera Maya es uno de los mercados más exclusivos a nivel nacional, con productos por arriba de los 200 mil dólares.

Desplazando más de nueve mil unidades por año en este rango de precio. **“En el caso del corredor, tenemos registrados 566 proyectos** que están comercializando producto nuevo, de los cuales el 50% se encuentra en Tulum. Lo que significa que hay una concentración importante en este municipio y nos habla de una dinámica de mercado muy fuerte”.

Asimismo, comentó que **el producto de 100 a 250 mil dólares está en descenso**, mientras que los proyectos en un rango de 250 mil a 500 mil dólares está en aumento.

“Desde 2014 al tercer trimestre del 2024, hay dos grandes momentos con un crecimiento exponencial a partir del 2017 **y unos picos máximos en el tercer trimestre del 2023.** Lo que estamos viendo es una particular caída en los nuevos proyectos que se están incorporando”.

El producto de 100 a 250 mil dólares está en descenso, mientras que los proyectos en un rango de 250 mil a 500 mil dólares está en aumento.

KUYABEH: LA COMUNIDAD MÁS SUSTENTABLE DE MÉXICO



Emiliano de la Torre | Director Comercial de Kuyabeh y
Gustavo Maldonado Saldaña Director de M5 Consultores

La facultad del cambio de uso de suelo es exclusivamente de la federación a través de la Semarnat.

Emiliano de la Torre, Director Comercial **Kuyabeh**, presentó **Kuyabeh, una comunidad sostenible en Tulum**. Cuenta con 375 hectáreas de extensión y ofrece 500 terrenos de entre 4,700 y 9,400 metros cuadrados.

“Lo que nos hace diferente es el aspecto ecológico y sustentable, ya que solo impactamos el 7% del total de las hectáreas. **La idea es hacer una comunidad** y darle un valor agregado al proyecto, comercializando solo terrenos de media y una hectárea”.

Estructura de planeación para integrar los programas de ordenamiento urbano y la ley reguladora inmobiliaria

Gustavo Maldonado Saldaña, director de M5 Consultores, conversó sobre el Plan de Desarrollo Urbano de Tulum. A manera de introducción detalló que **la facultad del cambio de uso de suelo es exclusivamente de la federación a través de la Semarnat**, siempre y cuando no se encuentre dentro del centro de población.

“De acuerdo al reto que se está imponiendo la administración federal, estatal y los municipios de Quintana Roo, **se deberá contar con los instrumentos correspondientes antes de que termine el año 2025**, es decir que el territorio completo del estado contará con un instrumento que le permita determinar cuáles son los límites y lo usos dentro de los espacios municipales”.

Con base en su trayectoria y experiencia, actualmente existe un apetito por el desarrollo inmobiliario que está creciendo a una velocidad importante por el enorme atractivo que presenta en estado, sin embargo, **hay un rezago en el tratamiento de las aguas residuales** y en el tratamiento de los residuos sólidos urbanos.

“La respuesta no es fácil pero tampoco difícil de alcanzar, a través de instituciones privadas pueden tener acercamientos a la función gubernamental en un esquema propositivo”.

EJES RECTORES DE SUSTENTABILIDAD: INNOVACIÓN Y PRESERVACIÓN PARA EL TURISMO EN LA PENÍNSULA DE YUCATÁN



Jorge Cuesta
CEO de Leaf Real Estate



Eduardo Lance Roca
Cero más Uno de CEO



Sergio de la Torre
Fundador de Kuyabeh

El siguiente panel contó con la participación de Jorge Cuesta, CEO de Leaf Real Estate; Eduardo Lance Roca, CEO de Cero más Uno; Sergio de la Torre, fundador Kuyabeh; Marina Rocarols, CEO de Rocarols Studio; y Jorge Castañares, socio director en Xpertha.

Sergio de la Torre inició la conversación explicando que **los ejes principales para un proyecto sustentable** son el ahorro económico, el tiempo, el financiamiento y las preventas.

“No fue planteado como un proyecto inmobiliario. Para iniciarlo, primero hay que amarrarse la cartera, porque no te van a dar los números y esto empieza a través de la participación de otros negocios. También darle su tiempo como todo proyecto y contar con capital propio y financiamiento y las famosas preventas”.

