

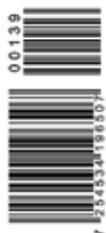
INMOBILIARE

LATAM

No. 139 / 2023

GRUPO SI NOW

LA OPORTUNIDAD INMOBILIARIA
DE MÉXICO



REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$126.00 M.N.

MONTE
REY
REB
SUMMIT
+ EXPO

Inversión y sustentabilidad,
factores para el desarrollo
inmobiliario

PANORAMA DE LA VIVIENDA
VERTICAL EN TULUM

RESIDENCIA VACACIONAL, UNA
OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover opportunities others miss.

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

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

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

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900

industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700

retail.leasing@fibramacquarie.com

1. As of 2022.

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



Calcula con nuestra herramienta digital tu ahorro al instalar los vidrios fotovoltaicos



Comienza a usar **Solar Test** al escanear el siguiente código

www.vidriosolarvolt.com | www.vitrosolartest.com



KAMPUS DESARROLLOS

Una empresa flexible que se adapta a las necesidades del mercado y de sus clientes.

Kampus Desarrollos busca ofrecer complejos contruidos a la medida (*build to suit*), una propuesta inmobiliaria que responde a las exigencias industriales y de distribución que requieren las empresas.

Asimismo, los expertos en el desarrollo de espacios inmobiliarios construyen edificios especulativos (*spec to suit*), los cuales cuentan con la base estándar de lo que requiere una empresa para iniciar operaciones, esto debido a la nueva dinámica que se está dando a nivel mundial en la inversión extranjera, lo que muchos llaman *nearshoring* o *ally-shoring*, donde las empresas internacionales requieren espacios industriales de manera inmediata, por una nueva conformación de las economías, que tienden más a la regionalización que a la globalización.

A través de ofrecer estos dos tipos de esquemas en construcciones industriales, se ha logrado tener una gran aceptación entre las empresas que ocupan los espacios en sus desarrollos como en su más reciente parque industrial, Kampus Industrial Santa Rosa, certificado LEED® y ubicado en el segundo corredor industrial más importante de México, Ixtlahuacan de los membrillos - Tlajomulco de Zúñiga - El salto, Jalisco, el cual cuenta con fácil acceso al Puerto de Manzanillo, al aeropuerto internacional de Guadalajara y a la zona del centro de México, por lo que logísticamente lo hace muy eficiente y competitivo.



NUESTROS VALORES



Sustentabilidad

Incorporamos prácticas empresariales sustentables en todos nuestros desarrollos, ya que nos preocupamos por el medio ambiente y su conservación.



Impacto Social

Somos promotores sociales para nuestros clientes, empleados y comunidades aledañas a nuestros desarrollos, por lo que generamos proyectos que toman en cuenta las necesidades de la comunidad, la inclusión social, los requerimientos de nuestros inquilinos y de sus empleados.



Seguridad

Estamos comprometidos en ofrecer a nuestros clientes desarrollos con los más altos estándares de seguridad y tecnología para hacer su operación más eficiente. Buscamos contar con los desarrollos inmobiliarios más seguros de México.



Eficiencia

Ofrecemos un servicio integral en el diseño, ingeniería, construcción y gestión de proyectos inmobiliarios.

Impulsamos el cambio

- **Misión:** Lograr una experiencia innovadora y única en el sector inmobiliario a través de ofrecer espacios sostenibles, adaptables y confiables para nuestros inquilinos, inversionistas, accionistas y las comunidades de la región.
- **Visión:** Llegar a ser el desarrollador institucional de la zona Centro – Occidente de México en los próximos 5 años.

Kampus Desarrollos somos expertos en el desarrollo de espacios inmobiliarios de clase mundial. Con más de 30 años de experiencia en el sector de la construcción, desde el diseño hasta la operación, brindamos soluciones flexibles, innovadoras, sostenibles y adecuadas a las necesidades de nuestros clientes, con los mayores estándares de diseño, construcción y administración.



WeWork The Landmark
Avenida Paseo de los Virreyes 45 Piso 7- 114
Puerta de Hierro, Zapopan, Jalisco, México, 45116

Tel. +52 (33) 2101 0135
hola@kampusdesarrollos.com
www.kampusdesarrollos.com

KUYABEH

SUSTAINABLE ECOLOGICAL COMMUNITY



CONTACT US



DISCOVER



+52 (984) 145 5274

kuyabeh.com

hola@kuyabeh.com

TERRENOS DE 4,700 M2 Y 9,400 M2
EN TULUM MÉXICO

Vive en el paraíso y conecta
con la naturaleza



50 Amenidades • 375 Hectáreas • Comunidades Ecológica

SUBURBIO

SI NOW



La oportunidad que cumple sueños

Provocamos la creación de nuevos ecosistemas inmobiliarios en sitios conurbados que se convierten en paraísos, generando experiencias humanas disruptivas como una **ALAMEDA, UN VIÑEDO TEMÁTICO, UN ZÓCALO, UN PARQUE ACUÁTICO** y un recorrido por tierra y agua a través del **ANFIBUS**.

Retomamos nuestra cultura para revivirlos en familia y nunca olvidar nuestras raíces.

1,800 HA
Desarrolladas



Alameda



Cava natural



Anfibus



Viñedo temático



NOVOTECH[®]
SI NOW

DESARROLLADORES INDUSTRIALES
ESPECIALIZADOS
ALMACENAMIENTO & LOGÍSTICA

BAJÍO OCCIDENTE

3 MILLONES DE M2
DESARROLLADOS

Miembro



A tan sólo unos meses de finalizar el 2023, uno de los sectores que reportó los mejores niveles de recuperación es el turístico, ya que la economía relacionada con este en México, registró un crecimiento del 14.4% anual durante los primeros cuatro meses del año, comparado con el 2022.

Razón por la que el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés) prevé que al término del año, se logrará alcanzar, e incluso superar, varios de los niveles reportados en 2019, previo a la pandemia de Covid-19.

De acuerdo con La Secretaría de Turismo Federal, en el primer semestre de 2023, la Inversión Extranjera Directa en Turismo (IEDT) registró mil 426.9 millones de dólares, equivalente al 4.9% de la Inversión Extranjera Directa Nacional. Mientras que la

ocupación hotelera fue del 60%, en los 70 centros monitoreados por DataTur, es decir, 5.3 puntos porcentuales más respecto al mismo periodo de 2022.

Con base en lo anterior, para esta edición, nuestros colaboradores ofrecen información relevante sobre las tendencias, cambios y perspectivas de cada uno en materia turística y desarrollo hotelero.

Además, en portada encontrarán a Grupo Sinow, empresa inmobiliaria fundada en Silao, Guanajuato; especializada en el área industrial-habitacional. 

MÓNICA HERRERA PEÑA
monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief

Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner

Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, 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 I, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 139 año 23 Publicación bimestral agosto-septiembre 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 +52 5555 147914
USA +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:

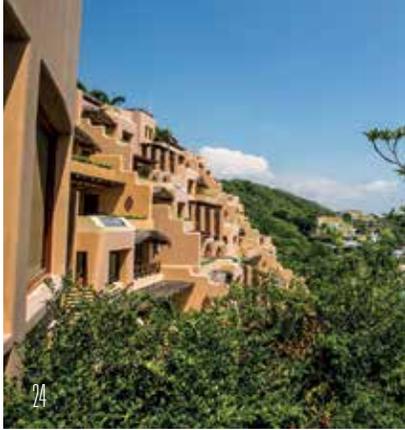


**Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar
distintas opciones de crédito.**

CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo con FOVISSSTE para Todos" **10.1%** Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de septiembre de 2023. Fecha de cálculo 01 de abril de 2023. 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/fovisste o llamando al (55) 5721 5817.

HSBC y sus logotipos son marcas registradas en México.

CONTENIDO



24

12 NOTICIAS

20 DATA

22 LÍDERES

Líderes en bioconstrucción en México

24 SUSTENTABILIDAD

Sustentabilidad en la hotelería y el turismo

LO QUÉ DEBES SABER

- 26 El floreciente mercado de alquiler a corto plazo de Miami atrae a los inversores
- 28 ¿Sabías que México es el paraíso perfecto para el turismo de salud?
- 30 Segunda vivienda en destino vacacional, gran inversión

32 UTILIDADES

¿Cómo encontrar el **depa** perfecto?



30

- 34 **COLABORADOR INMOBILIARE**
Monterrey será el mercado industrial más grande del país
- 42 ¿Por qué a los mexicanos les gusta viajar 'caro'?
- 46 **La importancia de los aeropuertos** en el sector turismo
- 50 **Ventajas de adquirir una vivienda** en un destino turístico
- 54 **Construyendo los espacios hospitalarios** del futuro

- 58 **COLABORACIONES**
Terra Regia, macroproyectos exitosos que hacen ciudad
- 62 Bienvenido a un estilo de vida único en **Kuyabeh**
- 64 **INVERTI** más de 30 años siendo líder en gestión integral de proyectos inmobiliarios en Jalisco

- EN ESTA EDICIÓN**
- 68 **Residencia vacacional** una oportunidad de inversión en destinos turísticos
- 72 Recuperación del crecimiento hotelero será este 2023

76 EN PORTADA

Grupo **SI NOW**, la oportunidad inmobiliaria de México

- 82 **COLABORACIONES**
G39: Icónico oasis arquitectónico en el corazón de Miguel Hidalgo
- ALIADOS**
- 84 **Panorama de la vivienda** vertical en Tulum 2020 - 2023
- 94 **El Retrofit** en México



46

- EXPERTOS INMOBILIARE**
- 100 El tiempo de las Smart Tourism Destination
Edgar Romero Enriquez
- 101 Profit is King
Juan Huicochea Mason
- 102 ¡Retail: una joya inmobiliaria oculta que no podemos pasar por alto!
Lorena Goca
- 103 Entendamos el concepto de ASG. El aspecto Social en ASG
Rafael Berumen
- 104 reCommerce y la logística inversa
Susana Uribe

- 106 **REBS MONTERREY**
Inversión y sustentabilidad, principales factores para el desarrollo inmobiliario

- 128 **PROYECTOS**
Proyectos wellness en hostelería

130 INMOBILIARE RECOMIENDA

- 134 **ARTE**
Juan Carlos Baumgartner: apasionado de la arquitectura y la neurociencia cognitiva



128

TRANSFORMACIÓN INMOBILIARIA DE PRIMER NIVEL

Con más de 30 años de experiencia en el mercado mexicano, somos líderes en servicios inmobiliarios corporativos y creamos soluciones innovadoras que aumentan la productividad de nuestros clientes. Diseñamos e implementamos soluciones para inquilinos, desarrolladores, ocupantes e inversionistas, para maximizar el valor de sus activos.

**¿Buscas soluciones inteligentes para tus proyectos inmobiliarios?
Somos tu mejor opción:**

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



"Impulsados por ideas, experiencia y dedicación, nuestro equipo de especialistas ofrece las soluciones inmobiliarias más creativas y efectivas del mercado."

Victor Lachica
President & CEO
Mexico & Central America.

Los beneficios que obtienes gracias a nuestra experiencia:



Soluciones a medida:
adaptamos nuestros servicios a tus necesidades



Conexiones globales:
acceso a una red internacional de expertos



innovación constante:
incorporamos las últimas tendencias y tecnologías



Resultados probados:
garantía de éxito en cada proyecto

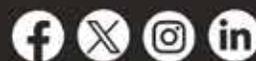
Escanea el código QR

y conoce cómo elevar tu proyecto inmobiliario al siguiente nivel:



Contáctanos

+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com



@cushwakemx

NOTICIAS

PROPONE COE NUEVO PARQUE INDUSTRIAL “NEARSHORING” EN PUEBLA

El municipio de San Andrés Cholula, Puebla, podría ser la sede de un nuevo parque industrial enfocado al nearshoring. La solicitud fue propuesta por César Bonilla Yunes, presidente del Consejo Nacional de Organismos Empresariales (COE), a Edmundo Tlatehui Percino, presidente municipal.



DESARROLLARÁN DOS HOTELES EN PUNTA MITA POR 500 MDD



El desarrollador inmobiliario DINE alcanzó un acuerdo con Montage International para el desarrollo de dos hoteles de las marcas Montage y Pendry dentro del complejo Punta Mita, Riviera Nayarit, México, por 500 millones de dólares (mdd).

CANADEVI GUANAJUATO APORTA A LA PROFESIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA



Durante el mes de marzo del 2023, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) informó que de los 80 mil asesores inmobiliarios contabilizados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), sólo el 10% están debidamente capacitados. Ante esta situación, se hizo un llamado para mejorar dichas cifras en favor de la industria, así como de los clientes.

WALMART DE MÉXICO INVERTIRÁ MÁS DE 630 MDP EN BAJA CALIFORNIA

Walmart de México y Centroamérica dio a conocer que invertirán más de 630 millones de pesos en la ciudad de Mexicali, Baja California, para la apertura de ocho unidades de sus formatos Bodega Aurrerá Express y Walmart Express. Los planes se realizarán en lo que resta del 2023 y 2024, sin embargo, se desconoce las localizaciones de las nuevas tiendas.

COAHUILA RECIBIRÁ UNA INVERSIÓN DE 16 MDD POR PARTE DE SA AUTOMOTIVE

Saltillo, Coahuila, recibirá una inversión de 16 millones de dólares por parte de SA Automotive para instalar su planta en la entidad. La empresa, dedicada a la producción de interiores para automóviles, generará 500 empleos.



