

INMOBILIARE

LATAM

No. 137 / 2023

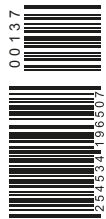

Credit Casa^{MR}

10 años contribuyendo con los
mexicanos para adquirir un patrimonio

REB+

SUMMIT

LOS CABOS, NUEVA
YORK Y QUERÉTARO



00137

7 12543341966071
AÑO 22 - NÚMERO 137
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 M.N.

TENDENCIAS EN LA
ARQUITECTURA RESIDENCIAL
VERTICAL EN MÉXICO

ABC DEL CRÉDITO DE
REMODELACIÓN Y CONSTRUCCIÓN

TECNOLOGÍA INMOBILIARIA



Vision. Experience. Growth

Growth requires vision and **FIBRA Macquarie** enables customers and investors by harnessing opportunities.

FIBRA Macquarie offers flexible solutions and integrated services for industrial and retail real estate strategically located throughout Mexico. Beyond space, we see an opportunity for growth.

Contact:

Industrial Leasing opportunities
01 800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

fibramacquarie.com

Retail Leasing opportunities
+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

Before acting in respect to any information, we recommend considering the feasibility of the same in relation to your particular objectives, financial circumstances and necessities, it is also recommended to seek independent advice. The information provided does not constitute an advice, announcement, invitation, offer or solicitation to sell or purchase any financial product or value or to participate on investment activities, or an offer of financial or banking products. Some of the products and/or services hereby mentioned might not be adequate for you and might not be available in every jurisdiction.

None of the entities included herein is an authorized deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of such entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("MBL"). MBL does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of such entities.



SOLARVOLT™
Building Integrated Photovoltaic

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

Integra los módulos de Vidrio
fotovoltaico a tus proyectos
para **GENERAR ENERGÍA**



Reemplaza materiales
para revestir fachadas



Reduce tus costos
de energía eléctrica

Descubre todas las
posibilidades de
Solarvolt™ al
escanear este código



VIDRIO SOLARVOLT™
Effizienzhaus Plus
Frankfurt , Alemania

www.vidriosolarvolt.com | arquitectonico@vitro.com



/VitroArquitectonico



/Vitro.Arquitectonico



/company/vitro-
vidrio-arquitectonico



Consultoría Líder y Pionera en México y América Latina

Certificaciones de Clase Mundial • Programas ASG • Descarbonización

22 AÑOS

EXPERIENCIA

+7,000,000 M²

PROYECTOS SUSTENTABLES

+100 PROYECTOS

INTEGRALES CERTIFICADOS



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE



ADVANCING
NET ZERO



CLIMATE GROUP
EP100



SÚPER
ESPACIOS
DE TRABAJO
2021

wework
EXPANSION
TOP companies



BEA

BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Su socio experto en edificación sustentable



EARTHCHECK



G R E S B[®]



LIVING
BUILDING
CHALLENGE[™]

Zero Energy &
Zero Carbon Building



Enviromental, Social
& Governance (ESG)



PROVEN
PROVIDER

LEED
AP
BD+C

LEED
AP
ID+C

LEED
AP
ND

LEED
AP
O+M

LEED
AP
HOMES

LEED
GREEN
ASSOCIATE



bioconstruccion.com.mx

800-BEA-LEED





NOVOTECH

SI NOW

LA PAZ, BCS

NOVOTECH LA PAZ, UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA DIVERSIFICAR TU PATRIMONIO EN EL SECTOR LOGÍSTICO Y ALMACENAMIENTO EN BAJA CALIFORNIA SUR

Baja California Sur, tiene una tasa de crecimiento 5 veces superior a la media nacional, con un promedio del 17.5% en los últimos cinco años, el cual se ha convertido en una oportunidad única para el desarrollo e inversión en Norte América.

El 90 % de los insumos de La Paz y Los Cabos llegan via marítima al Puerto de Pichlingue, en el año 2021 tuvieron un movimiento de contenedores al operar 7,855,715 unidades de 20 pies (TEU) lo cual genera una gran demanda de espacios logísticos y de almacenamiento con condiciones adecuadas y ubicación estratégica, que resuelva la demanda en tiempo y forma de los consumidores finales de la península.

2.5

MILLONES DE M2 DESARROLLADOS

GUANAJUATO, QUERÉTARO, SAN LUIS POTOSÍ Y JALISCO





NOVOTECH LA PAZ representa esta oportunidad para institucionalizar el emprendimiento de las **MIPYMES** a través de espacios logísticos y almacenamiento con **TERRENOS DESDE 500 A 1,200 M2, USO DE SUELO INDUSTRIAL, INFRAESTRUCTURA FUNCIONAL, ESCRITURACIÓN INMEDIATA Y UBICACIÓN ESTRATÉGICA** a tan solo 25 minutos del Aeropuerto Internacional, 45 minutos del Puerto Pichilingue la carretera transpeninsular La Paz - Los Cabos y la salida de la ciudad para una correcta operación logística; que resuelve el almacenamiento a través de CeDIS para el resguardo de insumos y/o servicios que actualmente al no contar con este tipo de oferta provoca un encarecimiento y desabasto al usuario final.

90%

DE LOS INSUMOS DE LA PAZ Y LOS CABOS, LLEGAN VÍA MARÍTIMA AL PUERTO DE PICHILINGUE

novotechsinow.com
612 138 3999




El escenario económico mundial ha mostrado diversos cambios en lo que va del 2023 debido a varios factores como la creciente inflación, alza de tasas y la más reciente bancarota del Silicon Valley Bank, uno de los bancos más grandes de Estados Unidos. Sin embargo, México parece mantenerse tranquilo ante la situación, si bien la inflación y por ende las tasas se mantienen subiendo, sin saber aún cuándo llegará el tope, el Banco de México afirma que no existen elementos de preocupación acerca de la estabilidad del sistema financiero mexicano ante elementos externos.

Por su parte, el financiamiento para la vivienda no parece tener buenas perspectivas para este año, ya que, desacuerdo con el análisis Demanda de financiamiento de vivienda 2023 de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), se prevé que los financiamientos tanto de adquisición de vivienda nueva como de mejoramientos caerían 13% durante este año. Cabe destacar que, uno de los factores que será decisivo en cuanto a la demanda de crédito habitacional, será la incertidumbre económica que golpea a México, según detalla el análisis.

No obstante, diversos especialistas afirman que si bien estos factores claramente afectan a corto y mediano plazo, la resiliencia de actores como la banca hace que se esperen algunos resultados positivos. Hecho que confirmó la Asociación de Bancos de México (ABM) durante la 86 Convención Bancaria, donde expertos explicaron que no hay riesgo de contagio por el cierre de los bancos en EE.UU. “Veremos pasar de lejos esta crisis, como en 2008 y 2009”.

Basado en lo anterior, para esta nueva edición de 2022, presentamos un panorama actual de la Vivienda desde diferentes perspectivas, además de los retos y cambios que continúan como resultado de la pandemia.

Asimismo, en portada encontrarán a Credit Casa, Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces 100% mexicano, que acompañado de Fibra Cero y Portafolios Hipotecarios, otorga financiamiento a quienes no logran acceder a un crédito hipotecario bancario. 

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

Sales & Marketing
Director Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:
Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andrés Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Guémez, 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
Ricardo De Jesús Ángeles
ricardo.dejesus@inmobiliare.com

Social Media Manager
Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliare.com

Edición Audiovisual
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

Coordinadora de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@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 México, D.F. Imprenta: VP Impresiones-Producción, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 137 año 22 Publicación bimestral abril-mayo 2023. 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, CDMX +52(55) 5514 7914
Miami, Fl. +1 (305) 833 5372
www.b2bmedia.mx

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cia., SC. 30,052 ejemplares

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





¿Y si
tu mejor legado
está construido
de tu esfuerzo?

**Adquiere tu hogar con Crédito Hipotecario HSBC
con FOVISSSTE para todos.**

- Crédito en pesos con pagos fijos
- Reduce el plazo con las aportaciones patronales
- Mancomuna el crédito con tu cónyuge
- Suma ingresos adicionales



Conoce más en:



**Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar
distintas opciones de crédito.**

CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo con FOVISSSTE para Todos" **9.5%** Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de abril de 2023. Fecha de cálculo 01 de noviembre de 2022. Cobertura Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación del crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación, comisiones y condiciones en www.hsbc.com.mx/fovissste o llamando al (55) 5721 5817.

HSBC y sus logotipos son marcas registradas en México.

CONTENIDO



08



47

08 NOTICIAS

20 DATA

22 LÍDERES

Líderes en consultoría inmobiliaria en México

24 SOSTENIBILIDAD

Sustentabilidad: ¿Qué significa y cuál es su aplicación en los bienes raíces?

LO QUÉ DEBES SABER

26 Sur de Florida: Cómo está actualmente el mercado, tipos hipotecarios y si merece la pena comprar o vender una casa

28 ¿Sabías que el 2023 será un año decisivo para el sector inmobiliario?

30 5 tendencias que marcarán la industria inmobiliaria en México en 2023

COLABORADOR INMOBILIARE

36 ¿Cómo pueden las empresas encaminarse al éxito sustentable?

42 Fabricación de equipo de cómputo y electrónicos, el futuro industrial de México

50 **El gran reto para el nearshoring:** crecimiento del sector de vivienda en los mercados industriales mexicanos

54 **Tendencias en la Arquitectura Residencial Vertical** en México

60 El Real Estate necesita la inmediatez del mundo digital y sus compradores

64 COLABORACIONES

Vitro Vidrio Arquitectónico comprometido con la creación de ciudades sustentables en México

EN ESTA EDICIÓN

68 **Crowdfunding inmobiliario:** adquirir participación de inmuebles por poco dinero

72 **El ABC del crédito de remodelación** y construcción en México

86 COLABORACIONES

Premio IMEI BOMA reconoce los mejores proyectos inmobiliarios

ALIADOS

88 Segunda casa en Acapulco

94 El entretenimiento como elemento imprescindible en los centros comerciales



116



88

78

EN PORTADA

Credit Casa: 10 años contribuyendo con los mexicanos para adquirir un patrimonio



78

EXPERTOS INMOBILIARIOS

102 El Modelo Inmologístico del e-commerce
Andrés Felipe Archilan

103 "Mexico is so cheap":
cáncer del arrendamiento 2023
Lorena Goca

104 Tecnología inmobiliaria
Juan Huicochea Mason

105 El concepto de ASG
Rafael Berumen

106 REBS LOS CABOS

Destino de inversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios

116 REBS QUERÉTARO

La estrella que más brilla en el Bajío en lo industrial y vivienda

128 REBS NEW YORK

U.S. - Mexico Real Estate Investment Summit 2023

132 INMOBILIARE RECOMIENDA

138 PROYECTOS

5 Comunidades planeadas en México

140 ARTE

Transformación urbana. Sordo Madaleno Arquitectos: 85 años de historia

142 AGENDA

REDEFINIENDO LA EXPERIENCIA DEL REAL ESTATE



Aquí es donde la fuerza de los bienes raíces juega a tu favor

Somos la empresa líder en servicios inmobiliarios y creamos soluciones innovadoras que aumentan la productividad de nuestros clientes. Impulsados por la experiencia, tecnología, innovación y pasión, diseñamos e implementamos soluciones para inquilinos, desarrolladores, ocupantes e inversionistas.

Contamos con experiencia en:

- Oficinas
- Industrial
- Retail
- Hospitality
- Farmacéutica
- Hospitales
- Educación
- Data Center
- Healthcare
- +



Brokerage



Facilities Management



Valuación y Consultoría



Servicios Globales a los Ocupantes



Gerencia y Desarrollo de Proyectos (PDS)



Medio Ambiente, Social y Gobernanza (ESG)

¿Sabes cómo podemos ayudarte?

Escanea el código QR y te decimos cómo:



Contáctanos

+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com



@cushwakemx

NOTICIAS

CRISIS EN EE.UU. NO AFECTARÁ AL SISTEMA FINANCIERO DE MÉXICO: ABM

En el marco de los trabajos de la 86 Convención Bancaria, Daniel Becker, presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM) afirmó que el país tiene un sistema financiero estable y no ha registrado ninguna salida de ahorradores, pese a la crisis bancaria en Estados Unidos. Además, resaltó la importancia de la inclusión financiera y que el crédito incrementará en 35% la disposición de recursos para las familias en México. También continuará el incremento del crédito para la vivienda, que en 2022 llegó a 147 mil nuevas solicitudes aprobadas.



LIFULL CONNECT ADQUIERE A LA EMPRESA DE CLASIFICADOS INMOBILIARIOS LAMUDI



LIFULL Connect anunció la adquisición de Lamudi México, la cual era propiedad de la firma Emerging Markets Property Group (EMPG), el cual tiene sede en Barcelona y administra a otros sitios parecidos en el mundo como Trovit, Miturla, Nestoria, Properato o Dot Property, entre otros. Con esta operación, Lamudi México buscará fortalecer su oferta, que se basa en conectar a posibles compradores de inmuebles con agentes y desarrolladores.

LIVERPOOL CONCLUYE EXPANSIÓN DE SUBURBIA CON 15 TIENDAS NUEVAS



La compañía Liverpool concluyó con éxito la expansión planeada en 2022 de su cadena departamental Suburbia, adquirida en agosto de 2016. La compra de Suburbia costó a Liverpool 15 mil 700 millones de pesos (mdp) por el 100% de las acciones, cedidas por el minorista Walmart de México. Tras el anuncio de la compra, las acciones de Liverpool en la Bolsa Mexicana de Valores subieron un 3% con una ganancia de 5.70 puntos.

SORDO MADALENO INAUGURA UNA EXPOSICIÓN EN LA CDMX

El Banco Nacional de México, a través de Fomento Cultural Citibanamex, A. C. y Fundación Sordo Madaleno, presentan la exposición Transformación urbana. Sordo Madaleno Arquitectos, que pone de manifiesto el trayecto del despacho Sordo Madaleno Arquitectos como uno de los actores decisivos en las transformaciones urbanas de México durante más de ocho décadas. La exposición ofrece una selección de 62 obras arquitectónicas que han sido construidas para desempeñar diferentes funciones, entre más de 450 proyectos, llevados a cabo en México y en el extranjero.



CEMEX Y CALICA EN DISPUTA LEGAL POR USO DEL PUERTO VENADO EN QUINTANA ROO

Calica y Cemex se encuentran en disputa por el uso de las instalaciones de Puerto Venado en Playa del Carmen, Quintana Roo, que está concesionada a la filial de Vulcan Materials. De acuerdo a la cementera, desde hace 20 años hace uso de la terminal marítima para transportar cemento y derivados, con un contrato que aún sigue vigente.



TENDENCIAS DEL MERCADO DE VIVIENDA DE ULTRA LUJO

Para el 2023, se espera que los desarrolladores adapten las características de las viviendas “premium” a las nuevas tendencias, debido a una alta demanda entre los compradores por la calidad que ofrecen. Las principales tendencias son: Jardines verticales, ventanales de piso a techo, lujos de un hotel, elegancia de la madera, y core & Shell.



MARRIOTT ENTRA A LOS HOTELES DE NEGOCIOS CON LA COMPRA DE CITY EXPRESS

En octubre pasado, la cadena hotelera anunció que compraría el portafolio de City Express, es decir, 150 hoteles, equivalentes a 17 mil habitaciones. A principios de marzo de 2023, la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) dio la autorización para llevar a cabo la venta de las cinco marcas de City Express: City Centro, City Express Suites, City Express Plus, City Express y City Express Junior, así como su programa de lealtad City Premios Rewards a Marriott International, Inc. Se espera que la transacción se ejecute a principios del mes de mayo del presente año.



¿QUÉ LE DEPARA AL TURISMO EN MÉXICO?: HOTELERÍA Y HOSPITALIDAD



Delia Paredes, profesora de economía de la Universidad Anáhuac, reconoció que este 2023, no habrá una recesión. En tanto, para el sector turístico, mencionó que se ha recuperado a los niveles que había perdido por cuestiones de la pandemia, pues a finales de 2022 los niveles de ocupación estaban por encima de los promedios que habían registrado años anteriores. Mientras que en la hotelería vacacional ha tenido una recuperación en todos los destinos y que se encuentran en ejecución planes maestros de alta calidad.

SEGUNDAMANO SE DESPIDE DE MÉXICO

El portal Segundamano, de compra y venta de productos e inmuebles usados, informó el pasado 1 de marzo el cierre de sus operaciones en México debido a las imposibilidades de mantener el negocio. A través de un correo enviado a sus suscriptores, informaron la decisión de cerrar el sitio a partir del 31 de marzo del 2023, debido a que registraron 31% menos de visitas de clientes al portal y 40% menos de generación en general, disminuyendo su presencia e impacto en el mercado mexicano.



¿Es tiempo para una nueva perspectiva?

Los esquemas tradicionales de inversión en bienes raíces están cambiando. Los inversionistas necesitan un nuevo enfoque y perspectiva en activos flexibles, sustentables y tecnológicos para construir resiliencia y conformar el futuro de los bienes raíces.

Ayudamos a los inversionistas a reposicionar, diversificar y reutilizar sus activos y portafolios para mejorar su desempeño y rentabilidad.

Conformemos el futuro de los bienes raíces.

jll.com.mx | [@jllmexico](https://twitter.com/jllmexico)



GOBIERNO DE NUEVO LEÓN INVERTIRÁ 140 MIL MDP EN OBRA PÚBLICA

El Gobernador Samuel García anunció que durante su sexenio se invertirán 140 mil millones de pesos en materia de obra pública, movilidad, seguridad, carreteras, salud y parques, entre otros proyectos prioritarios. Durante la clausura del Encuentro Anual de Obra Pública 2023 de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, el gobernador resaltó que la suma destinada provendrá de diferentes sitios; por lo que es un monto alcanzable.



FENDI CASA INAUGURA EN MÉXICO SU PRIMERA TIENDA DE LATINOAMÉRICA



Tras un soft opening en enero pasado, Fendi Casa celebró el pasado 9 de marzo la inauguración oficial de su primera tienda insignia en México y América Latina, en asociación con el Grupo Falic. Ubicada en el número 454 de la avenida Masaryk, cuenta con una superficie de 650 metros cuadrados distribuidos en tres plantas.

HEATHERWICK STUDIO ALISTA UN MUSEO EN ARABIA SAUDITA

Heatherwick Studio anunció la reconversión de una planta de desalinización en el Museo Central de Jeddah, un nuevo distrito frente al mar con un enfoque en el arte y la artesanía. El diseño del proyecto, que abarca 257 mil 500 metros cuadrados y tiene como objetivo rejuvenecer el área industrial de la ciudad.





ROCA
DESARROLLOS

BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments



Tijuana | Juarez | Ramos Arizpe | Monterrey | Reynosa | Silao
Irapuato | San Luis Potosi | Queretaro | Guadalajara | Mexico City

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

800 800 0420
info@roca-desarrollos.com
roca-desarrollos
roca-desarrollos.com





COMPLEJO LA PERLA DE GUADALAJARA LOGRA CERTIFICACIÓN EDGE

FibraShop ha confirmado en su más reciente informe financiero que la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) otorgó la certificación EDGE a su complejo La Perla, ubicado en la Zona Metropolitana de Guadalajara, Jalisco. Según explica la compañía, La Perla es hoy la imagen del concepto Centro de Vida desarrollado por FibraShop y sobre el cual se basa la estrategia de renovación de todos sus inmuebles.



EL CROWFUNDING ITALIANO WALLIANCE DESEMBARCA EN ESPAÑA CON UNA PROMOCIÓN EN TARRAGONA

La plataforma italiana Walliance ha anunciado que desembarcará de forma inminente en el real estate español con una primera promoción en el municipio de Calafell (Tarragona) con una promoción en una de las plazas más importantes de la Costa Dorada. Según consta en la página web de Walliance, el objetivo de financiación a levantar se sitúa en el millón de euros, aunque aún no ha abierto al público la opción de inversión.

NEARSHORING ATRAERÁ INVERSIÓN NEERLANDESA PARA QUERÉTARO

Un total de 20 empresas neerlandesas decidieron abandonar China para invertir en Querétaro debido al nearshoring, reveló Steven Büter, gerente general de la Oficina de Negocios de la Embajada de Países Bajos en México. De acuerdo con el funcionario, se busca la construcción de fábricas, plantas y líneas de producción, así como aprovechar la fuerza manufacturera del Bajío. Entre las ventajas que tendrán las empresas con esta relocalización será el cumplir con las nuevas reglas del Tratado México, EE.UU., Canadá (TMEC).



vesta

Elevating Standards



La infraestructura, diseño, ubicación estratégica y disponibilidad de nuestras naves y parques industriales son la solución ideal para el nearshoring en México.

Nuestra presencia metropolitana se expande cada día más en Monterrey, Guadalajara y próximamente en Ciudad de México.

T.+52 (55) 5950 0070

VIVIENDA DE LUJO EN LOS CABOS SE AGOTA

De acuerdo con Softec, a partir del segundo semestre del 2022 se ha notado una disminución en las ventas, así como en la oferta de las viviendas con un valor de más de 5.3 millones de pesos, que están clasificadas dentro del segmento de residencial plus (RP), pese a que es una región altamente demandada por extranjeros. Según datos del Registro Único de Vivienda, durante el 2022 apenas se registraron 818 viviendas en producción en Baja California Sur, lo que significó una disminución anual de 22.68 por ciento.



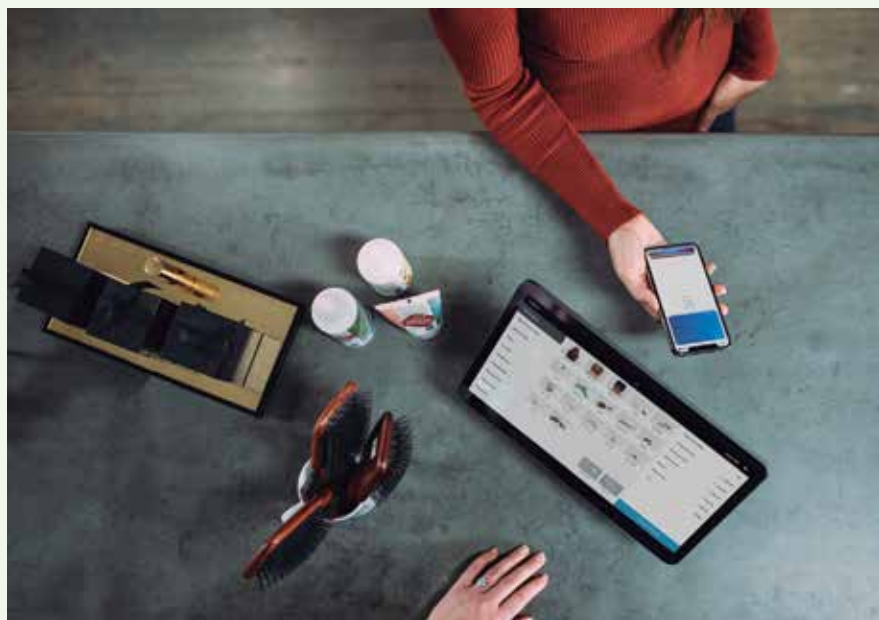
MERCADO LIBRE HARÁ INVERSIÓN HISTÓRICA EN MÉXICO



La compañía de comercio electrónico Mercado Libre ha anunciado que invertirá en México 1,600 millones de dólares durante el ejercicio 2023, esta cifra supera la de 2022, que en febrero de ese año se fijó en 1,475 millones de dólares. Cabe destacar que el país es el segundo mercado más grande donde opera Mercado Libre, por lo que rápidamente se convirtió en uno de sus protagonistas para sus planes de expansión.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL RETAIL AUMENTA TRANSACCIONES EN MÉXICO

De acuerdo con Juniper Research en 2023, el número total de interacciones exitosas con chatbots en el retail minorista podría alcanzar los 22,000 millones. A nivel global, el total de chatbots funcionando en aplicaciones de mensajería aumentará de 3,500 millones en 2022 a 9,500 millones en 2026. Este crecimiento del 169% se verá impulsado por la creciente adopción de estrategias minoristas omnicanales por parte de los actores del comercio electrónico y la integración incremental de chatbots en las plataformas de mensajería.



Yucalpetén Resort Marina



DESPIERTA TODOS LOS DÍAS CON
LAS OLAS DEL MAR

VILLAS EN YUCALPETÉN RESORT MARINA
DESDE \$9.8 MDP



YUCALPETEN.MX

VENTAS@SIMCA.MX



 999 297 1962

DATA

¿CÓMO AVANZÓ LA PRODUCCIÓN DE LA VIVIENDA VERTICAL EN 2022

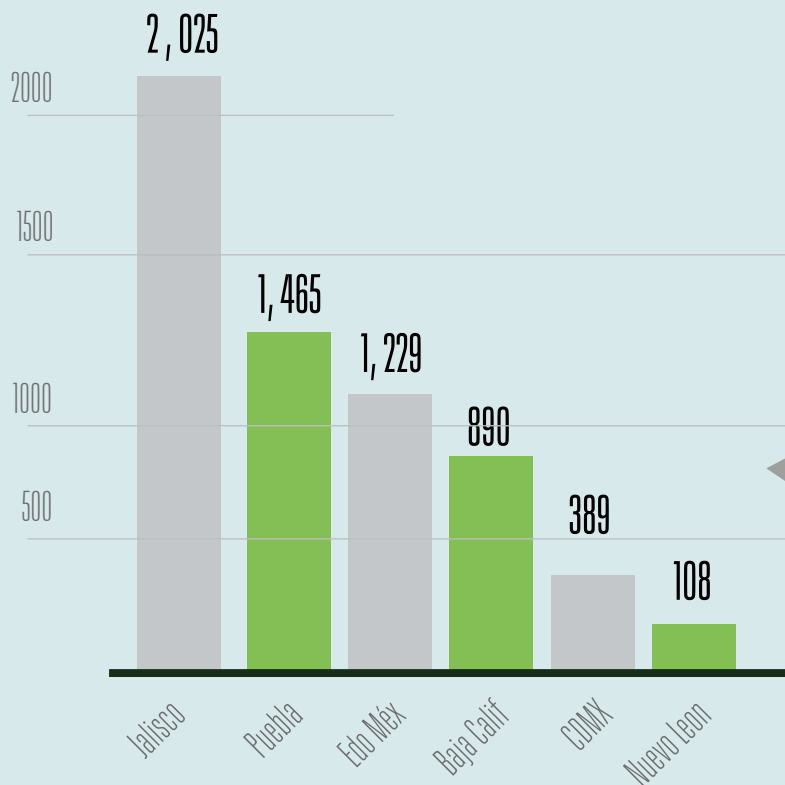
DE ACUERDO CON EL REGISTRO ÚNICO DE VIVIENDA (RUV 2022), EN MÉXICO:



La vivienda vertical representó un

26.20%

de la producción total en México, al cierre de 2022.



A NIVEL NACIONAL, DE CADA :

55 mil unidades
de viviendas

14 mil 410
fueron destinadas
al sector vertical

Sobre esto, la Evaluación
de Vivienda Vertical
señaló que la CDMX
retrocedió de

52
tienen avances en
planes futuros para
vivienda vertical

63
ciudades estudiadas
por ICS

44.1 puntos a
43.6 unidades

RESPECTO AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN HORIZONTAL, EL RUV INFORMÓ QUE LA PRODUCCIÓN FUE:



Nuevo León

9,214



Puebla

2,359



Jalisco

4,783



Baja California

2,211



Estado de México

3,640



CDMX:

389

LÍDERES EN CONSULTORÍA INMOBILIARIA EN MÉXICO

Las inversiones dentro del mercado inmobiliario pueden ser complicadas en los primeros pasos, pero para no tener ningún problema puedes asesorarte con consultoras inmobiliarias al momento de concretar tus primeras compras, ventas o inversiones dentro de universos tecnológicos. Aquí te presentamos a las cinco empresas líderes en consultoría inmobiliaria.

TINSA

Ofrece diferentes líneas de negocio que abarcan las necesidades de valuación de todo tipo de activos, así como la consultoría inmobiliaria bajo los más altos estándares de calidad de controles técnicos, tecnología y servicio.



CBRE

Empresa líder a nivel mundial en consultoría, comercialización y servicios inmobiliarios. Cuentan con liderazgo y una cultura de servicio al cliente, así como conocimiento inmobiliario tanto local como global, además, precisa información de condiciones y tendencias de la industria inmobiliaria alrededor del mundo.



SOFTEC

Compañía fundada en 1990 y desde hace unos años es una de las más destacadas en la consultoría e investigación inmobiliaria en México. Asimismo, ha creado herramientas de información para que sus clientes conozcan sobre el mercado y disminuir así el riesgo en las inversiones que realizan.



La compañía se encuentra integrada por técnicos y analistas que han colaborado en las principales empresas de consultoría, desarrollo inmobiliario y promotoras de inversión en México.

Intel Cloud destaca por la red de alianzas estratégicas integrada por analistas de mercado, financieros, abogados, administradores del proceso de diseño, construcción y expertos de comercialización de inmuebles, quienes ofrecen sus conocimientos para que las personas sigan teniendo inversiones beneficiosas.

INTEL CLOUD

intel cloud™

JLL

Ayudan a comprar, construir, utilizar e invertir en una variedad de activos que incluyen bienes raíces industriales, comerciales, minoristas, residenciales y hoteleros. Desde empresas tecnológicas emergentes hasta compañías globales, sus clientes son empresas de banco, energía, sanidad, derecho, ciencias de la vida, fabricación y tecnología.



SUSTENTABILIDAD: ¿QUÉ SIGNIFICA Y CUÁL ES SU APLICACIÓN EN LOS BIENES RAÍCES?

POR: MÓNICA HERRERA

monica.herrera@inmobiliare.com

“Sustentabilidad” es uno de los términos que más se han escuchado en la última década, convirtiéndose y manteniéndose como tendencia mundial en diferentes sectores e industrias, esto, debido a la importancia y preocupación por el medio ambiente y recursos naturales como el agua, el cual muestra graves signos de desabasto en gran parte del planeta.

Pero en realidad, ¿es bien conocido el significado, lo que implica y su importancia para la vida? Antes de adentrarnos al sector de bienes raíces, es fundamental conocer el objetivo de este “proceso”, el cual según el diccionario de la lengua española es definido como lo “que se puede sustentar o defender con razones”.

Sin embargo, el término ha sido modificado con el tiempo, y según la definición de World Commission on Environment and Development en el Informe Brundtland Informe sobre nuestro futuro común, esta misma es “la capacidad que haya desarrollado el sistema humano para satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer los recursos y oportunidades para el crecimiento y desarrollo de las generaciones futuras”.

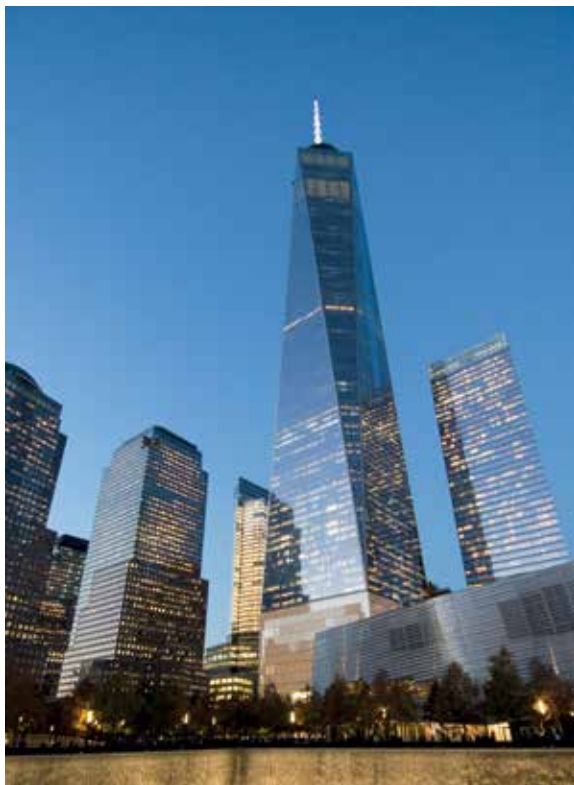
Lo que hace referencia al uso responsable de los recursos actuales del planeta, es decir, se encarga de “preservar, proteger y conservar” los recursos naturales tanto de la generación presente como futura para mejorar la calidad de vida, favoreciendo el reciclaje y la reutilización y utilizando tecnologías limpias para restaurar los ecosistemas dañados.