Cabe destacar que Kuyabeh es un proyecto que tiene como premisa la preservación, conservación y cuidado de la selva, por lo que cada uno de los terrenos que se venda, deberá seguir un reglamento de construcción para evitar el menor impacto ambiental en la zona.

Por su parte, Jorge Cuesta consideró que son tres los principales ejes rectores, siendo el primero y el más importante **la conservación del medio ambiente**. Recordó que de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS), se requieren de al menos 16 metros cuadrados de áreas verdes por habitante para garantizar su bienestar, sin embargo, en ciudades como Tulum y Playa del Carmen apenas se llega a uno o menos en el caso de Tulum.

El segundo eje es la energía y el cuidado del agua, explica que al ser ciudades “pequeñas” camaradas con Monterrey y Ciudad de México, aún hay tiempo de tomar acciones para evitar colapsos como los de las regiones mencionadas.

“El tercer eje es la conciencia sostenible; para mi esta en cada uno de nosotros. Más allá del dinero, tener esa conciencia es lo más importante que cada desarrollador debe tener”.



Marina Rocarols
Ceo & Founder de Rocarols Studio



Jorge Castañares
Socio-Director de Xpertha

De acuerdo con la OMS, se requieren de al menos 16 metros cuadrados de áreas verdes por habitante, sin embargo, en Tulum y Playa del Carmen apenas se llega a uno.



VENTAS INTERNACIONALES EN LA RIVIERA MAYA: CÓMO GANAR LA CONFIANZA DEL COMPRADOR EXTRANJERO DE FORMA EFICIENTE



María Ocampo
Development Manager de Moxi Mortgage

Entre el 5 y el 10% de los turistas que llegan de forma recurrente acaban invirtiendo en el país.

Durante su intervención, María Ocampo, development manager de Moxi Mortgage, explicó a los asistentes el modelo de negocios de la compañía que representa, el cual está **enfocado al otorgamiento de financiamiento a norteamericanos para invertir en México**.

“Estados Unidos representa la mayor parte de turismo en México con cifras que superan los 10 millones de visitantes al año. Aproximadamente **entre el 5 y el 10% de los turistas que llegan de forma recurrente acaban invirtiendo en el país**”.

Asimismo, mencionó que después de la pandemia **el ciclo se aceleró de forma importante**, destacando la venta de inmuebles en línea, los recorridos virtuales y el perfilamiento remoto de los clientes.

“Lo que hacemos es generar una hipoteca igual a la de Estados Unidos con la diferencia de que damos la garantía hipotecaria que ofrece México. Tenemos diferentes tipos de inversionistas”.

Finalmente mencionó que los productos **ofrecidos por Moxi son hipotecas a 30 años, a tasa fija, sin penalidad por prepago**. Además cuentan con alianzas como HIR Casa para, entre ambas compañías, cubrir la totalidad del mercado de extranjeros.

EL RETO INMOBILIARIO PARA TULUM 2025



Para cerrar el evento, Nahum el Constructor, CEO de Grupo NAIA comentó que la situación del mercado inmobiliario para 2025 es complejo, ya que los costos de construcción están aumentando a pesar de ya estar en un precio alto por metro cuadrado.

“Hay más de 260 desarrolladores que estamos trabajando en Tulum y los precios siguen incrementándose. **El precio por m² en construcción de vivienda está en 58 mil pesos por m², mientras que en departamentos alcanza 78 mil pesos y aún está aumentando**”.

Explicó que cuentan con un sistema de moldes fabricados en madera y acero para la construcción de cualquier modelo de vivienda, lo que **genera una huella de carbono mínima**, además de utilizar concretos con tecnología Cemex.

“Actualmente un desarrollador puede tener hasta dos unidades en Tulum por mes, hoy nosotros estamos arriba de la media, con cuatro o seis unidades mensuales, lo que nos ha colocado en el mercado como uno de los mejores”.

El precio por m² en construcción de vivienda está en 58 mil pesos por m², mientras que en departamentos alcanza 78 mil pesos y aún está aumentando.