PERSONAS QUE VIVEN CERCA DE ZONAS VERDES ENVEJECEN MÁS LENTO

Las personas que viven cerca de zonas verdes envejecen más lento e incluso muestran mejor salud, señaló un estudio de Kyeezu Kim, becaria postdoctoral de la Facultad de Medicina Feinberg de la Universidad Northwestern, Estados Unidos (EE.UU.) y autora principal del artículo. De acuerdo con la especialista y su equipo, tener acceso a parques y jardines públicos reduce biológicamente hasta dos años y medio de los ciudadanos.



COLLIERS ESPAÑA PREVÉ CAÍDA DEL 50% EN INVERSIÓN INMOBILIARIA EN 2023

El mercado inmobiliario español sufrirá una baja del 50% en su inversión en 2023 comparado con 2022, según Colliers España. El país cerró 2022 con una captación de 17,625 millones de euros, arrojando un 38% más de lo registrado en 2021.



LAMBORGHINI PRESENTA SUS VILLAS TIERRA VIVA



La fabricante de automóviles Lamborghini reveló sus planes para una nueva serie de villas de lujo en España: Tierra Viva. El proyecto de 53 unidades exclusivas estará situado en un terreno inclinado cerca del pueblo de Behanavís, en las afueras de Marbella.

PERSONAS MAYORES IMPULSARÁN EL CRECIMIENTO DE LA VIVIENDA



Un informe de la American Seniors Housing Association (ASHA) detalla cuáles son las prioridades de vivienda para personas mayores de la generación Baby Boomer, nacidas entre 1946 y 1964, que impulsará en gran medida el crecimiento de la industria durante los próximos 25 años en Estados Unidos.



MULTIFAMILY, UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN QUE CRECE EN MÉXICO

Los multifamily son una opción de vivienda cada vez más popular en muchas ciudades. Este tipo de inmuebles se ubican en casi todas las ciudades del país, destacando la Ciudad de México (CDMX), Guadalajara y Monterrey. Para la consultora CBRE, es una oportunidad de inversión que está creciendo muy rápido en Latinoamérica y en México; en los últimos 15 años, el porcentaje de personas que prefieren rentar aumentó casi 10 por ciento.

UNA CIUDAD FLOTANTE ES EL NUEVO PLAN A DESARROLLAR DE N-ARK

La empresa japonesa N-Ark reveló sus planes de construir una ciudad flotante, nombrada Dogen City, la cual albergará instalaciones médicas, hoteles y cohetes espaciales. De acuerdo con la página web del proyecto, está diseñada para tomar cualquier aumento de nivel del mar relacionado con el cambio climático; a su vez, proporcionar energía, alimentos y agua. Asimismo, estará creada para resistir el clima severo e incluso de tsunamis.



ENTREGA GEM REHABILITACIÓN A LA PLAZA GONZÁLEZ ARRATIA



Con el objetivo de mejorar el Centro Histórico de Toluca, el Gobierno del Estado de México (GEM) entregó la rehabilitación de la Plaza González Arratia. De esta forma, con la obra, la administración les brinda a los mexiquenses un área verde más para la convivencia y esparcimiento. Durante la ceremonia de entrega, Alfredo Del Mazo Maza, gobernador del estado, resaltó la importancia de la labor de renovación debido al valor histórico de la zona.

PUERTO DE BROWNSVILLE TENDRÁ PARQUE INDUSTRIAL DE 118 ACRES

El Distrito de Navegación de Brownsville (BDN) informó que iniciará la tercera fase de la construcción de un parque industrial dentro del Puerto de Brownsville, Texas. De acuerdo con Esteban Guerra, presidente del Consejo del Puerto, este proyecto se realiza con capital privado en un predio de 118 acres.



EXA INDUSTRIAL INVERTIRÁ 56 MDD PARA EXPANDIR SU PRESENCIA EN COAHUILA



La empresa EXA Industrial anunció la expansión de su planta en la región lagunera de Coahuila, con una inversión de 56 millones de dólares (mdd). El polígono, ubicado entre los municipios de Matamoros y Torreón, da empleos a 430 trabajadores en áreas de manufactura de autopartes. Sin embargo, con este plan su producción alcanzará los 700 puestos.

MERCADO LIBRE INAUGURA SU NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN YUCATÁN

Con una inversión de 1,600 millones de dólares (mdd), Mercado Libre llega al sureste de México, inauguró su primer Centro de Distribución en Umán, Yucatán. El nuevo inmueble, cuenta con un área de empaque, oficinas y comedor, trabajan alrededor de 250 personas, con la proyección de llegar a mil puestos, según el comunicado. Además de que atenderá entregas de los más de tres mil vendedores de la región.



LA VENTA DE VIVIENDA EN COLOMBIA SE MANTIENE A LA BAJA

Las ventas de vivienda han mostrado un decremento en los últimos meses en Colombia, señaló la Cámara Colombiana de Construcción (Camacol). Tan solo, en el mes de abril se registró una caída del 62%, frente al mismo mes de 2022. Guillermo Herrera, presidente del instituto, comentó que se comercializaron un total de 5,674 unidades, es decir, 11,117 menos respecto al periodo anteriormente mencionado.



SUSPENDEN CONSTRUCCIÓN DE UN PARQUE INDUSTRIAL EN EL CIIT

El juzgado séptimo de Distrito en el estado de Oaxaca suspendió de forma temporal la construcción de un parque industrial en el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec (CIIT), tras un amparo solicitado por pueblos indígenas de Puente Madera, pertenecientes al estado. Juan Carlos Flores, abogado de la comunidad, explicó que las autoridades no podrán continuar las obras en el polígono hasta que se resuelva el juicio.



UNA CIUDAD DE MADERA SE CONSTRUIRÁ EN ESTOCOLMO

Los estudios Henning Larsen y White Arkitekter diseñarán una ciudad de madera en Sickla, Estocolmo (Suecia), la cual pretende ser la más grande del mundo. Si bien el principal material será del tronco de árbol, el proyecto contará con elementos inspirados en la naturaleza, ya que fue diseñado para tener la sensación de un bosque.



INAUGURA GOBIERNO DE LA CDMX SENDERO CAMINA LIBRE "GABRIEL MANCERA"

Los Senderos Camina Libre, Camina Segura son una de las medidas y reformas que el Gobierno de la CDMX ha implementado para garantizar la seguridad de los peatones. Para brindar vialidades seguras, el Gobierno de la Ciudad de México inauguró el Sendero Seguro Camina Libre, Camina Segura "Gabriel Mancera", ubicado en la avenida del mismo nombre en la Alcaldía Benito Juárez. El nuevo sendero tiene 4.30 kilómetros enfocado a brindar seguridad a las mujeres de la zona.



ONU-HABITAT Y EGIPTO INICIAN PREPARATIVOS PARA EL WUF 12

ONU-Habitat y el Gobierno de Egipto ya han iniciado los preparativos para la duodécima sesión del Foro Urbano Mundial (WUF 12), la conferencia sobre desarrollo urbano sostenible más importante del mundo. La duodécima sesión del Foro Urbano Mundial (WUF 12) se llevará a cabo en noviembre de 2024 en la ciudad de El Cairo, Egipto.





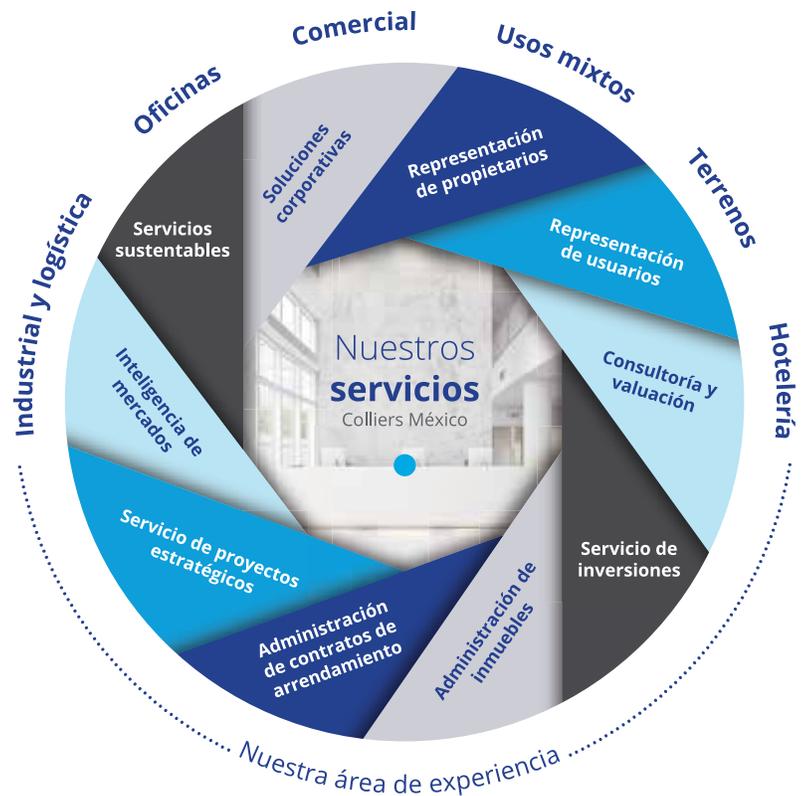
Siendo parte del éxito de nuestros clientes



Líderes en el sector inmobiliario

Tu éxito es nuestro éxito.

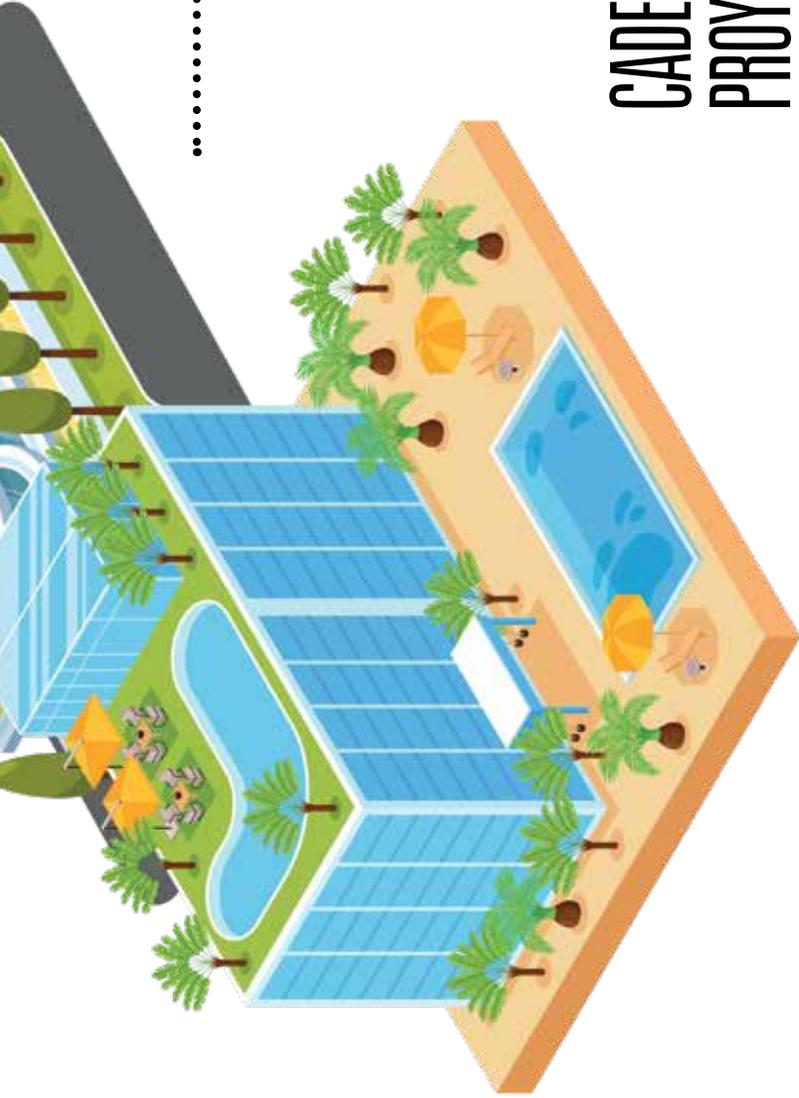
Estamos dedicados a crear soluciones personalizadas que funcionen para **tus necesidades únicas y que superen tus expectativas.**



Visita nuestra web:



colliers.com



.....

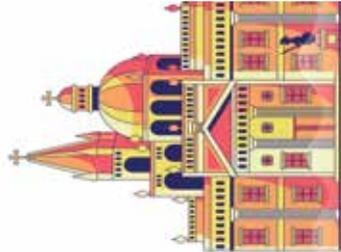
NÚMERO DE PROYECTOS EN PUERTA

.....

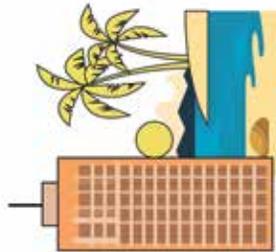
CADENAS CON NUEVOS PROYECTOS EN MÉXICO



24 CDMX



21 GUADAJALARA



19 CANCIÓN



POR: MÓNICA HERRERA
 monica.herrera@immobiliare.com
 DISEÑO: DAFNE VILLAGOMEZ
 dafne.villagomez@immobiliare.com

CADENAS HOTELERAS LÍDERES A NIVEL MUNDIAL

Por: Juan Rangel
juna.rangel@inmobiliare.com

La reapertura de hoteles tras la pandemia ha permitido a las personas volver a viajar, lo que ha generado importantes derramas económicas no solo para este sector, sino otras industrias como la aeroespacial, de entretenimiento, etc. Al hospedarse, los huéspedes buscan las mejores opciones y en la actualidad existen marcas para cada necesidad. A continuación, presentamos las cadenas más importantes a nivel mundial:

MARRIOTT INTERNATIONAL

Con 31 marcas y más de ocho mil 500 hoteles en 138 países y territorios, Marriott es considerada la cadena hotelera más grande de todo el mundo. Incluye las marcas JW Marriott, The Ritz-Carlton, St. Regis, Sheraton, Westin, entre otros.