SUSTENTABILIDAD EN LOS BIENES RAÍCES

Ahora bien, cuando hablamos de su aplicación en los bienes raíces, la sustentabilidad es un nuevo indicador de transparencia, ya que los inversionistas, empresas, gobiernos y el público en general buscan cada vez más objetivos claros a largo plazo, estándares regulatorios y métricas para medir el impacto y el riesgo ambiental. Sobre todo, si se toma en cuenta que el sector inmobiliario genera la mitad de las emisiones contaminantes que se registran en el mundo.

Razón por lo que todos los involucrados buscan tomar acciones y medidas urgentes para reducir dicho impacto. Entre las que destacan políticas, regulaciones y certificaciones aplicadas en la construcción, diseño y operación de propiedades comerciales, residenciales, industriales, corporativas o de hotelería.

Ahora que muchas empresas buscan activamente reducir su huella de carbono y hacer que los edificios sean más saludables para sus usuarios, las certificaciones tienen gran demanda. No obstante, estas han existido durante décadas, pero a medida que crece el enfoque corporativo en la sustentabilidad, se están presentando nuevos esquemas especializados, los cuales tienden a centrarse más en un solo tema, como la intensidad del uso de energía o la calidad del aire.



Hoy en día, muchos organismos de certificación más antiguos se han adaptado en línea con los desafíos de descarbonización que enfrenta la industria inmobiliaria. Ejemplo de ellos, es el estándar de construcción con cero emisiones de carbono del Canadá Green Building Council fue el primero en lanzar una certificación que aborda tanto el carbono operativo como el incorporado en 2018 con LEED Cero Carbono, NABERS Carbono Activo Climático y Diseño para el Desempeño.

Es importante destacar que entre los intereses de todas las compañías que buscan certificar sus propiedades, no solo se encuentra minimizar el impacto al medio ambiente, pues es parte de una estrategia de ventas que ha crecido para atraer más inversionistas y compradores. De acuerdo con el meta-análisis realizado por Dalton y Fuerst sobre 42 estudios entre 2008 y 2016 mostró que las certificaciones de edificios verdes generaron una prima de alquiler del 6% y una prima de ventas del 7.6 por ciento. Mientras que otra investigación, encontró que los espacios certificados por WELL o Fitwel, podrían atraer alquileres efectivos que de 4.4% a 7% más por pie cuadrado que los pares cercanos, no certificados y no registrados.

Si bien existe un avance en el tema, aún existe confusión entre la gran cantidad de certificaciones verdes y las diferentes áreas que cubren, por lo que aún es un desafío para los desarrolladores y usuarios identificar qué combinación de estándares, certificaciones y programas de calificación son más aplicables a un proyecto en particular. 🌱

LO QUÉ DEBES SABER

SUR DE FLORIDA:

Cómo está actualmente el mercado, tipos hipotecarios y si merece la pena comprar o vender una casa

POR: ANDREINA CASTRO

A medida que avanzamos y finaliza el primer trimestre del año, los expertos en el mercado de vivienda siguen observando cómo se desenvuelve la economía en Estados Unidos, a pesar de la alta inflación, los altos tipos de interés y la incertidumbre, Florida es de los pocos estados del país que sigue generando un alto porcentaje en venta de propiedades y esto básicamente debido a todos los beneficios que ofrece sobre todo el sur de Florida.



¿QUÉ SE NECESITA PARA COMPRAR UNA CASA EN ESTOS MOMENTOS?

Liz Lopez, vice presidente de RelatedISG Realty, brindó a Inmobiliare algunos de los puntos importante que debe tomar en cuenta una vez tomada la decisión de invertir en su nuevo hogar:

Determina el presupuesto

- Calcule lo que puede permitirse gastar y determine cuánto puede aportar de entrada.
- Una de las reglas empíricas más importantes es la del 30 por ciento. Esto significa que no debe destinar más del 30% de sus ingresos mensuales a la vivienda, ya sea en concepto de alquiler o de hipoteca. Todo lo que supere el 30% de sus ingresos puede dejarle con menos para otros gastos y pagos de deudas.

Puntuación crediticia

- Asegúrese de que todas las deudas están pagadas o gestionadas de forma eficiente, ya que una buena puntuación crediticia puede ayudar a reducir los intereses que se le cobran por el préstamo.

Opciones Hipotecarias

- Investigue sobre préstamos a bajo interés que le permitan ahorrar dinero a lo largo de la vida del préstamo.

Tenga fondos en reserva.

- Aunque pueda hacer un pago inicial, es aconsejable tener también una reserva de efectivo para cubrir gastos imprevistos durante el proceso de compra.

Asimismo, es importante conocer de primera manos cuáles serán sus opciones de hipotecarios, y así determinar cual es el que más le conviene seleccionar para realizar su compra. Carolina Gerdts, Vicepresidenta Ejecutiva de RelatedISG Realty también aclaró varios puntos importantes que debe saber sobre su hipotecario.

Preaprobación hipotecaria

- Es un proceso en el que los prestatarios potenciales trabajan con los prestamistas para obtener una evaluación preliminar de la cantidad de vivienda que pueden permitirse.

- La preaprobación hipotecaria también sienta un precedente importante para el éxito de una transacción inmobiliaria. Los compradores tienen más probabilidades de que el proceso de compra de una vivienda sea más fluido y rápido si vienen preparados con la preaprobación de una entidad crediticia

Mientras más rápido, mejor

- La mejor forma de garantizar el éxito de la experiencia de compra de una vivienda es obtener la preaprobación de un préstamo hipotecario lo antes posible. Al obtener la preaprobación, los prestatarios potenciales sabrán qué cantidad de préstamo pueden permitirse de forma realista, de modo que cuando llegue el momento de hacer una oferta por la casa, se encuentren en la mejor situación financiera posible.

¿Puede (y debe) obtener varias preaprobaciones?

- Sí, puede y debe obtener varias preaprobaciones cuando quiera comprar una casa. Con varias preaprobaciones, dispondrá de más opciones a la hora de buscar la casa adecuada, lo que le permitirá buscar con confianza su propiedad ideal y comparar diferentes entidades crediticias para obtener el mejor tipo de interés hipotecario.

Cuidado con poner en peligro la aprobación

- Algunos factores podrían afectar a su preaprobación y provocar un cambio en su estado de aprobación. Por ejemplo, un cambio en la situación laboral, un descenso de los ingresos, la asunción de deudas adicionales o no presentar correctamente la situación financiera. Todos estos factores influyen en el resultado de su solicitud de préstamo y pueden dar lugar a un ajuste del estado de preaprobación o incluso a la denegación de su préstamo. Es esencial proporcionar siempre información precisa y estar atento a los cambios en su situación financiera cuando considere pedir un préstamo. 🔄

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



LO QUE DEBES SABER

¿SABÍAS QUE EL 2023 SERÁ UN AÑO DECISIVO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO?

POR: LIZVETTE LUNA, SAFETOC

Este es un año sin precedentes, ya que una nueva generación comienza a tomar participación y decisión en el mercado. La Generación Z ingresará y según las estadísticas del INEGI del 2020, este grupo representa alrededor del 30% de la población total en México; además, a través de este mismo censo encontramos que el primer grupo de esta generación ya cumple con los requisitos que solicitan instituciones como INFONAVIT y FOVISSSTE para adquirir vivienda. Este hecho marcará un precedente en la consolidación de bienes raíces, ya que como se ha identificado por múltiples estudios sociológicos, las necesidades de vivienda de cada generación son diferentes. Sin embargo, las mayores interrogantes se mantienen: ¿seguirán el mismo paso de los millennials? ¿La Generación Z comprará más? ¿Aumentarán los nómadas digitales y dejarán de adquirir vivienda?





Afortunadamente esto es algo de lo que ya se ha venido hablando en los últimos años, por lo que distintos análisis nos dan un rumbo de lo que podemos esperar de esta nueva generación. Por ejemplo, la publicación Hogar-Z: la vivienda del futuro de la generación Z, realizado por el Instituto Silestone de Cosentino, analiza las tendencias y características de estas personas en relación con la vivienda y busca proponer soluciones para adaptar la oferta de viviendas a sus necesidades y deseos. Este informe destaca la importancia que deberán tener las áreas comunes, los espacios verdes, las áreas de juego, y los coworking, los cuales a su vez tendrán reflejar los valores trascendentales para esta comunidad tales como la sostenibilidad, la eficiencia tecnológica, la comodidad y la flexibilidad de espacios.

Debido a que la Generación Z se compone de personas nacidas entre 1995 y 2010, muchos consideran que es muy temprano como para atender a este mercado. Sin embargo, se debe recordar que su inmersión en la tecnología, ha hecho que todos los procesos sociales que vive este grupo, sean considerados los más acelerados en la historia. Por tal motivo, se ha creado

esta imperiosa necesidad de darle cabida a nuevos proyectos inmobiliarios diseñados específicamente para ellos. Además, el estudio ya mencionado también señala que los centennials están reflejando una actitud más conservadora en términos financieros y están más interesados en la estabilidad financiera y la inversión a largo plazo que los Millennials, lo cual fomentaría un repunte en la adquisición de bienes inmuebles.

Por otro lado, también se viven desafíos financieros únicos, antes los cuales esta generación deberá salir adelante, tales como la inestabilidad laboral en algunos sectores o el creciente aumento en los costos de vivienda. Estos factores pueden hacer que sea más difícil para ellos ahorrar y tener suficiente capital para comprar una casa. Sin embargo, resulta alentador que para esta generación, tanto los programas de educación financiera como los de inversión, se encuentren a un solo click de distancia y se espera que esto facilite la consolidación de su patrimonio a futuro.

Si bien se ha teorizado por medio de diversos estudios cuáles son las mayores preocupaciones, necesidades y deseos de este grupo; la realidad es que a partir de este año conoceremos a dilucidar verdaderamente el porvenir de la Generación Z sobre vivienda. En lo que va del primer trimestre del año, nuestra firma consultora registró la mayor cantidad de solicitudes para adquirir y rentar una vivienda por parte de la generación Z, mostrando que este grupo ya cuenta con un amplio interés por tener su propio hogar. Asimismo, hemos detectado en investigaciones propias que para este grupo cada vez tiene menos relevancia el metraje del inmueble, en tanto cumplan con buena calidad de servicios, tengan infraestructura comercial y facilidad de movilidad.

Debido al crecimiento poblacional, todo indica que esto irá en aumento; y por esa razón, resulta pertinente e indispensable, no solo seguir diseñando espacios para las nuevas generaciones, sino comenzar a construirlos. Definitivamente esto representa una excelente oportunidad en los bienes raíces, ya que al incluirse una nueva generación, se expande el mercado de clientes y se abren nuevas oportunidades de expansión y crecimiento para aquellos que sepan entender a este nuevo consumidor. Esperamos que el bono poblacional que tenemos actualmente sirva, no solo para mejorar el sector inmobiliario, sino también para generar mejores oportunidades de vivienda en todo México. 🌱

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

5 TENDENCIAS QUE MARCARÁN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN MÉXICO EN 2023

POR MORGANA.MX

La industria inmobiliaria en México ha experimentado una transformación significativa en los últimos años. Desde la adopción de tecnología, hasta la evolución de las preferencias de los compradores, pasando por la descentralización de la inversión, la industria del real estate se está moviendo hacia un nuevo futuro en 2023. A continuación, examinaremos cinco tendencias que marcarán el rumbo de la industria en el futuro cercano.





SUCCESSFUL INDUSTRIAL PARK DEVELOPERS



Premium location · Class A facilities
Build to suit · World class infrastructure

Proved experience across the country

Contact us: info@rei.realestate



La tecnología está cambiando radicalmente el proceso hipotecario

EN 2023, LOS MILLENNIALS SE CONVERTIRÁN EN LA GENERACIÓN CON MAYOR ACTIVIDAD DE COMPRA DE BIENES RAÍCES EN MÉXICO

La adopción de tecnología en el proceso de compra de bienes raíces ha sido una tendencia creciente en México en los últimos años. Y en 2023, esta tendencia seguirá ganando impulso. Una de las maneras en que la tecnología está cambiando el proceso hipotecario es a través de plataformas, las cuales han simplificado y acelerando el proceso de obtención de hipotecas, lo que permite a los compradores obtener financiamiento más rápidamente y a los vendedores rotar su inventario de manera más ágil y ofreciendo una mejor experiencia al cliente. La tecnología también está cambiando la forma en que los corredores de bienes raíces trabajan. Con herramientas digitales, los corredores pueden trabajar de manera más eficiente, gestionar más propiedades y ofrecer un mejor servicio a los compradores.

2

La vivienda usada ganará más terreno sobre la vivienda nueva

En México, la vivienda usada está ganando terreno sobre la vivienda nueva, y esto continuará en 2023. Una de las razones de este cambio es el costo. La vivienda usada es generalmente más asequible que la nueva, lo que la convierte en una opción popular para los compradores que buscan ahorrar dinero. Además, muchos compradores están interesados en vivir en vecindarios más antiguos, con más carácter y personalidad. Este cambio en las preferencias de los compradores está beneficiando a los corredores de bienes raíces, que están especializados en la venta de propiedades usadas. Hay algunas plataformas digitales que han tomado una posición de mercado interesante como TuHabi que compra de manera ágil propiedades y las vende en su portal, aunque dicha rapidez viene con un descuento muy importante para el vendedor de la propiedad, descuento que no ve el comprador. Flat.mx, por su parte, expone una cantidad relevante de herramientas tecnológicas para que los vendedores y los brokers puedan mover de manera más ágil su inventario.





Construyendo una **Cultura Sustentable**

Nuestros Servicios

Contratista **General**

Proyectos de Diseño + **Construcción**

Proyectos Sustentales con **Certificación LEED**

Preconstrucción + BIM (**B**uilding **I**nformation **M**odeling)

Cuartos **Limpios**



contacto@seica.com.mx



4

Los millennials serán la generación con mayor actividad de compra, y les gusta hacerlo de manera digital

En 2023, los millennials se convertirán en la generación con mayor actividad de compra de bienes raíces en México. Esta generación está interesada en viviendas más pequeñas y más asequibles, en áreas urbanas que les permitan acceder a los servicios y la cultura. Además, prefieren hacer negocios de manera digital, lo que significa que quienes tengan una presencia digital fuerte podrán atacar de manera más eficiente a este nicho de compradores.



3

Habrá una descentralización del volumen de venta, derivado del nearshoring

El nearshoring, que es la práctica de trasladar operaciones de una empresa a países cercanos, se está convirtiendo en una tendencia importante en México (ver el reciente caso de Tesla). En consecuencia, la inversión extranjera está llegando a ciudades mexicanas consideradas enclaves logísticos e industriales. Este cambio está teniendo un impacto significativo en la industria del real estate, ya que está descentralizando el volumen de venta. Los corredores de bienes raíces que trabajan en estas ciudades están experimentando un aumento en la demanda de propiedades, lo que les permite expandir su base de clientes y aumentar sus ingresos. Quienes tengan una apuesta digital podrán atender esos mercados, sin una mayor presencia física y ganarán mayor cuota de mercado.





En México, la vivienda usada está ganando terreno sobre la vivienda nueva, y esto continuará en 2023

5

Los jugadores que adopten herramientas digitales tendrán una clara ventaja sobre aquellos que no

La adopción de herramientas digitales es clave para la industria del real estate en México en 2023. Los participantes de la industria de bienes raíces que adopten tecnologías como la automatización de los procesos hipotecarios, inteligencia artificial, realidad virtual y herramientas de automatización tendrán una clara ventaja sobre aquellos que no. La tecnología puede ayudar a las grandes constructoras y a los corredores de bienes raíces a mejorar la eficiencia y la velocidad de su trabajo, lo que les permitirá gestionar más propiedades y ofrecer un mejor servicio a los compradores. Además, la adopción de tecnología puede ayudar a llegar a nuevos mercados y aumentar su base de clientes.

Las herramientas digitales también son importantes para mejorar la experiencia del comprador. Los compradores esperan una experiencia de compra sin problemas y rápida, y la tecnología puede ayudar a los corredores de bienes raíces a proporcionar esto. Por ejemplo, la realidad virtual puede permitir a los compradores ver propiedades desde la comodidad de sus propias casas, lo que puede ahorrar tiempo y reducir el estrés de la búsqueda de propiedades. La tecnología también puede ayudar a los corredores de bienes raíces a personalizar la experiencia del comprador, lo que puede aumentar la satisfacción del cliente y conducir a la lealtad de la marca.


En conclusión, en 2023 la industria del real estate en México experimentará importantes cambios y tendencias que los jugadores del mercado deberán adoptar para adaptarse al entorno. La tecnología será clave para mejorar la eficiencia, la velocidad y la experiencia del comprador, y los corredores de bienes raíces que no adopten estas herramientas digitales corren el riesgo de quedarse atrás en el mercado. 🔄

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

¿CÓMO PUEDEN LAS EMPRESAS ENCAMINARSE AL ÉXITO SUSTENTABLE?

POR: ÁFRICA RUBIO, SUSTAINABILITY SERVICES DIRECTOR DE CUSHMAN & WAKEFIELD





UN DIAGNÓSTICO DE
SUSTENTABILIDAD ES UNA
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE
LAS PRÁCTICAS LABORALES
SUSTENTABLES ACTUALES

Atrás ha quedado la creencia de que la única responsabilidad de cualquier compañía es crear ganancias. Ahora existe un cambio evidente en la mentalidad empresarial alrededor del mundo, en pleno 2023, aumentar las utilidades ya no es la única motivación, también se expandió la consciencia acerca de que el éxito futuro de las organizaciones depende en medida importante de su buena relación con la sociedad y el entorno ambiental.

Los tomadores de decisión en las empresas ya conocen la necesidad de reducir la huella de carbono, saben del factor reputacional que tienen sus contribuciones ante las problemáticas sociales modernas y no es necesario aclararles que cualquier nueva inversión en desarrollos inmobiliarios debe contar también con una visión “verde”.

Sin embargo, es esencial que aquellas empresas interesadas en lograr la óptima eficiencia y sustentabilidad en sus edificios reciban la información adecuada para su objetivo, y es que, a finales de 2022 en México, de acuerdo con el Centro Mexicano para la Filantropía, se contaba con más de 900 organizaciones con el distintivo “Empresa Socialmente Responsable”.

¿QUÉ ES REALMENTE UNA EMPRESA SUSTENTABLE?

Podemos considerar como empresas sustentables a todas aquellas que se encarguen de velar por la correcta ejecución de las siguientes prácticas:

- El bienestar de los recursos humanos
- La calidad de los servicios o productos, iniciando con su producción, tratamiento de los materiales y su traslado, hasta el impacto ambiental que generan
- Gestión adecuada de los desechos
- Impacto social, político, económico y ambiental de sus actividades



MEDIDAS NECESARIAS PARA LA MEJORA SUSTENTABLE DE UN NEGOCIO

El diagnóstico en sustentabilidad

Si no se mide, no se mejora. Existen diferentes estrategias y herramientas para aumentar la eficiencia energética y el desempeño en sustentabilidad en las empresas, pero no tienen la misma eficacia en todos los proyectos, pues cada uno de ellos es diferente y requiere de un enfoque que se ajuste a las metas, recursos y cultura de las compañías.

Escuchar y preparar a los colaboradores

A menudo, las empresas con iniciativas de sustentabilidad más impactantes y exitosas logran sus propósitos porque escuchan a los colaboradores sobre sus problemas y procuran incluirlos en el proceso de solución. Las estrategias más útiles, generalmente son las que se generan en conjunto, ya que son las más duraderas en el tiempo.

Fomentar el voluntariado

Otro medio destacado para involucrar a los colaboradores en el proceso de volver a una empresa sustentable, es tomar medidas que fomenten el voluntariado.

Por ejemplo, una de ellas es proporcionar tiempo libre remunerado a los colaboradores que deseen ser voluntarios, lo que a veces se conoce como tiempo libre voluntario (VTO por sus siglas en inglés).

Reconsiderar la cadena de suministro

Si tu empresa produce y vende un producto físico, el análisis de la cadena de suministro tiene el potencial de señalar oportunidades importantes que permitan adoptar buenas prácticas sociales y sustentables, tales como: obtención responsable de materiales, reducción del consumo de recursos naturales y la disminución de las emisiones de carbono.

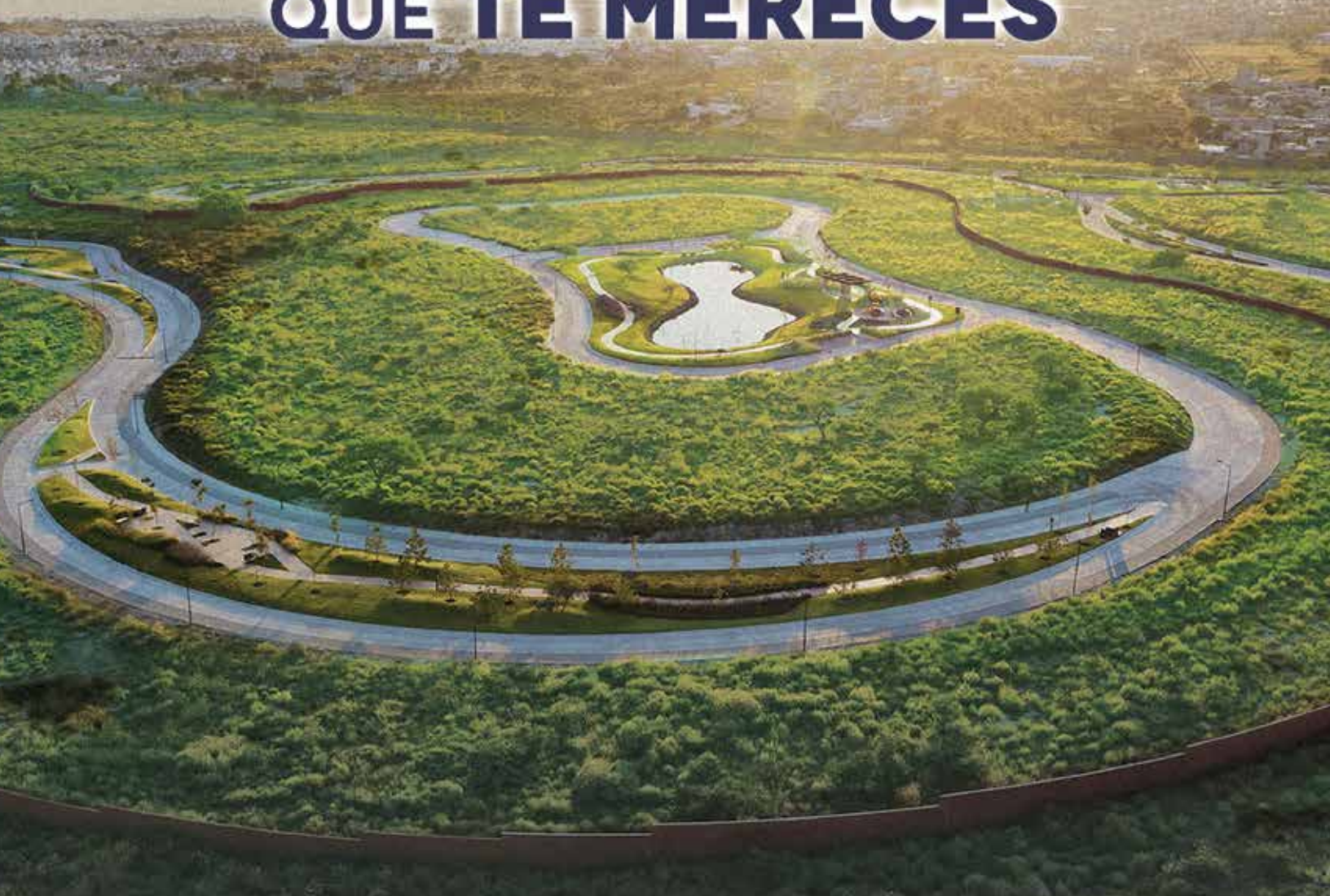
OTRO MEDIO DESTACADO PARA INVOLUCRAR A LOS COLABORADORES EN EL PROCESO DE VOLVER A UNA EMPRESA SUSTENTABLE, ES TOMAR MEDIDAS QUE FOMENTEN EL VOLUNTARIADO



LA ESPIGA[®]

VIDA Y COMUNIDAD

**INVIERTE EN EL HOGAR
QUE TE MERECE**



Terrenos residenciales
de 550 hasta 800 m²

LAESPIGA.MX

GRUPO **DMI**

Comercializado por
ACTIVO
INMOBILIARIO



DE LOS
CREADORES DE
EL CAMPANARIO

LAS EMPRESAS CON INICIATIVAS DE SUSTENTABILIDAD MÁS IMPACTANTES Y EXITOSAS LOGRAN SUS PROPÓSITOS PORQUE ESCUCHAN A LOS COLABORADORES SOBRE SUS PROBLEMAS

LA FILOSOFÍA AMBIENTAL DE CUSHMAN & WAKEFIELD


En Cushman & Wakefield creemos que es necesario diseñar y adaptar los espacios de nuestros clientes para que sean, además de funcionales, respetuosos hacia los recursos naturales y el planeta, para no poner en riesgo los recursos de generaciones futuras. Esta misma filosofía es la que intentamos transmitir en cada uno de los proyectos en los que nos involucramos, y para cumplirla, el primer paso es ejecutar un adecuado diagnóstico de sustentabilidad.

Un diagnóstico de sustentabilidad es una evaluación específica de las prácticas laborales sustentables actuales. Al reconocer el impacto ambiental actual, una empresa puede establecer iniciativas para ejecutar y promover medidas sostenibles mejoradas con impacto directo. Los 5 pasos para realizar un diagnóstico adecuado son:

1. Evaluación de la huella de carbono actual, uso de energía, servicios públicos y la eficiencia energética
2. Analizar los comportamientos de los empleados
3. Identificar los cambios de diseño y tecnología
4. Implementar nuevos sistemas y programas para comprometerse con la mejora de la eficiencia y la reducción de la huella de carbono
5. Establecer auditorías periódicas y sistemas de informes para monitorear iniciativas ESG



ACÉRCATE A LOS EXPERTOS

La asesoría en el diseño y adaptación de los espacios es lo primero que hacemos para garantizar la eficiencia y sustentabilidad, generando directamente significativos ahorros en la operación. Esta asesoría especializada es importante porque no todos los clientes buscan lo mismo o quizás estén más adelantados en algunas cosas que otros. Por lo que todo lo hacemos a la medida. Una vez terminada la asesoría, damos las recomendaciones especiales a aplicar y establecemos el proceso de ejecución, siempre pensando en el costo-beneficio del cliente. 

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



SE CONSTRUYE EN TIJUANA PRIMER COURTYARD BY MARRIOTT DE LA CIUDAD EN PLAZA TOREO CITY COMPLEX.

UL BAJA integra en 2023 dos proyectos más en construcción para continuar con su vanguardista propuesta de crear mejores espacios para vivir, hacer negocios y disfrutar del más refinado estilo de vida en la ciudad. Una torre corporativa en arrendamiento y un moderno hotel de negocios Courtyard by Marriott, edificando en una torre de 12 pisos de 184 habitaciones y suites, perfecta para viajeros tanto de negocios como de placer y diseñada por los reconocidos Colonnier Arquitectos.

Con una inversión proyectada de más de 25 millones de dólares, implica además la generación de 500 empleos directos durante la obra; adicionalmente a los de operación de hotel. Estos desarrollos, se ubican dentro de "Plaza Toreo City Complex", en una de las zonas de mayor predilección "Zona Dorada", punto clave de accesibilidad y conveniencia para el desplazamiento en la ciudad y hacia la línea internacional, a tan solo 10 minutos. Este hotel cuyos ambientes inspiran la creatividad y las conexiones, compartirá áreas de terraza y comunes, con la nueva torre corporativa de 14,000 M² rentables y con más de 1,600 M² de espacios comerciales, vinculando también con el pabellón comercial de la plaza ofreciendo todos los servicios premium de posible interés para residentes, visitantes y huéspedes por igual.

PLAZA TOREO CITY COMPLEX: UN SINNÚMERO DE OPORTUNIDADES. El punto clave y más deseable proyecto de uso mixto en Tijuana, contará en su compleción con más de 150,000 M² totales de construcción. Actualmente con 26,200 M² entregados -más de 180 oficinas corporativas y consultorios médicos- en sus desarrollos: Torela Corporativo y Central Toreo. Se integrará The Park Toreo Residencial; el desarrollo residencial de lujo que dará vida a estos espacios con dos torres de departamentos, 256 unidades en total de 1-3 recamaras y con 3,400 M² de áreas de las más atractivas amenidades, en pre-venta desde \$220,400 dlls.

Este magno proyecto es desarrollado por UL BAJA empresa que, desde hace 20 años, reitera su vocación por la atracción y el desarrollo urbano y de negocio con una promesa para sus clientes e inversionistas: propuestas únicas de oportunidades que son seguras, rentables y de largo plazo.


www.ulbaja.com info@ulbaja.com



FABRICACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO Y ELECTRÓNICOS, EL FUTURO INDUSTRIAL DE MÉXICO

POR: SERGIO MIRELES, DIRECTOR GENERAL DE DATOZ Y PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER





MÉXICO SE ENCUENTRA EN
UNA IDÍLICA COYUNTURA
DE EXPANSIÓN DEL SECTOR
INDUSTRIAL DERIVADO
DE MÚLTIPLES FACTORES
GLOBALES E INTERNOS

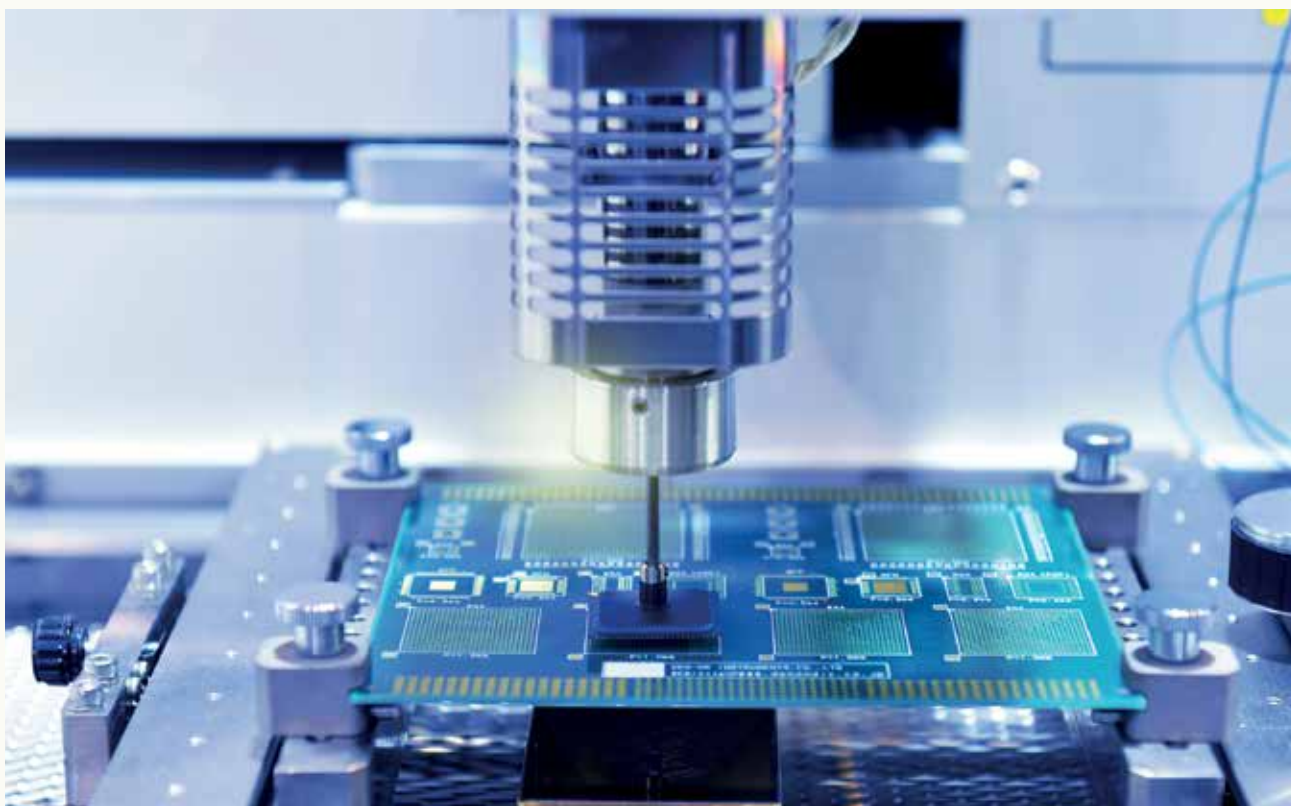
A inicios de este año, el diario financiero más importante de Japón, Nikkei reveló que el mayor fabricante de componentes electrónicos por contrato del mundo y un ensamblador clave del iPhone, Foxconn y otros proveedores de tecnología taiwaneses aumentarán su capacidad de producción en México con el propósito de satisfacer la creciente demanda de vehículos eléctricos.