PROYECTOS

TOP 5 HOTELES EN MÉXICO RECONOCIDOS CON LLAVE MICHELIN

ONE&ONLY MANDARINA, TEPIC- PUERTO VALLARTA (NAYARIT)

Integrado a la perfección con la selva tropical costera más imponente de México. Ofrece un entorno unificador entre las arenas bordeadas de palmeras y los acantilados color esmeralda, salpicado de lagunas y estuarios, que lo incentivan a reconectarse con el mundo natural. Fue reconocido con tres Llaves Michelin.



HOTEL ESENCIA, PLAYA DEL CARMEN (QUINTANA ROO)

El Hotel Esencia, que en sus orígenes fue la residencia privada de una duquesa italiana, es un lugar donde las tradiciones del pasado se mezclan con el arte cosmopolita de vivir bien en la actualidad. Se ubica en una de las costas aún no desarrolladas de la Riviera Maya. Ganador de tres Llaves Michelin 2024.



XINALANI HOTEL BOUTIQUE, QUIMIXTO, PUERTO VALLARTA (JALISCO)

Xinalani es un exclusivo hotel boutique y centro de bienestar/retiro localizado en una playa escondida en el sur de Puerto Vallarta, México. Su acceso es únicamente por barco. Ofrece 33 amplias casitas y habitaciones eco chic, comida mexicana y nutritiva con opciones veganas y vegetarianas, actividades al aire libre como surf, yoga y eco-tours. Cuenta con tres Llaves Michelin 2024.

DESIERTO AZUL, TODOS SANTOS (BAJA CALIFORNIA SUR)

El hotel, ecológico y minimalista, cuenta con solo cuatro habitaciones tipo cabaña distribuidas alrededor de una tranquila piscina de agua salada. En el interior, son de concepto abierto, revestidas de hormigón pulido y azulejos hechos a mano. Cada espacio es único, pero todos están equipados con materiales naturales, desde edredones de lino hasta pantallas de lámparas de rafia tejida.



MONTAGE LOS CABOS, CABO SAN LUCAS (BAJA CALIFORNIA SUR)

La especialidad de Montage Los Cabos es ofrecer a sus huéspedes experiencias personalizadas y auténticas, que incluyen programas de bienestar y tratamientos en el exclusivo Spa Montage, así como una variedad de clases de entrenamiento.

INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

HOTELES Y CADENAS HOTELERAS INTERNACIONALES

TOWN HALL HOTEL

Un famoso hotel en Londres, Inglaterra, con habitaciones y suites con características y estilo propio. A través de Instagram han logrado retratar no solo la elegancia del inmueble, sino la vida más allá del edificio, el vecindario y los locales que le rodean. @townhallhotel

ONE & ONLY RESORTS

Importante cadena con una colección de resort exclusivos, ubicados en destinos vírgenes de todo el mundo, seleccionados cuidadosamente por su belleza natural. @Ooresorts



CAP ROCAT MALLORCA

Situado en una antigua fortaleza militar, es uno de los lugares más recónditos y privados para hospedarse en el Mediterráneo. Pionero en el turismo ecológico de la región, ya que se encuentra rodeado de una reserva natural de 30 hectáreas y dos kilómetros de costa protegida. @cap_rocat



ROSEWOOD MAYAKOBA

Rosewood Mayakoba ha sido honrado en distintas ocasiones como uno de los mejores resorts de lujo a nivel internacional. Abrazado por la jungla y la costa de la Riviera Maya de México, este escondite frente al mar está situado en el corazón del enclave turístico de 620 acres de Mayakoba. @rwmayakoba

LA MAMOUNIA

Uno de los hoteles más reconocidos de Marruecos, con un atractivo turístico capaz de atraer desde estrellas de Hollywood como a políticos internacionales. Sus recientes colaboraciones con influencers de diferentes países lo han puesto en la mira de nuevas generaciones. @lamamouniamarrakech





UN PROYECTO MÁS DE
CIEN GRUPO INMOBILIARIO®

Venta de bodegas y locales comerciales

Desde **\$1.5 MDP**
Crédito hasta **60 MSI**



 Av. Concordia, Apodaca, N.L.