HILTON WORLDWIDE

Hilton Worldwide es una compañía multinacional fundada en 1919 que cuenta con más de seis mil 400 hoteles y resorts en todo el mundo. Tiene 18 marcas en diferentes segmentos de mercado, incluyendo Conrad, Canopy by Hilton, Curio Collection by Hilton, etc. Opera en 118 países y territorios.



WYNDHAM HOTELS & RESORTS, INC.

Compañía estadounidense con sede en Parsippany, Nueva Jersey, Estados Unidos que dispone de 20 marcas hoteleras, incluyendo Baymont, Days Inn, Howard Johnson, La Quinta, Ramada, Super 8, Travelodge y Wyndham.



ACCOR

Accor es una multinacional francesa dedicada al sector del hospedaje, considerada la más grande de Europa y la sexta a nivel mundial. Opera en cinco mil 300 ubicaciones en más de 110 países, con marcas como Raffles, Fairmont, Sofitel, MGallery, Pullman, Swissôtel, Ibis, etc.



HYATT HOTELS CORPORATION

Compañía hotelera multinacional estadounidense con sede en el área de Riverside Plaza de Chicago que administra y franquicia hoteles de lujo, negocios, resorts y propiedades vacacionales. Al cierre de 2021, tenía más de 1150 hoteles y propiedades todo incluido en 70 países de seis continentes.





SUSTENTABILIDAD EN LA HOTELERÍA Y EL TURISMO

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliare.com

Tanto en México como en el resto del mundo, la sustentabilidad se ha convertido en uno de los factores más importantes para todos los niveles de gobierno, por lo que a través de los años se han aplicado estrategias y medidas a los principales sectores económicos de cada nación.

Ejemplo de ello es el turismo y la industria hotelera, principales motores de la economía mundial. De acuerdo con el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), el sector de los viajes representa el 10.4% del PIB mundial y es el responsable de la generación de uno de cada diez empleos del planeta, no obstante, con la creciente demanda de viajes y mayor desarrollo de proyectos, ha sido necesaria la implementación de prácticas que contribuyan al cuidado de las riquezas naturales y culturales de las regiones.

Bajo esta premisa, se creó el turismo sustentable y sostenible, una práctica que han adoptado tanto el sector público, privado y la sociedad en general, al implicar el disfrute y la creación de experiencias de una forma responsable y respetuosa con el medioambiente y las comunidades.

La aceptación ha sido tal que según datos de la encuesta “Hacia una Estrategia Nacional de Eficiencia Energética para la edificación de Hoteles y Restaurantes”, realizada por Sectur, el 85% de los entrevistados considera “muy importante” saber que los destinos y prestadores de servicios llevan a cabo actividades de protección al medio ambiente, 69% estaría dispuesto a pagar más en los destinos o servicios turísticos que cuenten con un sello de calidad ambiental y 40% pagaría entre 5 y 20% adicional al precio actual.

Ante este escenario y con cada vez más consumidores e inversionistas que exigen este tipo de servicios, la pregunta es, ¿cuáles son los retos y oportunidades de la industria hotelera para producir mejores servicios empleando menos recursos?

De acuerdo con el Pacto Mundial de la ONU, las principales oportunidades en el sector se encuentran en la atracción de turistas responsables que opten por instalaciones respetuosas con el medioambiente u hoteles ecológicos. Además de ofrecer nuevos modelos de negocios, es decir, eco-turismo, viajes culturales o enogastronómicos, alternativas ante lo tradicional para la sostenibilidad empresarial.



En cuanto a los retos, aunque puede parecer una larga lista, los principales y en lo que ya está trabajando tanto el sector público como privado, se encuentran la recuperación Post Covid-19; reducción de la huella de carbono; integración Covid-19; reducción de la huella de carbono; integración de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), además del cuidado de los recursos como el agua.

Cabe destacar que desde 2011, a través del Programa de Turismo Sustentable de la Secretaría de Turismo, las empresas y los destinos turísticos son evaluados en cuanto a control de energía, agua, residuos y carbono, así como en impacto al desarrollo urbano y social, esto con el fin de incentivar modelos de negocios sustentables.

Algunas de las certificaciones turísticas que el gobierno otorga son el de Calidad Ambiental Turística, Distintivo Turístico Limpio y Distinción S. Entre los destinos que han logrado destacar por sus prácticas ecológicas están Huatulco, Ixtapa, Loreto y Bahía de Banderas. Sin embargo, a pesar de estos avances, el turismo en México sigue sin ser 100 % sustentable. 🌱

LO QUE DEBES SABER

EL FLORECIENTE MERCADO DE ALQUILER

a corto plazo de Miami atrae a los inversores

POR: ANDREINA CASTRO

En el dinámico mundo de la inversión inmobiliaria, una tendencia emergente ha captado la atención tanto de inversores astutos como de la comunidad empresarial: el crecimiento exponencial de los alquileres a corto plazo en las principales ciudades del mundo. Miami, con su vibrante economía y su floreciente sector hotelero destaca como destino para quienes buscan oportunidades en el mercado de alquileres a corto plazo.

El mercado mundial del alquiler a corto plazo

El mercado del alquiler a corto plazo está experimentando un auge sin precedentes, lo que supone una vía lucrativa para los inversores. Según la empresa de investigación de mercado Grand View Research (2021), se prevé que el mercado mundial de alquiler a corto plazo alcance una valoración de 113,900 millones de USD en 2028, creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 6.9% desde 2021. Airbnb, un actor destacado del sector, ha logrado un crecimiento notable, pasando de 47,000 anuncios en 2012 a más de cuatro millones de anfitriones y 5.6 millones de anuncios en todo el mundo en 2021 (Airbnb Inc., 2021). En particular, destinos urbanos como Miami, Nueva York, Londres y París se han convertido en imanes para los viajeros urbanos que buscan la comodidad y la conveniencia de los alquileres a corto plazo (Inside Airbnb, 2020).



El mercado de alquiler a corto plazo de Miami

Miami, conocida por sus prósperas industrias inmobiliaria y hotelera, se ha convertido en un punto focal para los inversores que capitalizan el auge de los alquileres a corto plazo. En los últimos 12-24 meses, el centro de Miami ha sido testigo de la aparición de siete promociones de alquiler a corto plazo, que han atraído a una oleada de inversores interesados. Entre las nuevas promociones que han llegado al mercado destacan The Elser Hotel & Residences, West Eleventh Residences y 600 Miami Worldcenter. Estas promociones ofrecen una serie de atractivas opciones, como programas de alquiler flexibles, oportunidades de autogestión y ubicaciones privilegiadas en el corazón de Downtown Miami. El atractivo de estas propiedades reside en su capacidad para satisfacer la creciente demanda de alquileres a corto plazo en la ciudad.

Las mejores propiedades de alquiler a corto plazo de Miami

The Elser Hotel & Residences

Situado en el emblemático Biscayne Boulevard de Miami, The Elser Hotel & Residences ofrece un estilo de vida animado y dinámico con acceso a servicios bien equipados, amplias residencias y proximidad directa a lugares de ocio, arte y gastronomía de talla mundial. La torre de nueva construcción, desarrollada por el promotor nacional PMG, ofrece residencias totalmente amuebladas con amplias habitaciones de dos y tres dormitorios con vistas a la ciudad o al paseo marítimo. La terraza de dos niveles del Elser ocupa más de 4,000 metros cuadrados y ofrece vistas panorámicas del centro de Miami y de la bahía de Biscayne. Los servicios incluyen una piscina de estilo resort de 132 pies con zonas de estar privadas, una pared LED de proyección de 16 pies junto a la piscina, espacios de co-working, gimnasio moderno de gran tamaño y estudios de fitness con frecuentes clases en grupo, múltiples salones, taquillas inteligentes para paquetes, instalaciones de almacenamiento de bicicletas, y un césped de yoga.

West Eleventh Residences

West Eleventh Residences es la última propiedad de PMG con sus socios Lion Development Group y Marc Roberts Companies en el Distrito 11 de Miami, uno de los destinos de ocio más notables de la ciudad. West Eleventh Residences ofrecerá flexibilidad de alquiler a corto plazo y una oportunidad por primera vez para que los propietarios disfruten de una gestión totalmente centralizada con la capacidad de alojar huéspedes los 365 días del año en Airbnb. La torre se elevará 44 pisos y ofrecerá 659 estudios totalmente amueblados, llave en mano y residencias

de un dormitorio completo con servicios vibrantes y un distintivo de 30,000 pies cuadrados, experiencia de entretenimiento planta baja.

600 Miami Worldcenter

600 Miami Worldcenter es una nueva torre de condominios de lujo en Downtown Miami que ofrece residencias totalmente amuebladas sin restricciones de alquiler. Desarrollado por Aria Development Group y Merrimac Ventures, el edificio cuenta con 32 plantas y 579 unidades, que van desde estudios hasta 2 dormitorios. Situado en el Miami Worldcenter, uno de los mayores complejos urbanos de los Estados Unidos, los residentes tienen fácil acceso a más de 3,000 millones de dólares en proyectos públicos y privados, como museos, parques, instalaciones deportivas, ocio, tiendas de lujo y restaurantes exclusivos. Los servicios del edificio incluyen una portería cubierta, un vestíbulo atendido las 24 horas del día, un espacio de co-working, un salón para residentes, un almacén con aire acondicionado, un almacén para bicicletas, una cocina de verano, una piscina en la azotea y un gimnasio de última generación. OneWorld Properties, dirigida por la consejera delegada Peggy Olin, representa las ventas de 600 Miami Worldcenter.

El resistente mercado inmobiliario y hotelero de Miami

A pesar de los desafíos planteados por la pandemia de Covid-19, el mercado inmobiliario y hotelero de Miami ha demostrado una notable capacidad de recuperación. De hecho, Miami, junto con Dubai, lideró los mercados mundiales en recuperación de beneficios hoteleros en 2021. La demanda de alquileres a corto plazo en Miami superó los niveles previos a la pandemia en 2022, superando las condiciones del mercado de 2019 en seis de los 25 principales mercados (Airbnb, 2021). Este sólido rendimiento pone de relieve el atractivo duradero de Miami como destino de inversión de primer nivel para propiedades de alquiler a corto plazo.

El mercado de alquiler a corto plazo de Miami presenta una oportunidad irresistible para los inversores que buscan rendimientos sustanciales. La floreciente tendencia mundial, unida a los resistentes sectores inmobiliario y hotelero de Miami, ofrece un terreno fértil para que prosperen las empresas y los inversores. A medida que el mercado sigue creciendo, es crucial que los inversores aprovechen esta oportunidad y se den cuenta de que Miami es una gran oportunidad para el alquiler a corto plazo. 🌱

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

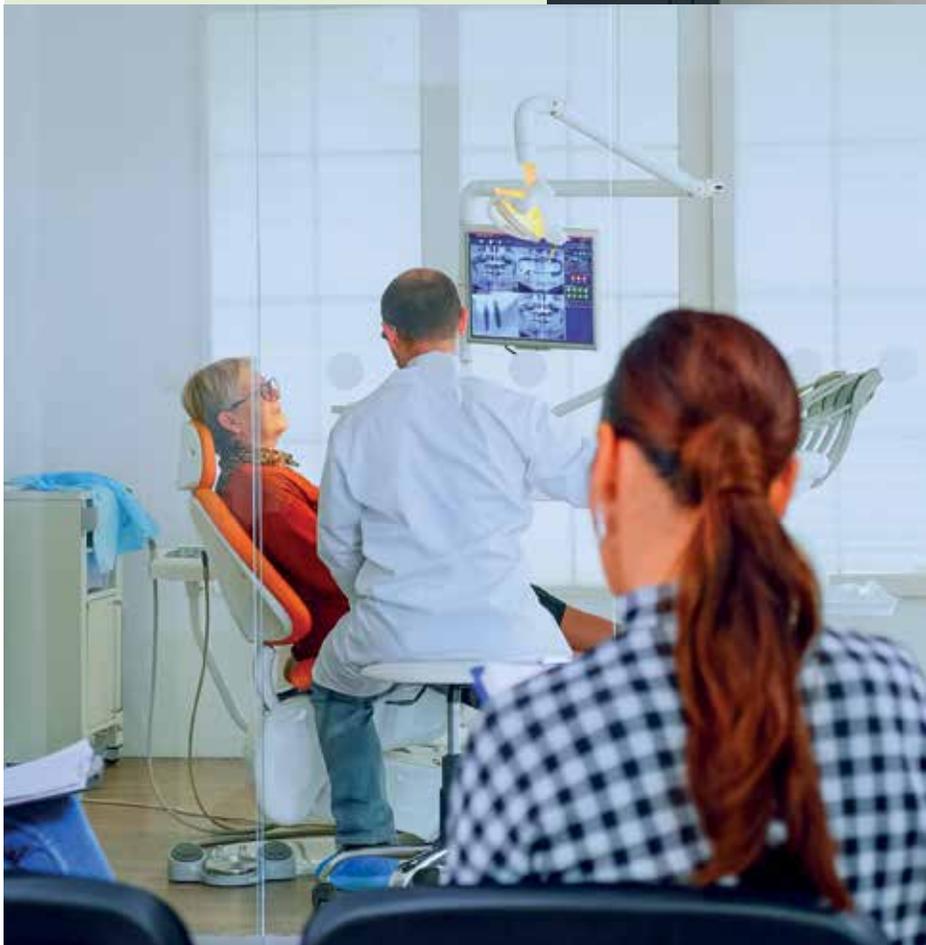


¿SABÍAS QUE MÉXICO ES EL PARAÍSO PERFECTO PARA EL TURISMO DE SALUD?