En los últimos 24 meses este tipo de anuncios o noticias se han vuelto recurrentes. México se encuentra en una idílica coyuntura de expansión del sector industrial derivado de múltiples factores globales e internos, pero la principal tendencia es la relocalización de empresas a América del Norte o *nearshoring*.

En este sentido, durante 2022 la Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzó \$35,292 millones de dólares, lo cual representó un incremento de 12% en comparación con el 2021. El 36% del total del IED se destinó a la industria manufacturera, de acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía.

Este nivel de inversión se vio reflejado en la absorción bruta o demanda de espacio industrial para la instalación de procesos de manufactura o logística, que en 2022 fue de 70.1 millones de pies cuadrados (ft²) o 6.5 millones de metros cuadrados (m²), de acuerdo con la información de Analytics 2.0 de Datoz. Esta fue la cifra más alta para un año.

Una de las consecuencias directas del establecimiento de plantas productivas o logísticas es la creación de empleo. En enero de 2023, la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reportó que el empleo de la industria manufacturera tuvo un incremento anual de 1.6% respecto al mismo mes de 2022. El crecimiento parece ligero, pero con el bache que atravesó el empleo durante 2020, estos son números muy positivos.



Asimismo, el subsector de fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos fue uno de los que registraron mayor crecimiento en personal ocupado con 5.5 por ciento.

Este crecimiento en el personal ocupado de este subsector va acorde con los anuncios de inversiones de los últimos meses en México, las cuales se han centrado en empresas de electrónica y tecnología, con el fin de optimizar las cadenas de suministro, especialmente de la industria automotriz y los acuerdos globales que encaminan hacia una industria más sustentable, por ejemplo, la fabricación de autos eléctricos. Por ello, anuncios como el de Foxconn continuarán apareciendo.

Tijuana, la más capacitada en electrónicos

La tradición maquiladora de los mercados fronterizos influyó en la consolidación de posición de liderazgo en la fabricación de equipo de cómputo

y electrónicos, especialmente en el mercado de Tijuana. Esto se concreta en los números de inversión pues Baja California es la entidad que acumula mayor IED para fabricación de equipo de cómputo y electrónicos con \$5,424 millones de dólares de enero 1999 a septiembre 2022. Por su parte, entre enero y septiembre de 2022, tuvo la tercera posición en captación de IED con \$136 millones de dólares.

En este sentido, Tijuana es la ciudad con más entidades económicas ligadas a la fabricación de equipo de computación y electrónicos. Esto corresponde con la población ocupada en el subsector, que es de alrededor de 335,000 personas, de las cuales el 28% reside en Chihuahua y el 25% en Tijuana.

La relocalización de empresas y la reestructuración en las cadenas de suministro comienzan a impactar en el empleo de la fabricación de equipo de computación y electrónicos, ya que, entre enero de 2020 y enero de 2023, el empleo en Chihuahua creció 30%, mientras que, en Tijuana 14 por ciento.

LA TRADICIÓN MAQUILADORA DE LOS MERCADOS FRONTERIZOS INFLUYÓ EN LA CONSOLIDACIÓN DE POSICIÓN DE LIDERAZGO EN LA FABRICACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO Y ELECTRÓNICOS, ESPECIALMENTE EN EL MERCADO DE TIJUANA

CONOCE NUESTROS ESPACIOS



PLAZA del CARMEN

EL PUNTO MEDIO

UBICACIÓN
ESTRATÉGICA



• 62 LOCALES

5 MODELOS DIFERENTES

• 3 LOTES DE
USO MIXTO

• 2 PADS
COMERCIALES



SERVICIO DE
LUZ Y AGUA



2 MÓDULOS
DE BAÑO



ÁREA
ADMINISTRATIVA



PASILLOS CON
ÁREAS VERDES



ÁREA PARA
DEPOSITO DE BASURA



280 CAJONES DE
ESTACIONAMIENTO

COMERCIALIZADO POR:
BENEDETTI SOLUCIONES INMOBILIARIAS

SONI.BENEDETTI@GMAIL.COM

+52 999 416 8262
WWW.PLAZADELCARMEN.MX
AV. COLOSIO, PLAYA DEL CARMEN, MÉXICO

Todo esto está impulsado por inversiones como las de Foxconn, que pretende fortalecer su producción en México para satisfacer la demanda que creará la fabricación de vehículos eléctricos.

La empresa taiwanesa Foxconn arribó a México en 2010 y actualmente tiene presencia en Tijuana, Ciudad Juárez y Guadalajara, con más de 5,000 empleados. De acuerdo con data de Analytics 2.0 de Datoz, en los últimos dos años Foxconn tuvo una importante demanda de espacios industriales en Tijuana con absorciones superiores a 400,000 ft², uno de ellos fue un edificio hecho a la medida o “Build-to-Suit” (BTS) como se le llama en la industria, de 290,000 ft² que le edificó Real Estate Investments (REI) en el complejo Industrial Gate Alamar durante los primeros meses de 2022.

Además de Foxconn, en los últimos dos años, el fabricante multinacional de productos electrónicos Hisense arrendó más de 150,000 ft² en dos edificios “stand alone” (fuera de parque industrial) ubicados en el submercado de Rosarito.

Además de la ubicación estratégica de Tijuana, al ser una ciudad fronteriza con Estados Unidos, está próxima a tres puertos (Ensenada, Manzanillo y Long Beach) y tiene tres aeropuertos cercanos (Tijuana, San Diego y Los Ángeles), el capital humano capacitado para la fabricación de componentes de cómputo y electrónica hace que sea un mercado sumamente competitivo, por lo que más empresas de electrónica y computación como Foxconn podrían seguir reforzando su producción en esta ciudad.

Guadalajara, el naciente hub tecnológico y electrónico

Guadalajara y su área metropolitana también tienen una vocación industrial ligada al sector electrónico y tecnológico. Esta ciudad se ha posicionado como la Silicon Valley mexicana, es decir, es el lugar donde emergen compañías tecnológicas. En este sentido, diversas empresas nacionales e internacionales han instalado sus procesos corporativos y productivos en Guadalajara.

ENTRE 2021 Y 2022 LA INSTALACIÓN DE EMPRESAS QUE FABRICAN EQUIPO DE CÓMPUTO Y ELECTRÓNICA HAN INCREMENTADO LA DEMANDA DE ESPACIOS INDUSTRIALES EN EL MERCADO DE GUADALAJARA



Entre enero de 2022 y septiembre de 2022, Jalisco se colocó en la segunda posición con mayor captación de IED para fabricación de equipo de computación y electrónicos, sólo por debajo de Chihuahua, con \$157 millones de dólares, de acuerdo con la Secretaría de Economía. Con esto, Jalisco es el segundo estado con más unidades económicas en fabricación de equipo de computación y electrónicos.

Entre 2021 y 2022 la instalación de empresas que fabrican equipo de cómputo y electrónica han incrementado la demanda de espacios industriales en el mercado de Guadalajara, alcanzando récords históricos de 970,000 ft² y 1.15 millones ft², respectivamente, de acuerdo con registros de Analytics 2.0 de Datoz.



KU·HA

WELLNESS COMMUNITY
PLAYA DEL CARMEN

welcome@kuha.mx

+52 9841674633



Autos eléctricos, el driver de la fabricación electrónica

La industria automotriz, específicamente de los autos eléctricos, será el gran driver o impulsor de la fabricación de equipo de cómputo y electrónico. En los últimos seis meses diversas empresas automotrices han anunciado inversiones en el país para fabricar vehículos eléctricos: Tesla, BMW, General Motors, Ford, Volkswagen, por mencionar algunos.

Es decir, entre la base de la proveeduría que requieren los nuevos autos eléctricos están los componentes de cómputo y electrónica, esto detonará su demanda y atraerá mayores inversiones para este subsector, los cuales se estarán instalando en el norte del país, como Tijuana, Ciudad Juárez, Chihuahua y Monterrey, así como en el bajío-occidente: Guadalajara, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí.

Con todo, la fabricación de electrónicos es un sector en plena expansión en México y habría que aprovechar las oportunidades que éste ofrece. 🌱

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

Entre las empresas que han llegado a Guadalajara se encuentran Foxconn, que arrendó entre estos dos años más de 700,000 ft², también arribó Sanmina que es un proveedor estadounidense de servicios de fabricación de productos electrónicos con sede en San José, California.

La llegada de estas empresas incrementó considerablemente el empleo de fabricación de equipo de cómputo y electrónica en Guadalajara, ya que pasó de casi 60,000 puestos en 2019 a 74,000 en enero de 2023, lo que significó un aumento de 24%, de acuerdo con cifras del INEGI.

Con el enfoque tecnológico que ha adoptado Guadalajara podría ser un referente para la instalación de empresas dedicadas a desarrollar y fabricar equipo de computación y electrónico, lo que beneficiaría a su industria y capital humano, pues el nivel de especialización se elevaría y el valor agregado sería más significativo.

CUATRO  CUATROS

Donde la naturaleza y la comunidad prosperan juntas.



www.cuatrocuatros.mx

 (55) 39 382 962



EL GRAN RETO PARA EL NEARSHORING: CRECIMIENTO DEL SECTOR DE VIVIENDA EN LOS MERCADOS INDUSTRIALES MEXICANOS

POR: PEDRO VALDÉS, DIRECTOR GENERAL DE ESCALA



UN GRAN RETO EN EL SECTOR
INMOBILIARIO PARA EL
NEARSHORING ES EL QUE SE
REQUIERE PARA AMPLIAR LA
VIVIENDA EN LAS PLAZAS CON
MERCADOS INDUSTRIALES

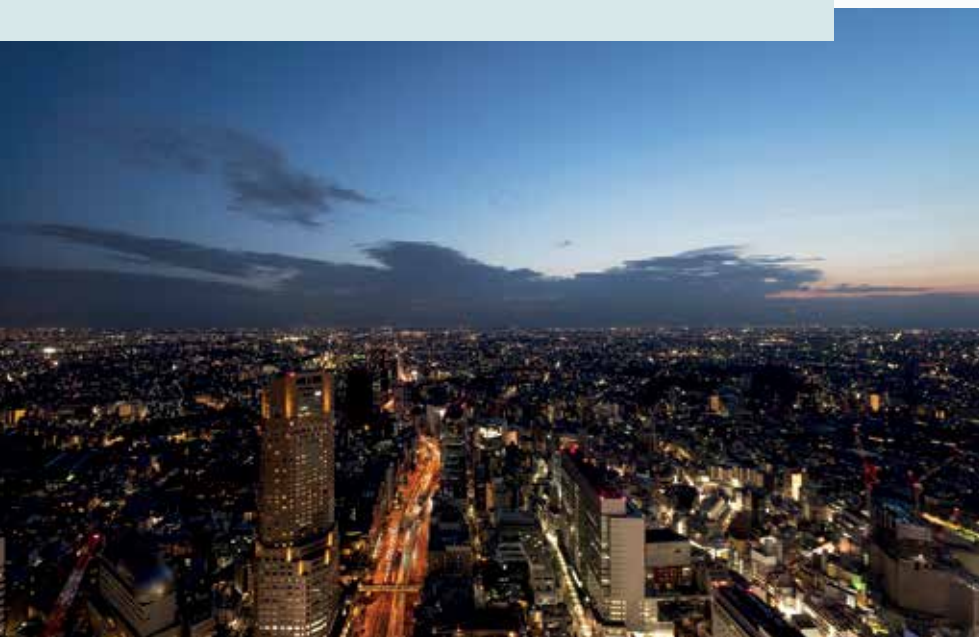
Actualmente, Nuevo León es uno de los estados con el crecimiento e inversión inmobiliaria más importante en el país, una apuesta segura en cualquiera de sus sectores, gracias a que su economía es considerada una de las más estables del país y con gran potencial de desarrollo inmobiliario industrial con el efecto del Nearshoring.

Los tomadores de decisión en las empresas ya conocen la necesidad de reducir la huella de carbono, saben del factor reputacional que tienen sus contribuciones ante las problemáticas sociales modernas y no es necesario aclararles que cualquier nueva inversión en desarrollos inmobiliarios debe contar también con una visión “verde”.

De acuerdo con datos del gobierno, en tan sólo tres meses de lo que va del 2023, se han anunciado 46 inversiones relacionadas al Nearshoring en México, cuyo monto asciende a \$13 mil 430 millones de dólares, lo que equivale a más del 70% de lo que representó la Inversión Extranjera Directa en el 2022. Nuevo León por su parte, prevé captar 9,000 mdd de inversión por nearshoring en 2023, de acuerdo con la Secretaría de Economía del Estado.

Un gran reto en el sector inmobiliario para el nearshoring es el que se requiere para ampliar la vivienda en las plazas con mercados industriales mexicanos. Se estima que el sector inmobiliario industrial tuvo un crecimiento en 2022, de alrededor de 3.5 millones de metros cuadrados nuevos en inventario.






Santa Catarina es la puerta de Nuevo León, forma parte de la zona metropolitana de Monterrey, se ubica a sólo 20 kilómetros del centro citadino y cuenta con menos de 310,000 habitantes. Con la instalación de esta planta automotriz, el desarrollo de esta comunidad, puede ofrecer una nueva alternativa, con espacios que faciliten el desarrollo inmobiliario industrial y de vivienda para las personas y sus familias, así como generar la llegada de empresas extranjeras que busquen invertir en el país y particularmente en este municipio.

De ahí la importancia atender la parte habitacional, ya que de acuerdo con datos del Registro Único de Vivienda (RUV), de enero a octubre del año pasado, la edificación de vivienda nueva sufrió una caída anual de 17.29%, con 111,998 unidades construidas en comparación con las 164,002 registradas en el 2021.

Para ello, la planeación debe ser una pieza clave en el crecimiento urbano. Las llamadas comunidades planeadas, tienen un papel preponderante, son las que modifican la manera en la que hoy se crean nuevos espacios, con amenidades muy diferenciadas que favorecen el crecimiento individual y familiar de una población, fomentan el balance en la vida diaria, la conciencia social y generan un sentido de pertenencia.

Un ejemplo de lo que pueden llegar a ser estas comunidades planeadas es la entrada de Tesla dentro del sector inmobiliario industrial en el municipio de Santa Catarina, Nuevo León, con la construcción de la primera gigafábrica en México, la cual se calcula tendrá una inversión 4.500 millones de dólares y será capaz de producir hasta un millón de autos eléctricos por año.

En el estado de Nuevo León, el desarrollo más claro de comunidades planeadas lo encontramos en la localidad de San Pedro Garza García, la cual cuenta con desarrollos que tienen en una sola área una edificación residencial, comercial y corporativa, los cuales concentran espacios integrales, funcionales y sustentables.

Aprovechar la coyuntura del nearshoring, planeando el desarrollo inmobiliario industrial y urbano en el municipio de Santa Catarina, integrando espacios residenciales, hoteles, comercios, áreas verdes e infraestructura, conjuntando una visión de diseño funcional con conectividad y seguridad, donde las casas, carreteras, parques, establecimientos comerciales, colegios y otras amenidades están cuidadosamente diseñadas, sentará las bases sólidas para lograr una comunidad moderna, la cual se convierta en un referente del estado y harán de este destino una gran oportunidad de inversión. 

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

UN NUEVO ESTILO DE VIDA



Nuestra exclusiva comunidad cuida y preserva el medio ambiente disfrutando de lujo, tranquilidad y comodidad gracias a energías limpias y recursos naturales. Contamos con inmuebles de alta calidad, modernas amenidades e infinitas áreas verdes que nos rodean creando un lugar mágico hecho realidad.

375 HECTAREAS CON 50 AMENIDADES

Nuestra zona central, cuenta con una laguna de dos hectáreas rodeada de 30 amenidades incluyendo restaurante, albercas, playa, Gym, huertos orgánicos, parque para niños, centro holístico, cenote, entre muchas más.

LOTES RESIDENCIALES DESDE \$94,000 USD

Vivir en "KUYABEH" es toda una experiencia, que te invita a descubrir de manera divertida y apasionante el increíble mundo de la selva maya, te enseña a amar y cuidar cada árbol, cada rama, cada hoja, cada animal y cada insecto que vive ahí.

ESCRITURACIÓN Y ENTREGA INMEDIATA

Contamos con lotes eco sustentables en armonía con la naturaleza para construcción unifamiliar, de media y una hectárea. Kuyabeh está formado por cuatro fases, representadas por el jaguar, el armadillo, el margay y la libélula



+52 (984) 145 5274



hola@kuyabeh.com



kuyabeh.com



TENDENCIAS EN LA ARQUITECTURA RESIDENCIAL VERTICAL EN MÉXICO

POR: ARTURO BAÑUELOS, DIRECTOR EJECUTIVO DEL ÁREA DE PROYECTOS Y DESARROLLOS DE JLL MÉXICO;
JUAN PABLO BENÍTEZ, DIRECTOR REGIONAL DE LA ZONA NORTE Y OCCIDENTE;
MIGUEL MORAYTA FRANKLIN, DIRECTOR DE PROYECTOS



EN CUANTO A MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, EL CONCRETO ES UNO DE LOS MÁS UTILIZADOS EN LA ARQUITECTURA RESIDENCIAL VERTICAL EN MÉXICO



En los últimos años, se han presentado cambios significativos en la forma en que las personas viven, trabajan y se entretienen, en diferentes regiones de México. Factores como la densidad demográfica, la migración y movilidad social, la más reciente pandemia mundial, así como la llegada de empresas y con ello la apertura de oportunidades laborales y de negocio, han contribuido a generar un nuevo panorama en el sector residencial y de vivienda. Arquitectura, diseño de espacios, interiorismo, todos son eslabones que están experimentando cambios bajo una premisa fundamental: adaptarse al nuevo mundo y las condiciones actuales que exige para cada uno de nosotros. Como parte de esta nueva dinámica, se encuentra el auge de los proyectos residenciales verticales, cuya arquitectura requiere ciertas especificaciones en función de las nuevas dinámicas sociales.

Los complejos verticales de tipo residencial se han convertido en una opción popular para aquellos que buscan una vida urbana cómoda y eficiente. Este mercado ha crecido significativamente en los últimos años. Según el “Gran Reporte de Verticalización 2022” que realizó la firma 4S Foresight, ciudades como Monterrey, Culiacán, San Luis Potosí, Hermosillo y Aguascalientes, tuvieron un importante crecimiento vertical en la participación del segmento residencial, mientras que Querétaro, Cancún, León y Mérida destacaron el segmento Residencial Plus. Estas construcciones ofrecen una amplia gama de beneficios, desde una ubicación central hasta una serie de comodidades/ amenidades, así



como la posibilidad de que estén cerca de importantes centros de negocios e industriales. De acuerdo con la experiencia de JLL México en proyectos de este tipo, estas son algunas de las tendencias más importantes que están dando forma a la arquitectura residencial vertical en el país.

Amenidades modernas para toda la familia

Los proyectos verticales que se están construyendo en diferentes ciudades del país, como Monterrey y su zona metropolitana, Guadalajara, Querétaro, y gran parte del bajío, presentan una amplia gama de comodidades modernas para satisfacer las necesidades de los residentes. Desde albercas hasta gimnasios completamente equipados, áreas de juego para niños y salas de cine; estas amenidades buscan mejorar significativamente la calidad de vida de los residentes.

Diseño sustentable y ecológico

Con la creciente conciencia sobre la sostenibilidad, la arquitectura residencial vertical en México también se ha adaptado para incorporar prácticas ecológicas.

Los edificios verdes están diseñados para reducir el impacto ambiental y ofrecer beneficios como una mayor eficiencia energética y un menor consumo de agua. Estas prácticas se extienden desde la planificación y el diseño hasta la construcción y la operación. Además, el reciente periodo de pandemia se caracterizó por la planeación y construcción de proyectos basados en estrategias eco-sustentables, así como de adopción de tecnologías de última generación en edificios residenciales. Uno de los aprendizajes que dejó el más reciente periodo de crisis sanitaria es la necesidad de conseguir certificaciones en materia de cuidado ambiental, así como la transición al consumo de energías limpias en cada proyecto inmobiliario, incluyendo desde luego el sector residencial.

Tecnología avanzada

Otra tendencia importante en la arquitectura residencial vertical es la integración de tecnología avanzada. Los edificios inteligentes utilizan sistemas de automatización para controlar y monitorear una amplia gama de funciones, desde la iluminación y el control de la temperatura hasta la seguridad y el acceso controlado. Esto puede mejorar la seguridad y la comodidad de los residentes y hacer que la vida cotidiana sea más fácil.



TENDENCIA IMPORTANTE EN LA ARQUITECTURA RESIDENCIAL VERTICAL ES LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍA AVANZADA

En cuanto a materiales de construcción, el concreto es uno de los más utilizados en la arquitectura residencial vertical en México. Esto se debe a la capacidad del material para soportar la carga vertical y su resistencia al fuego y los terremotos, que son comunes en algunas zonas del país. La arquitectura residencial vertical también ha impulsado la innovación en el diseño de interiores.

Espacios flexibles y adaptables

Con el aumento de las necesidades cambiantes de los residentes, la arquitectura residencial vertical también se está moviendo hacia espacios más flexibles y adaptables. Los departamentos pueden ser diseñados para ser más modulares y adaptables para satisfacer las necesidades de los residentes a medida que cambian con el tiempo. Esto puede incluir paredes móviles, áreas de almacenamiento flexibles y soluciones de mobiliario inteligentes. Los arquitectos y diseñadores de interiores han creado soluciones inteligentes para maximizar el espacio en departamentos pequeños, como muebles multifuncionales y soluciones de almacenamiento creativas.

Ubicaciones centrales y convenientes

La ubicación sigue siendo una consideración clave para los residentes de la arquitectura residencial vertical. Los edificios se construyen en áreas urbanas convenientes y bien conectadas, cerca de tiendas, restaurantes y



transporte público. Esto permite a los residentes tener acceso fácil a una amplia gama de servicios y disfrutar de la vida en la ciudad sin sacrificar la comodidad o la seguridad.

Monterrey y zona metropolitana, con importante crecimiento vertical

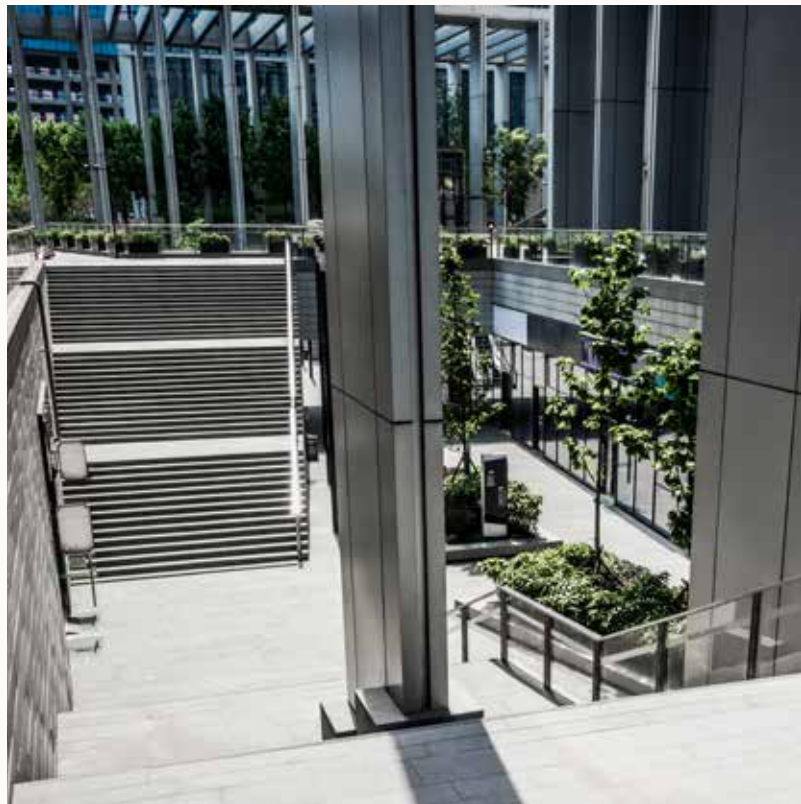
En los últimos años, Monterrey ha experimentado un auge en la construcción de este tipo de proyectos residenciales verticales. Este crecimiento se debe a una serie de factores, como la urbanización, la falta de terrenos disponibles y la necesidad de viviendas más accesibles. De acuerdo con un informe de la consultora inmobiliaria CBRE, en 2021 se construyeron alrededor de 5 mil unidades habitacionales en edificios residenciales en Monterrey, lo que representa un crecimiento del 20% en comparación con el año anterior. Además, se espera que este crecimiento continúe en los próximos años, con el lanzamiento de nuevos proyectos residenciales verticales en diferentes zonas de la ciudad.

Proyectos de Usos Mixtos


En ocasiones, los proyectos residenciales verticales son un engranaje de proyectos aún mayores, los llamados de usos mixtos. En estos espacios, que han tenido gran crecimiento en Monterrey, la parte residencial se complementa con centros comerciales y oficinas corporativas, con el fin de generar espacios cómodos para quien los habita. El periodo de pandemia y las dinámicas sociales presentes hasta días recientes, hizo que algunos de estos proyectos se reconfiguraran en términos de espacios, m², o incluso generando más departamentos y menos oficinas, con respecto a la planeación inicial.

Otra de las tendencias que se están presentando en estos proyectos fue la reconfiguración de los espacios en función de los costos, generando departamentos más pequeños y por tanto, a un menor costo final. Esto también es una tendencia interesante, ya que el comprador no es tan sensible al precio por m², pero sí al costo final del espacio. Por tanto, para mantener el precio del m² de cada departamento, pero hacerlo más accesible a clientes potenciales, se redujeron los m² en cada departamento, teniendo con ello mejores resultados de colocación para el desarrollador. Muchas personas están eligiendo espacios más pequeños, pero con más amenidades y áreas comunes.

Las amenidades son también una tendencia muy clara en los últimos años, pues cada vez son más complejas y con mayor espacio, como un área de cocina gourmet, en donde los dueños de departamentos pueden invitar a sus familiares



y amigos y hacer una experiencia culinaria diferente. Otra tendencia a destacar en términos de arquitectura vertical está orientada a las tendencias laborales como el home office y el trabajo híbrido. Estas modalidades, utilizadas durante el periodo de pandemia, pero que se mantienen hasta días recientes, generaron cambios físicos en los espacios; además, hizo que se tomaran decisiones respecto a los proyectos iniciales. Por ejemplo, se limitó el número de espacios de oficina para hacer más departamentos, ya que los desarrolladores no veían importante movimiento en el mercado en la renta y venta de oficinas. Esto, a consecuencia principalmente a que las personas dejaron de ir a las oficinas y trabajaban desde casa.

En resumen, la arquitectura residencial vertical en México está evolucionando para satisfacer las necesidades cambiantes de los residentes. La tecnología avanzada, el diseño sustentable, la flexibilidad y la ubicación siguen siendo factores importantes para los residentes y los desarrolladores inmobiliarios en el mercado mexicano. 

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

OTRA DE LAS TENDENCIAS QUE SE ESTÁN PRESENTANDO EN ESTOS PROYECTOS FUE LA RECONFIGURACIÓN DE LOS ESPACIOS EN FUNCIÓN DE LOS COSTOS, GENERANDO DEPARTAMENTOS MÁS PEQUEÑOS

#SCLM2023

SAVE THE DATE



U.S.-MEXICO LOGISTICS & SUPPLY CHAIN LEADERS MEETING MIAMI

Top Speakers + Conference + Networking

- **Junio 21** Cipriani Residences, Brickell Miami
- **Junio 22** Celebrity Terminal Cruise en Port Everglades

ORGANIZADO POR



THE UNITED STATES-MEXICO
CHAMBER OF COMMERCE
INTER-AMERICAN CHAPTER



www.supplychainleaders.mx



EL REAL ESTATE NECESITA LA INMEDIATEZ DEL MUNDO DIGITAL Y SUS COMPRADORES

POR EDUARDO OROZCO, COFUNDADOR Y CEO DE ALOHOME



FINALES DEL 2022 SE ESTIMABA QUE EN MÉXICO OPERABAN 77 EMPRESAS PROPTech, LO QUE LO CONVIERTE EN EL PAÍS DE LATINOAMÉRICA CON MÁS DESARROLLO DE PLATAFORMAS

La tecnología es parte del día a día de todas las personas, comunicaciones, información, transacciones, salud, etc. Todas ellas tienen en común una cosa, se han desarrollado poniendo en el centro al consumidor. En el caso de la industria inmobiliaria, también se ha evolucionado tecnológicamente hablando centrándose en el usuario y en el comprador, con el objetivo de ofrecer una mejor experiencia de compra y, por el lado de los desarrolladores inmobiliarios, una mejor experiencia de administración y monetización.

La demanda y especialización que necesita el sector inmobiliario, ha originado lo que hoy conocemos como proptech (property technology). En su origen estaba pensada para mejorar un servicio dentro del sector inmobiliario. Si bien muchas de estas proptech se especializan en un solo aspecto, por ejemplo, domótica, software de gestión o realidad virtual, hoy en día son pocas las que han pasado de ser un servicio aislado a una solución completa tanto para clientes como para los desarrolladores.

Sabemos que en el caso de los bienes raíces, es un poco más complicado hablar de tener una sola tecnología, pues se entremezclan con una gran parte de las industrias de servicios financieros, y también cubre una amplia gama de actividades, desde el desarrollo, la construcción, la gestión de propiedades, el mantenimiento, hipotecas, etc.





A finales del 2022 se estimaba que en México operaban 77 empresas proptech, lo que lo convierte en el país de Latinoamérica con más desarrollo de plataformas para la industria inmobiliaria, las cuales se enfocan en diferentes especialidades como:

- Compra y venta de vivienda
- Renta de vivienda
- Diseño habitacional
- Financiamiento
- Administración
- Comercialización de propiedades

Es precisamente esa última actividad la que lleva al sector inmobiliario al mercado de manera digital, respondiendo las inquietudes de los nuevos compradores que están buscando toda la información posible antes de entrar en contacto con una persona y ejercer una compra o inversión. Además de la inmediatez y experiencia de compra que es lo que actualmente buscan los usuarios, tener la menor dependencia de una persona para avanzar con las decisiones planeadas.

Un estudio realizado en febrero de 2023 estima que 7 de cada 10 compradores en línea en México, buscan información online de productos o artículos antes de realizar su compra, además de que 1 de cada 2 hace la búsqueda y formaliza la compra a través de canales oficiales de los proveedores de servicios o productos.

Estamos justo al comienzo del viaje digital en la industria de Real Estate, pero la tendencia a ser digital se está acelerando rápidamente por la tecnología, donde vemos dos necesidades que esta herramienta debería cumplir en cuanto a comercialización se refiere: primeramente ayudar a los desarrolladores inmobiliarios con sus inventarios, control y ventas; esto es primordial para eficientar los recursos, contar con buena tracción que te permita crecer como negocio brindando la mejor atención posible. En segundo plano, tenemos la creación de una experiencia de compra digital que esté disponible 24/7, con sistemas de pago en línea, secciones informativas e interfaz amigable, esto aunado a la seguridad cibernética y protección de datos personales al más alto nivel.

**AHORA ES EXPERIENCIA
DEL CLIENTE DONDE
LA INDUSTRIA TIENE
QUE ENFOCARSE PARA
GENERAR PERPETUIDAD
Y RECONOCIMIENTO**

Uno de los impulsores de esta inmediatez es la inteligencia de datos, los comparadores de precios, lo marketplaces, así como los Contact Center, son herramientas que pueden ayudar a acelerar los tiempos de cierre de ventas hasta un 40% en comparación con los modelos tradicionales de comercialización, ya que ayudan a cumplir con las necesidades de los nuevos compradores online.

La evolución de los bienes raíces son las proptech, las cuales tomaron e hicieron suyos los dolores que complicaba la vida a todos los inmiscuidos en el sector, es decir, desde arrendatarios, arrendadores, entidades crediticias, desarrolladores, brokers inmobiliarios y más. La idea de digitalizar procesos y sumar todas las herramientas posibles es con la finalidad de generar experiencias positivas. Hay que recordar que el servicio al cliente también evolucionó y ahora es experiencia del cliente, donde la industria tiene que enfocarse para generar perpetuidad, reconocimiento y tener ofertas de valor que distingan a cada compañía.