Informes  *2200

TECNOLOGÍA

TECNOLOGÍA PARA UN INMUEBLE SOSTENIBLE



PERSIANAS INTELIGENTES O AUTOMÁTICAS

Los sistemas de cortinas y persianas inteligentes brindan un control automático preciso de la luz del sol, con el simple toque de un botón, permitiendo aprovechar la luz natural y reduciendo la necesidad de luz eléctrica.



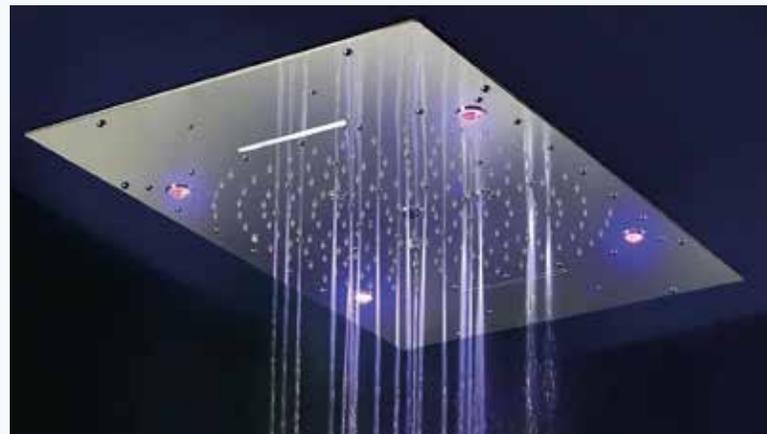
ENFRIADOR DE VINOS INDIVIDUAL

Son alternativas para las cavas y, sobre todo, enfriadoras clásicas de varias botellas, las cuales elevan el consumo eléctrico de un hogar debido a que permanecen todo el tiempo conectadas.



AIREADORES PARA LOS GRIFOS

Sencillos dispositivos que se enroscan en el grifo y reducen el caudal de salida, pero al mezclarlo con aire no se percibe una reducción de la presión que resulte incómoda.



REGADERAS EFICIENTES

Modelos de regaderas con cabezales eficientes que permiten un ahorro de agua de hasta un 27% del consumo total. Existen numerosos modelos, enfocados en confort durante la ducha, mayor ahorro o potencia de chorro.

LUCES SOLARES PARA JARDÍN

Las luces solares para jardín son una excelente opción para iluminar una zona exterior de una forma más sostenible. Se trata de dispositivos capaces de recolectar energía solar.





+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,460 mil
SEGUIDORES



+37,067 mil
SEGUIDORES



+13,685 mil
SEGUIDORES



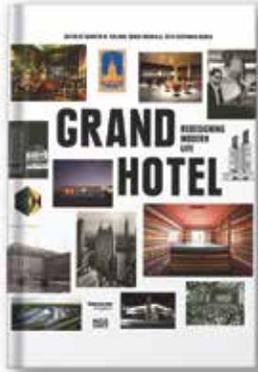
+35,061 mil
SEGUIDORES



2,000
SEGUIDORES

ENCUÉTRANOS EN:

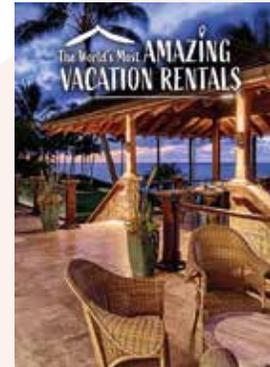
INMOBILIARE RECOMIENDA



GRAND HOTEL: REDESIGNING MODERN LIFE

Ofrece una pequeña muestra de los hoteles presentados incluye el Dolder Grand Hotel y Curhaus en Zúrich; el SLS Bazaar en Beverly Hills; el Ace Hotel en Nueva York; el Fontainebleau Hotel en Miami Beach; y el Lloyd Hotel and Cultural Embassy en Ámsterdam. Con 350 ilustraciones a color, incluye entradas de blog extendidas, ensayos y entrevistas.