POR: LIZVETTE LUNA, SAFETOC

El turismo de salud, también conocido como turismo médico o turismo sanitario, se refiere a cuando las personas viajan con el propósito principal de recibir servicios médicos y de salud. Esto puede incluir tratamientos médicos, procedimientos quirúrgicos, odontología, cirugía estética, terapias de bienestar, rehabilitación, entre otros servicios relacionados con la salud. Además de recibir atención médica, los viajeros de salud pueden combinar su visita con actividades turísticas y recreativas en el destino elegido.

Aunque anteriormente los pacientes buscaban destinos específicos que ofrecieran infraestructura y tecnología médica avanzada, la realidad es que actualmente también resulta indispensable las condiciones de recuperación. De tal suerte que el clima, es uno de los factores principales por las que las personas escogen a México para realizar este tipo de procedimientos. Su desarrollo médico, así como su clima multidiverso lo hace perfecto para acoger a cientos de pacientes que no solo buscan un tratamiento de calidad, sino también un descanso de la rutina.





El auge de esta práctica representa una excelente oportunidad, no solo para el área médica, sino también para el mundo inmobiliario. El incremento en la llegada de pacientes, genera de forma inmediata un incremento en la demanda de alojamiento a corto y largo plazo, mediante el cual se pueden beneficiar numerosos propietarios, así como desarrolladores. La creciente popularidad del turismo de salud puede impulsar el desarrollo de nueva infraestructura inmobiliaria en la región, incluyendo la construcción de hoteles, condominios, y complejos residenciales.

Sin embargo, para que estos sean adecuados y se aproximen a las necesidades del consumidor, deben estar adaptados para los pacientes con movilidad reducida o en proceso de rehabilitación. Esto engloba pensar en una arquitectura incluyente donde se tome en cuenta la incorporación de rampas, pasillos amplios para sillas de ruedas o camillas, elevadores, pasamanos, agarraderas, entre muchos otros. Esto puede ser una ventaja competitiva para los dueños de inmuebles que busquen incursionar en el mundo de las estancias cortas, ya que al tener un valor agregado

y enfocarse en un nicho de mercado, las probabilidades de tener éxito se incrementan.

La proximidad con el médico, hospital o la clínica en donde se atenderán es fundamental; no obstante, también es altamente valorado por los consumidores cuando se encuentran próximos a destinos turísticos de gran relevancia, ya que al final de su estadía, pueden aprovechar su tiempo para visitar la región. Este flujo constante de nuevos visitantes en la región estimula la economía local; a partir de esto, se crean las condiciones necesarias para el desarrollo de nueva vivienda, hospitales, clínicas e incluso, corredores turísticos y comerciales. Por esta razón, el turismo de salud puede favorecer a la revitalización de áreas específicas que antes estaban menos desarrolladas o menos atractivas para los compradores de bienes raíces.

Además, según la Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética (ISAPS) emitió un reporte a principios de este año donde señala que el número de personas que se someten a tratamientos preventivos o estéticos ha aumentado exponencialmente con las redes sociales. Estas plataformas han permitido la difusión de médicos a lo largo del mundo, por lo que cada vez hay más personas interesadas en llegar a estos centros clínicos, al mismo tiempo aprovechan para viajar y conocer diferentes regiones del mundo. Además, los doctores utilizan estos espacios para brindar tratamientos de recuperación completa, incluyendo otros servicios como terapias, enfermería y nutrición durante su estancia. Por una parte, los médicos generan mayores fuentes de ingreso, mientras que los pacientes reciben más atención por parte de los especialistas.

Solo resta preguntarnos ¿Qué podríamos esperar en un futuro? Seguramente estas construcciones irán creciendo y paulatinamente veremos un tipo de desarrollo mixto que combine los hospitales con los hoteles, los spas y los centros de terapia en un solo espacio. Tal vez como los resorts donde el huésped no necesita desplazarse del hotel para encontrar todo lo que necesita durante su estadía. De igual manera, muy probablemente estos espacios no solo sean para los pacientes, sino también valdría la pena pensar en la comodidad de sus familiares que los acompañan para que ellos igualmente puedan disfrutar de un espacio agradable y ameno para descansar durante su estadía, mejorando de forma integral el proceso de recuperación. 🌱

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

SEGUNDA VIVIENDA EN DESTINO VACACIONAL, GRAN INVERSIÓN

POR: MORGANA.MX

La vivienda en destinos turísticos vive un momento muy específico, la gran demanda que existe por parte del mercado nacional y extranjero es un incentivo para propios y extraños, realizar una inversión es una iniciativa gratificante y con buen rendimiento con el paso de los años. Al día de hoy, encontramos algunas tendencias generales que suelen observarse en muchos estados del país.

Por ejemplo, se habla de una constante de precios elevados en destinos populares debido a la demanda de vivienda vacacional o segunda residencia dependiendo el caso, no vamos a negar este hecho, sin embargo, hay lugares como San Miguel de Allende, Riviera Nayarita, Riviera Maya, Tulum, Los Cabos que están teniendo gran auge y opciones en vertical u horizontal nueva a gran costo/beneficio.

Por otro lado, un factor que influye en los costos finales es la escasez de la oferta de inmuebles en dichas zonas. Tener una mayor competencia entre compradores eleva los montos. Todo comprador nacional o extranjero debe considerar las regulaciones o restricciones locales para la adquisición de una propiedad, es indispensable asesorarse con expertos y tener aliados específicos que te ayuden ya sea con un financiamiento otorgado en días, el papeleo e incluso un asesoramiento sobre las posibilidades existentes con los mejores costos finales para el comprador.



Adquirir una segunda vivienda en destino vacacional puede traer muchas ventajas económicas, siempre y cuando definas específicamente los objetivos de la adquisición. Uno de ellos es realizarla y dedicarla a renta vacacional mejor conocido como short term rentals, este tipo de acciones ayuda a consolidar tu inversión, obtener en menos tiempo un retorno de inversión, no te desprendes de tu patrimonio, la plusvalía sigue al alza y mucho más. Cabe recordar que estos alquileres de corto plazo son una opción popular entre los turistas y viajeros de negocios que desean alojarse en una ubicación durante un tiempo limitado. También son utilizados por personas que necesitan un lugar temporal para quedarse mientras están en tránsito o esperan a encontrar una vivienda a largo plazo.

Localmente, la iniciativa de compra de una segunda vivienda impacta directamente en la economía local y más siendo un destino turístico. Al ser un detonador de gentrificación, la adquisición de un hogar por parte de los residentes de la zona podría ser más complicado debido a un alza en los costos por metro cuadrado, sin embargo, la accesibilidad de servicios, fuentes de empleo y mejora en la calidad de vida es incuestionable.

Es una realidad que la segunda vivienda es una tendencia post-pandemia. La emergencia sanitaria ha tenido un impacto significativo en el turismo y el mercado de la vivienda en estos destinos. Algunos pueden haber experimentado una disminución temporal en la demanda debido a las restricciones de viaje y las preocupaciones de salud, mientras que otros pueden haber visto un aumento en la demanda de viviendas como resultado de una mayor preferencia por viajes nacionales y estancias en lugares remotos o simplemente contar con una opción alejada del ajetreo de las grandes urbes.

Una recomendación es realizar una investigación a fondo del mercado inmobiliario en el destino turístico específico que te interesa y considerar factores como la rentabilidad potencial del alquiler vacacional, las regulaciones locales y la sostenibilidad económica y social de la comunidad antes de tomar una decisión de compra. Trabajar con un agente experto inmobiliario

puede ser de gran ayuda para sobrellevar y superar las complejidades o barreras del mercado nacional.

Uno de los primeros pasos que debes dar es definir un presupuesto, una vez que lo tengas considera que mínimo tendrías que tener el 10% del costo total como enganche si es que vas a solicitar un crédito hipotecario, además de cumplir ciertos requisitos como ganar mínimo 10 mil pesos mensuales y tener entre 21 y 65 años.

Realizar una inversión en una segunda vivienda no precisamente tiene que ser en un lugar de playa o bien que te demore en llegar más de tres horas por automóvil. En México y hablando específicamente de la cercanía de la CDMX, hay alternativas como Morelos, Puebla y Querétaro, son tres entidades con gustos específicos y diversidad habitacional. A diferencia de los destinos de playa, el presupuesto invertido puede ser significativamente menor e incluso puedes ganar una gran cantidad de metraje.

La generación económicamente activa de nuestros días se ha caracterizado por pensar en invertir más en experiencias que en un compromiso a largo plazo, sin embargo, para toda la industria en general se nos presenta un reto, el cuál está en enamorar a todos aquellos jóvenes que están en posibilidad de construir un patrimonio. Las herramientas tecnológicas o simplicidad es de gran ayuda, ya que al ser nativos digitales, se les facilitan los procesos además de confiar en ellos.

Independientemente de la ubicación geográfica, el estado del mercado inmobiliario, la economía, la demanda de vivienda y otros factores macroeconómicos, tenemos que considerar que realizar inversiones en tabiques, como lo decimos coloquialmente, siempre será una inversión segura y con crecimiento constante al pasar de los años. Ya sea que decidas iniciar con la construcción de un patrimonio o bien que busques aumentarlo con una segunda vivienda en un destino turístico y que sea destinada al arrendamiento. 🌱

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





¿CÓMO ENCONTRAR EL DEPA PERFECTO?

POR: MICA.RENT

Buscar un nuevo departamento es una etapa emocionante en la vida y que en algún momento la mayoría de los jóvenes vive. De acuerdo con Julian Stastny, Director General de la plataforma de arrendamiento Mica.rent, estos son algunos consejos para encontrar el hogar perfecto.



Hay que **establecer un presupuesto** antes de empezar la búsqueda, determinar cuánto se está dispuesto a invertir mensualmente en la renta del departamento. Asegúrate de incluir los gastos adicionales como servicios, mantenimiento y otros costos asociados al arrendamiento.

Definir las necesidades y deseos: Hacer una lista de las características que son imprescindibles para elegir el departamento ideal, como el número de habitaciones, la ubicación, el acceso al transporte público, la seguridad, etc. También incluye aspectos deseables pero no indispensables, tal vez considerar las amenidades, los lugares de estacionamiento y el piso en el que se encontrará el inmueble.

Una actividad necesaria es **investigar las diferentes áreas** donde te gustaría vivir. La accesibilidad a servicios como supermercados, hospitales, escuelas, etc. es importante, así como, opciones de entretenimiento y tiempos de traslado al trabajo, escuela e incluso familia y amigos.

La tecnología juega un papel relevante en la búsqueda del próximo hogar, existen **plataformas especializadas** en bienes raíces que además de funcionar como listado inmobiliario, brindan beneficios tanto a propietarios como lo es un seguro o garantía ante rentas caídas y para los inquilinos el rentar sin aval y protección contra la suspensión de un servicio.

Visita personalmente los departamentos una vez que identifiques opciones interesantes. Observa detalles como la calidad de la construcción, la distribución del espacio y el estado general del inmueble y aunque puede ser complicado detectarlos en un inicio, pregunta sobre los vicios ocultos más frecuentes como humedades o fugas y el proceso para la reparación.

Si decides arrendar el departamento, **revisa detenidamente el contrato** y asegúrate de comprender todos los términos y condiciones, así como posibles penalizaciones por incumplimientos. Algunos puntos que siempre se negocian son el monto de renta, el plazo del contrato, alguna reparación necesaria, cuotas de renovación e incluso un subarrendamiento.