Así como los bienes raíces evolucionan, también el proptech lo hace, podemos acceder y leer varios artículos en el sitio web de NFX en los que describen la evolución de la nueva industria que está permeando al mundo, Property Technologies. Llamamos a Real Estate 1.0 a la Revolución de la Información, que consiste en traer información en línea. Real Estate 2.0 es la Transaction Revolution en la que se simplifica la transacción y se eliminan las fricciones. Y estamos en los albores del Real Estate 3.0, que es la Ownership Revolution, donde se desarrollan nuevos modelos para posibilitar el acceso, la propiedad, la financiación, la transaccionalidad, etc.

En conclusión, ¡la tecnología para bienes raíces está de moda! Si bien todavía estamos en las primeras fases. Algunas tesis tendrán éxito y otras no, pero el movimiento para volverse digital y obtener los beneficios de la eficiencia ha comenzado. Esta es una etapa emocionante en la que las nuevas empresas, las empresas inmobiliarias y los grupos de la industria aún están tratando de encontrar las mejores formas de ganar y crecer. El futuro de los bienes raíces es digital, y es increíblemente emocionante estar en el espacio. 🌱

ESTAMOS EN LOS ALBORES DEL REAL ESTATE 3.0, QUE ES LA OWNERSHIP REVOLUTION, DONDE SE DESARROLLAN NUEVOS MODELOS PARA POSIBILITAR EL ACCESO, LA PROPIEDAD, LA FINANCIACIÓN, LA TRANSACCIONALIDAD, ETC.



COLABORACIONES



**VITRO VIDRIO
ARQUITECTÓNICO
COMPROMETIDO
CON LA CREACIÓN
DE CIUDADES
SUSTENTABLES
EN MÉXICO**



A finales del 2021 se logró la certificación LEED for Cities nivel Oro, lo que convirtió a San Pedro en la primera ciudad en Latinoamérica en obtenerla.

Lograr ciudades sustentables y sostenibles es un trabajo de todos que debe ir acompañado de políticas públicas, inversiones público-privadas y aportación de la ciudadanía a través de un mayor conocimiento sobre los beneficios que esto tiene para todos los habitantes.

Razón por la que desde hace varios años, se han creado programas de certificación que permiten evaluar la sostenibilidad y calidad de vida de una ciudad o comunidad. Una de ellas es *LEED for Cities and Communities*, que comprende 14 métricas en cinco diferentes categorías y permite medir y monitorear:

- Energía: emisiones de gases de efecto invernadero
- Agua: consumo de agua
- Transporte: distancias recorridas por vehículos particulares
- Residuos: generación y desvío de residuos municipales del relleno sanitario

Experiencia humana: índice promedio de calidad del aire, población con al menos grado universitario y grado de bachiller, índice de pobreza, ingreso promedio en hogares, tasa de desempleo e indicador de violencia.

Con base en lo anterior, el Gobierno de San Pedro Garza García en Nuevo León realizó un taller diagnóstico en el 2019 con trabajo de documentación con el acompañamiento de Bioconstrucción Energía Alternativa y THREE Consultoría Ambiental, proceso



que fue patrocinado por Vitro Vidrio Arquitectónico. El objetivo, en ese entonces, era lograr la certificación de la ciudad, hecho que se logró cuatro años después.

De acuerdo con Fernando Diez, Marketing Director USCA & LATAM de Vitro Vidrio Arquitectónico, con esta certificación buscan crear una mayor conciencia ambiental en todos los ámbitos de gobierno y en la población, no solo en el estado, sino a nivel nacional.

“La idea es, además de crear conciencia, que se convierta en una tendencia y ejemplo para otras ciudades del país. Hay que poner a México en el radar y dar a conocer que con el trabajo conjunto de la iniciativa privada, gobierno y consultorías, es como se pueden lograr estas cosas”, detalla Fernando Diez en entrevista para Inmobiliare.

Caso de éxito: Municipio San Pedro Garza García, Nuevo León

“La iniciativa comenzó en 2018, año en el que, con el apoyo del alcalde Miguel Treviño, la Secretaría de Desarrollo Urbano, Vitro Vidrio Arquitectónico y demás asociaciones, comenzamos a explorar el tema, pues se buscaba ser la primera ciudad en Latinoamérica en obtener dicha certificación”.

Fernando Diez explica que en 2019 se realizó el prerregistro del municipio, lo que dio paso a una reunión entre el alcalde, el CEO de Vitro Vidrio Arquitectónico, Adrián Sada Cueva, y el Instituto de Recursos Mundiales (WRI por las siglas en inglés de World Resources Institute). Sin embargo, con la declaración de pandemia en 2020, el proyecto se puso en pausa durante todo el año y parte del 2021.

Cabe destacar que pese al escenario antes mencionado, a finales del 2021 se logró la certificación LEED for Cities nivel Oro, lo que convirtió a la ciudad en la primera en Latinoamérica en obtenerla.

Hecho que fue anunciado los primeros meses del año en curso mediante la develación de una placa conmemorativa que fue entregada por Adrián Sada Cueva, director general ejecutivo de Vitro Vidrio Arquitectónico, al alcalde Miguel Treviño. El evento tuvo lugar en el Parque El Capitán donde también estuvieron presentes Hilari Vernadore, de THREE Consultoría, entre otras personalidades.

“Ahora que la ciudad ya tiene esta certificación, el trabajo está en continuar con la planeación y mejoramiento de todos los factores, pues el siguiente objetivo a mediano plazo es lograr la renovación de la certificación. No se trata de ganar el premio, pasar el curso y ahí quedaste, al contrario, la certificación está basada en planes a los que el municipio se comprometió públicamente para mejorar, aún más, la calidad de vida de las comunidades”, explica el Marketing Director USCA & LATAM de Vitro Vidrio Arquitectónico.



CERTIFICACIÓN
SAN PEDRO GARZA GARCÍA
**LEED FOR CITIES
NIVEL ORO**

El compromiso medioambiental de la compañía va más allá de dicha ciudad, ya que desde hace varios años, Vitro cuenta con una estrategia medioambiental que va de la mano con los productos que ofrece en el mercado nacional y extranjero.

Los ejes principales de Vitro Vidrio Arquitectónico son la innovación y sustentabilidad, seguido de productos de calidad.



Vitro Vidrio Arquitectónico pionero en prácticas sustentables

Si bien la certificación del municipio de Nuevo León fue su más reciente acuerdo, lo cierto es que el compromiso medioambiental de la compañía va más allá de dicha ciudad, ya que desde hace varios años, Vitro Vidrio Arquitectónico cuenta con una estrategia medioambiental que va de la mano con los productos que ofrece en el mercado nacional y extranjero.

Ya que se distingue a nivel global, por ser una de las empresas pioneras en buscar prácticas de sustentabilidad en sus procesos internos de manufactura. Fernando Diez

destaca tres ejemplos que a lo largo del tiempo se han convertido en la base de su filosofía:

1. Vitro Vidrio Arquitectónico fue el primer fabricante en publicar las declaraciones ambientales de producto, diagnósticos muy sofisticados emitidos por empresas terceras y verificados por organismos internacionales.
2. Uso de vidrio reciclado. "A nivel mundial nos reconocemos por utilizar la mayor cantidad de vidrio reciclado en la fabricación de vidrio virgen o reciclado, el cual no afecta las características ni la calidad del vidrio nuevo. Además, baja la cantidad energética de las fábricas al requerir menos energía para producir, lo

que se traduce en menos gases de efecto invernadero al medio ambiente".

3. Cuentan con hornos certificados en buenas prácticas en Estados Unidos.

Ciudades sustentables, materiales y edificios

Los ejes principales de Vitro Vidrio Arquitectónico son la innovación y sustentabilidad, seguido de productos de calidad, que son utilizados en casas y torres residenciales hasta obras monumentales con certificaciones LEED® o Net Zero Energy. Por lo que es indispensable que toda la cadena de valor, es decir, constructores, desarrolladores, inversionistas, etc., continúen implementando herramientas y materiales que apoyen en la creación de más ciudades sustentables y sostenibles.

Sobre todo si se toma en cuenta el rezago que tiene México frente a otros países. "Desde el punto de vista de los materiales, muchos de ellos ya tienen cierto tiempo en otras naciones, pero en México siguen siendo un tema de nosotros y de la industria para que vean que no se sacrifica nada y se da un desempeño óptimo en sustentabilidad. Nuestro objetivo debe ser construir ciudades de manera más segura, eficiente y resiliente, lo que equivale a comunidades más prósperas", finalizó Fernando Diez, Marketing Director USCA & LATAM de Vitro. 🌱



CROWDFUNDING INMOBILIARIO: ADQUIRIR PARTICIPACIÓN DE INMUEBLES POR POCO DINERO

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

La Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (Afico) define al crowdfunding como un modelo de formación de capital y participación de mercado. Dentro del sector inmobiliario, esta acción permite a un grupo o colectivo realizar microinversiones, con el beneficio de adquirir un porcentaje o participación de algún inmueble.



El crowdfunding inmobiliario permite realizar microinversiones, con el beneficio de adquirir un porcentaje o participación de algún inmueble.

Las plataformas presentan numerosas opciones para que los usuarios elijan según sus características, tipo de proyecto, ubicación, monto mínimo de inversión, lapso en que se elabora y concluye, así como el porcentaje de rendimiento anual. Diversas firmas nacionales ofrecen participaciones desde mil pesos, pero esto varía dependiendo el proyecto inmobiliario; a nivel mundial, el promedio es de mil dólares.

El sitio de financiamiento inmobiliario Bricksave, destaca que este modelo revolucionó la inversión, consiguiendo que cualquier persona, sin importar que no tenga un alto poder adquisitivo, pueda aportar montos mínimos y obtener retornos competitivos.

“La democratización del crowdfunding es aún más evidente cuando se trata de bienes raíces. Los usuarios tienen la oportunidad de construir un portafolio de bienes raíces en todo el mundo desde mil dólares”, señala la empresa.

El Banco Mundial calcula que para 2025, la industria del crowdfunding inmobiliario tendrá un valor de 93 millones de dólares.

Existen diferentes motivos por los cuales, los propietarios ponen una parte de su vivienda en venta. Los dos más importantes son la diversificación de su cartera de bienes raíces, o bien, fondar el capital necesario para la etapa de arranque del mismo (preventa) o nuevos proyectos.

Al ser un proceso digital, el usuario de la plataforma online, puede invertir en un activo de cualquier parte del mundo, que le parezca interesante o considere que generará altos rendimientos en el futuro.

Ejemplos de Instituciones de Financiamiento Colectivo

Un ejemplo de fondeo colectivo es Monific, plataforma de crowdfunding para usuarios interesados en invertir en desarrollos inmobiliarios turísticos, y obtener retornos atractivos en proyectos reconocidos a nivel nacional.

Para David Agmon, Co-CEO de la firma, en la era digital, las oportunidades para los propietarios de bienes raíces turísticos han cambiado drásticamente.

“Con la tecnología adecuada, es posible convertir tu propiedad en un activo digital inmobiliario y hacer que más personas inviertan en ella. Es aquí donde las nuevas plataformas entran en juego”, aseguró el empresario.

En su interfaz, los dueños de inmuebles pueden diversificar su patrimonio mediante la venta de una parte de la propiedad para adquirir nuevos bienes raíces.

La inversión en esta plataforma puede hacerse desde mil pesos, con un rendimiento anual promedio del 12% al 15%. Desde el 16 de enero de 2023, la empresa está autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para operar como Institución de Financiamiento Colectivo (IFC) bajo la Ley Fintech.

¿Es seguro invertir en Crowdfunding?

De acuerdo con BBVA, después de la compra-venta y arrendamiento de inmuebles, el Fondeo Colectivo Inmobiliario es una de las tres principales maneras de invertir en bienes raíces de forma segura. Por su parte,

Sin embargo, antes de invertir es importante verificar que la plataforma de financiamiento tenga la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

La mayor parte de los sitios web dedicados a esta práctica, muestran en la parte inferior esta autorización, con la leyenda: “Institución de Tecnología Financiera autorizada por la CNBV para organizarse y operar como Institución de Financiamiento Colectivo (IFC), por lo que se encuentra autorizada, regulada y supervisada por las Autoridades Financieras Mexicanas”.

Así, muestran el cumplimiento de los requisitos legales y normativos aplicables, a través de la adecuada integración de expedientes ante el organismo, tras ser aceptados por el Comité Interinstitucional, debido a que cumplen con los requisitos legales y regulatorios previstos en la normatividad aplicable.

Antes de invertir es importante verificar que la plataforma de financiamiento tenga la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).



Transformar propiedades en activos digitales con rentabilidad

Convertir un inmueble en un activo digital inmobiliario permite al propietario vender una parte y generar ganancias. En este proceso, contar con la asesoría de una plataforma especializada permite un mejor desempeño y una serie de herramientas a disposición, que facilita el trabajo para el dueño y el inversionista.

De acuerdo con Monific, las Fintech ofrecen financiamiento para la remodelación y optimización de propiedades, lo que mejora la calidad las mismas y aumenta su valor en el mercado.

Esto puede incluir la instalación de nuevas tecnologías, sistemas de automatización del hogar, mejoras de seguridad y más. A esto, se debe agregar el respaldo financiero y la confianza que ofrecen firmas posicionadas en el mercado.

Además, la mayoría de las plataformas permiten estandarizar la administración y operación de la propiedad, lo que hace el proceso más atractivo para los huéspedes y aumenta su tasa de ocupación. Esto se logra mediante la implementación de protocolos de seguridad, limpieza y mantenimiento de alta calidad.

Millennials, los más interesados por el crowdfunding inmobiliario

En el sector inmobiliario, esta tendencia ha tomado mayor fuerza, principalmente, en los Millennials, quienes aún tienen entre sus metas la adquisición de vivienda.

De acuerdo con Colliers Colombia, el acercamiento natural de las nuevas generaciones con la tecnología es una de las razones claves para que los jóvenes muestren mayor interés por este tipo de plataformas.

“Por medio de una recolecta de dinero muchas personas invierten en una sola propiedad, a modo de accionistas. Se hace lo que coloquialmente se conoce como "una vaca" para invertir en un inmueble que luego genere rentabilidades” señaló Juliana Vásquez, Consultor Senior de la firma.

Sobre esto, American Modern Insurance Group informó que el 86% de un grupo de adultos jóvenes encuestados en EE.UU. mostraron interés por ser dueños de una propiedad privada.

Debido a la desigualdad de ingresos, los jóvenes buscan dos fuerzas principales para construir una estabilidad financiera: el ahorro y la inversión. En este sentido, hacerse de un patrimonio o acciones son formas de “asegurar su futuro”.

“Esto lo realizan a través de activos tangibles como invertir en bienes raíces o de manera intangible, invirtiendo en crowdfunding, fondos de inversión y criptomonedas”, señaló Juliana Vásquez.

Además, añadió que este método les permite conseguir ganancias en el corto y mediano plazo, así como la posibilidad de tener bienes raíces con una inversión inicial pequeña.

Esta dinámica aumenta con el interés de los millennials por comprar en línea. Según una encuesta de ESW, firma de software especializada en experiencias de venta online, el 27% de ellos hará más compras por internet que presencial.

“En total, solo el 15% de los jóvenes dijeron que planean gastar menos en línea en 2023”, puntualizó Patrick Bousquet-Chavanne, director ejecutivo de ESW. 🌱

Las Fintech ofrecen financiamiento para la remodelación y optimización de propiedades, lo que mejora la calidad las mismas y aumenta su valor en el mercado.



EL ABC DEL CRÉDITO DE REMODELACIÓN Y CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com

El crédito hipotecario en México, es un préstamo por el cual la mayoría de las personas pueden adquirir, ampliar, reparar o construir una vivienda. “Se otorga con un costo acordado a través de una tasa de interés que puede ser fija, variable o semi-fija; con la obligación de devolver esa cantidad de forma paulatina, en el tiempo acordado”, indica Fernando Soto-Hay en su libro “El Crédito hipotecario Sin Rollos”.

Según el último informe de la “Situación Inmobiliaria” de BBVA México de 2023, la banca comercial otorgó en 2022, 120 mil créditos hipotecarios, lo que casi representa un total de 250 mil millones de pesos.



La Encuesta Nacional de Vivienda (ENVI) 2020, señala que existe una demanda en las unidades por realizar arreglos y remodelación (58.5%), construcción o ampliación de espacios (58.1%) y otras reparaciones como mantenimiento, renovación e instalaciones (7.4%).

Asimismo, informa que en el 2020 el 12.3% de la población gastó en la reparación o mantenimiento de su vivienda (seis mil 699.90 pesos), 4.2% en construcción (26 mil 946.50 pesos), 3.0% en remodelación (23 mil 081.40 pesos), 2.1% en ampliación (48 mil 180 pesos) y 1.9% en renovación, rehabilitación y reforzamiento estructural (18 mil 953.20 pesos).



Verónica Enríquez
Directora de crédito hipotecario de Creditaria

Del total de las hipotecas otorgadas en México, los créditos de terreno, terreno más construcción y de remodelación no pasan del 10% de la colocación total en Creditaria, de acuerdo con Verónica Enríquez, directora de crédito hipotecario especializado de la empresa en el país.

A pesar de este porcentaje, “habrá una demanda en este año, lo que no hay es el conocimiento de ellos, las personas no saben que hay alternativas y que es la más baja en comparación con un crédito personal”, comenta Enríquez en entrevista para Inmobiliare.

¿Qué es el crédito de remodelación de vivienda?

Es un producto enfocado a los propietarios que desean realizar cambios totales o parciales en su inmueble. “Estas remodelaciones permiten al propietario actualizar o mejorar las condiciones actuales del inmueble para seguir disfrutándolo por mayor tiempo o para actualizarlo y así poder optimizar su valor y obtener un mejor precio de venta”, comenta Soto-Hay.

Por su parte, Verónica Enríquez indica que dicho préstamo es una alternativa para la gente que ahora pasa más tiempo en su casa haciendo home office, ya que un cuarto lo puede acondicionar como estudio u oficina.

“La gente muchas veces no sabe que existe y se le hace más fácil ir al banco y pedir un préstamo personal, siendo que un crédito de remodelación maneja las mismas tasas hipotecarias que en un crédito hipotecario para adquirir vivienda, porque son una garantía y son una necesidad primaria, sumado a que tiene los mismos beneficios”.

En el libro de “Crédito Hipotecario Sin Rollos”, además de señalar lo anterior, menciona que el monto del préstamo depende de la institución financiera que fluctúa entre el 30% y 50% del valor de la casa o departamento reflejado en el avalúo que la banca realiza.

“Un crédito como este puede ir de los cinco años hasta los 20 años [...] las personas no se descapitalizan, sí son una opción para las personas que quieren remodelar sus casas o departamentos”.

BENEFICIOS DEL CRÉDITO DE REMODELACIÓN

Verónica Enríquez señala que al ser similar, el crédito de remodelación con el hipotecario tiene algunos beneficios como:

- Seguro de vida
- Seguro de daños
- Seguro de desempleo
- Deducibilidad en los impuestos
- Mayor plusvalía a la propiedad

La banca comercial otorgó, en 2022, 120 mil créditos hipotecarios, lo que casi representa un total de 250 mil millones de pesos.

“No es lo mismo, una casa deteriorada que una actualizada, el préstamo no solo es para quizá ampliar, sino también para arreglar los pisos, paredes, etc. y eso hace que se genere mayor plusvalía de la que se tiene”.

Para este tipo de crédito, el monto mínimo es de 150 mil pesos, no se debe de dar un enganche, aunque sí es importante destacar que la propiedad quedará gravada, lo que implica gastos notariales para pagar los gastos de registro y honorarios, sumado al avalúo y dependiendo el banco la comisión por apertura.

¿Qué es el crédito de construcción de vivienda?

Como se dice, es para aquellos propietarios que solo tengan el terreno y quieren edificar su casa; “cuando se es propietario permite que el acreditado solicite hasta el 100% del costo de la construcción reflejado en el presupuesto de obra que como parte de la autorización del crédito es revisado por el acreditante a efecto de verificar que los costos de ejecución están dentro de los parámetros de mercado”, expresa Fernando Soto-Hay.

De acuerdo con Enríquez, los solicitantes tienen que presentar los siguientes requisitos: licencia de construcción, presupuesto de obra, planos firmados por el municipio, calendarios de obra, boletas de agua y de predial.





En el libro de Soto-Hay también se señala que como regla general: que el acreditado sea propietario pleno, el terreno debe ser considerado como urbano, que cuente con todos los servicios a pie de terreno y no ser tres veces mayor a la superficie que se pretende edificar.

Asimismo, la directiva destaca que a diferencia de los créditos de remodelación donde la banca entrega el dinero a los solicitantes a su cuenta y pueden hacer su cambio en su tiempo y forma, en el de construcción se tiene que ir mostrando un avance de porcentaje a la institución bancaria para las siguientes “ministraciones” .¹

“Es decir, si pides un millón de pesos, quizá al principio te van a otorgar 300 mil pesos, pero solicitarán una avance del 40% para las siguientes “ministraciones”; el plazo para concluir la obra es de 12 y 18 meses”.

Para este tipo de crédito, la directora de crédito hipotecario sugiere y recomienda que tener el apoyo de un asesor hipotecario, con el fin de que tengan un mejor guía de cómo utilizar y ejecutar su proyecto.

“Existe una supervisión de obra que realiza la institución para verificar que se han alcanzado los avances de obra”, indica Fernando Soto-Hay.

¹ Son el recurso financiero que se otorga al acreditado para cubrir los requerimientos según su crédito, según el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).

El crédito de remodelación es un producto enfocado a los propietarios que desean realizar cambios totales o parciales en su inmueble.

BENEFICIOS DEL CRÉDITO DE CONSTRUCCIÓN

Si bien existen muchos requisitos para obtener este tipo de préstamo, Enríquez destaca que existen diversas ventajas como:

- La inversión es más económica
- Es totalmente al gusto y necesidades de la persona
- Vuelven a tener las tasas hipotecarias

“En la Ciudad de México hay poco terreno y los que existen son caros, pero hay personas de la ciudad que quieren construir en Valle de Bravo y Querétaro, que son cercanas a la capital o al Estado de México, en donde pueden conseguir terrenos a buen precio”.

Para este crédito el monto mínimo es de 350 mil pesos, y no hay montos máximos, de acuerdo con la directora, las instituciones solicitarán al acreditado tener un 10% de avance de obra, ya que el 90% correrá a cargo del préstamo.



Compra de terreno más construcción de vivienda

Si bien existe una hipoteca enfocada a la construcción de vivienda, Enríquez informa que también se encuentra el crédito de terreno más construcción. “La gente no tiene el terreno o muchas veces incluso ya lo tienen, pero lo están pagando directamente al desarrollador y no hay un gravamen como tal, entonces solicitan este tipo de préstamo para formalizar y escriturar el terreno y construir”.

De acuerdo con Soto-Hay, las instituciones otorgan el préstamo hasta por el 50% del valor del terreno y 100% del valor proyectado de construcción de la casa, y su única solicitud en cuanto a porcentaje es que no exceda el 75% del valor final de la casa.

“Los recursos necesarios para llevar a cabo la construcción se entrega el 25% a la firma del crédito a efecto de que se puedan iniciar las obras con estos recursos y el remanente en tres ministraciones cuando se alcanzan ciertos porcentajes de avance de obra”.

Entre los documentos a presentar para este crédito se encuentran: licencias y permisos de construcción, proyecto arquitectónico ejecutivo de la casa, presupuesto detallado de los distintos elementos de obra, programa de construcción y cédula de arquitecto o ingeniero responsable.

En qué fijarse antes de solicitar un crédito

Enríquez recomienda a las personas que van a solicitar un crédito poner atención en el Costo Anual Total (CAT), Comisión por Apertura, y en la tasa de interés, las cuales van vareando dependiendo de cada banco. Asimismo, menciona que este índice no siempre es lo único que define el costo de préstamo.

“Muchas veces la tasa es baja, pero los costos de los seguros son altos y al final terminas pagando más o hay una comisión mensual a lo largo de la vida del crédito que también te haga pagar más; entonces justamente es buscar cuál es el banco más barato o la mensualidad más baja, aunque le cueste un poco más”.

En Creditaria los bancos con los que más trabajan para remodelación son Scotiabank, Banorte y Santander; en construcción tienen un abanico amplio de opciones, aparte de esas tres instituciones mencionadas anteriormente, también están, HSBC, Afirme y Banregio. ↻



Expo Desarrollo Inmobiliario
**THE REAL
ESTATE SHOW**

2023

Un evento de **ADI**

**Entérate de las tendencias del sector de la voz
de los líderes de las empresas más importantes
en el evento inmobiliario más importante de
México y Latinoamérica**



Francisco Andragnes
Director General,
Homie



Alfredo Marín
Director General,
UrbanHub



Jerónimo Uribe
Director General,
La Haus



Heberto Taracena
Director General,
Stay Kukulun



Carlos Elizondo
Analista político



David Geisen
Director General,
Mercado Libre México



Luis Gutiérrez
Presidente,
Prologis LATAM



Antonio Arranz
Gerente General,
DHL Express México



Mario Berlanga
Director General y
CoFundador, ProximityParks



Enrique Ramos
Socio, VP Consulting



Fred Perpall
Director Ejecutivo,
Grupo Beck

Hotel Westin Santa Fe,
Ciudad de México

Escanea el código QR
para conocer el programa

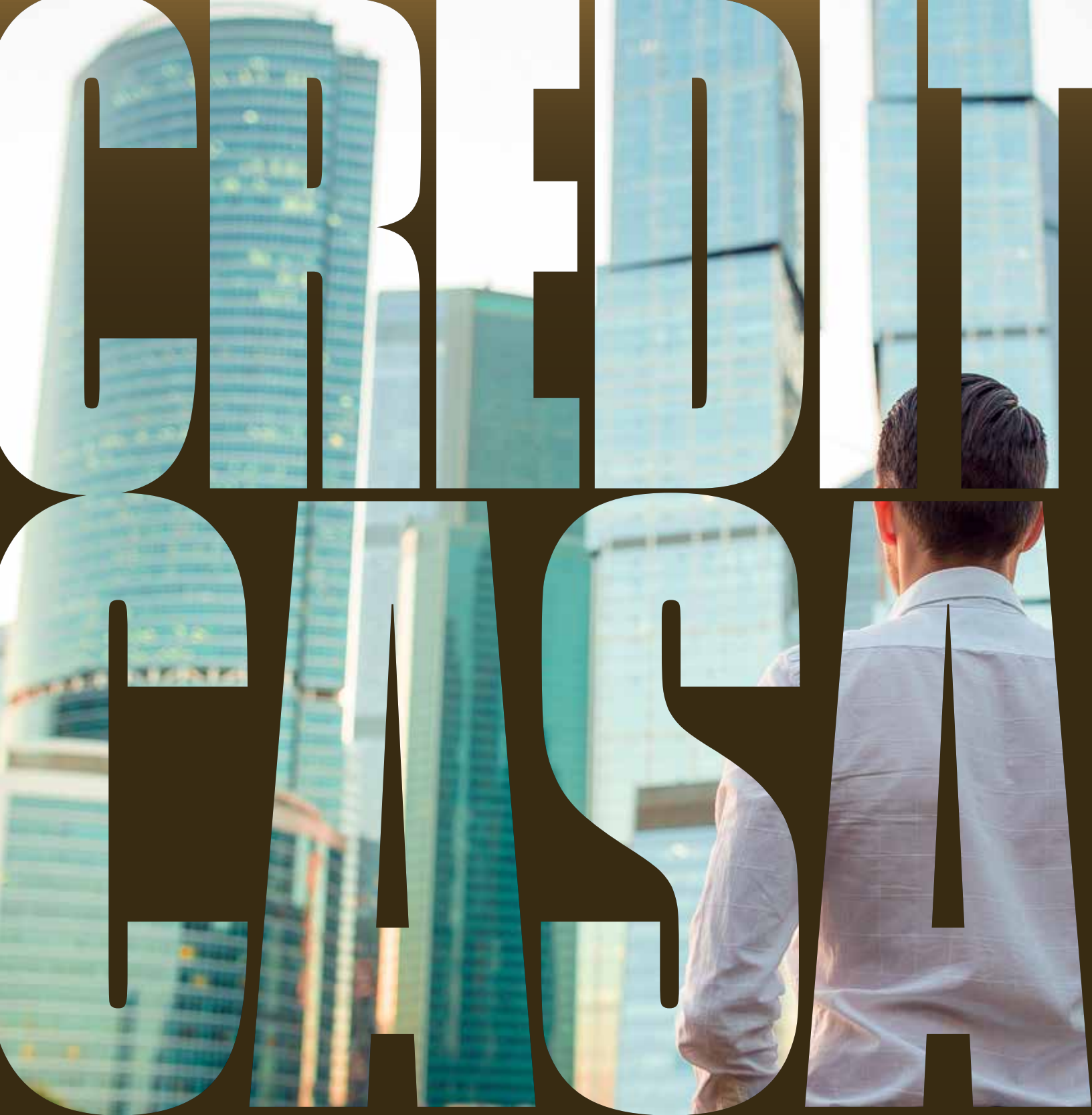
Boletos e información
ventascongreso@adi.org.mx
55 1325 5048



23 y 24 de Mayo,
2023

Conoce más detalles
del evento en
www.therealestateshow.com.mx





**10 AÑOS CONTRIBUYENDO CON
LOS MEXICANOS PARA ADQUIRIR
UN PATRIMONIO**

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com



Credit Casa celebra 10 años contribuyendo con los mexicanos para hacerse de un patrimonio a través de un financiamiento.

Credit Casa, el Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces con amplia experiencia en ahorro, inversión, financiamiento y recuperación de inmuebles hipotecados, celebra 10 años contribuyendo con las familias mexicanas a hacerse de un patrimonio a través de un financiamiento; así como a inversionistas a generar rendimientos asegurados por su dinero.

Más de una década de experiencia y el trabajo de profesionales altamente competitivos han permitido al instrumento financiero la capacidad de ofrecer a sus usuarios la oportunidad de adquirir un inmueble en menos tiempo del plazo pactado.

De acuerdo con Omar Alexander González Pérez, socio principal y CEO de Credit Casa, ninguna otra institución ofrece estos rendimientos y la misma garantía, por el hecho de contar con el respaldo de tres firmas bien posicionadas en el mercado, entre ellas FIBRA Cero y Portafolios Hipotecarios.

“Tu dinero crecerá más rápido gracias a que, para el tema de ahorro e inversión, se invierte en una FIBRA, misma que se encarga de colocar el capital en proyectos inmobiliarios, hipotecarios, venta - renta, recuperación de inmuebles y préstamos con garantía hipotecaria. Para el tema de créditos, somos una Sofom, es decir, una sociedad financiera de crédito múltiple”, asegura.





Credit Casa es una empresa para todas aquellas personas que buscan hacerse de bienes raíces, pero no cumplen con los requisitos de los bancos.



Diez años de experiencia hipotecaria, con firmas bien posicionadas

Credit Casa se fundó en la Ciudad de México debido al crecimiento de Portafolios Hipotecarios y FIBRA Cero, que ya mostraban una sólida trayectoria y amplia experiencia en inversión, debido al trabajo en conjunto.

De acuerdo con el empresario, en un principio Portafolios Hipotecarios comenzó como una recuperadora de inmuebles que compraba cartera al banco. “Posteriormente nos financiamos con capital privado para poder adquirir inmuebles y al obtener ganancias, regresar el capital al fondo, el cual comenzó a crecer tanto que nos rebasó, entonces abrimos Fibra Cero”.

A través de Fibra Cero, ahora los clientes podían invertir de forma segura en los proyectos inmobiliarios, fiduciarios e hipotecarios de la firma de forma individual o a través de un financiamiento colectivo obteniendo continuos y atractivos rendimientos.

No obstante, el crecimiento del negocio los superó y tuvieron que buscar nuevas estrategias y abarcar un nuevo mercado; de esta forma nació Credit Casa,

empresa para todas aquellas personas que buscan hacerse de bienes raíces, pero no cumplen con los requisitos de los bancos, permitiéndoles celebrar el contrato con un sistema bastante sencillo: poner dicho inmueble en garantía.

El primer predio que tuvo el fideicomiso fue un terreno de 150 mil metros cuadrados, aproximadamente, el cual se dividió en 419 lotes.

“Cuando lanzamos al mercado este proyecto piloto nos dimos cuenta que era muy rentable pues casi cuadruplicamos la inversión. Supimos que otorgando créditos podíamos obtener rendimientos muy atractivos. Así surgió la fórmula de generar nuestra propia cartera otorgando créditos” añade Omar González.