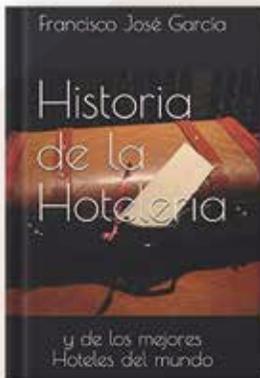
Baker, William; Gannon, Todd; Grenville, Bruce; Johnson, Brad; Klein, Norman, 2013, Hatje Cantz Verlag



LOS ALQUILERES VACACIONALES MÁS INCREÍBLES DEL MUNDO

Reality en el que tres viajeros visitan alquileres vacacionales para todos los bolsillos en distintas partes del mundo y comparten sus valiosos consejos y trucos.

Disponible en Netflix



HISTORIA DE LA HOTELERÍA: Y DE LOS MEJORES HOTELES DEL MUNDO

Es el primer libro que se adentra en la historia de la Hotelería y de los mejores hoteles del mundo, destacando a aquellos genios, pioneros casi siempre, que fueron las bases de los más famosos Hoteles que aún hoy existen. Guía imprescindible para los profesionales del sector y todos aquellos que quieran conocer su historia y evolución en el tiempo.

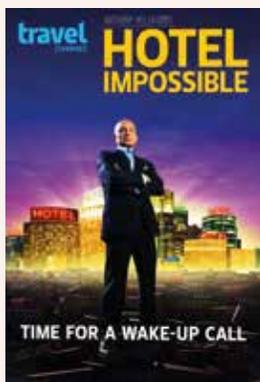
García, Francisco José; 2013; Independently published



INSTANT HOTEL

Equipos de propietarios australianos se hospedan una noche en las casas de los demás y califican su experiencia para elegir el mejor Instant Hotel.

Disponible en Netflix



HOTEL IMPOSIBLE

Anthony Melchiorri visita hoteles que están luchando por sobrevivir y los convierte en espectaculares escapadas turísticas, implementando cambios estratégicos basados en su experiencia en la industria hotelera.

Disponible en Apple TV

EL EVENTO QUE REDEFINE

EL FUTURO

DEL REAL ESTATE EN LATAM

8° edición

- + Innovación
- + Tecnología
- + Tendencias



PROPTech LATAM
SUMMIT

2-6 JUN 2025
CIUDAD DE MÉXICO

WEEK



Lorena Yacuta
Business Development MX
+52 1 452 105 7165

@PropTechLatam

www.PropTechLatamSummit.com



GABRIEL OROZCO:

POLITÉCNICO NACIONAL

Tras casi 20 años de ausencia en México, Gabriel Orozco presentará su obra en el Museo Jumex de la capital mexicana. La muestra, conformada por más de 300 obras, estará disponible del 1 de febrero al 3 de agosto.

De acuerdo con la Fundación Jumex, Gabriel Orozco: Politécnico Nacional fue curada por Briony Fer en colaboración con el artista para trazar líneas de fuga en la práctica de Orozco.

“La muestra presenta un abanico de obras al unir prácticas que en muchos casos se considerarían contradictorias. Gabriel Orozco: Politécnico Nacional incluye alrededor de 300 obras que el artista ha realizado durante su carrera, desde pequeñas esculturas hasta instalaciones complejas, entre fotografía y

dibujo, acompañadas de pintura, escultura, ensamblajes y juegos”, explica la fundación a través de un comunicado.

Asimismo, se menciona que para la exposición también se instalará una nueva versión al aire libre de la Ping Pond Table de Orozco, pieza que el público podrá utilizar, la cual estará ubicada alrededor de un estanque artificial.

Cabe destacar que la última vez que sus obras se presentaron en el país, fue en 2006, año en el que se exhibió en el Museo del Palacio de Bellas Artes.

¿QUIÉN ES GABRIEL OROZCO?