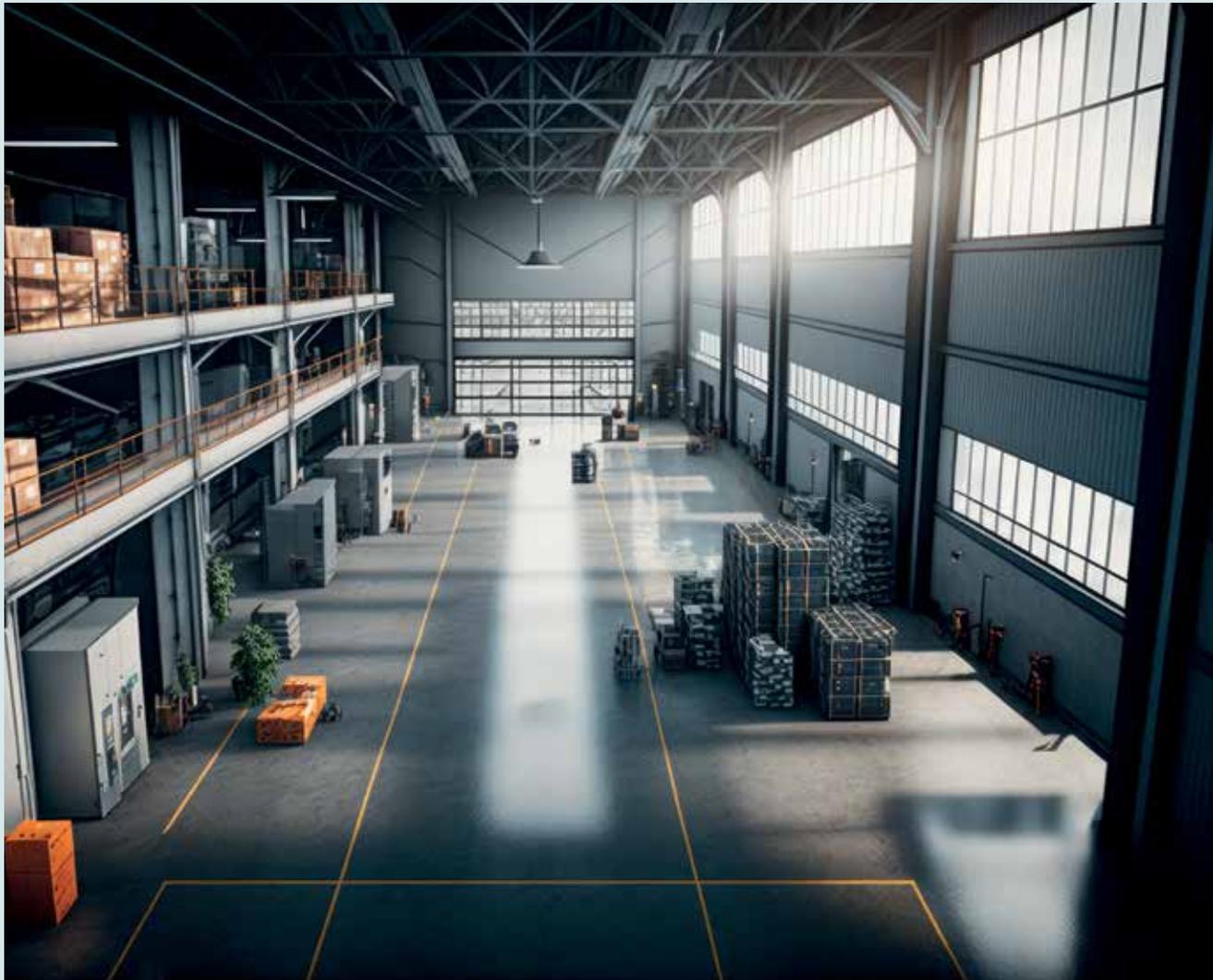
Por último **evalúa el entorno**, pasea por el vecindario en diferentes momentos del día para tener una mejor idea de la vida cotidiana, el ruido y la actividad que se produce en el área.

Encontrar el hogar perfecto puede llevar tiempo y paciencia, no te apresures en tomar una decisión. **Evalúa todas las opciones disponibles** y toma en cuenta tus necesidades a corto y largo plazo para que tu elección sea la más acertada y que financieramente no te comprometa a solventar otros pagos o gastos corrientes. 🔄

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

MONTERREY SERÁ EL MERCADO INDUSTRIAL MÁS GRANDE DEL PAÍS

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



EL MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL DE MONTERREY HA TENIDO UN FUERTE DINAMISMO EN LA DEMANDA DE ESPACIO EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS

En marzo de 2023, el gigante de los autos eléctricos, Tesla anunció la instalación de su primera Gigafactory en México, la cual se ubicará en el submercado de Santa Catarina, dentro del mercado inmobiliario industrial de Monterrey. Éste ha sido uno de los anuncios de inversión más importantes de los últimos años; además, se le han sumado más inversiones de otras automotrices y proveedores de Tesla.

Se estima que la instalación de la planta de Tesla atraerá un flujo de inversión que asciende a los 5,000 millones de dólares. Recientemente, una de las desarrolladoras industriales más grandes del mundo, Prologis proyectó que, de cada 1,000 millones de dólares invertidos en fábricas automotrices en México, se puede generar entre 5 y 10 millones de pies cuadrados (ft²) de demanda logística local. Es decir, Tesla podría originar una demanda de 25 a 50 millones de ft².

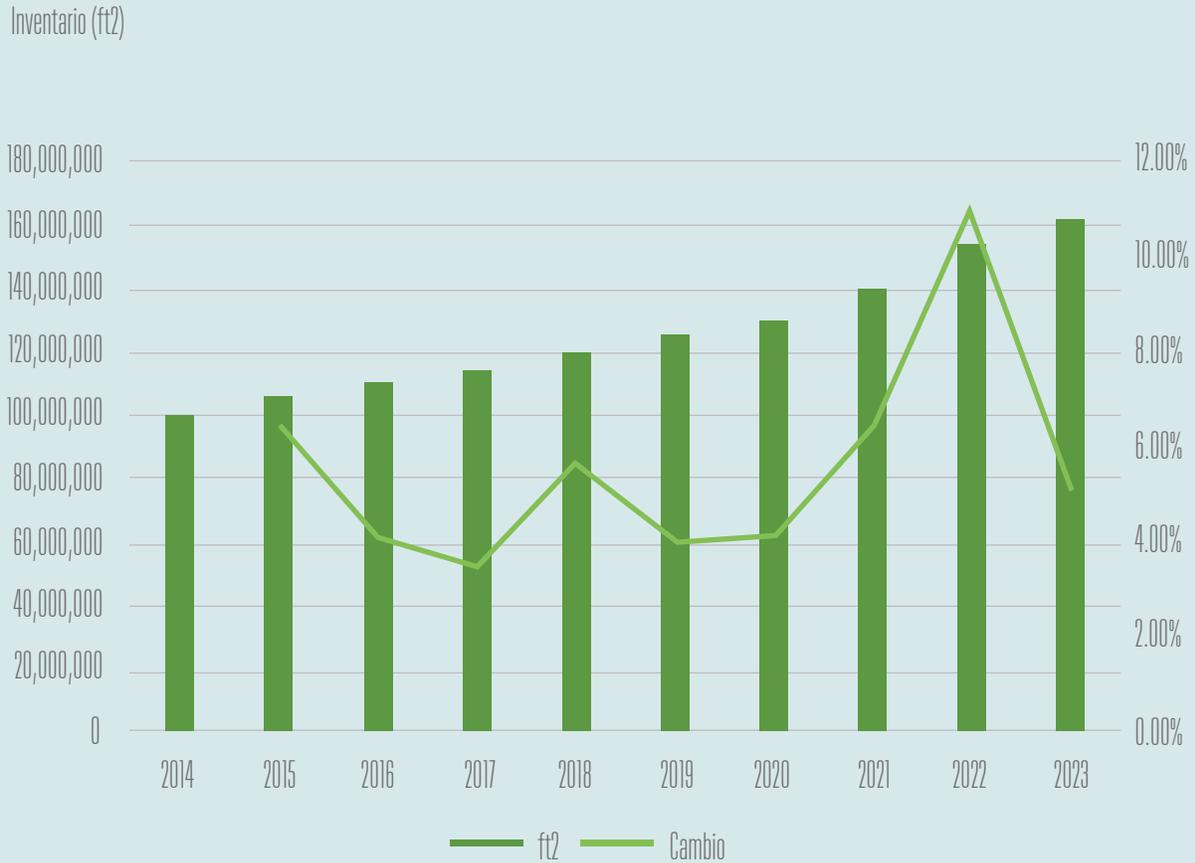
Este es uno de los ejemplos más claros de lo que está generando el nearshoring en el mercado inmobiliario industrial mexicano y, particularmente, en el mercado

de Monterrey, ya que, durante el 2021 y 2022 Nuevo León fue el estado que más concentró la llegada de proyectos por nearshoring, superando al segundo lugar por más del doble, de acuerdo con datos de la consultora Deloitte.

El impacto del nearshoring lo podemos ver en la Inversión Extranjera Directa (IED). Durante 2022 Nuevo León registró \$4,397 millones de dólares en IED, 12.4% del total a nivel nacional, posicionándose como la segunda entidad que más capital extranjero atrajo, después de Ciudad de México. Asimismo, en el 1Q 2023 el estado recibió \$2,332 millones de dólares de IED, es decir, en sólo un trimestre ha captado el 53% de IED de todo el 2022, de acuerdo con la Secretaría de Economía.

En consecuencia, el mercado inmobiliario industrial de Monterrey ha tenido un fuerte dinamismo en la demanda de espacio en los últimos tres años. Los récords en absorción bruta de 2021 y 2022 han generado una baja en disponibilidad y fuerte actividad en los inicios de construcción de espacios.





Esto ha propiciado un acelerado crecimiento del inventario de este mercado, ya que, al finalizar el 2020 Monterrey tenía un inventario de 130 millones de ft² área neta rentable (ANR), mientras que en junio 2023 ya había alcanzado 162.3 millones ft², un crecimiento de 24 por ciento. Y está a sólo 8.6 millones de ft² del mercado más grande del país: Ciudad de México. Esta es la brecha más corta entre ambos mercados desde que Datoz tiene registro; además, con el nivel de crecimiento de Monterrey, es muy probable que logre superar el inventario de Ciudad de México, posicionándose como el mercado inmobiliario industrial más grande del país.

EL MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL DE MONTERREY TANTO EN 2021 COMO EN 2022 BATIÓ SU RÉCORD HISTÓRICO DE ABSORCIÓN BRUTA DE ESPACIOS INDUSTRIALES

Absorción bruta (ft²)



EL ACCELERADO CRECIMIENTO DEL INVENTARIO EN MONTERREY

El mercado inmobiliario industrial de Monterrey tanto en 2021 como en 2022 batió su récord histórico de absorción bruta de espacios industriales de la mano de las empresas que buscan relocalizar sus procesos de manufactura en México.

En estos años se registró el mayor número de pies cuadrados en transacciones de venta y renta de espacios. En 2021 se superó por más del doble la absorción promedio histórica, que es de 6.7 millones de ft². Mientras tanto, el 2022 superó en 12% la demanda de espacios del año anterior, al acumular casi 16 millones de ft², que supera a todo el inventario del mercado de La Laguna. Esta es la cifra de absorción más alta que Monterrey haya experimentado.

Asimismo, con el ritmo de absorción de la primera mitad de 2023, Monterrey puede mantener el nivel de absorción superior a los 12 millones de ft², esto porque de enero a junio acumuló 5.4 millones de ft² y con el volumen de transacciones reportadas en procesos de negociación, es posible que la segunda mitad del año se concreten más transacciones que durante la primera mitad.

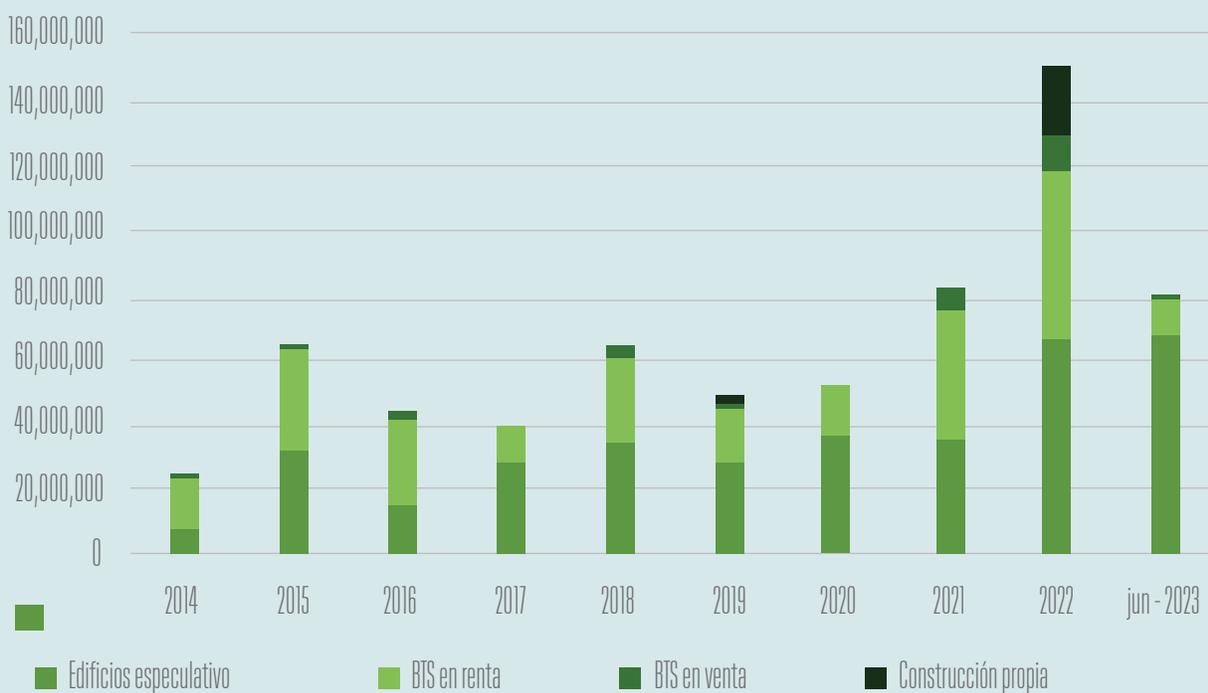
Esta demanda de espacios no tuvo precedente en el mercado, por lo que la disponibilidad bajó a tal grado que al cierre del 2Q de 2023 apenas hay 1.4 millones de ft² de edificios existentes, con una tasa de apenas 0.8 por ciento. Ante estos números los inicios de construcción para satisfacer la demanda se han acelerado.