Durante su primer año, 47 personas firmaron convenios para recibir capital. De estas, lo que más se colocó fue vivienda de interés medio, por ejemplo, casas que van del medio millón a un millón quinientos mil pesos.



¿Plan de inversión o Plan de ahorro con Credit Casa?

Credit Casa cuenta con dos esquemas: el primero es el Plan de Ahorro con el que, a partir de siete mil pesos, las personas pueden crear su esquema para hacerse de un inmueble.

Para lograrlo, el usuario ahorra desde siete mil pesos mensuales, para juntar el enganche a un plazo proyectado a cinco años, con un rendimiento desde 8% para ahorradores de menos de 25 mil pesos hasta 12% si destinan una cantidad mayor.

Sin embargo, después del primer año puede ser candidato para obtener un financiamiento con Credit Casa. “Brindamos opciones de los mismos inmuebles que administra nuestra filial Portafolios Hipotecarios o incluso de terceros”, destaca el CEO.

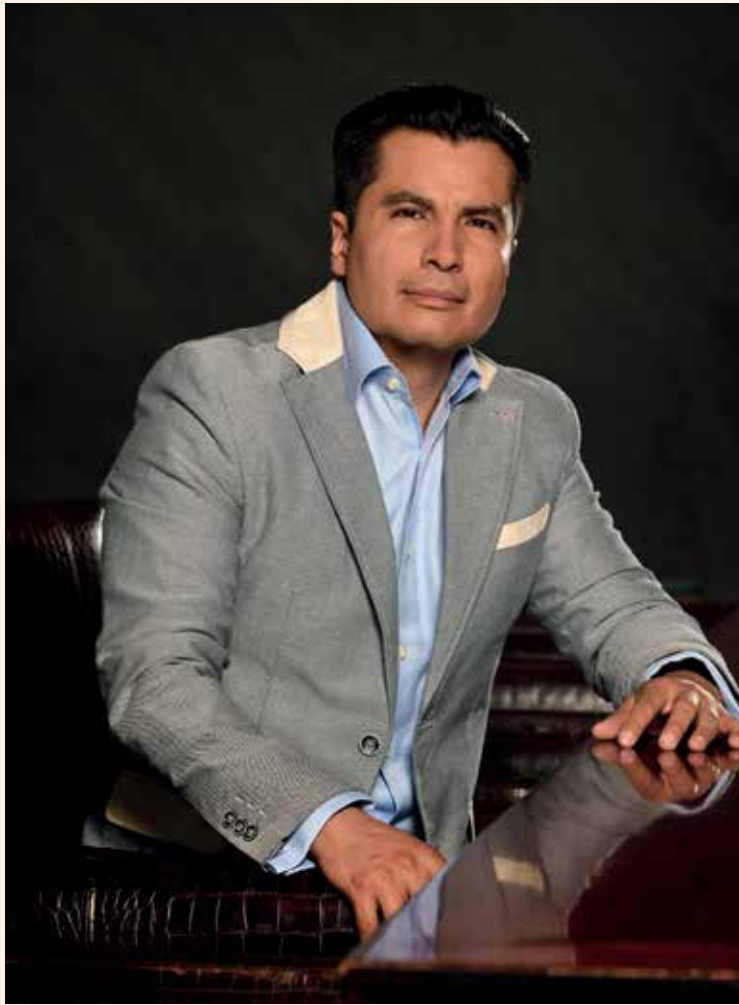
Además de este método, el Fideicomiso cuenta con un sistema para los inversionistas con mayor capital, por ejemplo, uno o dos millones de pesos, y obteniendo participaciones de las diferentes propiedades de Credit Casa.

“Arrancamos con proyectos en Ciudad de México, que es nuestro fuerte; ya tenemos presencia en Monterrey y Guadalajara, que son mercados en los que estamos arrancando. También contamos con propiedades en Los Ángeles, Texas, Las Vegas y Miami, de Estados Unidos”, puntualiza.

Otra ventaja que ofrece para los que deciden invertir en EE.UU. es la posibilidad de tramitar su residencia en este país. “Nosotros le prestamos la documentación de los productos en los que ellos invierten. Es un plus el poder obtener su residencia allá, solamente tendrían que tramitar su cédula de migración, pero con el respaldo de nuestros proyectos”.

Hasta el momento, Credit Casa posee cerca de 300 proyectos propios, destacando 17 en Los Ángeles, California; y un aproximado de 3,300 en administración.





“Ya tenemos un portafolio muy variado, entre industrial, retail, vivienda media o lujo. Asimismo, registra obras de apoyo a personas de escasos recursos, como la construcción de un edificio en Martín Carrera, Ciudad de México, en conjunto con el gobierno de la capital mexicana”.

Cabe señalar que, para los inversionistas, Credit Casa también ofrece consultas y asesorías con expertos sobre cómo invertir en el extranjero, información sobre tasas de impuestos, prediales, marco legal y todo lo relacionado con el inmueble, para asegurar el mejor desempeño de su dinero.

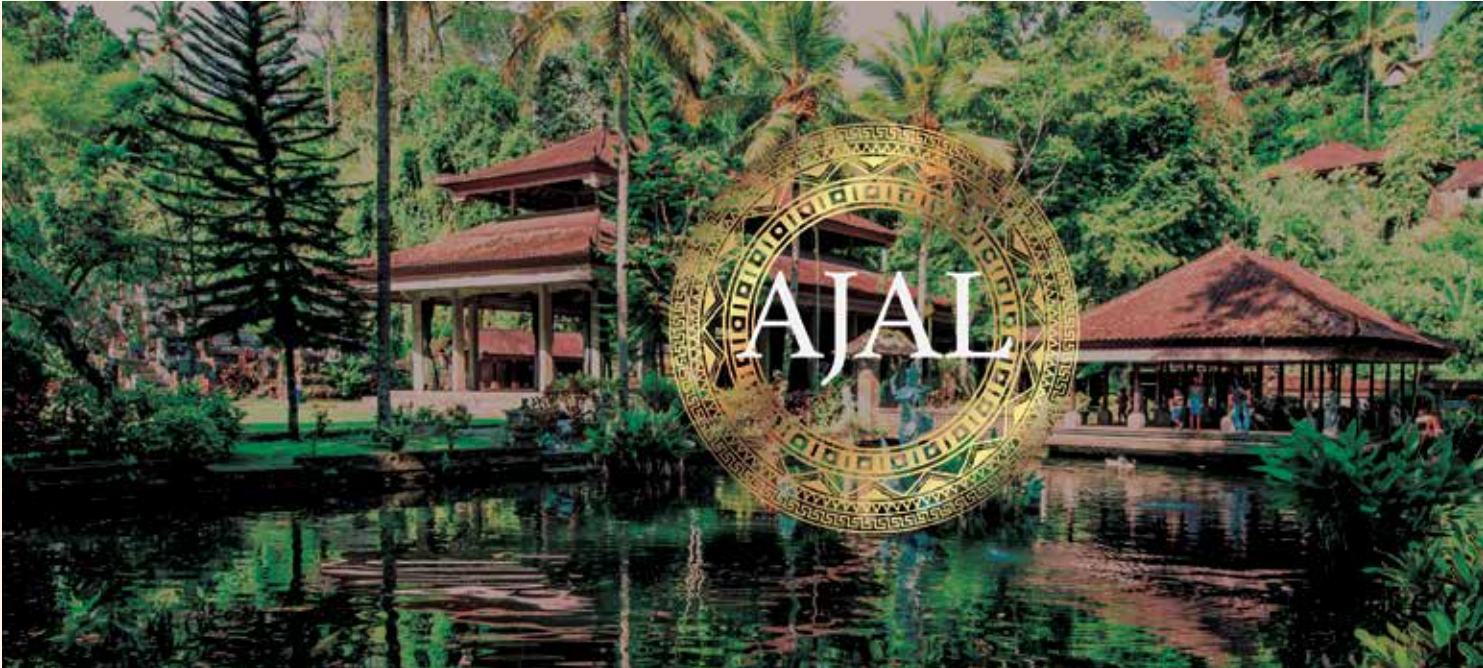
“Hay gente que dice: yo quiero comprar para habitar, rentar o utilizar en Airbnb, y nosotros se lo vamos explicando”, menciona.

Además, los clientes pueden retirar su inversión en el momento que ellos lo deseen, incluyendo el porcentaje a su favor que haya generado hasta el momento.

**Credit Casa
cuenta con dos esquemas:
Plan de ahorro mensual
y Plan de inversión,
para quien busca acciones
de las propiedades.**



Nuevo centro de inversiones en bienes raíces



Omar A. González comparte para Inmobiliare que, tras un estudio, determinaron que había un gran número de personas que buscaban invertir, comprar inmueble o liquidez. Para ellos, Credit Casa creó un Centro de Inversiones en Bienes Raíces, con el fin de acercarse a este público y explicarles la manera de invertir.

“A las personas que están invirtiendo con nosotros, les estamos integrando a este proyecto, que es un club de inversiones en bienes raíces donde les damos todo tipo de consejos de inversión, marcos legales, normativas, información de créditos, tasas y cómo se está moviendo el mercado. Esto les da la certeza que están invirtiendo con una empresa comprometida y actualizada”, cita.

Se trata de un boletín vía correo electrónico para sus inversionistas, que hasta el momento registran 1,142, con un aproximado de 900 socios activos.

“Lo que nos está funcionando mucho es lo que estamos matizando como el primer Centro De Inversión De Ciudad De México. Hemos lanzado campañas que han despertado la curiosidad de la gente que quiere adquirir un inmueble. Yo creo que les da curiosidad saber lo que es”.

Omar A. González asegura que, en México, se conocen diferentes fondos de inversión y deuda, pero ninguno funciona específicamente como un centro de inversión dirigido a bienes raíces.

Nuevos proyectos

Entre sus nuevos proyectos, Credit Casa destaca el Club ecoturístico “AJAL” en el pueblo mágico de Izamal, una nueva propuesta única en el mundo a tan solo minutos de las pirámides del pueblo mágico de Izamal.

AJAL dispone de un espacio de 480 mil metros cuadrados, lleno de armonía con la naturaleza, destacando sus paisajes, un increíble cenote, albercas, temazcal, spa, senderismo, tirolesa, ciclismo, centro ceremonial de sanación.

Se trata de un proyecto exclusivo, solo para 500 socios que gozarán de un club totalmente ecoturístico con energías renovables.



¿Qué le espera a Credit Casa para este 2023?

Para este 2023, el objetivo de Credit Casa es afianzarse y buscar más propiedades, tanto en México como en Estados Unidos. Actualmente, ya cuenta con una oficina en Los Ángeles, California, y tiene la intención de instalarse en Miami, Florida, pues considera que es el lugar ideal para atraer a los nuevos inversionistas que buscan hacerse de una propiedad, tanto en la región como en México.

“Hemos estado atrayendo a muchos interesados del extranjero con nuestras propiedades, es decir, jugamos de los dos lados; eso nos está ayudando a crecer y también a comprar más propiedades”.

En 2022 tuvieron más aceptación del público, quienes encontraron mayor beneficio al escoger a Credit Casa frente a otras empresas por sus rendimientos seguros y el acompañamiento profesional de sus expertos y el Nuevo Centro De Inversiones En Bienes Raíces.

Actualmente Credit Casa no cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), no está asociado con alguna institución pública de créditos hipotecarios y financiamiento, pues es un fondo de inversión que capta capital privado y han encontrado mejores oportunidades con su modelo de inmuebles por garantía.

Sin duda, hablamos de una firma con amplia trayectoria, que en 10 años ha logrado mantenerse con crecimiento y aprendizaje, además de superar situaciones como pandemia con cifras que no esperaban gracias a su trabajo. Su esquema de inversiones a través de Fideicomisos, opina González Pérez, ofrece mayor certeza al manejarse con el respaldo de FIBRA Cero, lo que los mantiene entre las mejores opciones del mercado para invertir u obtener un crédito.

Actualmente, su oficina principal se encuentra en Insurgentes Sur 1180, colonia Tlacoquemecatl del Valle, de la alcaldía Benito Juárez, Ciudad de México, muy cerca de su Centro de Inversiones en Reforma. También cuenta con oficinas en Monterrey y Guadalajara. De igual forma, atienden en el número 55 2767 2425 y el correo electrónico info@creditcasa.mx.

“En estas nuevas sucursales, los clientes podrán realizar una planificación financiera y proyecciones, diseñar un plan de ahorro a su medida, así como ver la cartera de inmuebles con la que disponemos o elegir la propiedad que ellos gusten y obtener un financiamiento”, afirma el CEO de Credit Casa. 🌱



COLABORACIONES

PREMIO IMEI BOMA RECONOCE LOS MEJORES PROYECTOS INMOBILIARIOS



Cada año, la Asociación Mexicana del Edificio Inteligente y Sustentable (IMEI) y BOMA México (BOMA) hacen una importante labor para reconocer la excelencia en la aplicación de los procesos de diseño de conciencia energética, uso racional de los recursos, seguridad y confort.

Anteriormente era conocido como Premio IMEI, sin embargo, a partir del 2019 adquirió su actual nombre, gracias a la alianza con la Building Owners and Managers Association; asociación de dueños y administradores de edificios en Estados Unidos que tiene más de 107 años de experiencia.

El reconocimiento distingue a nivel nacional lo más destacado en la evolución de los proyectos inmobiliarios en diferentes categorías. La elección de los ganadores se realiza por un jurado calificador integrado por 22 jueces, dos por cada disciplina.

En total, son 11 disciplinas las que toman en consideración para la evaluación de cada edificio:

- Arquitectura
- Ingeniería Civil
- Instalación Eléctrica
- Instalación Hidrosanitaria
- Instalación de Aire Acondicionado
- Seguridad y Salvaguarda
- Sistema de Automatización y Control (BMS)
- TIC
- Transporte Interior
- Sustentabilidad y Eficiencia Energética
- Operación y Mantenimiento

PREMIO IMEI BOMA 2022

Durante la ceremonia de premiación, realizada el pasado mes de marzo, destacaron las categorías de edificios corporativos de oficinas y de usos mixtos. Como parte del discurso de inauguración, el Ing. Santiago Morett, presidente del IMEI BOMA, comentó que estos reconocimientos ayudan a crear construcciones más eficientes y sostenibles y por ello un mejor futuro.

“El futuro de nuestras ciudades depende en gran medida de la forma en la que construimos hoy, debemos seguir trabajando juntos para que las construcciones sean más eficientes. Creo firmemente en que los edificios inteligentes pueden convertirse en epicentros del cambio global que tanto necesitamos”.

Asimismo, Javier Lomelín Anaya, vicepresidente de BOMA México y Managing Director de Colliers México, mencionó que formar parte de las Asociaciones Gremiales del Sector, como lo es el IMEI BOMA, “[...] nos permite a las empresas, los despachos y los individuos del sector, capacitarlos, intercambiar mejores prácticas, generar sinergias entre nuestros pares y ampliar nuestras redes de contacto dentro de la industria”.

Cabe destacar que los ganadores, según su categoría y metros cuadrados, tienen la posibilidad de representar a México a nivel internacional en los premios TOBY AWARD 2023, organizados por BOMA International.



GANADORES 2022

- Mítikah Torre M - Categoría Oficinas
- Chapultepec Uno R509 - Categoría Uso Mixto
- Torre Cápita (Querétaro) - Categoría Uso Mixto

Edificios Certificados Boma Best

- Prologis Portafolio Industrial - 71 Edificios Industriales
- FIBRA Macquarie portafolio Centros Comerciales - 6 Centros Comerciales
- FIBRA HD - Centro Comercial Plaza Chimalhuacán
- CINSA - Torre Origami y Torre Félix Cuevas
- CONSTRUMEX - Centro Comercial Cráter 823

Entrega Certificados Boma 360

- Chapultepec Uno R509
- Condominio Prolongación Reforma
- Corporativo Arcos Bosques
- Torre Cuarzo
- MÍTIKAH Torre M
- Centrum Park
- Torre Reforma Latino



SEGUNDA CASA EN ACAPULCO

POR: SOFTEC



Las zonas que concentran el desarrollo residencial turístico son la Zona Dorada, Punta Diamante, Playa Diamante, Boulevard de las Naciones y Barra Diamante

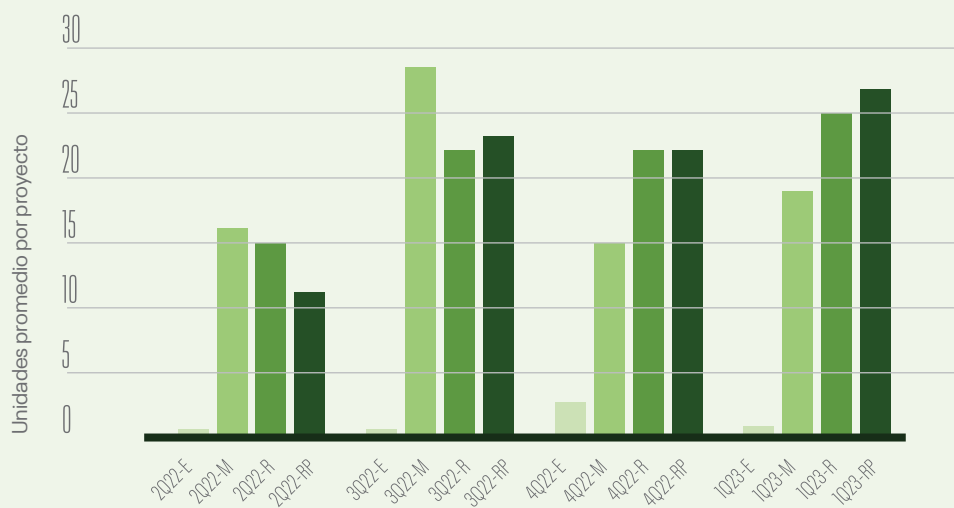
El destino de playa preferido por los habitantes de la Ciudad de México es el Puerto de Acapulco; el cual forma parte de la tradición y recuerdos de las familias que frecuentaron este bello puerto años atrás, y que muchos de estos lo siguen haciendo en la actualidad, como parte de una tradición familiar.

El principal atractivo del destino es la playa, la cual presenta diferentes puntos de interés a lo largo y ancho del puerto, entre las cuales destacan playas como: Caleta, Caletilla, Tamarindos, Papagayo, Condesa, Brisas, Puerto Marques, Pichiligüe, Majagua, Revolcadero y Barra Vieja.

A lo largo del tiempo, ha existido una amplia oferta de vivienda en todo el puerto; sin embargo, las zonas que concentran el desarrollo residencial turístico, se indican a continuación: Zona Dorada, Punta Diamante, Playa Diamante, Boulevard de las Naciones y Barra Diamante

La dinámica del mercado ha presentado cambios a lo largo del tiempo; durante el período 2005 a 2008, se presentó un boom en la demanda de vivienda residencial turística en el puerto; sin embargo, posterior a este período, el mercado habitacional ha presentado altibajos; pero en los últimos años, con todo y el tema de la pandemia, el mercado se ha reactivado y se presentan oportunidades interesantes, las cuales se observan en el análisis del mercado de vivienda nueva que se presenta a continuación:

TAMAÑO DEL MERCADO



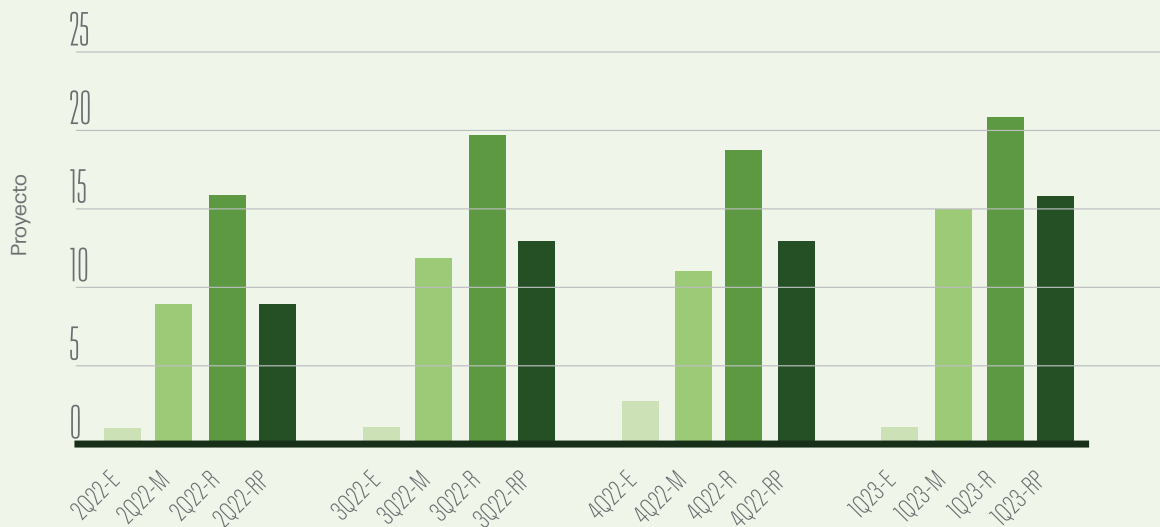
Segmento	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23
E	0.2	0.2	2.4	0.8
M	16.4	28.4	15.2	19.5
R	15.3	22.2	22.6	25.4
RP	11.8	23.3	22.3	27.6
Total General	43.7	74.1	62.6	73.3

Fuente: Sofitec, Base de Datos DIME Habitacional

La gráfica muestra el tamaño de mercado en los últimos cuatro trimestres con ventas mensuales de 73 unidades en el último período, con un repunte de ventas del segmento Residencial y Residencial Plus en los dos últimos trimestres, con lo cual estos segmentos presentan la mayor participación de mercado en ventas.

En lo que se refiere al número de proyectos vigentes, se tiene una mayor presencia de proyectos del segmento Residencial

NÚMERO DE PROYECTOS POR SEGMENTO

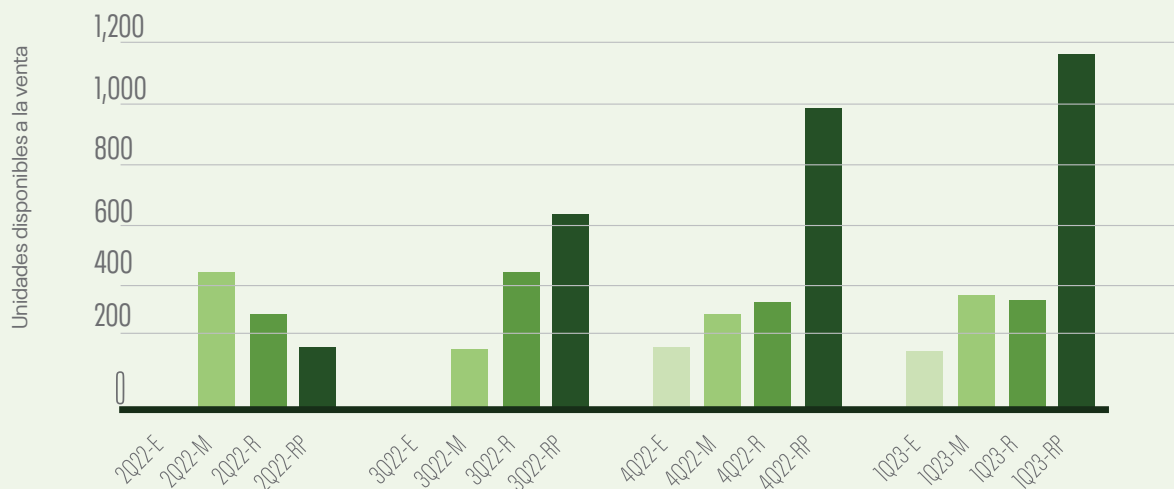


Segmento	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23
E	1	1	2	1
M	9	12	11	15
R	16	20	19	21
RP	9	13	13	16
Total General	35	46	45	53

Fuente: Sofitec, Base de Datos DIME Habitacional

En lo que se refiere al número de proyectos vigentes, se tiene una mayor presencia de proyectos del segmento Residencial, seguida del segmento Residencial Plus y Medio; de los cuales estos 2 últimos segmentos, han incrementado su presencia de proyectos en el puerto, en este último año.

UNIDADES EN EL INVENTARIO



Segmento	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23
E	4	2	197	187
M	217	193	309	366
R	303	448	350	360
RP	196	638	988	1,163
Total General	720	1,281	1,844	2,076

Fuente: Sofitec, Base de Datos DIME Habitacional

En lo que se refiere a las unidades en inventario, la mayor parte de este se concentra en el segmento Residencial Plus, que cuenta con el 56% del inventario total; por lo cual, este producto se encuentra sobreofertado y al ritmo que se vende tardará mas tiempo en desplazarse.

Sin embargo el mercado inmobiliario de Acapulco, presenta importantes oportunidades de desarrollo, para lo cual se deberán tomar en cuenta los siguientes puntos, que favorecen el desempeño de ventas del mercado de vivienda residencial turística en Acapulco:

El Puerto de Acapulco es de los destinos de playa de mayor tradición y el preferido por los habitantes de la Ciudad de México; Cuernavaca, Puebla y Toluca. El mercado residencial turístico se activó durante la pandemia en el Puerto de Acapulco.

Existen una importante oferta de proyectos turísticos icónicos, que generan un tráfico importante de personas a la ciudad, entre los que destacan: Mare, Capri, Ditella, Maroa, Viata Mar, Avento, Tres Vidas y BAIAA.

Existe una importante área de oportunidad en la vivienda Residencial en el rango de 3 a 5 millones de pesos. Para aprovechar estas oportunidades de mercado, es importante tomar en cuenta la dinámica inmobiliaria del Puerto y conocer a los principales jugadores en el mercado, para diseñar y desarrollar un proyecto competitivo, que permita subirse a la ola que ha generado la reactivación del mercado, durante y casi al final de la pandemia; para lo cual será importante contar con un diagnóstico de mercado oportuno y confiable de las zonas, segmentos, rangos de precio y sobre todo, de los nichos de oportunidad en el mercado residencial turístico de Acapulco. 🌍

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

El mercado inmobiliario de Acapulco, presenta importantes oportunidades de desarrollo





EL ENTRETENIMIENTO COMO
ELEMENTO IMPRESCINDIBLE
EN LOS CENTROS
COMERCIALES

POR: JORGE LIZAN
MANAGING DIRECTOR LIZAN
RETAIL ADVISORS (LRA) ESTADOS UNIDOS



Los centros comerciales han evolucionado significativamente desde sus inicios hace más de 65 años. Originalmente eran lugares de compras, donde la gente encontraba sobre todo artículos de vestir, siendo las tiendas departamentales las anclas de los mismos. Posteriormente evolucionaron agregando retailers especializados: hogar, artículos de cocina, electrónicos, jugueterías, tiendas de mascotas, dulcerías, papelerías, artículos para fiesta, y muchas sub-categorías más.

En los años 70's del siglo pasado se agregaron los primeros "food courts", mientras que en los 80's y 90's los primeros restaurantes casuales y de comida rápida. Pero no fue hasta hace unos veinte años que los restaurantes "de mantel" (fine dining) comenzaron a aparecer en los centros comerciales de todo el mundo.

El entretenimiento vino después de los restaurantes a los centros comerciales. Muy inicialmente fueron los "arcades", conceptos muy básicos de juegos electrónicos, después vinieron los cines; sobre todo con la creación de los "multiplexes", los complejos cinematográficos con múltiples pantallas. Y a finales de los 90's se comenzaron a desarrollar conceptos más complejos de entretenimiento; siendo Latinoamérica una de las regiones precursoras. El primer Kidzania abrió en México en 1999 con el nombre de La Ciudad de los Niños, convirtiéndose, después de varios años, en

el "benchmark" de los conceptos de entretenimiento infantil a nivel mundial.

Actualmente, no se puede concebir un centro comercial regional (regional Mall) sin una importante oferta de entretenimiento; y en algunos casos, los centros comerciales se han convertido prácticamente en centros de entretenimiento.

Los cuales cuentan no solo con cines, sino con pantallas IMAX, parques de diversiones, paredes de escalada, pistas de ski, patinaje en hielo, lugares para practicar voleibol de playa, fútbol, golf, dardos, billares, boliches, gimnasios, conceptos de entretenimiento infantil como Chuck E. Cheese's y juvenil como Dave & Buster's.

Entre los centros comerciales netamente de entretenimiento a nivel mundial se puede considerar el Dubai Mall, el Mall of the Emirates en el Medio Oriente, Mall of America y American Dream en los Estados Unidos, West Edmonton Mall en Canadá, X Madrid en España y Centro Santa Fe en México.

El segmento seguirá evolucionando, integrando tecnología, realidad virtual y realidad aumentada y seguirá ofreciendo nuevas experiencias a los consumidores. Pero no podemos imaginar ningún mall relevante en el futuro que no cuente con una oferta de entretenimiento importante.



GASTÓN GAITÁN

Founder theleisureway España

Siempre he tenido especial interés en identificar lo que motiva a las personas a permanecer en un mismo lugar y disfrutarlo al máximo. Fue mi padre, que también dedicó su vida al ocio, quien puso esa semilla dentro de mí.

Al día de hoy creo haber identificado tres elementos que, como si fuesen ingredientes mágicos, siempre se dan: personas, lugar y emoción.

En theleisureway tratamos de conectar estos tres factores al sabor particular de cada proyecto. Si somos capaces de entender las singularidades de una comunidad en concreto (intereses, emplazamientos, negocios, etc.) y conectarlas entre sí, seremos capaces de crear un entorno en el que estemos tan cómodos que nos apetezca volver.

Sabemos que los centros comerciales del futuro, para tener éxito, deberán estar concebidos como un "todo" que mezcle, a través del ocio, todos estos ingredientes, en consecuencia, apostamos por humanizar los lugares y hacerlos más acogedores a través de un diseño único e innovador.

Lo que hace que un recuerdo perdure en nuestra memoria son las sensaciones que sentimos en un momento o lugar concreto. Por ello, theleisureway confecciona entornos llenos de vida, que generan emociones que nos hacen querer volver a ese lugar.



VÍCTOR GARCÍA

Director de Entretenimiento GICSA México

Los centros comerciales son, sin lugar a dudas, parte de nuestras vidas. Se han convertido en un lugar no sólo de compras, sino un sitio en el que hoy podemos ir al cine, disfrutar de un espectáculo, entretenimiento familiar, servicios, pasear a tu mascota, entre muchas otras cosas. Los cambios en los hábitos de los consumidores y el constante avance en la tecnología han hecho que los centros comerciales evolucionen al mismo tiempo. Yo considero que seguirán siendo un gran lugar de encuentro y convivencia familiar. **¡Mallertainment, la tendencia de centros comerciales de entretenimiento!**

Los centros comerciales siguen innovando en sus formatos. En la última década se ha visto un incremento en los formatos de centros comerciales de entretenimiento, los cuales son lugares que ofrecen tiendas para hacer compras pero también una oferta de servicios de esparcimiento y convivencia social y familiar. Estos formatos no son únicos en México, en Estados Unidos hay algunos malls con ofertas similares, sin embargo, este modelo tiene mayor auge en países asiáticos como China y Tailandia. En Estado Unidos uno de los más grandes mall de entretenimiento es el Mall of America, Bloomington, Minnesota. Y en Tailandia el Mall of Asia que tiene de igual forma una pista de go karts, boliche, teatro al aire libre entre otros. Los centros comerciales de entretenimiento están muy vigentes dando servicio a zonas muy amplias siendo polos de atracción de paseantes y congregando una gran gama de oferta comercial, servicio y entretenimiento. Un nuevo formato que sin lugar a dudas permanecerá por mucho tiempo... y crecerá día con día.



LUCIANA PERALES
CEO Neverland Buenos Aires

En la actualidad existen dos grandes ejes estratégicos al momento de considerar la interacción de los Centros Comerciales con los operadores de entretenimiento:

1. En primer lugar, considerar que, así como hace unos años atrás las tiendas anclas de los CC eran los retailers con diversidad de ofertas, productos y marcas dentro de un mismo espacio físico, en la actualidad (mucho más postpandemia) el ancla son las propuestas de entretenimiento y diversión. De ahí la necesidad de que el diseño de la atracción sea desde la concepción creada en conjunto con el CC. Eso permite un análisis preciso y detallado de todo el journey del cliente en el marco del concepto del negocio y los objetivos estratégicos que se persiguen. Es decir, es sustancial que todo espacio de entretenimiento se conciba desde la génesis como una parte protagónica de la propuesta del CC y no como un espacio sobrante, lo que a su vez permite también un consecuente ahorro de costos y un producto de mayor excelencia.