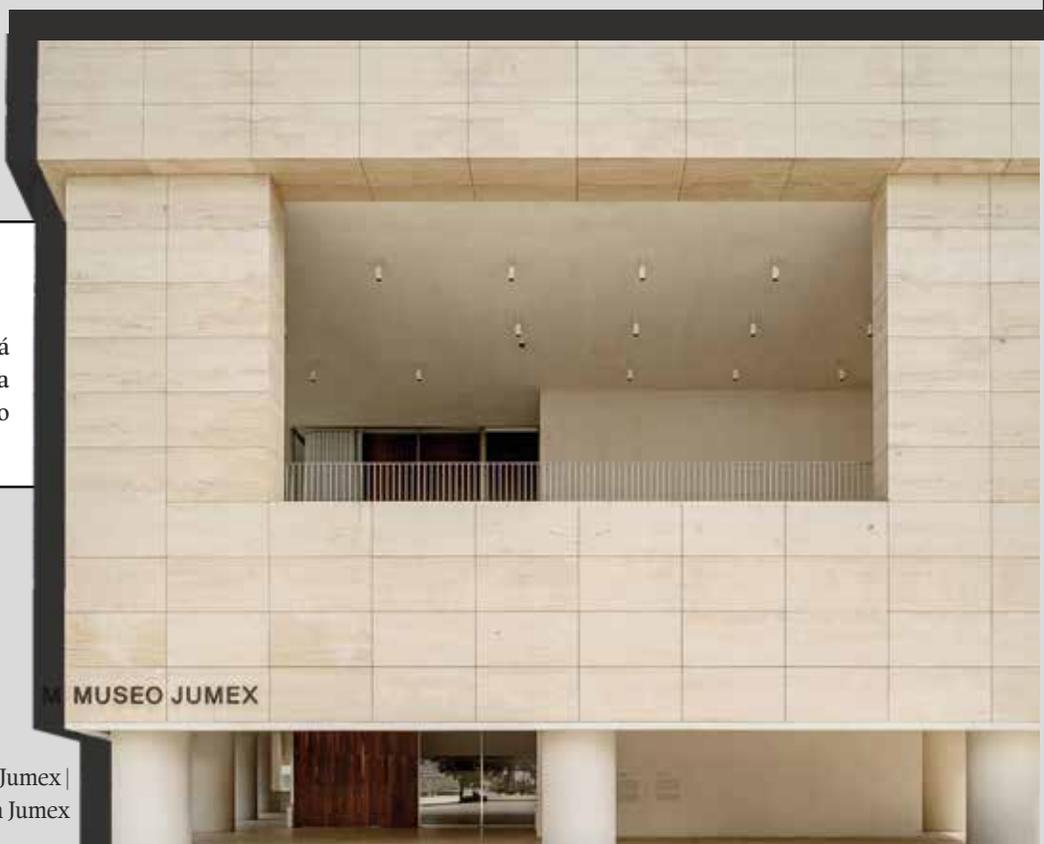
Nacido en 1962 en Jalapa, Veracruz, Orozco estudió en la Escuela Nacional de Artes Plásticas de la UNAM, así como en el Círculo de Bellas Artes de Madrid.

Sus obras se vinculan con corrientes como el ready-made, el minimalismo y el arte povera. Los medios más utilizados por el artista son la instalación, la escultura, el dibujo y la fotografía.

Las exposiciones individuales más importantes se han llevado a cabo en el Museo del Palacio de Bellas Artes de México, el Museo Tamayo, en el Museo Palacio de Cristal, Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía y en el MoMA.



El Museo Jumex está abierto de martes a domingo en un horario de 10 a 17:00 horas.



Museo Jumex |
Fundación Jumex

VENTO:

LA PRIMERA CREACIÓN DE DIEGO GONZÁLEZ

Por: Diego González, founder and creative director at Cakao
Studiohello@cakaostudio.com

"Vento" de Diego González | Fotografía: Cortesia



Vento representa la primera creación del diseñador emergente Diego González, una obra que materializa su profunda conexión con la naturaleza y su constante fuente de inspiración en ella, particularmente en elementos intangibles como el viento. En esta pieza, Diego explora la delicada relación entre lo visible y lo invisible, transformando una fuerza natural en una expresión tangible de diseño.

VENTO VENTO VENTO



"Vento" de Diego González | Fotografía: Cortesía



Diego González, founder and creative director at Cakao Studio

Esta pieza innovadora está conceptualizada y diseñada con una forma de tela cuidadosamente enrollada y artísticamente desfigurada en cobre martillado, una elección intencional que evoca las formaciones naturales creadas por el viento en nuestro entorno cotidiano.