Hasta 2020 el promedio histórico de inicios de construcción del mercado inmobiliario industrial de Monterrey era de 4.8 millones de ft², pero la fuerte absorción bruta de espacios impulsó los inicios de construcción, a fin de que en 2021 alcanzara 8.2 millones de ft².

Cabe destacar que, durante 2021 el 57% de los inicios de construcción fueron de edificios build-to-suit (BTS) o edificios a la medida, ya sea en renta o venta, mientras que el 43% fue de edificios especulativos, contrario a la dinámica de los años anteriores, que los BTS tenían menor peso. Varias cuestiones impulsaron el aumento de los BTS, entre ellas la necesidad de edificios más especializados y la fuerte demanda contra el escaso inventario disponible.

NUEVO LEÓN ES UN ESTADO PLENAMENTE INDUSTRIALIZADO, EL 21% DE SU PIB PROVIENE DE LA INDUSTRIA Y REPRESENTA EL 11% DE LAS MANUFACTURAS DEL PAÍS

Inicios de construcción (ft²)



En 2022 los inicios de construcción volvieron a superar su récord, con 15.1 millones de ft², 84% más que el 2021. Este nivel de construcción también es equivalente a todo el inventario de La Laguna. El 44% de la construcción fue especulativa, el 42% de BTS y se sumaron las construcciones propias con 14%, esta última tendencia de construcción se debe a que empresas asiáticas, particularmente chinas, optan con mayor frecuencia que empresas estadounidenses y europeas, por comprar terreno y desarrollar o concursar la construcción, tal es el caso de lo que pasa en el parque industrial Hofusan, en el submercado de Salinas Victoria.

En el primer semestre de 2023, la construcción suma casi los mismos niveles que todo lo registrado en 2021, con 7.9 millones de ft². Durante este periodo, el 85% de las construcciones pertenecen a edificios especulativos, esto por la creciente necesidad de tener inventario disponible ante las demandas inmediatas. Los desarrolladores tienen conocimiento que la demanda continuará así de fuerte en los siguientes años, por lo que necesitan tener un inventario disponible.

En total, entre enero de 2021 y junio de 2023, Monterrey acumuló inicios de construcción por 31 millones de ft², superando esta cifra inventarios totales de mercados como Chihuahua, Aguascalientes y Puebla. Este nuevo producto se agregó a su inventario en estos años, para llegar a 162.3 millones de ft², un crecimiento de 24 por ciento.

Finsa, Stiva, Grupo Garza Ponce, Vynmsa, Corporate Properties of the Americas (CPA) y Kalos han desarrollado alrededor del 56% del nuevo inventario de Monterrey, ya sea de edificios especulativos o BTS, por lo que en conjunto acumulan casi 18 millones de ft².



LAS INDUSTRIAS QUE IMPULSAN EL CRECIMIENTO DEL MERCADO INDUSTRIAL DE MONTERREY

Nuevo León es un estado plenamente industrializado, el 21% de su Producto Interno Bruto (PIB) proviene de la industria y representa el 11% de las manufacturas del país, de acuerdo con la Secretaría de Economía. Además, el 24% de su economía se le atribuye a la industria manufacturera y el 85% del IED es para las manufacturas.

El mercado inmobiliario industrial de Monterrey también tiene una vocación automotriz, en este mercado se instalará Tesla y ya está la planta de KIA. En los últimos tres años, el sector automotriz ha sido uno de los que más espacios industriales ha demandado, superando los seis millones de ft².

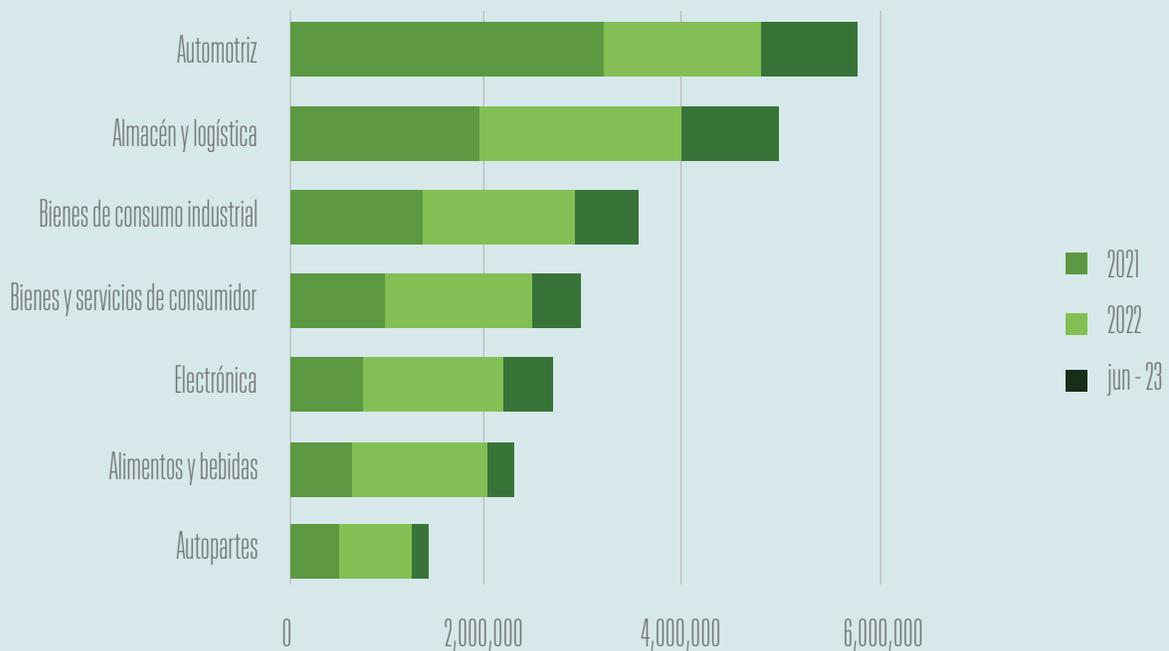
Todo mercado industrial requiere su cadena logística y Monterrey no es la excepción, en este mercado la demanda de espacios de almacén y logística de los últimos tres años asciende a más de cinco millones de ft².

En tercer lugar, los bienes y servicios de consumo industrial también han requerido de un vasto espacio industrial en Monterrey, al acumular más de 3.5 millones de ft². Por su parte, el sector electrónico ha demandado más de 2.7 millones de ft².

El nearshoring, el cambio en las cadenas de suministro, la electromovilidad y los micro-componentes continuarán siendo factores clave para que empresas de estos sectores industriales sigan instalando o expandiendo sus procesos de manufactura en Monterrey y continúe el crecimiento de este mercado. 🌱

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

Absorción bruta por industria (ft²)





Reforzando nuestro propósito

Estamos marcando la diferencia: transformando el desempeño para un mundo **verde**, **inclusivo** y **productivo**

Turner & Townsend es una empresa independiente de servicios profesionales que se especializa en **gestión de proyectos y programas, gestión de costos y contratos, control de proyecto, planeación, gestión de riesgos y consultoría** en los sectores de bienes raíces, infraestructura y recursos naturales.

¿Cómo entregamos y creamos valor para los proyectos?

Mejores prácticas



Nuestro enfoque y metodología aporta definición de proyectos, **liderazgo, planificación, gestión, aseguramiento robusto, visibilidad y control efectivo.**

Conocimiento del mercado



Conocemos y trabajamos con los **principales actores del mercado**, incluidos consultores, arquitectos e ingenieros, constructores y otros proveedores, así como agencias gubernamentales.

Enfoque de costos a la medida



Contamos con una metodología de **gestión de costos líder en la industria**, que nos permite realizar un seguimiento preciso y proporcionar una visión del desempeño del proyecto, programa o contrato.

Encuesta del Mercado Internacional de la Construcción 2023

Nuestra encuesta compara datos económicos y de costos en 89 mercados globales, incluido **Monterrey** y **Ciudad de México**, y proporciona información sobre cómo está cambiando la industria de la construcción.

Explora nuestros hallazgos →

Para más información, visita:

www.turnerandtowntsend.com

Contáctanos:

Jacqueline Dankfort Country Manager México
e: Jacqueline.Dankfort@turntown.com

Nedson Antonelo Director de Gestión Comercial y de Costos LATAM
e: Nedson.Antonelo@turntown.com

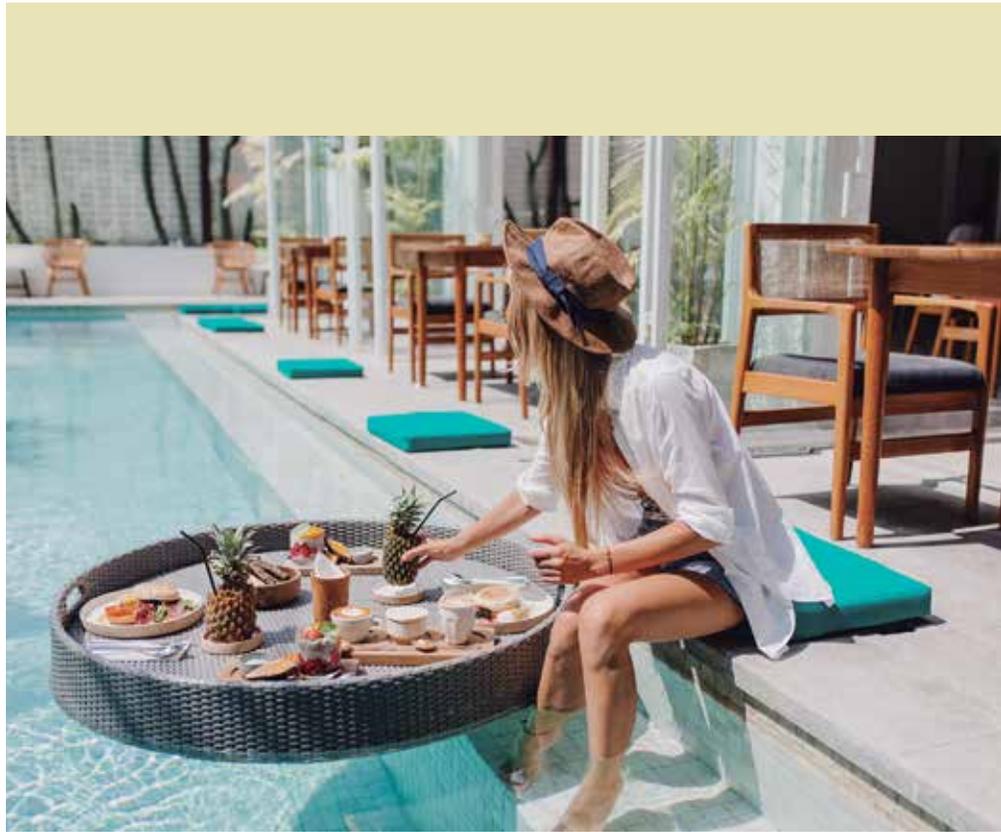
t: +52 55 8910 1330



¿POR QUÉ A LOS MEXICANOS LES GUSTA VIAJAR 'CARO'?

POR: ROBERTO CASTRO, EXPERTO EN COMUNICACIÓN Y MARKETING, ESPECIALIZADO EN REAL ESTATE, ESTILO DE VIDA Y NEGOCIOS





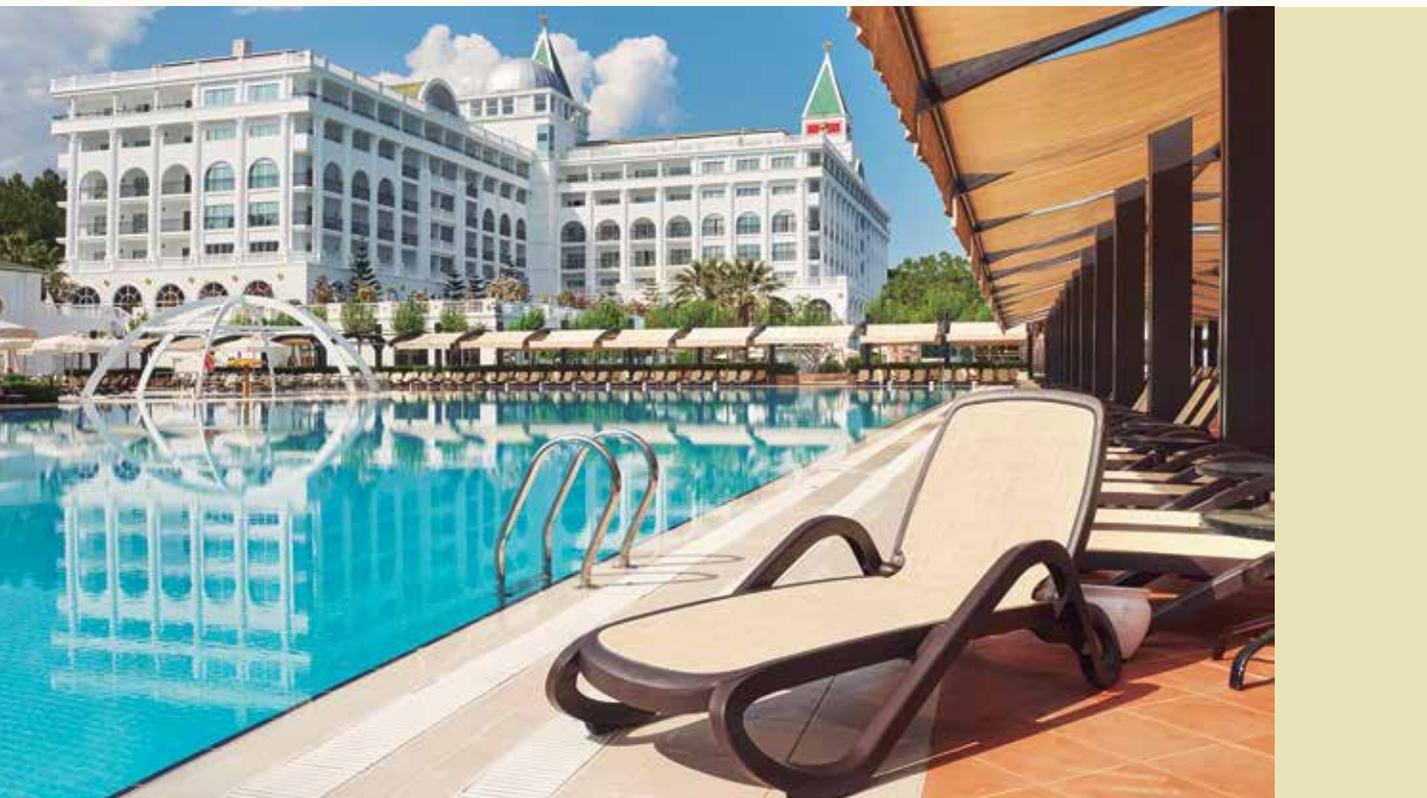
LOS VIAJEROS CADA VEZ MUESTRAN MÁS INTERÉS EN ENCONTRAR OPCIONES QUE LES PERMITAN TENER EXPERIENCIAS ÚNICAS DURANTE SUS VIAJES Y QUE LES GENEREN BIENESTAR

A todo el mundo le gusta viajar; o al menos, a la gran mayoría. Esa sensación de hacer la maleta, trasladarte al aeropuerto, tomar un avión o disfrutar un *road trip*, es indescriptible. Desconectarse de la rutina, vivir nuevas experiencias, conocer otros rincones del mundo, platicar con distintas personas o probar alimentos y bebidas de otros lados, son instantes imborrables para una persona. Pero hay algo que ha cambiado.