Bajo la premisa de que los CC ofrezcan experiencias superlativas en sus propuestas, es que nació el concepto de retail-tainment, que para mí es la "fórmula del éxito". Se trata de la idea de que los centros de entretenimiento deben combinarse con la experiencia de compra tradicional en una medida exacta, en una articulación muy bien estudiada. Ya no es como antes, una especie de espacios anexos o residuales, sino que el entretenimiento hoy tiene un lugar tan o más preponderante, capturando la imaginación, emociones y los bolsillos de millones de consumidores en muy corto tiempo.

2. El segundo punto estratégico es el expertise y la capacidad de innovación que debe tener el operador de entretenimiento en relación a la creación y generación de experiencias para cada público conforme evolucionan las preferencias de los consumidores. De ahí la importancia vital de contratar operadores que tengan un legado en la creación de experiencias que cumplan tres condiciones: sean atractivas, diversas (para todos) y sean novedosas (innovadoras) para cada segmento de público. El atributo de la novedad es clave en la época actual y diría que uno de los mayores desafíos en todos los mercados y para todos los públicos.



DAVID PÉREZ BALAGUER
TheMadMan™ Madhouse España

El Poder de las Marcas

La creación de conceptos novedosos que permitan vivir una experiencia diferencial, necesita un punto de locura. Así de claro lo tiene David Pérez, director de Madhouse, una compañía que trabaja con marcas tan reconocidas como Lego, Disney, Marvel, Coca Cola, Warner, Nickelodeon o Juego de Tronos para diseñar este tipo de eventos. Cada vez hay más "locos", convencidos de que ofrecer estas experiencias es clave para incrementar el tráfico y la permanencia de visitantes a los centros comerciales.

¿Cómo se incrementará el espacio dedicado al ocio y la celebración de eventos emblemáticos en los centros comerciales?

El mercado del ocio se ha convertido en "El Dorado" que todo el mundo busca. Intentan diferenciarse porque el "Mix comercial" que encontramos, independientemente del país en el que estemos, es muy similar. Las posibilidades de aportar algo novedoso a través de operadores son limitadas, a pesar de que aparecen conceptos diferentes. Los centros comerciales están trabajando en la estrategia que los convierta en centros de preferencia

intentando que su área de afluencia cada vez sea mayor. La búsqueda de "experiencias" por parte del consumidor hace que se busque la innovación en la Restauración y el Ocio, intentando explorar nuevos conceptos en estos segmentos.

Cuando realizamos labores de consultoría, nos encontramos que se está replicando la estandarización del "Mix retail" en el apartado del Ocio. Conceptos genéricos como Trampoline parks, las piscinas de surf, túneles de viento o los nuevos conceptos de cines al final, se ofrecen por igual a todo el sector.

Si implementamos una oferta de ocio y restauración en nuestro centro, que puede tener cualquiera de nuestros competidores, nos encontramos con la misma situación y volvemos a tener la misma situación que con el Mix comercial.

¿Cómo se están afrontando estos retos para diferenciarse?

Empieza a haber en el mercado una posición de valientes, de personas y proyectos que saben que "para obtener resultados diferentes, tienen que hacer las cosas de forma diferente" y están actuando en consecuencia. Buscando conceptos únicos y exclusivos. En estos casos, es donde encontramos nuestros partners para diseñar los conceptos más novedosos, partners que se vuelven fundamentales a la hora de poner en marcha la creación de nuevos proyectos. Se trata de una cuestión de mentalidad y de visión del futuro. Los centros comerciales son un sector con un modelo de negocio muy claro, con una forma de trabajar muy definida.

Es complicado hacer entender a la propiedad de un Fondo o un Asset, que en ocasiones especiales, el modelo de negocio concreto referente a un local, ha de cambiar de paradigma, para convertirlo en algo diferencial y estratégico, convirtiendo esa singularidad en palanca de comunicación y marketing, capaz de rebasar los límites de áreas de influencia tradicionales.

El ritmo de vida nos lleva a buscar experiencias de todo tipo, gastronómicas, compras, de ocio, que generen emociones y que permitan compartir esos momentos.





EDUARDO A. TEIXIDÓ P.

Gerente General Happyland Latam Chile

Por diferentes razones y sobre todo en Latinoamérica, los consumidores demandan de sus centros comerciales, sobre todo a los de gran formato o regionales, mucho más que un centro de compras. Esperan encontrar ahí un espacio seguro, armónico y confortable, dónde puedan satisfacer todo lo que no pueden hacer u obtener desde su hogar. Es así como, de centro de compras, mutó a un centro cívico y ahora a un centro de ocio.

Hoy el consumidor invierte parte de su tiempo disponible para el ocio en los centros comerciales. Pero no sólo comprando, sino comiendo, ejercitándose, reuniéndose y divirtiéndose. El tiempo de ocio es escaso y por lo tanto valioso.

Los centros comerciales deben incorporar a sus propuestas programáticas, el entretenimiento de la misma forma que hoy se está haciendo con la gastronomía. Puede ser un cine, teatro, playgrounds etc. El entretenimiento es un ancla más y debe permear la experiencia del visitante de un centro comercial en cada visita.

En resumen una mayor oferta de entretenimiento en un centro comercial atrae a más clientes, aumenta su tiempo de estadía, fomenta la lealtad de ese cliente y diferencia al centro comercial.

“Cómo nació Happyland?”

Happyland nació hace 30 años en Santiago de Chile luego de recibir una invitación del primer shopping center que había llegado al país 10 años antes, en 1982 y que se llamó Mall Parque Arauco. Este centro comercial poseía todas las características del modelo original estadounidense de los años 60's, desde su ubicación hasta su tipología, siendo una caja cerrada al entorno, con tiendas anclas y departamentales que además incluía un supermercado.

Happyland entró después de una ampliación que incluyó el primer patio de comidas del país y antes del complejo de cines que recién se construyó en 1998. Fue una invitación dado que en esa época el principal jugador del entretenimiento era nuestro presidente Gerardo Arteaga O. que ya operaba el Parque de Atracciones Fantasilandia.

Hace 30 años, que nuestra empresa está asociada con operadores de centros comerciales, tanto en Chile, Perú y México. Tenemos 80 locales en total con más de 60,000 metros cuadrados. Y puedo decir que conocemos muy bien al visitante de un centro comercial y cada día busca mejorar su experiencia de visita, ya no sólo de compra.



TINO VÁZQUEZ COUCEIRO
 Director General Grupo Diniz México

Hoy en día, Recórcholis cuenta con 55 sucursales a nivel nacional ubicadas en los principales centros comerciales, somos la cadena de centros de entretenimiento preferida por las familias mexicanas.

Todos los días recibimos a cuatro generaciones de personas que desde hace más de treinta años nos visitaban para jugar, y ahora llevan a sus hijos, sobrinos y nietos para compartir la diversión de ¡Recórcholis!

Nuestro compromiso como líderes en entretenimiento, nos ha llevado hasta el punto de tener un parque de diversiones, ¡Kataplum! con más de 30 grandes atracciones en una superficie de 27 mil metros cuadrados; y lo más espectacular es que se encuentra en un centro comercial. Y como la innovación nunca se detiene, en 2021 inauguramos UPA by ¡Recórcholis! nuestros parques interiores de trampolines contando ya con 5 sucursales.



SANDRA HOME
 Sr. Manager | Location Based
 Entertainment LATAM
 Hasbro, Inc. Estados Unidos

El entretenimiento familiar unido a marcas reconocidas de propiedad intelectual es una pieza clave diferencial en los centros comerciales que quieran ofrecer experiencias únicas, con alto nivel de percepción, generando un aumento de visitas y repitabilidad. 🌱



#ChangeYourMoudus

Obtén **capacitaciones** para tus equipos comerciales y brokers

Beneficios:

- Seguimiento puntual y basado en metas
- Menor rotación
- Mejor comunicación
- Análisis y cambio de patrones limitantes
- Mejores habilidades de negociación

Y más....





POR: ANDRÉS FELIPE
ARCHILÁN

Cofundador y COO de
MelonnREMS | México

EL MODELO INMOLOGÍSTICO DEL E-COMMERCE

Una pregunta frecuente en la industria es cuál será la tendencia inmobiliaria logística (inmologística) que seguirá al desplazamiento de la huella logística de las ciudades hacia la periferia. Motivados por la presión de costos y escasez del suelo urbano, en las últimas décadas se han desarrollado naves industriales de 20 mil a 100 mil m², cada vez más seguras, tecnificadas, formales y con mejores incentivos fiscales, pero más alejadas de zonas densificadas. Desde estos almacenes se distribuye capilarmente el inventario a múltiples puntos de entrega en las ciudades, reduciendo la necesidad de grandes áreas logísticas urbanas. Y aunque este diseño sacrifica tiempos de distribución y puede representar un riesgo de demanda, en el largo plazo reduce costos logísticos y mejora la confiabilidad de las entregas. Es así como hoy en día, en los centros urbanos, es mucho más fácil encontrar un edificio residencial o un centro comercial que una mega bodega.

Pero, aunque esta configuración se justificaba en el contexto pre-pandemia, cuando los clientes estaban dispuestos a esperar días adicionales por la mercancía, en el mundo post-pandemia supone un reto mayúsculo para la rentabilidad del e-commerce. Casi de la noche a la mañana, la paciencia de los clientes se cambió por el deseo de tener los productos cuanto antes, inclusive el mismo día, y con la mejor trazabilidad y presentación posibles. De repente, las barreras de entrada al e-commerce desaparecieron, y éste pasó de ser opcional a obligatorio, madurando y creciendo una década en un año. Para cumplir costo-eficientemente las nuevas promesas, la reacción de la industria logística fue reacomodar las redes según lo existente, pero sin cambios radicales en la infraestructura, que no ocurren súbitamente.

En nuestra experiencia emprendiendo en fulfillment hemos encontrado que hay cuatro características altamente deseables de la infraestructura. Primera, ubicada de manera que permita entregar en el mismo día, con corte a una hora razonable, a una ciudad o área metropolitana de fuerte mercado local. Segunda, accesible para entradas y salidas rápidas con vehículos de diferentes tamaños, desde bicicletas hasta camiones. Tercera, con opción de almacenamiento en altura y

amenidades para cumplir con las normas de alma-

cenamiento y requerimientos de los operarios. Cuarta, tener la flexibilidad para expandir o contraer capacidad entre 500 y 10.000 m², o una mezcla entre una bodega céntrica y otras periféricas, con inventario de reserva o de muy baja rotación, para reabastecer oportuna pero anticipadamente a la venta.

Eventualmente, la inmologística tendrá que adaptarse de fondo a la nueva realidad. Y al pensar en el modelo que conviene al e-commerce, la respuesta parece no ser necesariamente de extremos: ni de más grande o periférico, ni de micro bodegas centrales o lockers. Dada la amplia gama de promesas de entrega del e-commerce, parece requerir un punto intermedio, que permita balancear el cumplimiento con el costo de servir y la disponibilidad de inventario.

No obstante, la oferta actual del mercado no satisface plenamente esas condiciones. En un extremo se encuentran las soluciones de auto almacenamiento de la economía colaborativa, donde se disponen bodegas desnudas que no necesariamente permiten el almacenamiento en altura o rápida accesibilidad. En el otro extremo se encuentra el modelo tradicional de arrendamiento o propiedad de largo plazo, donde se tiene poca flexibilidad de expandir o contraer según las necesidades, y las compañías deben asumir el riesgo financiero y de demanda.

En este contexto, sería ideal tener un modelo similar al coworking de oficinas, pero para bodegas dotadas. Sería deseable tener bodegas modulares y escalables; con dotaciones mínimas de altura, cocinas, baños, zonas de tránsito según los requerimientos normativos de almacenamiento, pero con flexibilidad para personalizar dotaciones según las necesidades de la operación; con estándares mínimos de seguridad y salud en el trabajo y monitoreo contra mermas; y, por supuesto, con la flexibilidad contractual que permita diluir el riesgo de demanda que enfrentan las empresas. Tal vez, la existencia de un modelo inmologístico que satisfaga estas condiciones pueda cerrar la brecha de oferta en el e-commerce y volverse un impulsor adicional para esta industria, que sigue creciendo en América Latina. 🌱

“MEXICO IS SO CHEAP”: CÁNCER DEL ARRENDAMIENTO 2023

Las dos caras de una moneda: la primera aquella que permite a los propietarios de inmuebles habitacionales tener mejores rendimientos mediante el encarecimiento de sus rentas, alquilando estos inmuebles a extranjeros con claramente mayor capacidad económica y que perciben a ciudades como CDMX “barata”; y la otra el desplazamiento de locales en un efecto dominó cada vez a zonas más asequibles, alejándose de sus fuentes de empleo y su calidad de vida. El encarecimiento del metro cuadrado ha llegado a tal punto que algunas colonias de la capital del país como Roma y Condesa donde parece que hay más extranjeros que mexicanos.

Desde la pandemia la población con acceso a home office se ha convertido en nómadas digitales, es decir, personas que trabajan a distancia de su país de origen en un formato virtual que les permite estar migrando a diferentes países. Tal es nuestro caso donde algunos pocos se han visto beneficiados y en su gran mayoría afectados, el resultado de la famosa gentrificación.

Pero ¿cuál es el problema si estos extranjeros están gastando en nuestro país y dándole plusvalía a más y más zonas además de contribuir a la economía? El encarecimiento no es únicamente del suelo ni en arrendamiento, este fenómeno afecta también a las ventas y a los productos y servicios de los comercios locales, haciendo incosteable para la mayoría de los mexicanos. No sólo afecta a la clase media y alta si no también a la clase baja que a su vez se tienen que mudar a zonas más lejanas y económicas.

La solución (como casi nunca lo es) no está en la prohibición sino la regulación y la priorización de los locales, ya que no sólo es un problema de los residentes. El sector hotelero también se ha visto en desventaja con plataformas como Airbnb, Booking

y otras que hacen a los extranjeros mucho más

sencillo y económico vivir en nuestro país. Se habla de permisos turísticos, impuestos más competitivos y reformas que otras ciudades en el mundo han implementado ante estos retos, tal es el caso de Canadá quien recientemente prohibió la compra de inmuebles habitacionales a extranjeros por los próximos dos años en algunas áreas, debido al incremento excesivo en el precio de vivienda con el objetivo de reducir las compras especulativas; se ha tachado de una política xenofóbica al gobierno canadiense pero, ¿priorizar a tu población no es parte de las responsabilidades del gobierno?

La lista es interminable y alrededor de todo el mundo va creciendo esta problemática: Nueva York, Barcelona, Portugal, Sao Paulo, Estambul, Londres, Hamburgo, entre muchas otras. Como decían nuestros abuelos “mal de muchos, consuelo de tontos”. Aprovechemos esta oportunidad de migración extranjera pero siempre priorizando a los mexicanos para que conserven sus hogares, para que crezca el patrimonio no sólo de unos pocos, de mejorar las políticas turísticas y hacer una competencia más sana.

Las soluciones difícilmente les gustarán y beneficiarán a todos, pero el derecho a una vivienda digna es uno de los derechos más fundamentales. Creo en un país Multicultural, pero con el mexicano siempre en primer lugar, dejemos de competir por precio Mexico is not cheap, is amazing and is worth it*. Sigamos esta conversación en mis redes, te invito a seguirme, estoy como Latitud inmobiliaria Tv en: YouTube, Instagram, Facebook, Tiktok y Spotify.

Pensando en voz alta, Lorena Goca.

*México no es barato, es increíble y valioso. 🌱



POR: LORENA GOCA



POR: JUAN HUICOCHEA
MASON
Research Fellow, MIT

TECNOLOGÍA INMOBILIARIA

Pocas industrias se acusan tan tradicionales como el sector inmobiliario. Hasta hace poco, pareciera como si el activo más grande del mundo, como todo activo real, fuera poco más que ladrillos y capital. Hoy somos testigos de un cambio en este guión.

Andrew Baum, profesor de la escuela de negocios de Oxford, fue el pionero en acuñar el término proptech como un espectro que abraza todas las herramientas que impacten en las verticales del ejercicio inmobiliario: desde el mercado de capitales hasta la administración de inmuebles pasando por el desarrollo y la comercialización. Así, Baum señala que vivimos la tercera generación de tecnología inmobiliaria tras haber superado la generación primigenia y la de la computación tradicional; la nuestra es un compendio de diferentes tecnologías que paulatinamente cambiarán nuestra interacción con la realidad bajo el nombre de la realidad virtual, el blockchain y la inteligencia artificial, entre otras. Alineados con la idea de una nueva generación tecnológica, las figuras de Steve Weikal y James Scott de MIT señalan ocho sectores de desarrollo: smart technology, construction technology, business process, real estate fintech, digital visualizations, data analytics, mobility y disruptors.

Además del tipo de tecnología y su categorización por sector, un tercer campo de categorización popular en el medio es por modelo de negocio. La innovación no necesariamente viene de startups disruptivas de Silicon Valley; muchas veces las propias empresas tradicionales deciden implementar sus propios productos o eficiencias operativas, siendo sujetas al negocio central de dicha empresa. Un ejemplo es el de la constructora transnacional Turner Construction que tiene su brazo de innovación y capital de riesgo lateral a su núcleo operativo: la construcción. Sin embargo, la manera más común de encontrar esquemas de innovación es efectivamente a través de startups que enfocan su operación central en el empleo de nuevas tecnologías y modelos de negocio para complementar o competir con sectores rezagados. En descripción de Y-Combinator, una de las aceleradoras de startups más importantes del mundo, los modelos de negocio tecnológico pueden ser e-commerce, advertising, enterprise, usage-based, hard-tech, marketplace, transaccional y saas.

Sin embargo, la descripción no satisface la pregunta central de sobre la nueva ola tecnológica en el sector inmobiliario; ¿Qué está empujando a nuestro sector hacia esta nueva generación? En mi opinión

es la búsqueda acelerada de competitividad, el

autodescubrimiento de oportunidades emergentes y, finalmente, el desarrollo del mercado ESG.

La respuesta más obvia al porqué de la tecnología es la competitividad, o, en un esquema darwiniano, la supervivencia del que se adapta. Pensemos en el uso de programas o plataformas que, al ser desarrolladas o contratadas dentro de una empresa corporativa o tradicional les ayudan frente a su competencia. El ejemplo puede ser tan sencillo como el uso de excel en la contabilidad de PYMES familiares, hasta el uso de plataformas de administración de obra como PROCORE en el complejo de lujo de Four Seasons en Tamarindo, México.

En cuanto a áreas de oportunidad emergentes, pensemos en el ecosistema y el mercado como un ente en constante cambio que va abriendo nuevas dinámicas y nuevos mercados entre los inversionistas, desarrolladoras, comercializadoras y consumidores. Desde el crowdfunding hasta la posibilidad de poder vivir tu futura casa con el uso de googles de realidad virtual, nuevos nichos se desbloquean para habilitar nuevas aplicaciones tecnológicas; tal es el caso de VTS en Estados Unidos que permite a los agentes comerciales generar avalúos y diagnósticos automatizados de propiedades sobre las plataformas ya existentes de Costar. La tecnología se va autodescribiendo y permitiendo nuevos nichos emerger.

Por último, las presiones por lograr mercados más sostenibles y transparentes a nivel operativo, transaccional y constructivo está siendo un disruptor importante en los países desarrollados, y su estrés empieza a sentirse en Latinoamérica. Un mundo sostenible necesita nuevas herramientas de medición y aplicación para lograr políticas y mercados más eficientes hasta hace poco inexistentes. --Al ponderar que el sector inmobiliario es responsable del 40% de consumo energético y de emisiones de gas invernadero entendemos porque el compromiso ESG (Environmental, Social & Governance) es un catalizador de los primeros dos motores del proptech.

Pero esto está lejos de ser una descripción detallada del ecosistema. Recalcando los 3 motores de la tecnología inmobiliaria, mucho queda aún por mejorar la competitividad, los nuevos nichos y un desarrollo más sostenible de nuestra industria. Este espacio será dedicado a estos temas, temas que irán de las tendencias más conocidas hasta lo más disruptivo como el metaverso y la inteligencia artificial.

Vivimos un mundo diferente ya. 🌍

EL CONCEPTO DE ASG

ASG es el acrónimo de Ambiental, Social y Gobernanza Corporativa, que en inglés es también el acrónimo de *Environmental, Social and Corporate Governance (ESG)*, se trata de un término que funciona como referencia a una serie de datos específicos que han diseñado y están usando los inversionistas para evaluar los riesgos materiales que las organizaciones toman en base a los factores externos e internos que estas generan.

Estos datos y métricas se usan para evaluar las estrategias y las decisiones de negocio de las empresas. También los inversionistas utilizan los datos **ASG** para evaluar el valor de la empresa, mediante modelos que identifican y evalúan los riesgos y oportunidades relacionados con la sustentabilidad y la rentabilidad ajustada al riesgo a largo plazo. Esto incluye a los clientes, proveedores, empleados, liderazgo, y el medio ambiente.

Cada vez más presente este concepto está íntimamente relacionado con las **Certificaciones Sustentables** y comprenderlo bien nos hace entender por qué.

En la parte **Ambiental** los datos reportan lo concerniente a cambio climático, emisiones de gas efecto invernadero, pérdidas de biodiversidad, deforestación, contaminación, eficiencia energética, y la forma de utilizar el agua.

En el aspecto **Social** los datos reportan los conceptos de seguridad y salud de los empleados, así como las condiciones de trabajo, diversidad, equidad e inclusión, conflictos y crisis humanitarias y es relevante el diagnóstico de riesgos y resultados relacionados con la satisfacción de los clientes y de los empleados y su nivel de compromiso con la empresa.

Desde la perspectiva de **Gobierno Corporativo** los datos informan sobre gobierno corporativo, sobre la prevención del soborno, la corrupción, la diversidad de la junta directiva, la compensación ejecutiva, las prácticas de seguridad cibernética y el manejo de la privacidad, así como la estructura de gestión.

Desde el año 2020 se ha incrementado el interés los datos ASG con datos de Objetivos de Desarrollo Sustentable, que se han desarrollado en base al trabajo de la Organización de las Naciones Unidas a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado.

Las decisiones históricas sobre dónde se colocarían los activos financieros se basan predominantemente en el rendimiento financiero. Sin embargo, siempre ha habido una infinidad de criterios desde consideraciones políticas hasta conceptos subjetivos.

En las décadas de los años cincuenta y sesenta algu-

nos fondos de pensiones identificaron la oportunidad de afectar el entorno social utilizando sus activos de capital. Luego en la década de los años setenta el rechazo mundial al régimen del apartheid en Sudáfrica generó ejemplos muy claros de desinversión siguiendo criterios éticos.

En aquellos años, los 60 y 70, el economista Milton Friedman, fue uno de los líderes del pensamiento económico del siglo XX, argumentó que la responsabilidad social afectaba negativamente el desempeño financiero de una empresa. Esto limitó de manera muy importante el avance en la aplicación de estos conceptos. Años más adelante al iniciar el siglo XXI comenzaron a aparecer numerosos informes proporcionando información de investigaciones que respaldaban argumentos en el sentido contrario, las empresas más exitosas estaban aplicando estos conceptos.

En 1988, James S. Coleman escribió un artículo titulado “Social Capital in the Creation of Human Capital”, el artículo desafió el predominio del concepto de “interés propio” en la economía e introdujo el concepto de **capital social** en la medida del valor. En 1998, John Elkington, identificó el grupo emergente de consideraciones no financieras que deberían incluirse en los factores para determinar el valor de una empresa o de sus acciones. Acuñó la frase “triple bottom line” (triple resultado final), refiriéndose a los factores financieros, ambientales y sociales incluidos en el nuevo cálculo. Al mismo tiempo, la estricta división entre el sector ambiental y el sector financiero comenzó a romperse.

El término **ESG** se utilizó popularmente por primera vez en un informe de 2004 titulado “**A quién le importa, gana**”, que fue una iniciativa conjunta de instituciones financieras por invitación de la ONU. El informe ha sido respaldado por 20 instituciones destacadas.

En menos de 20 años, el movimiento ESG ha pasado de ser una iniciativa de responsabilidad social corporativa lanzada por las Naciones Unidas a **un fenómeno mundial de cientos de billones de dólares** en activos bajo gestión. Una y otra vez los resultados de las empresas más exitosas en el mundo han confirmado cada vez más que las consideraciones ESG no solamente no afectan negativamente sino por el contrario muestran que los resultados son muy positivos y además en el largo plazo claramente tienen congruencia y se alinean a sus objetivos más importantes. 🌱



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director
REMS | México



REB+

SUMMIT

LOS CABOS

15 Y 16 FEB 2023



REBS LOS CABOS:

Destino de inversión y desarrollo
de proyectos inmobiliarios

POR: REDACCIÓN INMOBILIARE



El 16 de febrero de 2023 se llevó a cabo Real Estate Business Summit (REBS) Los Cabos, en el Hotel Marquis Los Cabos, organizado por Inmobiliare e Inbound Logistics.



Erico García
Director Inmobiliare

Tras la pandemia por Covid-19, la región de Baja California Sur y sus importantes destinos turísticos como Los Cabos, aumentaron la demanda de vivienda residencial y vacacional, debido a que las personas buscaban mejores sitios para pasar los periodos de confinamiento sin tener que sacrificar la comodidad y buen clima que un destino internacional como este puede ofrecer.

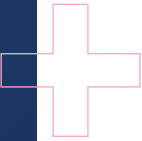
De acuerdo con Softec el mercado de vivienda de Los Cabos mostró un mayor auge durante 2020 y 2021 y aunque a la fecha continúa la demanda, a partir del segundo semestre del 2022 la oferta de estos espacios ha caído considerablemente, debido a que no existen más proyectos y tampoco se han iniciado nuevos para renovar la oferta en este segmento.

Durante el 2022 el Índice de Precios de la Vivienda de Sociedad Hipotecaria Federal registró un incremento anual en el precio promedio de la vivienda de 14.2% en la entidad, mientras que en Los Cabos dicho aumento fue de 15%, con un precio promedio en el estado de 1.6 millones de pesos.

En el caso del segmento residencial (R), la cual la clasifica Softec con un valor de 2.4 millones a 5.3 millones de pesos, se detectó una reducción en las ventas, pero con un incremento en la oferta, lo cual sugiere una sobreoferta dentro de este mercado.

Tomando en cuenta lo anterior, el pasado mes de febrero se llevó a cabo el congreso inmobiliario REBS Los Cabos en el Hotel Marquis Los Cabos, evento internacional de negocios inmobiliarios en el que expertos del sector analizaron y aportaron nuevas ideas en beneficio de la coyuntura actual de la región.

REBS Los Cabos contó con la participación de los patrocinadores: Novotech y Los Cabos (Platinum); briq.mx, Gómez Platero Arquitectos, Rancho San Lucas, Vivero Los Cabos, Intercam Banco y ArmSec (Gold); Carpentí, El Palmar, Bustamante, Credit Brokers, Cabocosta, Primewood, Pickett y IRM Leasing Group (Silver); así como a las alianzas: Espacio Inmobiliario, Softec y Strategix4 y Hogares MSI.



Panel 1

SECOND HOMES: RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE SECOND HOMES EN LOS CABOS



Fernanda Sánchez
Managing Director Los Cabos JLL



Nick Fong
Los Cabos Real Estate Broker Founder of Ronival



Pablo Desiga
Director Hipotecario Intercam Banco



Alberto Villada
Consejero Promotores y Desarrolladores Turísticos Inmobiliarios de Los Cabos



Juan Pablo Arroyuelo
CEO ArmSec Title&Escrow

El primer panel contó con la participación de Fernanda Sánchez, JLL; Alberto Villada, Promotores y Desarrolladores Turísticos Inmobiliarios de Los Cabos; Nick Fong, Founder of Ronival; Juan Pablo Arroyuelo, ArmSec Title&Escrow; y Pablo Desiga, Intercam Banco. Quienes abordaron el incremento en las ventas a partir de la pandemia en la región y las principales razones.

De acuerdo con Nick Fong, las experiencias que el destino ofrece en temas vacacionales y el agradable clima, son algunos de los factores que ayudaron a atraer mayor demanda durante los años de la pandemia. Asimismo, Alberto Villada, explicó que pese a las perspectivas “negativas” que tenían en la región, como resultado de la emergencia sanitaria. El escenario que observaron fue completamente diferente, principalmente en el mercado de second home.

“Además de los nacionales que buscaban estos sitios, me tocó platicar con extranjero que querían tener una casa descanso o para vacacionar cerca de sus países de origen (Canadá o Estados Unidos) para poder trasladarse y trabajar sin tener que gastar tanto tiempo en traslados. Ese tipo de factores también ha permitido la evolución del second home en Los Cabos”, mencionó Pablo Desiga.

Finalmente Juan Pablo Arroyuelo, detalló que pese al buen escenario en la región, el 2023 no se observa tan fructífero como años anteriores, ya que este año será de mucha cautela. “Sin duda va a ser un año más lento, las tasas de interés no van a ayudar y eso afectará a los desarrolladores que están en proceso de construcción”.



Panel 2

HOTELERÍA: PLANTEAMIENTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS PROYECTOS HOTELEROS EN LOS CABOS

Comparado con el mercado de la vivienda, el sector hotelero registró una de las mayores caídas durante los meses de la pandemia, mientras que a partir del 2022, comenzaron a observar una recuperación sostenida, lo que incluye la inauguración de nuevos proyectos. De acuerdo con Mauricio Salicrup, presidente del consejo de la Asociación de Hoteles de Los Cabos, durante 2022 se abrieron 597 cuartos, en tanto que para este 2023, se esperan 662 habitaciones nuevas.

“No hay que perder de vista que este resultado es gracias a un trabajo en equipo que se ha venido desarrollando en Los Cabos desde antes de la pandemia y tiene que ver con aspectos importantes como la seguridad, tema que fue muy sonado, en un inicio, por la iniciativa privada”.

Por su parte, Alonso Burgos, Marriott International, explicó que Los Cabos es un destino

de second home natural, por lo que también los desarrolladores de hoteles de lujo con residencias se ven beneficiados. “Es un músculo financiero muy importante, en algunos casos hemos visto que el hotel aún no inicia construcción y ya tienen vendidas cierto número de residencias, lo que lo hace un proyecto financieramente mucho más factible”.

José Manuel Oliveros de Hilton, coincidió con Alonso Burgos con el tema de las residencias en complejos hoteleros, pues detalló que se trata de “grandes bondades” que en la mayoría de las veces, son el pilar de las ventas, al lograr excelentes resultados en pocos meses.

El panel también contó con la participación de Gonzalo Puceiro, Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo y Christian Lega, Deloitte México como moderador.



Alonso Burgos
VP Hotel Development México
Marriott International



Christian Lega
Socio Deloitte México



José Manuel Oliveros
Director Development Hilton



Mauricio Salicrup
Presidente del consejo de la Asociación
de Hoteles de Los Cabos



Gonzalo Puceiro
Director Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo

Panel 3

ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN HOTELERA Y RESIDENCIAL. MODELOS EXITOSOS EN LOS CABOS CON FINANCIAMIENTO Y CAPITAL INSTITUCIONAL



Michel Pickett
Director General Pickett Consultores Financieros



Fernando Delgado
Managing Partner Vertex Real Estate Investors



Jack Levy Hasson
Fundador y Presidente Grupo Veq



Marin Maydon
Managing Director BPBI



Miguel Sánchez Navarro
DIRECTOR GENERAL Fortem Capital

El siguiente panel contó con la participación de Michel Pickett, Pickett Consultores Financieros; Miguel Sánchez Navarro, Fortem Capital; Fernando Delgado, Vertex Real Estate Investors; Jack Levy Hasson, Grupo Veq; Marin Maydon, BPBI.

Los expertos mencionaron los factores de cada uno de sus proyectos y lo que los ha convertido en un éxito. De acuerdo con Fernando Delgado, antes de elegir o comenzar con un proyecto es importante saber que existen diferentes niveles de bolsa e inversión, lo que a su vez, va a determinar el tipo de inversionista y las necesidades y riesgos que tienes.

“Nuestro modelo de negocio es uno al que entramos, agregamos valor y llega un momento en el tiempo en el que necesitamos vender, en ese caso. Hay fondos como nosotros que conformamos un portafolio que está compuesto por estas inversiones de desarrollo que son las que mayor retorno capturan por su riesgo, pero al mismo tiempo compramos propiedades ya estabilizadas, donde el retorno y riesgo es menor pero siempre está ese componente de extracción de valor último, lo que te baja la base de riesgo”.