La obra logra transformar un espacio común y ordinario en un ambiente donde la naturaleza y el diseño contemporáneo se encuentran y dialogan en perfecta armonía, creando una experiencia visual única. 🌿

AGENDA

MARZO



ABRIL



6-7
Marzo

Rebs Los Cabos

El objetivo de REBS Los Cabos es ofrecer una visión integral del mercado inmobiliario, el cual busca empoderar a los inversionistas con perspectivas críticas y estratégicas.

www.rebs.mx

Ubicación | Hacienda del Mar Los Cabos

REB+ SUMMIT

LOS CABOS
6-7 MAR 2025

7 - 9 / MARZO

Augsburger Immobilienstage 2025

Más de 270 expositores mostraron todo lo nuevo y valioso sobre la propiedad de la vivienda en alrededor de 20,000 metros cuadrados de espacio de exposición.

Ubicación | Messezentrum Augsburg,
Múnich (Alemania)

<https://www.immobilientage-augsburg.de/>



7 - 16 / MARZO

National Home Show

La mayor exhibición norteamericana de productos innovadores, nuevas ideas y excelentes ofertas para todo lo relacionado con el hogar y el jardín con más de 800 minoristas y expertos de la industria.

Ubicación | Enercare Centre, Toronto (Canadá)

<https://torontohomeshows.com/tbo/>



11 - 14 / MARZO

MIPIM Cannes

Es la 1ª feria inmobiliaria en el Reino Unido que reúne a todos los profesionales que buscan cerrar acuerdos en el mercado inmobiliario del Reino Unido: inversores, promotores, autoridades locales, ocupantes, grupos hoteleros, agentes y proveedores de servicios empresariales.

Ubicación | Palais des Festivals et des Congrès,
Cannes (Francia)

<https://www.mipim.com/en-gb.html>





12 Y 13 / MARZO

New York Build

Desde su lanzamiento hace cuatro años, ha construido constantemente un fiel seguimiento de los líderes de la industria de la construcción por su contenido de primera clase, libre de asistir a AIA CES talleres aprobados, entretenimiento y múltiples eventos de networking.

Ubicación

Jacob K. Javits Convention Center, New York (Estados Unidos)

➤ <https://www.newyorkbuildexpo.com/>



28 - 30 / MARZO

Salon de l'Immobilier Toulouse

Los visitantes podrán encontrar opciones para edificios nuevos y existentes, y obtener consejos e ideas de los profesionales de la industria: constructores, arquitectos, compañías de financiamiento y más.

Ubicación

Parc des Expositions et Centre de Conventions - MEET, Toulouse (Francia)

➤ <https://www.salon-immobilier-toulouse.com/>



23 - 25 / ABRIL

REBUILD

Un lugar en el que el profesional del sector dispone de un entorno especializado dónde encontrar los últimos productos, materiales, soluciones y servicios.

Ubicación

Ifema Feria de Madrid, Madrid (España)

➤ <https://www.rebuildexpo.com/en/>



Conecte con Miles de Proyectos en Construcción de México, Colombia, Centro América y el Caribe.

- Hoteleros
- Residenciales
- Corporativos
- Centros Comerciales
- Usos Mixtos
- Megaproyectos
- Aeroportuarios
- Hospitalarios
- Industriales
- Recintos Educativos
- Culturales
- Deportivos