Antes, preguntar cuál era el sitio turístico preferido de una persona era algo usual; parte de las primeras preguntas cuando se conocía a alguien. Ahora la pregunta es diferente. La localización dejó de tener tanta fuerza para dar lugar a la pregunta ¿qué te gusta hacer cuando viajas? Entre tantas respuestas, la más común es: **bienestar.**

Los viajeros cada vez muestran más interés en encontrar opciones que les permitan tener experiencias únicas durante sus viajes y que les generen bienestar. Desde una mirada a la cultura local, excursiones entre la majestuosidad del entorno natural hasta clases personalizadas de cocina con ingredientes cultivados orgánicamente o incluso dedicar algo de su tiempo para aprender sobre programas de responsabilidad social que apoyan a las comunidades aledañas a los destinos turísticos.

Y pudiera ser algo lógico que, después de tantos meses de pandemia, la gente quisiera salir y crear nuevos recuerdos. Sin embargo, más que la necesidad de tomar tu maleta y viajar a un destino, se busca vivir una nueva experiencia. Las mejores firmas hoteleras han incorporado el componente experiencial para mantenerse relevantes ante la transformación de la percepción del lujo sin dejar atrás la importancia de la experiencia digital, misma que muchas veces comienza desde que el viajero inicia con la planeación de su viaje.



Frente a este panorama, las empresas dedicadas al sector turístico apuestan por experiencias de lujo. Más allá de ofrecer all inclusive o un servicio al cliente de primera, la modalidad de *Branded Residences* -residencias de ultra lujo que cuentan con acceso a las amenidades de hoteles de reconocidas marcas- ha tenido un importante auge desde 2022 y que se espera continúe por los próximos años. Estancias largas, servicio personalizado o actividades únicas, son las nuevas preocupaciones de los viajeros.

¿Y quién está detrás de esta tendencia a la alza? Muchos pensarían que es uno de los impactos de la pandemia; otros aseguran que son las startups que encontraron la fórmula perfecta para las nuevas generaciones; algunos dicen que es otra idea brillante del marketing para generar más ventas y no faltará el que crea que son las redes sociales. Pero como en cualquier emprendimiento, **el éxito radica en la aceptación del mercado**. Si éste lo adopta, la garantía de éxito es absoluta, lo que ampliará su espectro y quizá, se convierta en una tendencia. Pero el crédito es de quien lo consume.

ESTANCIAS LARGAS, SERVICIO PERSONALIZADO O ACTIVIDADES ÚNICAS, SON LAS NUEVAS PREOCUPACIONES DE LOS VIAJEROS

Para muestra, un dato: según RLH Properties, la primera empresa pública en México especializada en hoteles del segmento de lujo y ultra lujo, existe una sólida recuperación a niveles superiores a los de 2019, antes de la pandemia. *“Nuestro negocio residencial ha excedido las expectativas mostrando extraordinarios resultados y asegurando el posicionamiento en el mercado”*, asegura Borja Escalada, CEO de la compañía, quien habla de un claro crecimiento en el mercado.

¿Y quién lo consume? Para la clase media, que es 4 de cada 10 mexicanos (datos de INEGI), viajar es poco frecuente pero cuando lo hace, es con mucha planeación y muchas veces, a crédito. Y tú ¿qué prefieres? ¿viajar de mochilazo por Europa o Sudamérica o ir a un Resort de lujo en la Riviera Maya? 

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

CIUDAD MADERAS

TERRENOS PREMIUM

TÚ MEJOR INVERSIÓN

TERRENOS RESIDENCIALES

INVIERTE EN
MÉRIDA Ó
CANCÚN

MÁS INFORMACIÓN



81 35 58 9875

magdalena.esparza@ciudadmaderas.com

LA IMPORTANCIA DE LOS AEROPUERTOS EN EL SECTOR TURISMO

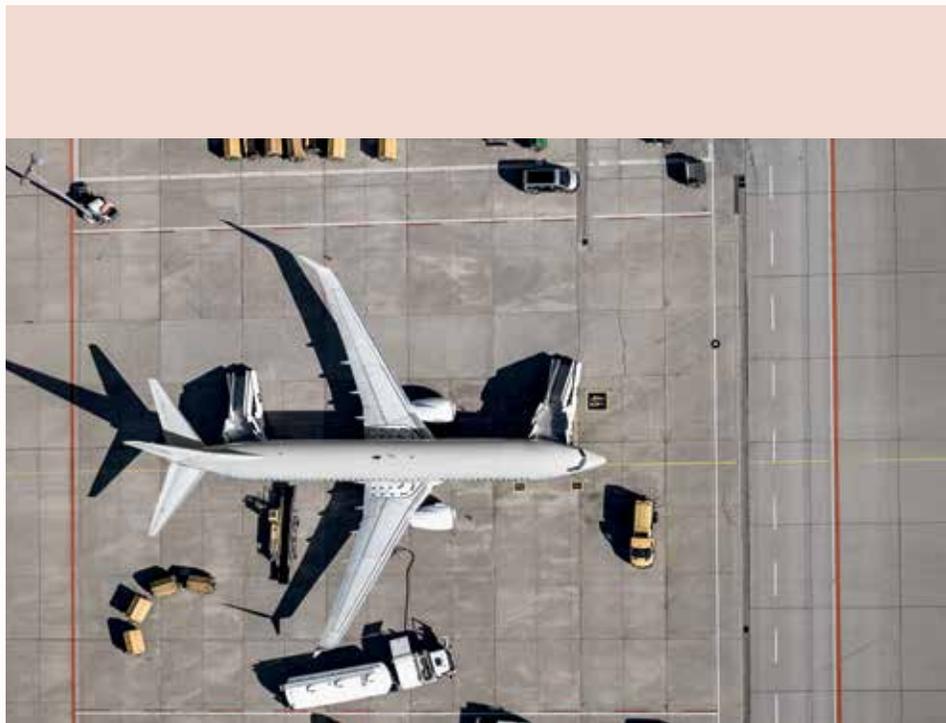
POR: ARTURO BAÑUELOS, DIRECTOR EJECUTIVO DE PROYECTOS Y DESARROLLOS DE ILL MÉXICO



LOS AEROPUERTOS TAMBIÉN JUEGAN UN PAPEL VITAL EN LA PROMOCIÓN LOCAL COMO DESTINO TURÍSTICO

Los aeropuertos son una pieza fundamental en el sector turístico a nivel mundial. Son infraestructuras clave que conectan a las personas de diferentes partes del mundo, permitiendo el desplazamiento eficiente y rápido de los viajeros. Por esto, los aeropuertos son mucho más que simples terminales de transporte, ya que desempeñan un papel crucial en el impulso del turismo y el desarrollo económico de una región.

En México y a nivel global ya se experimentaban avances significativos respaldados por la digitalización y el progreso tecnológico en los últimos años, sin embargo, es innegable que la pandemia aceleró numerosos procesos de modernización en diversos aeropuertos alrededor del mundo. Actualmente, se han establecido tendencias que merecen ser consideradas en cuanto al diseño de estos ya que priorizan la sostenibilidad, flujo de turistas, entre otros aspectos.



Asimismo, los aeropuertos también juegan un papel vital en la promoción local como destino turístico, por lo tanto su diseño debe estar pensado para brindar una experiencia agradable y acogedora a los viajeros, creando una primera impresión positiva del lugar que están visitando. Es por lo anterior que cada vez es más frecuente encontrar servicios de excelente calidad, instalaciones modernas, tiendas libres de impuestos, restaurantes y una amplia variedad de opciones de transporte terrestre, que contribuyen a una experiencia de viaje placentera y cómoda.

Otro aspecto relevante es el impacto económico que los aeropuertos generan en torno a la industria turística y en la economía local. La presencia de un aeropuerto bien conectado impulsa el crecimiento de la industria del turismo, atrayendo a más visitantes y generando empleo en sectores

relacionados, como la hotelería, el transporte y las actividades de ocio. Adicionalmente, contribuyen directamente al desarrollo de la infraestructura local, lo que a su vez beneficia a la comunidad en general.

De acuerdo con un informe de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), se espera que más de 7 mil millones de pasajeros viajen en avión en 2035, casi el doble de los niveles actuales de 3.8 millones. Sus previsiones, publicadas en el informe Pronóstico de pasajeros aéreos para los próximos 20 años, se basan en una tasa compuesta de crecimiento anual del 3.7% al año, provocado por el auge de crecimiento en Asia, principalmente.

Un claro ejemplo de lo anterior es el Aeropuerto Internacional de Tijuana, “General Abelardo L. Rodríguez” (TIJ) debido a que está situado dentro de los cinco aeropuertos con mayor tráfico de pasajeros del país. Al atraer más operaciones internacionales y posicionar a la ciudad como la de mayor conectividad en el país, debido a sus 37 conexiones directas a destinos nacionales, el aeropuerto ha experimentado diferentes etapas de expansión de la mano de JLL desde el 2018, mismas que culminarán en 2024.

La necesidad de expansión de este aeropuerto se debe a dos temas principales: por una parte, la apertura de vuelos desde China, y la otra, por la conectividad de vuelos turísticos que llegan desde diferentes regiones de América a San Diego. El mayor atractivo de este aeropuerto, es la facilidad de cruce que ofrece el Cross Border Xpress (CBX), haciendo conexión entre Tijuana y Estados Unidos, brindando el paso a ambos países.

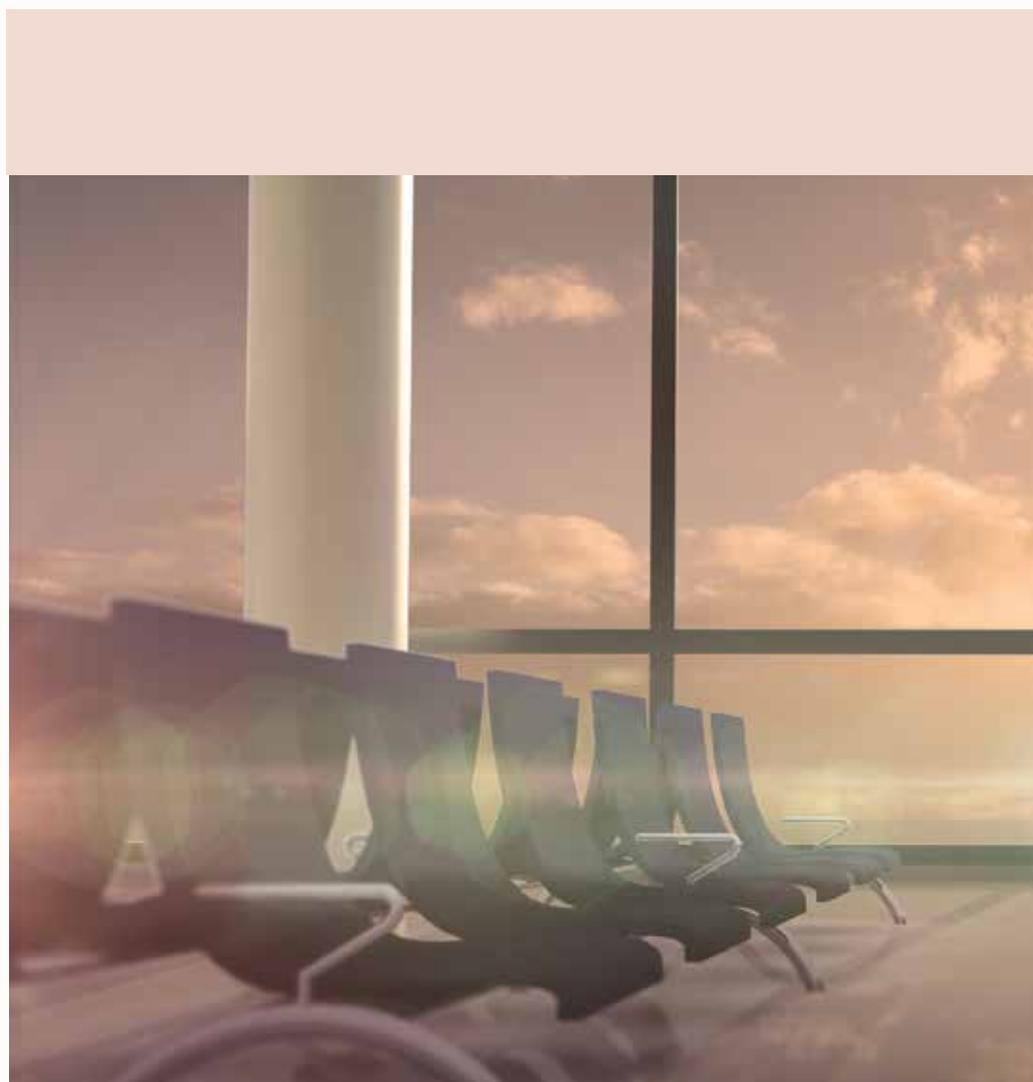
En consecuencia, se realizó una remodelación de la infraestructura y se administró la construcción del Nuevo Edificio Procesador (NEP) con 48,000 m², facilitando el tránsito de pasajeros entre México y Estados Unidos y ordenando el flujo de personas a través de 52 mostradores de documentación y 2 nuevas puertas de abordaje. Además, con esta obra crecieron de dos a siete las líneas de revisión de aduana y se agregaron seis nuevos módulos de migración, para alcanzar 18 en total.