Por su parte, Miguel Sánchez Navarro, explicó que lo que significa “hacer un fondo” ya que no solo depende de la confianza de los inversionistas y acceder a ciertos recursos, pues también es necesario “levantarlo” si el mercado es el correcto; y en el caso de Los Cabos, su principal y mejor característica es que depende de un mercado americano y que no tiene un efecto de influencia sobre lo que está sucediendo en otros estados.



Panel 4

DESARROLLO URBANO: PLANEACIÓN DEL DESARROLLO URBANO. VIABILIDAD DE LOS NUEVOS PROYECTOS CONFORME A LA REGULACIÓN Y NORMATIVIDAD

El cuarto panel estuvo moderado por Erico García, Director General de Inmobiliare; contó con la participación de Ussiel García Moreno, IMPLAN; Raúl Verdugo, Ecología y Medio Ambiente Los Cabos; Francisco Campas Duarte, Desarrollo Urbano de Los Cabos; Ismael Rodríguez Piña, Oomsapas Los Cabos.

Los representantes municipales, mencionaron que uno de los temas más importantes es la actualización del programa de ordenamiento ecológico local, programa que si bien fue el primero en su tipo a nivel nacional, hoy en día requiere una actualización urgente. Sin embargo, en diversas administraciones se han realizado diversos intentos sin lograr concretarlo.

“A grandes rasgos, con este programa cualquier inversionista, desarrollador, etc., que desee invertir en Los Cabos, dará certeza sobre cada paso de su proyecto en todas las áreas fuera de la mancha urbana”.

Por su parte, Ismael Rodríguez, resaltó los planes que se tienen en conjunto con los tres niveles de gobierno para la creación de una segunda planta desalinizadora para que el municipio de Los Cabos pueda abastecer 250 mil litros por segundo más a través de las redes de distribución. “Es una inversión por arriba de los 1,800 millones de pesos para una entrada inicial. Se trata de una inversión histórica para la infraestructura hidráulica de Los Cabos”.



Ussiel García Moreno
Director General Instituto Municipal de Planeación Los Cabos IMPLAN



Ismael Rodríguez Piña
Director General Oomsapas Los Cabos



Raúl Verdugo
Director General Ecología y Medio Ambiente Los Cabos



Francisco Campas Duarte
Director General Desarrollo Urbano de Los Cabos



Erico García
Director Inmobiliare

PRESENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE INVERSIONES PARA EL CORREDOR COSTERO: TIJUANA, ROSARITO Y ENSENADA



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers



Luis Manuel Bustamante de Bustamante Business Center retomó la llegada y aumento de turistas americanos, mencionada en los primeros paneles. Hecho que durante el 2021 aumentó las ventas en el Corredor Costero Tijuana, Rosarito y Ensenada. Posteriormente, una vez “terminada” la situación grave de la pandemia, mencionó que se registró la llegada de pocos compradores, pero “poderosos”, es decir, con un fuerte poder adquisitivo.

En los últimos tres años, el perfil del cliente se distribuye de la siguiente manera: 45% de los clientes que llegan a la región “Baja” son americanos; 33% mexicoamericanos y el resto, mexicanos. Cerca del 50% llegan provenientes de Los Ángeles. “Nuestro mercado, vienen siendo básicamente de esta ciudad y Arizona”.

Con base en lo anterior, destacó la importancia de las inversiones, pues a pesar de existir una alta demanda tanto de nacionales como extranjeros, hace falta inversión para el desarrollo inmobiliario, tal como sucede en Los Cabos.

Finalmente, afirmó que el fuerte de la zona es el turismo médico, pues Tijuana es el número 1 a nivel nacional en recepción de pacientes, de los cuales el 80% provienen de California, en Estados Unidos.



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO RANCHO SAN LUCAS



Ricardo Orozco Arce
Chief Business Development Officer
Rancho San Lucas

Es una comunidad que ofrece viviendas familiares y fincas privadas, cada una de ellas elevada por la vida frente al mar. Rancho San Lucas se ha convertido en uno de los campos de golf más codiciados de los últimos años. Ha demostrado ser uno de los más hermosos e imponentes del mundo.

La oferta de Rancho San Lucas es que el cliente sólo toma las decisiones, ya que cuentan con un despacho de diseño en las instalaciones, en donde hay más de mil propuestas de acabados, así como la opción de que la persona que adquiere la vivienda puede recomendar marcas o estilos.



tenco[®]

Integración Total de Sistemas

www.tenco.mx | tenco@tenco.com.mx | @tencomx



Empresas Socialmente Responsables

MEJORES EMPRESAS MEXICANAS



Más de 33 años contribuyendo al éxito de nuestros Clientes en los proyectos más emblemáticos de México.



Hospitality & HR



Naves Industriales



Edificios Verticales



Comercial y Multisitios



Data Centers

Panel 5

RESIDENCIAL: EVOLUCIÓN DEL MERCADO RESIDENCIAL DE LUJO EN LOS CABOS. PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO DE LA VIVIENDA



El último panel, estuvo a cargo de Armando Ruiz, Carpenti; William Scott, Baja Smart Real Estate; y Gene Towle, Softec, quien inicio el panel con una presentación sobre el panorama actual de la vivienda en la región y los retos a los que se enfrenta en la actualidad. Como primer punto destacó el aeropuerto de Los Cabos, el cual se ubica en la sexta posición en cuanto a llegadas, sin embargo, aún tiene varias cosas que mejorar.

“El desarrollo de Los Cabos va a depender de la conectividad. Como comunidad inmobiliaria debemos gestionar que el aeropuerto sea similar en calidad a otros aeropuertos como Cancún o Puerto Vallarta”.

En cuanto al tema de las viviendas, Towle mencionó que en los próximos 20 años, calculan que se estarán produciendo un aproximado de 60 a 63 mil viviendas de todo tipo en la zona de Los Cabos. “Serán más de 18 mil viviendas con un valor mayor a los 100 mil dólares y se necesitan 40 mil viviendas de todos los demás segmentos”.

Mientras que en la parte hotelera se proyecta la producción de 15 mil cuartos de hotel más otras 20 mil propiedades vacacionales, lo que habla de un crecimiento muy importante para la zona que requiere un replanteamiento y una planeación de ocupación territorial.

Por su parte, William Scott, detalló que mucho de esta demanda en la ciudad es gracias al lujo y exclusividad que ofrece el destino. “Geográficamente Los Cabos está separado de todo México, lo que lo hace más exclusivo y con una menor intensidad en cuanto a población”. De igual forma Armando Ruiz, reafirmó la ventaja que es estar cerca de California, Estados Unidos, y los vuelos directos que existen entre ambos países para llegar a esta ciudad.



Gene Towle
Director General Softec



Armando Ruiz
Socio Director Carpenti



William Scott
Baja Smart Real Estate



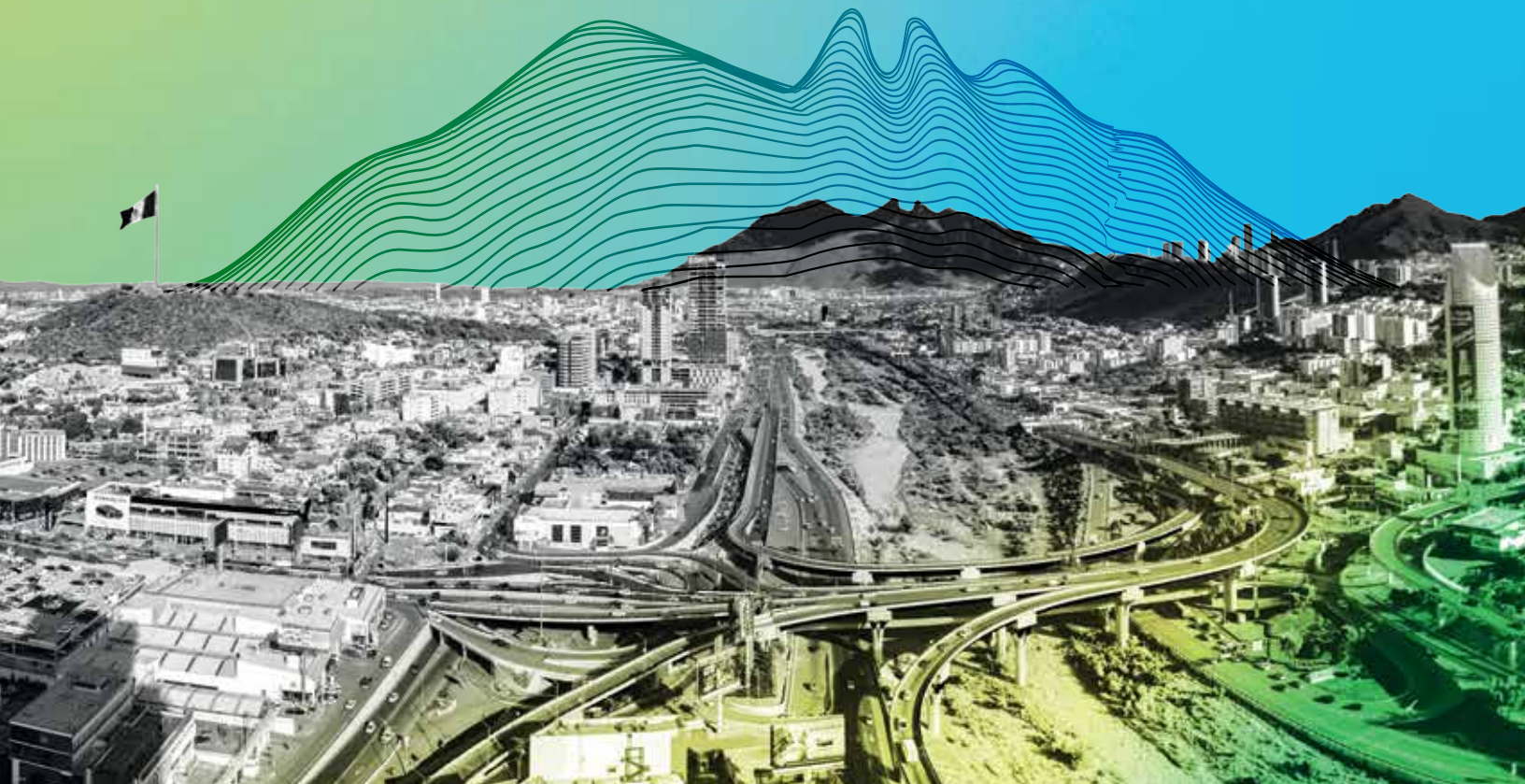
MONTE TE REB RREY

SUMMIT
+ EXPO

29 JUNIO 2023

HOTEL JW MARRIOTT

WWW.REBS.MX



RESEÑA

REB+

SUMMIT

QUERÉTARO
23 FEB 2023

REBS QUERÉTARO:

La estrella que más brilla en el Bajío en lo industrial y vivienda

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com

El 23 de febrero de 2023 se llevó a cabo Real Estate Business Summit (REBS) Querétaro, en el Hotel Grand Fiesta Americana, organizado por Inmobiliare e Inbound Logistics.

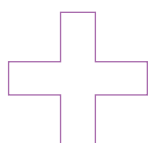


Guillermo Almazo
Publisher Immobiliare & Inbound Logistics LATAM

Durante este congreso internacional de negocios se abordó el tema de energía, conectividad y ambiental enfocado en el real estate. Es relevante mencionar que Querétaro es una de las ciudades con mayor crecimiento industrial, logístico y de tecnología en los data centers.

También se destacó el tema de negocios enfocado al mercado industrial, “el cual está atrayendo otros mercados verticales como la parte de vivienda, de oficinas, de corporativos que están regresando a trabajar, los modelos híbridos siguen, entonces para nosotros es importante seguir viendo estas tendencias que hay”, enfatizó Guillermo Almazo, publisher en Immobiliare & Inbound Logistics LATAM.

REBS Querétaro contó con la participación de los patrocinadores: Nocotech, Vitro y Suburbio Santiago (Platinum), REI, Wosltrat, Zöl Residences y ArmSec (Gold), Bustamante, Cushman & Wakefield, Tinsa y NH Solutions (Silver); así como a las alianzas: Consorcio Inmobiliario, Softec y SITE.



Conferencia Magistral:

PROMOCIÓN DE QUERÉTARO, ENERGÍA, AGUA E INFRAESTRUCTURA

Para dar inicio con el evento inmobiliario más importante del Bajío, Marco Antonio del Prete, secretario de Desarrollo Sustentable en Querétaro, habló del crecimiento que ha tenido el estado en sus diferentes segmentos.

“Querétaro es un epicentro de crecimiento inmobiliario, parte de él se debe en gran medida a la población, el Censo del 2020 habitamos dos millones 368 mil personas; podemos ver que el aumento exponencial que ha habido, de 1980 al 2000, prácticamente se duplicó, es una tasa de incremento promedio de alrededor del 2.7%”, expresó el titular de la dependencia.

Asimismo, destacó que en cuestión de empleo, del 2015 a la fecha ha crecido a 250 mil las personas que se han sumado a la fuerza laboral formal. Tan solo del mes de enero de 2023 fueron 668 mil las inscritas en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), lo que representa un crecimiento del 5% anual.

“De enero de 2022 contra enero de 2023 representa un crecimiento del 35%, en el año pasado se generaron cuatro mil empleos contra los 6,068 que se generaron en 2023; tan solo el personal de la construcción creció 11%, es un motor económico no solo del estado sino del país”.

Marco Antonio del Prete indicó que la economía del estado está enfocada principalmente en la manufactura, pues representa el 30%, seguido de servicios y construcción que son del 9 por ciento.

“Si bien la industria que más ha crecido es la manufactura, vale la pena resaltar que también ha incrementado la de tecnologías de la información y comunicación, casi el 8% con respecto al año anterior; la logística y la construcción han tenido una participación del 6 por ciento”.



Marco Antonio del Prete
Secretario de Desarrollo Sustentable en Querétaro

De igual forma, el funcionario público resaltó que están buscando atraer nuevas industrias, si bien la manufactura es un componente importante en su economía, el gobierno no desea depender siempre de la manufactura tradicional.

Querétaro tiene un total de dos millones 368 mil habitantes.

“No es la misma de hace 10 años y no será la misma dentro de cinco años, por eso estamos apostando a que venga manufactura avanzada, como la economía del conocimiento a través de la ola digital que tiene que ver con el metaverso o con la realidad aumentada, el big data, por esta razón Querétaro se está convirtiendo en el valle de los *data centers*”. Anunció que el gobierno estatal trabaja por aumentar exportar a otros países como Canadá, ya que su principal receptor en Estado Unidos (80%).



Marco Antonio del Prete
Secretario de Desarrollo Sustentable en Querétaro

Panel 1

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO INDUSTRIAL PARA AMÉRICA DEL NORTE



Pedro Mercado
Energía y Data Centers TBQ



Matias Matas
Director de SITE Solución Inmobiliaria



Mauricio Reyes Caracheo
Titular de la Agencia Estatal de Energía del Gobierno del Estado de Querétaro



Fernando Romero
Director Prosperity Industrial Parks



Ricardo Serrano
Country Manager EQT Exeter

En los últimos años, el Bajío ha sido uno de los mayores captadores de diferentes industrias, principalmente del ramo industrial y de los data centers, esto gracias por su ubicación geográfica, por sus atributos como es la calidad de vida.

“Querétaro seguirá siendo líder de esta región, es el mejor en traer inversión extranjera y nacional [...] Los data centers son grandes demandantes y consumidores de energía eléctrica, la tarea que se tiene es generar el suministro para recibir todo este tipo de proyectos”, comentó en REBS Querétaro, Matias Matas, director de SITE Solución Inmobiliaria.

Ante esto, Mauricio Reyes, titular de la Agencia Estatal de Energía del estado de Querétaro, dijo que el actual gobierno se encuentra trabajando en un proyecto para tener las condiciones favorables en el tema energético, con el fin de que siga creciendo.

“*Lo hecho en China va a pasar a ser hecho en México*”
Pedro Mercado, de Energía y Data Centers TBQ.

“Este crecimiento que tiene Querétaro nos llevó a tener el problema de la falta de energía eléctrica, y sí hay desarrolladores, sobre todo en el ramo industrial, que han detenido sus proyectos, que no tienen la certeza de que no hay forma de tener la energía en el corto plazo, pero nosotros buscamos hacer la infraestructura eléctrica necesaria”.

Siguiendo esta línea del gobierno estatal por retener y atraer más empresas, Ricardo Serrano, country manager de EQT Exeter, dijo que para la empresa ha sido crucial el apoyo que ha tenido por parte de las autoridades públicas, tanto nivel estado como municipio.

“En la medida en que todas las entidades de gobierno apoyan las inversiones extranjeras, a través de proveer los servicios adecuados; queremos invertir aquí, desarrollar nuestro siguiente parque, pero no lo podemos hacer si no tenemos la energía necesaria para atender a los clientes que hoy están en el mercado”.

Por su parte, Pedro Mercado, de Energía y Data Centers TBQ, mencionó que Querétaro es un submercado que tiene que aprovechar las oportunidades que brindan las diversas compañías con su llegada. “Lo ‘hecho en China’ va a pasar a ser ‘hecho en México’, y hay que recibir a los asiáticos con los brazos abiertos, pero también con las condiciones necesarias”.



Panel 2

EL RETO DEL MERCADO LOGÍSTICO EN EL BAJÍO: MAXIMIZAR EL VALOR DEL NEARSHORING PARA MINIMIZAR LA COMPLEJIDAD ACTUAL DEL SUPPLY CHAIN



Guillermo Almazo
 Publisher Inmobiliare & Inbound Logistics LATAM



Bernardo Buitrón Rosainz
 Director Vórtice IT-Cluster Querétaro



Aarón Mercado
 Director Comercial R.E.I. Developments



Mehelet Jiménez Molina
 Logistics and Spare Management Manager
 Scania México



Linda Hernández
 Logistics & Transportation / Sales Real Estate
 Business Development Kansas City Southern
 Rail de México

Durante este panel de REBS Querétaro, Guillermo Almazo, publisher de Inmobiliare & Inbound Logistic LATAM, preguntó a los speakers cómo se podría maximizar el valor del nearshoring para minimizar la complejidad del actual Supply Chain, así como cuáles eran las soluciones de tecnología para la operación y el desarrollo de nuevas empresas de big data y blockchain.

Ante este cuestionamiento, Bernardo Buitrón, director de Vórtice IT-Cluster Querétaro, dijo que el estado es un lugar estratégico, no solo por arriba de la tierra, sino porque debajo de ella todas las fibras ópticas cruzan, y eso es lo que ha traído el interés de los data centers.

“Hemos escuchado que el nuevo petróleo se llama datos, y es tecnología, es información en la nube, y eso es ahora el 80% de lo que se comercializa”. Asimismo, hizo un llamado a las empresas de la región a especializar a las personas en diversas áreas, porque es lo que requieren las compañías.

Por su parte, Aarón Mercado, director comercial de R.E.I Developments, dijo que si bien el norte del país se ha caracterizado por albergar el nearshoring, a Querétaro también podría llegar.

“Cuando se habla de él se refiere a manufactura, pero de qué sirve fabricar productos, de qué sirve la manufactura, la producción, si no los puedes mover; por eso hay que tener en cuenta esa parte de logística”.

Mehelet Jiménez, logistics and spare management de Scania México, mencionó que ellos como empresas han llevado una solución que se han implementado en otras compañías.

“Estamos teniendo crecimiento, somos líderes en autobuses y justo uno de los problemas a los que nos enfrentamos es la falta de conductores [...] Si no hay hombres que quieren ser conductores, estamos volteando a ver a las mujeres, llevamos a cabo un programa que fue exitoso, ahorita ya



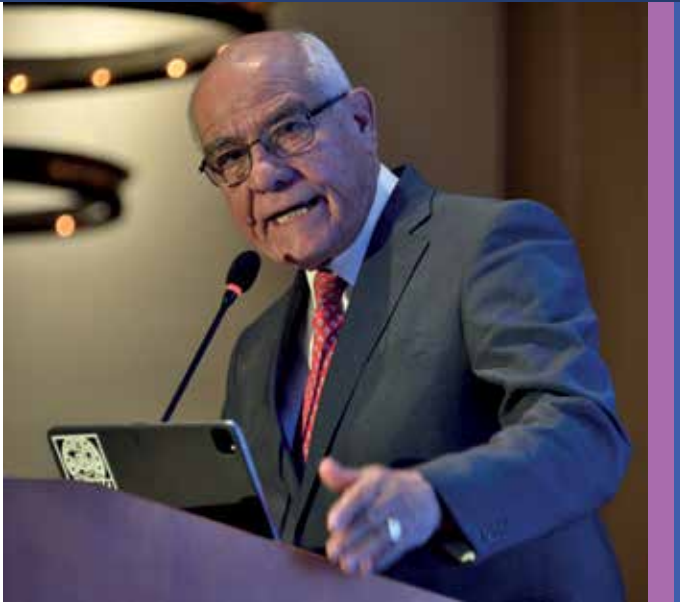
hay otras empresas que los están replicando, y justo está este tema; buscamos todas las opciones para seguirnos moviendo en el país, y también para estos servicios”.

Querétaro es un estado óptimo para el nearshoring, solo falta trabajar en la especialización de la fuerza laboral.

Finalmente Linda Hernández, Logistics & Transportation Sales/ Real Estate Business Development Kansas City Southern Raíl de Mexico, informó que los ferrocarriles que han servido como transporte en muchos años han evolucionado, para poder llegar de extremo a extremo.

“Es importante dimensionar donde estamos parados, hace 25 años que los ferrocarriles se privatizaron de Ferrocarriles Nacionales de México, la carga terrestre en el país era de un 14%; y lo últimos datos que publicó la Secretaría de Comunicaciones y Transportes es que actualmente se transporta el 27% de la carga terrestre, en unos pocos años más si esta tendencia sigue positiva esperamos poder cargar la tercera parte del flete y del transporte en carga terrestre en México”.

CONFERENCIA Y PRESENTACIÓN DEL CORREDOR COSTERO TIJUANA ROSARITO TIJUANA



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers

En REBS Querétaro además de conocer las oportunidades del estado, Luis Bustamante, director general de Bustamante Business Centers, habló sobre las oportunidades que Tijuana les ofrece a los desarrolladores.

“Las personas de Los Ángeles (Estados Unidos) están viniendo a Baja California (México) a comprar casas y condominios, más del 50% está pensando de contado, el restante puede pedir préstamos a los bancos. El perfil de nuestro cliente es mexicano-americano, la mayoría de ellos son de Riverside, Los Ángeles y San Diego”.

Explicó que los desarrolladores tienen una gran oportunidad en Tijuana, ya que muchos de los mercados se encuentran desatendidos y hace falta más edificación.

“

“Las personas de Los Ángeles (Estados Unidos) están viniendo a Baja California (México) a comprar casas y condominios”

Luis Bustamante.

“Necesitamos que vayan los hoteleros y que construyan, la absorción y que los clientes estén presentes. Asimismo, el negocio de condominio y casas ha evolucionado, en el 2009 vendíamos 248 millones de dólares y en el 2022 facturamos 340 millones de dólares, pudimos haber vendido más, pero no tenemos inventario y necesitamos más”.

Asimismo, indicó que para este 2023 esperan vender alrededor de 500 millones de dólares en producto, esta cuenta está basada en el ticket promedio que es de 250 mil dólares por unidad (cinco millones de pesos).

“Otra cosa de lo que estamos muy necesitados son inversiones enfocadas al turismo médico, ya que Tijuana es el principal receptor de este mercado”. Finalmente, hizo un llamado a los inversionistas inmobiliarios y desarrolladores a voltear a Baja California, para que este estado tenga un crecimiento.



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers



EL SECTOR INDUSTRIAL ADOPTA LAS INICIATIVAS E.S.G. PLANEACIÓN Y LAS ETAPAS DE EJECUCIÓN PARA 2023

El cambio climático es algo irreversible y que debemos adoptarlo como una responsabilidad, y para Guillermo Almazo, publisher en Immobiliare & Inbound Logistics LATAM, algo en lo que se tiene que hacer en el día, desde lo privado y lo público, es la concientización para aportar al medio ambiente.

“Es muy interesante cómo ha sucedido el cambio en cuanto a sostenibilidad, hace algunos años veíamos que todavía lo veían como moda de querer estas estrategias de sostenibilidad o las certificaciones, pero con el pasar de los años la verdad es que se



Arianna Esparza
Sustainability Associate Manager Cushman & Wakefield



Carolina Campos
ESG directora de Terrafina



Carlos Viesca
ESG de FIBRA Macquarie

ha vuelto una necesidad”, comentó Arianna Esparza, sustainability Associate Manager Cushman & Wakefield.

También informó que hoy en día la gente está buscando la implementación de todas las estrategias que verdaderamente hagan un beneficio, y que son cada vez más los clientes que solicitan la implementación de ellas para ayudar al medio ambiente.

“Desde hace muchos años ya existía la sustentabilidad, no es algo que sea nuevo, sin embargo, a partir de la pandemia empezó a tomar más importancia, sobre todo para

los inversionistas, tenemos un interés de los clientes para tener mejores prácticas ASG y también nuestros inversionistas y están muy interesados en las prácticas”. mencionó Carolina Campos, ESG directora de Terrafina.

Por su parte, Carlos Viesca, ESG de FIBRA Macquarie, destacó que a lo largo de estos años se ha demostrado como ha evolucionado el tema del medio ambiente en la industria en México, lo que se traduce en la preocupación de las personas por la concientización de las prácticas: sociales, ambientales y de gobernanza.



A partir de la pandemia, la sustentabilidad empezó a tomar más fuerza por parte de los inversionistas.

CÓMO FINANCIAR UN PROYECTO INMOBILIARIO



Jonás Margolis
Director general de Credit Broker

Credit Broker cuenta con más de 100 alianzas de instituciones financieras.

Para hablar sobre el financiamiento en México, Jonás Margolis, director general de Credit Broker, informó que su empresa de consultoría financiera está enfocada en el tema, es decir, que facilitan el acceso financiero de los desarrolladores inmobiliarios frente a la obtención de deuda o capital para que se puedan desarrollar los proyectos.

“La empresa fue fundada por ex banqueros, entonces todo ese conocimiento que tenemos por haber gestionado financiamientos de manera cotidiana dentro de diferentes instituciones financieras fue que decidimos plasmarlo en una empresa de consultoría a efecto de cuidar a los desarrolladores. Hemos ayudado a más de 200 desarrolladores a iniciar sus obras y a gestionar más de 10 mil millones de pesos”.

De acuerdo con lo dicho por Margolis, en Credit Broker crean estructuras financieras a la medida de cada proyecto con el fin de que puedan lograr el financiamiento y concretar la edificación.

“Nuestro éxito se basa en que tenemos más de 100 alianzas con instituciones financieras, a efectos que básicamente fondear las necesidades de financiamiento de nuestros clientes, y de esa forma podemos cumplir con el financiamiento que tiene cada uno de ellos”.

Asimismo, indicó que están enfocados en todos los sectores inmobiliarios, principalmente en la parte de vivienda, pero que también están en la reestructuración de financiamiento para el tema industrial, para la edificación de hoteles, usos mixtos, la construcción de oficinas.



Panel Usos Mixtos:

VENTAJAS DE LOS DESARROLLOS DE USOS MIXTOS PARA LA COMUNIDAD DE QUERÉTARO. MOVILIDAD, ESTILO DE VIDA, SEGURIDAD, TRABAJO EN OFICINAS, ENTRETENIMIENTO Y PLUSVALÍA.



Sergio Pérez Layva
Director SITE Soluciones Inmobiliaria



José Carlos Castillo
Director general de Wolstrat



Yamil Pérez Kiva
Socio fundador de KIVA



Samir Kussaba
Business strategy director de NH Solutions



Alberto Guindi
Director de Uptown



El uso mixto es la mezcla de diferentes factores para hacer una estadía amigable, con diferentes actividades, además de integrar el comercial, también se adhieren la vivienda, oficinas y el entretenimiento, por mencionar algunos, indicó Sergio Pérez Layva, director SITE Soluciones Inmobiliaria.

“El tema del uso mixto en Querétaro se empieza a potencializar hace seis años, y viene por un tema de necesidad, creo que aquí el desarrollo llegó a un modo que tiene que ser vertical, tiene que ser todo uso mixto; el crecimiento de la ciudad lleva a densificar todos los servicios que tenemos, y con base en eso nacen diferentes tipos de uso mixto”, explicó José Carlos Castillo, director general de Wolstrat.

Por su parte, Yamil Pérez Kiva, socio fundador de KIVA, dijo que los desarrolladores cada vez más buscan poder instalarse dentro de las ciudades. “La ventaja para el usuario final es que es mucho más eficiente tener todo este flujo [...] Cada vez vemos más tráfico en la ciudad porque esta sigue creciendo, y lo que quieren las personas es moverse lo menos posible, entonces este tipo de proyectos suman para todos”.

Samir Kussaba, business strategy director de NH Solutions, informó que si bien como empresa iniciaron ofreciendo sus servicios a los corporativos y parques industriales, al día de hoy tuvieron que reinventarse y comercializarlos a los usos mixtos.

Mientras que Alberto Guindi, director de Uptown, explicó que en los usos mixtos se siguen implementando las oficinas debido a que son espacios que seguirán con demanda, a pesar de que hoy existan nuevas formas de trabajo.

“Al día de hoy todo mundo se ha dado cuenta de que el home office no funciona, de cualquier empresa. Si hay empresas que se vuelven más exigentes en las oficinas y dicen, busco espacios acondicionados, sin embargo, creo que las oficinas van y están retomando con mucha fuerza en toda la república. Quisiera recalcar que el estado con más fuerza es Querétaro, es el mejor estado para invertir en el país”.



PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE VIVIENDA



Marisol Becerra
Directora de consultoría inmobiliaria en Tinsa México.

Al día de hoy en Querétaro hay poco más de 1.5 millones de habitantes, su tasa anual de crecimiento es del 4 por ciento. Sumado a esto, existe un bono poblacional, que no todo México lo tiene, informó Marisol Becerra, directora de consultoría inmobiliaria en Tinsa México.

“La realidad es que en Ciudad de México se está invirtiendo la pirámide, cada vez vemos más un proceso de envejecimiento de la población, pero no en Querétaro, pues el 50% de este millón y medio de gente están dentro de este rango de 25 a 59 años que es el que demanda vivienda”.

Asimismo, explicó que existe casi medio millón de viviendas, de las cuales el 21% son unidades rentadas. “Es un alto índice por toda la gente que llega a trabajar y en principio no compra, pero si la renta y posteriormente si decide establecerse es cuando viene el tema de adquisición”.

De acuerdo con Becerra, la vivienda sigue al empleo y si hay estos indicadores económicos y de la fuerza laboral se traduce en una fuerte demanda por hogares, tan sólo el 63% de los trabajadores forman parte de la economía formal y tiene presupuesto para adquirir vivienda.

“El mercado residencial de Querétaro ha crecido mucho en los últimos años, hoy tenemos cerca de 300 proyectos activos que se están comercializando a lo largo de toda la zona metropolitana y por supuesto que es uno de los sectores más importantes, además del tema industrial”.

“

El mercado residencial de Querétaro ha crecido mucho en los últimos años, hoy tenemos cerca de 300 proyectos activos”

Marisol Becerra

Tan solo el año, según Marisol, hubo más de 37% proyectos de inversión, lo que representa más de 26 mil millones de pesos. El Producto Interno Bruto creció un 6.2 por ciento.

VIVIENDA RESIDENCIAL: ANÁLISIS EN EL DESARROLLO DE LA VIVIENDA, LA LIBERACIÓN DE TIERRAS Y LA INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS EN LA CRECIENTE METRÓPOLIS DE QUERÉTARO



Rodrigo Villaseñor
Director de SITE Soluciones Inmobiliaria

Para concluir con el evento de REBS Querétaro, el último panel estuvo a cargo de Rodrigo Villaseñor, director de SITE Soluciones Inmobiliaria, que fue el moderador; entre los panelistas se encontraron: Daniel Viliesid, director CoFundador de Viali; Pablo Corona, director general de Complejos Residenciales; Sergio Torres Padilla, director regional de Suburbio Santiago; y Guillermo Fernández, socio-director general de Lemon Promociones.

“El mercado de Querétaro todavía tiene mucho que dar, más del 40% de nuestras ventas son para recién llegados y vemos que esta inercia que tiene la entidad todavía da para aguantar, por lo que predecimos un panorama optimista”.

Mientras que Sergio Torres expresó que para que se dieran todas aquellas oportunidades de crecimiento, es porque la entidad está siendo muy correspondida con su hábitat.