ESCANEE EL QR



PARA SOLICITAR
MÁS INFORMES



Con el respaldo de

EQUIPAR
CONECTANDO NEGOCIOS

CONTACTO OFICINAS COMERCIALES

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536

REB+

SUMMIT

PRÓXIMOS EVENTOS 2025

26
Febrero

Well International
Summit - México

6-7
Marzo

Los Cabos

9
Abril

Puebla

7
Mayo

Chihuahua

20-21
Mayo

Tijuana

22
Mayo

Los Ángeles

4-5
Junio

Monterrey

13
Junio

Riviera Nayarit

27-28
Agosto

Madrid

11-12
Septiembre

Guadalajara

29-30
Octubre

EXNI, CDMX

13
Noviembre

Guatemala

www.rebs.mx

Organizado por
INMOBILIARE



REB+

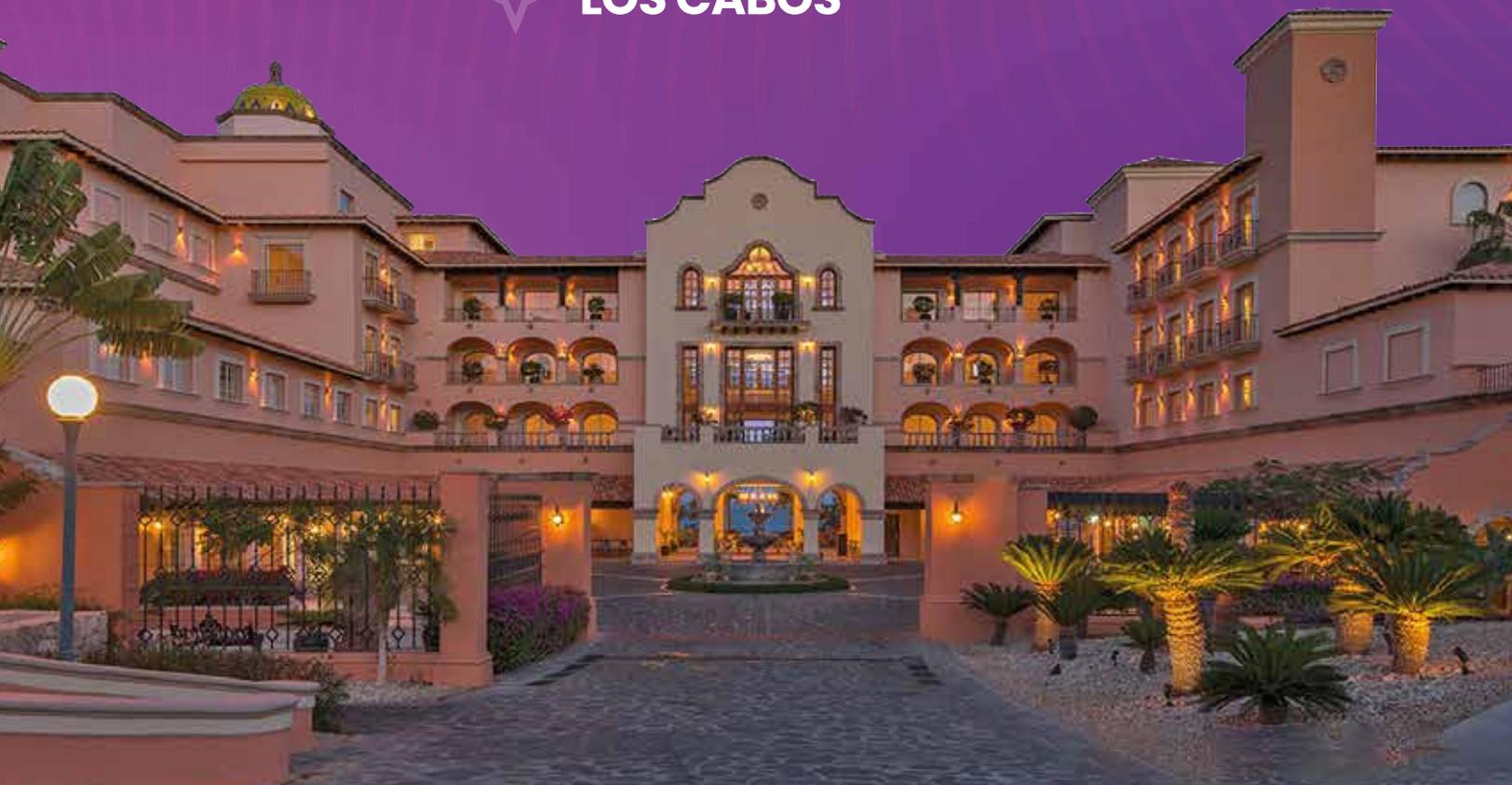
SUMMIT

LOS CABOS

6-7 MARZO 2025



HACIENDA DEL MAR
LOS CABOS



PATROCINIOS DISPONIBLES

www.rebs.mx comercial@inmobiliare.com

Organizado por:

INMOBILIARE