Daniel Viliesid
Director CoFundador de Viali

Durante la plática, todos los speakers coincidieron que Querétaro cambió con la llegada de la pandemia de Covid-19, pues a diferencia de otros estados que sufrieron la baja venta de inmuebles, ahí fue todo lo contrario, en especial por la migración que fue principalmente de capitalinos.

“El Gobierno del estado ha tomado un liderazgo para poner un piso parejo, y está atacando esos déficit que generan las oportunidades, tanto en materia de suministro de agua como en energía”.



Pablo Corona
Director general de Complejos Residenciales

“El tema de Querétaro se da fundamentalmente por un tema migratorio derivado de la Ciudad de México, pues la cultura que trae el comprador de la CDMX es mucho más vertical que horizontal. Estamos ocupados por los cambios de tendencia que se dan a raíz del Covid-19, para dar una respuesta a una demanda que quizá ha cambiado más bruscamente de lo que hubiéramos imaginado”, comentó Guillermo Fernández.

“El tema de Querétaro se da fundamentalmente por un tema migratorio derivado de la Ciudad de México”

Guillermo Fernández.



Sergio Torres Padilla
Director regional de Suburbio Santiago

Por su parte, Daniel Viliesid dijo que la pandemia fue una sorpresa para el estado, pero favorable a lo que se esperaba. “Hubo un incrementó en las ventas, fue una oportunidad para que la gente pudiera darse cuenta que puede vivir en otros lugares de la República Mexicana; las personas comenzaron a valorar lo que puede ofrecer la entidad en desarrollos”.

Pablo Corona comentó que ha escuchado de muchos colegas que el mercado de la vivienda tuvo un reacomodo, y que en el segmento de terrenos, a los que ellos se especializan, fue uno de los cuales no se detuvo, principalmente los que tienen un precio promedio de 900 mil pesos.

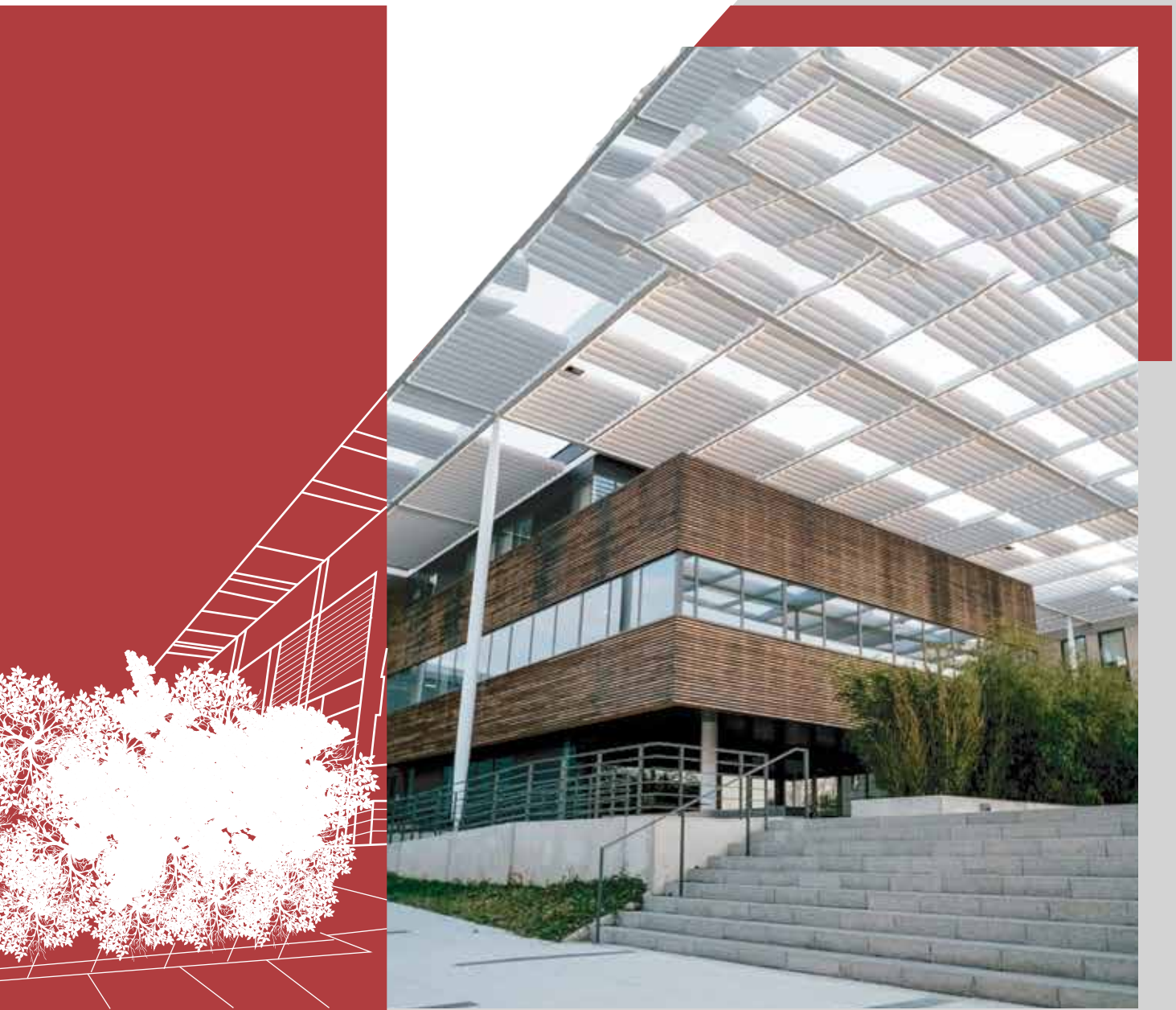


Guillermo Fernández
Socio-director general de Lemon Promociones.

B2B PLANNER 2023

Directorio especializado de la
industria inmobiliaria
No olvides participar

comercial@inmobiliare.com | +52 55 55147914





REB+

SUMMIT

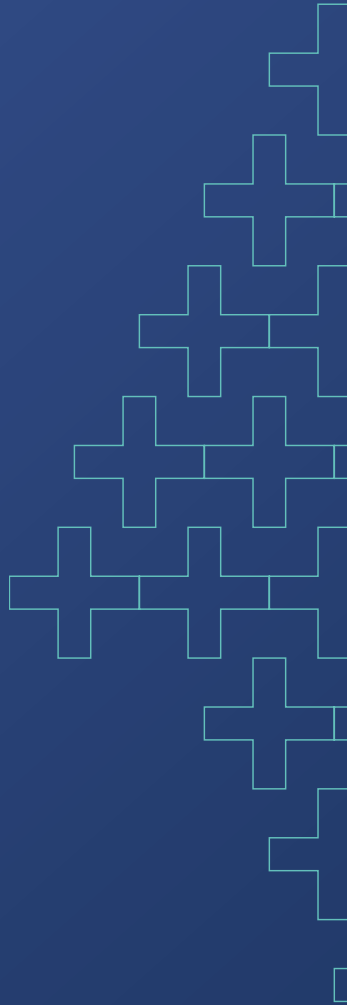
NEW YORK
9 MAR 2023



REBS NEW YORK:

U.S.-Mexico Real Estate Investment
Summit 2023

POR: REDACCIÓN INMOBILIARE



El 19 de marzo Immobiliare magazine en conjunto con la U.S.-MX Chamber of commerce celebramos la novena edición de nuestro congreso internacional de negocios enfocado en las inversiones cross-border entre los México y Estados Unidos. Durante la jornada de conferencias, se dieron cita más de 200 asistentes al interior del corporativo de nuestro host Shearman & Sterling, espacio en el que se analizaron los mercados de mercados de capital, industrial y logística, así como factores ESG, Tecnología en Real Estate y la situación actual del mercado de Nueva York.

La bienvenida estuvo a cargo de Guillermo Almazo, CEO de Immobiliare Magazine, Alejandro C. Ramos, CFA Senior Vice President, U.S. Chapters Operation & Executive Director NE Chapter, y Malcolm K. Montgomery, Partner, Shearman & Sterling. La apertura oficial estuvo a cargo del honorable Jorge Islas, Consulate General of Mexico in New York, quien dio un reporte completo de las actividades públicas de México en materia de apoyo en migración, programas sociales y sobre todo, habló sobre la promoción de la igualdad e inclusión de mexicanos en Estados Unidos.

Panel 1

ECONOMIC & REAL ESTATE MARKET OUTLOOK FOR THE U.S., MEXICO & THE GLOBE

Para el panel de apertura, se dieron cita Kris Ferranti, Partner Shearman & Sterling, como moderador; así como Susan L Stupin, Co Founder & Managing Director Prescott Holdings LLC; Enrique Lavin, Managing Director & Country Head, PGIM Real Estate; Juan Carlos Mier y Terán, Head Real Estate de Banco Santander; y Raúl Gallegos, Managing Director Asset Management de Credit Suisse; quienes discutieron sobre la evolución reciente del mercado inmobiliario en Estados Unidos y México.

Además de las clases de activos inmobiliarios y valores en América del Norte, la inflación, tasas e implicaciones para las capitalizaciones de mercado y el mercado inmobiliario, gestión de riesgos económicos, políticos y el análisis de los desarrollos legales y regulatorios.



Panel 2

IMPLEMENTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON A RESILIENCE REAL ESTATE MARKET GREEN/SUSTAINABLE FINANCING - DEVELOPMENT & ESG FOR REAL ESTATE IN THE U.S. & MEXICO

El segundo panel fue moderado por Carlos Valverde, Vice President Real Estate Development Silverstein New York. Mientras que Liliana Bernardis, Principal, MVE Architects Mexico City; Francisco Martín del Campo, Founder Arquitectoma; y Robert White, Head of Green and Sustainable Hub Americas, Natixis New York participaron como panelistas.

Quienes abordaron el ajuste de la estrategia ESG para la macroeconomía, bonos verdes y financiamiento sostenible. Asimismo, explicaron cómo proteger a las comunidades de la crisis climática, agenda de expertos en bienes raíces, la incorporación del riesgo de transición en las transacciones y la valoración, finalmente explicaron la infraestructura social y estrategia climática para bienes raíces.



Panel 3

RESHORING & NEARSHORING: IMPLICATIONS FOR INDUSTRIAL & LOGISTICS REAL ESTATE IN THE U.S. & MEXICO

Barbara Ochoa, CEO, Grupo IGS, Guillermo Espinosa Armendáriz, Real Estate Solutions, DHL Supply Chain México, Barneby Fletcher, Director, Global Risk Analysis Group, Control Risks, Cesar Ramis General Director Partner Trade Envoy LLC, Moderando Rafael Villamar-Ramos, Partner, Sanchez Devanny. Temas a desarrollar; Reconfiguración de la cadena de suministro, Implementación de USMCA, Infraestructura logística / Frontera, puertos interiores, centros de distribución, Tendencias en la nearshoring / Potencialmente beneficiado sectores y geografías en México y el Análisis de factores regulatorios, económicos y políticos entre los 2 países.

Panel 4

TECH INNOVATION PROPTech & BUILDTECH "TECH FOR A CHANGE"

Para este panel, moderado por Jorge Gonzalez Soler Territory Manager, Digital Natives Google Nueva York, se discutieron los temas sobre el Big data en el sector inmobiliario y las tendencias en Proptech y buildtech, lo que incluye unicornios de Estados Unidos, nuevos jugadores, Inversiones en Proptech, buildtech y el Impacto potencial de las tecnologías impulsadas por la Inteligencia Artificial.

Participaron Aaron Kraig, Co-Founder & CEO eHubs; Adam Stark, Co-Founder Jet Build; Chris Pyke, Senior Vice President ArcSkoru; y Eoin Kiely Associate Director BIM & Technology at Turner Townsend.

ne panelists, scan the qr



Panel 5

INROADS FOR MEXICAN CAPITAL & DEVELOPMENT IN THE U.S. REAL ESTATE MARKET

El último panel estuvo a cargo de Jonathan Newman, Partner, Shearman & Sterling; Tal Peri, Head, U.S. East Coast & Latam Union Investment Real Estate; Gustavo Tomé, CEO and Founder Skyway Equities; y Kent M. Swing, President Swig Equities LLC, quienes discutieron el análisis del mercado inmobiliario de Estados Unidos por sector, geografía y perspectivas, así como las oportunidades de inversión extranjera directa en bienes raíces del país vecino del norte.

Además de las experiencias de pioneros mexicanos en el sector inmobiliario de Estados Unidos, el mercado de inversiones en bienes raíces, los fondos extranjeros y locales, vehículos de inversión tradicionales de Estados Unidos y las consideraciones legales y reglamentarias.

Propuestas que generaron valor con un diálogo constructivo donde las mejores prácticas y la convivencia entre panelistas de ambos países dieron como un resultado una estrecha relación de amistad y de reforzar los lazos de negocios. Agradecemos a tod@s por su expertise y amistad que llevaron a esta novena edición a ser todo un éxito.



LATITUD INMOBILIARIA TV



Lorena Goca, es la encargada de dar a conocer cada lunes información relevante sobre el sector de bienes raíces, así como responder a preguntas y conceptos básicos de la industria con el objetivo de enseñar a invertir en tu patrimonio, así como apoyar a asesores para proporcionar una mejor atención.

@LatitudInmobiliariaTV 43.600 suscriptores

SOFTEC



Compañía especializada en consultoría e investigación de mercados en México. A través de sus redes sociales, encontrarás información sobre eventos especializados a lo largo de todo el territorio mexicano, así como datos específicos y relevantes par entender el sector en cada uno de sus segmentos, principalmente el de vivienda.

@Softecmx 2,103 seguidores



BRANDO ANGULO



A través de sus redes sociales, busca democratizar las mejores inversiones inmobiliarias. Es fundador de Brada Grupo Inmobiliario y la Academia BrickUp, la cual está enfocada a todo aquel que desee aprender y emprender en la industria de bienes raíces. Cuenta con podcast y ofrece conferencias en diferentes partes del país.

@brandoangulomx 410.8 k seguidores

TIBURONES INMOBILIARIOS



Plataforma educativa formada por diferentes actores y líderes del mercado, quienes a través de webinars, foros y cursos ofrecen capacitaciones y networking con las empresas más importantes del sector. Está hecha para hacer más y mejores Profesionales Inmobiliarios, Tener intercambio de innovaciones y hacer negocios.

@TIBURONESINMOBILIARIOS 6110 suscriptores



WEB

RR.SS. EXPERTOS



FORECAST 4S REAL ESTATE PODCAST

Expertos en consultoría inmobiliaria, desde investigación de mercado, desarrollo de producto y marca, hasta la comercialización y estrategia digital inmobiliaria. Aquí encontrarás información sobre el futuro del real estate de la mano de expertos inmobiliarios y analistas.

ALEXA ECHO DOT



Echo Dot es una bocina inteligente que se controla con la voz y te conecta con Alexa a través de red Wi-Fi. Además de reproducir música, responder preguntas o narrar las noticias, se puede usar para consultar el pronóstico del clima, configurar alarmas e incluso controlar dispositivos de Casa Inteligente compatibles, como luces de habitaciones y electrodomésticos inteligentes.

TECNOLOGÍA

5 GADGETS PARA LOGRAR UN HOGAR INTELIGENTE

MI HOME SECURITY CAMERA 360° DE XIAOMI

Las Mi Home Security Camera utilizan tecnología HD ultra nítida para capturar imágenes detalladas de cualquier habitación en la que se coloquen, con ángulos completos gracias a su tecnología 360°. A diferencia de otras cámaras de seguridad, esta funciona en conjunto con Alexa de Amazon, por lo que es posible manejarla de forma inteligente, controlarla a distancia, etc.



ENCHUFE INTELIGENTE TP-LINK HS100

Los enchufes inteligentes con Wi-Fi permiten un acceso remoto a cualquier dispositivo conectado para poder controlarlo con el celular. En el caso del TP-Link HS100, es necesario un software para su correcta utilización, en este caso la app gratuita Kasa en el smartphone.

También es posible programar el enchufe para seguir un horario, por ejemplo, encender la luz al anochecer o apagarla al amanecer. Incluso, es posible encender o apagar dispositivos conectados a distancia, con la opción Modo Fuera de Casa.

Además, Google Home da la posibilidad de controlar los dispositivos conectados al Enchufe Inteligente tan solo utilizando la voz.



NEATO ROBOTICS D701

Se trata de un robot aspirador con sistema de navegación inteligente y función de carga automática de la marca norteamericana Neato. Es una herramienta perfecta para tener una limpieza de suelos eficiente y más frecuente en el hogar.



ILUMINACIÓN INTELIGENTE PHILIPS HUE WHITE KIT

Philips HUE no solo es un foco con acceso a Wi-Fi sino un sistema de iluminación inteligente. Con una orden de voz, el usuario podrá encender las luces de cualquier habitación, controlar la intensidad o el color de la bombilla RGB. El HUE Bridge, el corazón del sistema Philips y actúa como centro inteligente que conecta los dispositivos a las luces inteligentes. Se pueden agregar hasta 50 luces.



**Dolce & Gabbana:
Chamarra capitonada largo
con estampado floral**

Es multicolor con estampado floral, su diseño es con capucha, cuello alto, puños de canalé, cierre con botones de presión en la parte de adelante y dos bolsillos con ribete en la parte delantera. Este producto está hecho en Italia y es 100% poliéster; su costo es de 107 mil pesos. La chamarra fue utilizada por Shakira al arribar al aeropuerto de New York para presentarse con Jimmy Fallon.

TECNOLOGÍA

**TOP 5
ESTILO DE VIDA**



Luis Vuitton: Bolsa New Wave PM

La pieza está confeccionada en suave piel de becerro acolchada con un diseño ondulado que permite pórtala con comodidad. El accesorio presenta la característica cadena deslizante en color dorado que se ajusta para llevarla en el hombro o cruzada. Tiene un precio de 56 mil 500 pesos.

Fenty Beauty: Polvo traslúcido

Es un polvo fijador que ayuda a matizar la piel y a retocar el maquillaje para que quede como nueva en un sencillo paso; este producto fue el que usó la cantante Rihanna en el show de medio tiempo del Super Bowl.



Tesla Modelo X

Alcanza una velocidad máxima de 250 km/h y una aceleración de 0 a 100 km/h en 3.9 segundos; además, tiene una capacidad de conducción autónoma total. Está valuada en dos millones 499 mil 900 pesos; este vehículo se hizo famoso porque Samuel García, gobernador de Nuevo León, le regaló esta camioneta a su esposa Mariana Rodríguez Cantú.

Saint Laurent: Maletín Sac De Jour

Esta elaborado en piel de color gris, asas semirrígidas, correa desmontable para hombro, compartimento superior con cierre doble vía, bolsillo frontal y posterior. Tiene un precio en tienda de 47 mil pesos.



LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

MÁS SOBRE LA INDUSTRIA

LA GRAN APUESTA

Dentro de la película se explica la crisis inmobiliaria y financiera del 2007-2008 en Estados Unidos y la manera en que fue sobrepasada por los actores de ambos sectores. A lo largo de la historia se tocan temas como hipotecas subprime, también conocidas como basura, swap, obligaciones de deuda colateralizada, obligaciones garantizadas por hipotecas, entre otros

Disponible en Prime Video



SELLING SUNSET

Una serie, creada por Adam DiVello, en la que se aborda la historia de un grupo de agentes inmobiliarios mujeres que venden casas de lujo a clientes con poder adquisitivo alto de los Ángeles en el área de West Hollywood. Durante los episodios se muestra el drama, angustia y negociaciones que llevan a cabo las agentes con sus distintos prospectos de negocios, así como el drama involucrado dentro de las ventas.

Disponible en Netflix



DEL NEGOCIO INMOBILIARIO A LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

Michael Echaverren, con 25 años dentro del sector inmobiliario, comparte al mundo su experiencia y recorrido dentro del real estate. Además, señala a los lectores los errores que pueden cometerse y las oportunidades a futuro en este negocio.

Autor: Michael Echaverren; Editorial Libros de cabecera.



EL ABC DE LA INVERSIÓN EN BIENES RAÍCES

Ken McElroy habla sobre los conceptos básicos que debe tener cualquier agente o inmobiliaria al momento de negociar en los bienes raíces. Si apenas inicias el negocio del mercado inmobiliario, es una buena guía para conocer lo que debes hacer y tomar en cuenta dentro de la industria.

Autor: Ken McElroy; Editorial LLC RDA PRESS, Año 2020



ÉXITO A CUALQUIER PRECIO

Se trata de un filme de una agencia inmobiliaria en Chicago que pone a competir a tres de sus agentes, el agente con más venta se llevará como recompensa un Cadillac y el de menor negocio será despedido. Ante esta situación, los tres personajes llevan sus estrategias a fondo para no ser el último en ventas y perder su empleo.

Disponible en DVD



Hacer networking con más de 7.000 profesionales

THINK REAL BIG.

ÚNETE A LA GRAN SEMANA INMOBILIARIA #SIMA2023

24-27 mayo 2023

IFEMA MADRID, ESPAÑA

sima
SALÓN INMOBILIARIO

simaPRO
THE FUTURE IS NOW

proptechexpo
BY SIMAPRO & RENT

salón del **inversor**
inmobiliario

Participa en el evento inmobiliario líder

simaexpo.com | comercial@gplanner.com | (+34) 915 774 797

Participa en SIMAPRO, el evento inmobiliario líder

y disfruta de un 35% de descuento con el código: **INMOBILIARE 35**

KNOWLEDGE PARTNER:



LEADING PARTNER:



SILVER PARTNER:



STRATEGIC PARTNER:



MARKETING & COMMUNICATION PARTNER:



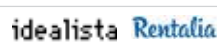
BRONZE PARTNERS:



PROMUEVE Y ORGANIZA:



PORTAL OFICIAL:



PROYECTOS

5 COMUNIDADES PLANEADAS EN MÉXICO

Las comunidades planeadas son desarrollos urbanos contruidos a conciencia, desarrollados para tomar en cuenta y considerar las necesidades de los habitantes tanto del presente como del futuro para otorgar una vida de comodidad y lograr un estilo de vida exclusivo. Si bien existen residencias, también están compuestas por parques, establecimientos comerciales, escuelas, y demás amenidades para la experiencia del usuario.

CIUDAD CENTRAL MÉRIDA

Se ubica en Yucatán, es un megaproyecto de terrenos urbanizados con dimensiones desde los 133 m² que es el lote regular. Además de los terrenos residenciales, existen avenidas, parques temáticos, zonas comerciales, mareas comunes, casa club, acceso a un club de playa.

Entre las amenidades se encuentra una alberca, área de bar, área de terraza, salón de eventos, lobby, gimnasio, sala de juegos, tienda, canchas de usos múltiples y estacionamiento en las más de 40 hectáreas.



RESERVA SANTA FE

Comunidad residencial que se ubica en el Estado de México, la cual pretende ser la construcción regenerativa de América Latina. Reserva Santa Fe está al interior de un bosque de 197 hectáreas, de las cuales 110 son de bosque, 42 de lotes unifamiliares, 18 para etapas Townhouses y condominios residenciales; y 27 hectáreas de amenidades.

Entre las amenidades se encuentran una granja, viveros e invernaderos para la vegetación del desarrollo, 25 kilómetros de senderos para que los habitantes caminen o anden en bicicleta; un gimnasio con área de cardio, aparatos y pesas; por mencionar algunas.

BOSQUE REAL

Es una comunidad planeada al poniente de la Ciudad de México; a finales de 2022 el Grupo Bosque Real, presidido por Marcos Salame, invirtió 180 millones de dólares para tres proyectos inmobiliarios: Incanto Residencial, SkyView y The Residences by Roche Bobis, los cuales planean estar listos en 2024.

En dicho sitio hay kínder, primaria y secundaria del Colegio Bosque Real; la Universidad Panamericana con una extensión de 40 hectáreas y un campus que albergará a 10 mil estudiantes, el IPADE; un campo de golf con casa club y un hospital.



CIUDAD MAYAKOBA

Localizada en Playa del Carmen, es una comunidad sustentable de 409 hectáreas que alberga seis desarrollos residenciales, un country club con campo de golf y club de playa, escuelas y universidades. El complejo cuenta con múltiples desarrollos de vivienda tanto vertical como horizontal, que van desde el segmento medio hasta el residencial plus.



CUADRANTE CENTRO SUR

Es un proyecto sobre dos predios de 17 hectáreas de MIRA en Querétaro, compañía de inversión y desarrollo de bienes raíces; en dicha comunidad albergará residencias, comercios, oficinas, consultorios, hospitales, entretenimiento, gastronomía, áreas deportivas y más.

Los macro lotes que ofrece Cuadrante Centro Sur cuentan con todos los servicios públicos a pie de lote (agua, drenaje y luz), así como con las factibilidades y permisos a nivel de Master Plan, necesarios para que el inversionista inicie su edificación de forma ágil y con absoluta certidumbre.



TRANSFORMACIÓN URBANA. SORDO MADALENO ARQUITECTOS:

85 AÑOS DE HISTORIA

POR: REDACCIÓN INMOBILIARE

Transformación urbana.
Sordo Madaleno Arquitectos.
Créditos: Sordo Madaleno

En el marco de la celebración de su 85 años, el despacho Sordo Madaleno Arquitectos en conjunto con Fomento Cultural Citibanamex inauguró el pasado mes de febrero la exposición Transformación urbana. Sordo Madaleno Arquitectos, en el Palacio de Cultura Citibanamex en Avenida Madero 17, Centro Histórico. La muestra estará disponible hasta el 9 de julio.

La muestra fue curada por Barry Bergdoll, quien ha sido jurado del Premio Pritzker y curador del MoMA. En ella se exhibe un archivo nunca antes visto acerca del trayecto de la firma, durante más de ocho décadas, desde que Juan Sordo Madaleno (1916-1985) diseñó sus primeras obras para un país en plena carrera hacia la modernidad, seguido por su hijo, Javier Sordo Madaleno (1956), y ahora una tercera generación, y cuyas obras han dado forma a la modernización de México entre la época de la Revolución y la globalización.



“Sordo Madaleno Arquitectos ha desarrollado un enfoque visionario sobre los usos mixtos para crear nuevas formas de interactuar con el espacio. Es la historia de cómo una filosofía de la arquitectura y del diseño es capaz de crear nuevos tipos de experiencia pública”, indicó la Fundación Sordo Madaleno.

Se presenta como un panorama que se nutre de la riqueza documental de Juan Sordo Madaleno descubierta recientemente en su extenso archivo histórico. Muestra maquetas, fotografías y documentos de 62 obras arquitectónicas, así como un área monográfica dedicada al fundador de la firma como persona y a cómo su personalidad e inquietud temprana por el diseño lo llevaron a crear obras retadoras e innovadoras para su época.

La muestra se divide en ocho núcleos temáticos, que inician con las obras de Juan Sordo Madaleno; seguidas por proyectos de transformación urbana, oficinas, hoteles, casas y departamentos, iglesias y arquitectura social; así como un bloque sobre el pasado, presente y futuro de Reforma-Colón, en la Ciudad de México. Al centro del espacio se instalaron pantallas para tener una experiencia 360 grados con un video donde se puede conocer la historia de la firma de arquitectura en ocho minutos.



Transformación urbana.
Sordo Madaleno Arquitectos.
Créditos: Sordo Madaleno

En palabras del curador Barry Bergdoll: “En un mundo donde las corrientes globales han convertido la existencia en algo sin ámbitos determinados y sin fronteras, Sordo Madaleno Arquitectos ha participado activamente en la construcción de un entorno físico en el que la vida y la convivencia contemporáneas se intensifican y las ciudades se reinventan desde dentro”.

Transformación urbana. Sordo Madaleno Arquitectos se acompaña de una publicación con el mismo nombre, que reúne 16 ensayos y será presentado más adelante como parte de las actividades de desarrollo académico de la exposición. Asimismo, se ofrecerán visitas guiadas gratuitas al público general de lunes a domingo a las 12:00, 14:00 y 16:00 horas y visitas familiares los sábados y domingos a las 12:30 horas. 🌱



Transformación urbana.
Sordo Madaleno Arquitectos.
Créditos: Sordo Madaleno



AGENDA

MAYO



JUNIO



23
Mayo

REBS Madrid

¿Cómo se encuentra el mercado inmobiliario español? ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta y/o las oportunidades de crecimiento para el 2023? Estas y más preguntas serán respondidas durante el congreso inmobiliario REBS Madrid el próximo 23 de mayo en la capital española.

www.rebs.mx

Ubicación **Madrid, España**

REB+

SUMMIT

MADRID

23 MAYO 2023

24 Y 27 / MAYO

Salón Internacional Inmobiliario Madrid (SIMA)

Durante las cuatro jornadas que dura este evento tendrás la oportunidad de asistir a numerosas actividades en las que ponerte al día de la actualidad inmobiliaria y debatir sobre las cuestiones que afectan al sector.

Ubicación **Ifema, Madrid**



www.ifema.es/sima

23 Y 24 / MAYO

The Real Estate Show 2023

Encontrarás un espacio único para escuchar de voz de los líderes de la industria nacional e internacional, lo último en: arquitectura, diseño, innovación, tecnología, inversión, tendencias, urbanismo, proptech, sustentabilidad y proveeduría.

Ubicación **Hotel Westin Santa Fe, CDMX**



www.therealestateshow.com.mx

18 -21 / MAYO

Fenahabit 2023

Presentará más de 120 Expositores de todo Brasil y del mundo en más de 8 mil metros de área, con la expectativa de más de 15 mil visitantes. Los principales ejes son la construcción civil y la vivienda, conectando sus productos, servicios y soluciones.

Ubicación **Parque de Exposiciones Vila Germânica, Brasil**



www.viaapiaeventos.com/feira-fenahabit

28 - 29
Junio

REBS Monterrey

El atractivo industrial del norte del país es uno de los factores que ha impulsado el crecimiento y fortaleza del mercado inmobiliario en los estados de la región. De acuerdo con diversas compañías expertas del sector, la inversión en 2023 podría significar un récord, resultado de la necesidad en las cadenas de suministro. Razón por la que B2B Media, llevará a cabo el REB Summit Monterrey.

www.rebs.mx

Ubicación Monterrey, Nuevo León

MONTE REB SUMMIT + EXPO RREY

20 Y 21 / MAYO

Expo Invierte en Mérida, Sureste y Playas 2023

Expo Invierte en Mérida, Sureste y Playas 2023 presentará las novedades de empresas de México e internacionales relacionadas con los sectores de Negocios, Inmuebles, Inmobiliaria

Ubicación Auditorio Pabellón Monterrey

INVIERTE

www.expoinvierete.com

23 Y 25 / JUNIO

VIMO 2023

La Vitrina Inmobiliaria del Caribe es la feria que, durante tres días, presenta mayor oferta de proyectos de vivienda; así como inmuebles comerciales, industriales y turísticos de la región.

Ubicación Barranquilla, Colombia

 **vimo**
vitrina inmobiliaria
del caribe

www.vitrinainmobiliariacaribe.com

29-30 / JUNIO

Inmociónate 23

Este evento contará con un marketplace en el que podrás conocer a las empresas líderes del inmobiliario, lo que sin lugar a dudas se convertirá en una oportunidad única para que fomentes tu networking.

Ubicación Palacio de Congresos de Granada, España

2023 GRANADA
29-30 JUNIO

RESERVA YA LA FECHA

www.inmocionate.sira.com

Único foro nacional especializado en **Parques Industriales** en México

La **AMPIP** es la asociación que representa y promueve los intereses de los parques industriales entre los diferentes actores del **ecosistema nacional e internacional**.

Orgullosamente representa el **90%** de los desarrolladores de parques industriales en todo **México**, fomenta las mejores prácticas en el sector inmobiliario industrial y promueve la ocupación de espacios entre empresas de México y el mundo.

La **AMPIP** realiza acciones que facilitan el **desarrollo y fortalecimiento** del negocio de sus más de **100 socios** (desarrolladores inmobiliarios, fondos de inversión, fibras y proveedores estratégicos).

CONSTRUIMOS UN PACTO ENTRE INNOVACIÓN Y REALIDAD.



CONSTRUYE CON **ECO Pact** El Concreto Verde



100% de Desempeño



Hasta un 30% menos de CO₂



solucionesconcretas.com.mx



PRÓXIMOS EVENTOS

REB+

SUMMIT

2023

Madrid

23 de Mayo

Dallas

7 de Septiembre

Monterrey + Expo

28 - 29 de Junio

Riviera Maya + Expo

20 - 21 de Septiembre

Guadalajara

31 de Agosto

Mazatlán

6 de Octubre

EXNI

14 -15 de Noviembre