En términos de arquitectura, este proyecto, administrado por el área de Proyectos y Desarrollos de JLL México, destaca por apoyarse en la hiperconectividad y la digitalización, el diseño y la flexibilidad de espacios, así como las nuevas tendencias en materiales, ventilación y luz natural.

De esta manera la reestructura, ampliación y remodelación del Aeropuerto Internacional de Tijuana, beneficia el flujo de operaciones, principalmente de los viajeros para intercambio fronterizo, lo que lo convierte en una de las obras aeroportuarias más importantes de México en los últimos años.

De igual forma, es importante destacar que los aeropuertos también plantean desafíos en términos de sustentabilidad ambiental y gestión del turismo. El aumento constante del tráfico aéreo puede tener un impacto negativo en el medio ambiente, aumentando las emisiones de gases de efecto invernadero y generando ruido y contaminación atmosférica.

DISTINTOS AEROPUERTOS
ALREDEDOR MÉXICO
ESTÁN LLEVANDO A CABO
REMODELACIONES Y
AMPLIACIONES SIGNIFICATIVAS
QUE LES PERMITIRÁN
ALBERGAR AL CRECIENTE
FLUJO DE PASAJEROS



Por lo tanto, es fundamental que, desde la planeación de construcción o expansión, se consideren las inversiones en diferentes puntos como en tecnologías más limpias y eficientes, tratamiento de agua y de residuos a través de la reducción, reutilización y reciclaje, entre otros. Considerar desde el inicio del proyecto estas buenas prácticas ambientales, solo representa un incremento del uno al dos por ciento del presupuesto de construcción, mientras que a largo plazo, representa importantes ahorros en la operación aeroportuaria.

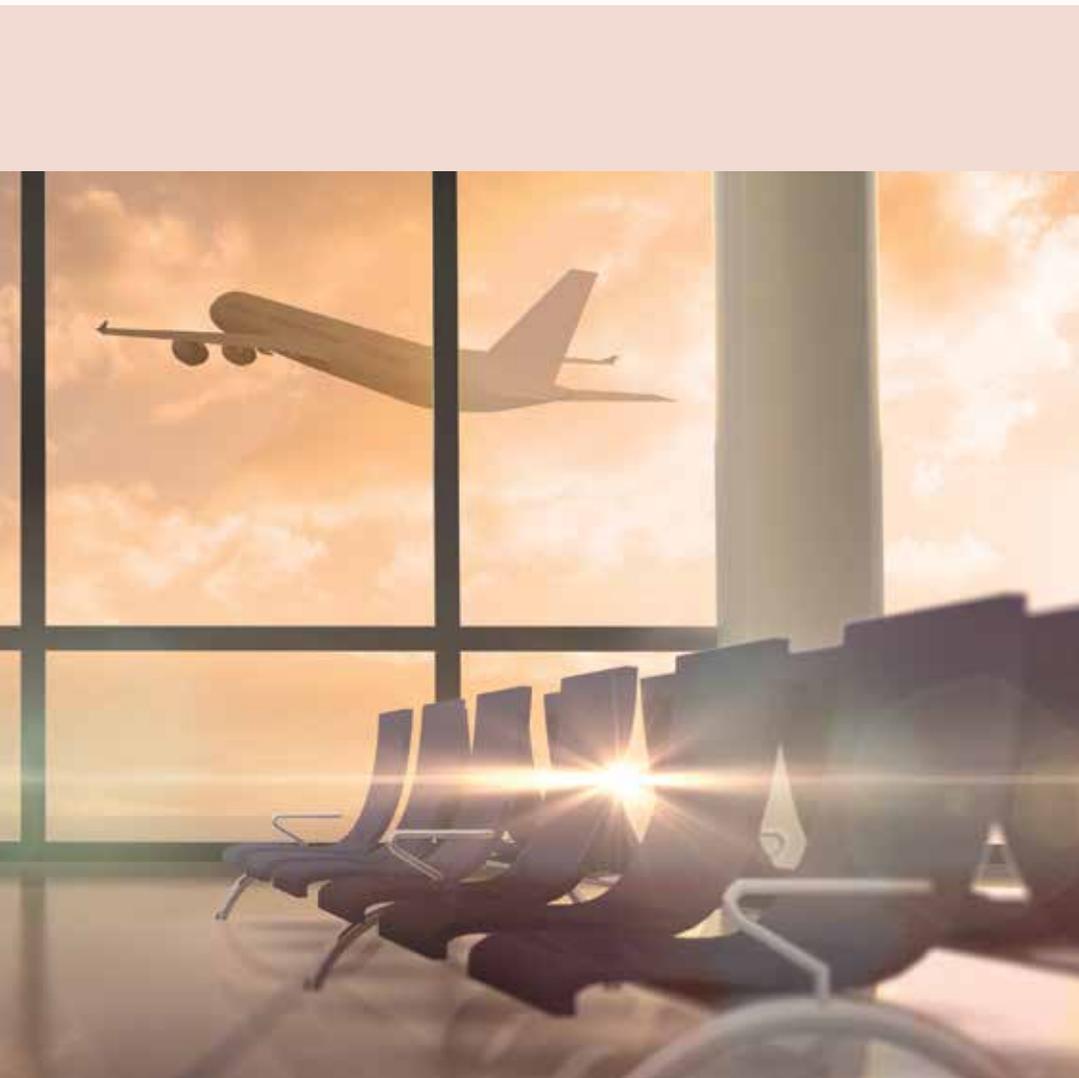
El Aeropuerto Internacional de Tijuana no es el único en nuestro país que está teniendo importantes ampliaciones; distintos

aeropuertos alrededor México están llevando a cabo remodelaciones y ampliaciones significativas que les permitirán albergar al creciente flujo de pasajeros, que se presenta ante los nuevos modelos de trabajo híbrido, permitiendo a las personas trabajar desde distintas partes del mundo, y los importantes puntos de turismo que tiene la república mexicana.

En conclusión, los aeropuertos del futuro deben ser más eficientes energéticamente, respetuosos con el medio ambiente y comprometidos con la reducción de su huella de carbono. Asimismo, deben de contar con identidad propia, ser confortables y elegantes, y al mismo tiempo dinámicos e

innovadores. Además, deberán contar con espacios que sean muy flexibles para que se puedan adecuar casi de forma instantánea ante cualquier escenario.

Finalmente, es importante encontrar un equilibrio entre el desarrollo del sector y la sostenibilidad ambiental para garantizar un crecimiento turístico responsable. Los aeropuertos continúan siendo un factor determinante en la elección de destinos turísticos y su importancia en el sector turismo seguirá siendo primordial en los años venideros. 🌱



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

VENTAJAS DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA EN UN DESTINO TURÍSTICO

POR: ALOHOME





Durante los últimos años, México ha sido un destino atractivo para los extranjeros que desean comprar propiedades, especialmente en áreas turísticas. Según datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) y la Secretaría de Economía de México, los ciudadanos de Estados Unidos y Canadá han sido los principales compradores extranjeros de viviendas en nuestro país.

El flujo constante de turistas y la cercanía geográfica han impulsado a muchos ciudadanos estadounidenses y canadienses a invertir en bienes raíces mexicanos, ya sea como segundas residencias, para jubilarse o para generar ingresos por rentas vacacionales. Además, otros ciudadanos de

países como Europa, Sudamérica y Asia también han mostrado interés en estas iniciativas. Históricamente, México es un país atractivo y con altos retornos de inversión inmobiliaria.

Es importante destacar que las políticas y regulaciones relacionadas con la propiedad de viviendas por parte de extranjeros pueden variar según la ubicación y la legislación local. Por lo tanto, es fundamental investigar y obtener asesoramiento legal actualizado antes de realizar una compra.

Adquirir una vivienda en un destino turístico ofrece una serie de ventajas que van más allá de la posibilidad de disfrutar de hermosos paisajes y una rica cultura.

Hablando del potencial de inversión, los destinos turísticos en México tienden a experimentar un crecimiento constante debido al flujo de turistas nacionales e internacionales. Esto significa que la compra de una vivienda en estas zonas puede ser una excelente inversión a largo plazo, ya que es probable que el valor de la propiedad aumente significativamente con el tiempo.

El estilo de vida relajado es característico de muchos lugares del país. Si buscas escapar del ajetreo y el estrés de la vida urbana, vivir en un destino turístico te brinda la oportunidad de disfrutar de una vida más pausada y con todas las comodidades posibles.

La infraestructura y servicios podrían generar ciertas dudas, sin embargo, los destinos turísticos de México suelen contar con una sólida infraestructura, lo que significa que tendrás acceso a servicios básicos, como agua, electricidad, comunicaciones y transporte, de manera confiable. Además, es común encontrar una amplia gama de servicios como hospitales, escuelas y centros comerciales, lo que hace que vivir en estos sitios sea cómodo y conveniente.

Una de las bondades de salir de las grandes urbes son las oportunidades laborales, actualmente estos destinos dependen en gran medida de la industria del turismo, lo que crea diversas opciones para trabajar en sectores como la hotelería, la gastronomía, el entretenimiento, el turismo en general e incluso emprender un negocio que satisfaga las necesidades del mercado.

Ahora, respecto a los destinos turísticos recomendados para vivir en México, hay varios lugares que se destacan y los extranjeros muestran predilección:



- Playa del Carmen y Tulum: Ubicados en la Riviera Maya, en el estado de Quintana Roo, Playa del Carmen ofrece un estilo de vida relajado junto al mar Caribe. Cuenta con hermosas playas, una gran cantidad de servicios y una amplia variedad de opciones de entretenimiento. De acuerdo con datos obtenidos en ahome e Intelimétrica, la adquisición de una vivienda con 100 metros cuadrados en promedio oscilaría entre los 3.9 a los 4.9 millones de pesos.
- San Miguel de Allende: Esta ciudad colonial, ubicada en el estado de Guanajuato, es conocida por su arquitectura encantadora, su ambiente artístico y cultural, y su calidad de vida. San Miguel de Allende ofrece una mezcla única de tradición y modernidad. Actualmente, existen desarrollos en vertical y horizontal con alta demanda, los costos oscilarán entre dos y cinco millones de pesos.
- Puerto Vallarta: Situada en la costa del Pacífico, en el estado de Jalisco, Puerto Vallarta combina la belleza natural de la Bahía de Banderas con una vibrante escena cultural. Ofrece una amplia gama de actividades recreativas y cuenta con una comunidad cosmopolita. Para adquirir un inmueble en la zona se tendría que invertir en promedio seis millones de pesos.



Estos son solo algunos de los destinos turísticos en México que se recomiendan para vivir. Cada uno ofrece su propio encanto y beneficios, por lo que es importante investigar y visitar los que más te llamen la atención antes de tomar una decisión. También destacan ciudades como Puebla, Querétaro, Los Cabos y la joya de la corona Mérida, en México hay una vivienda para cada necesidad, estilo de vida y presupuesto.

Al realizar esta iniciativa, es importante considerar varios aspectos para tomar una decisión informada. Investiga y elige cuidadosamente la ubicación de tu vivienda. Considera factores como la accesibilidad, la proximidad a las atracciones turísticas, las comodidades cercanas (supermercados, hospitales, escuelas, etc.) y el entorno general del lugar. También es recomendable evaluar la seguridad del área.

Examina las tendencias de precios de las propiedades en la zona a lo largo del tiempo, así como la oferta y demanda de viviendas del mercado local. Esto te ayudará a determinar si es un buen momento para comprar y si el valor de la propiedad puede aumentar en el futuro.

Uno de los primeros pasos es establecer un presupuesto claro para la compra de tu casa o departamento. Considera los costos de la vivienda en sí, como el precio de compra, los impuestos y las tarifas legales, así como los gastos de mantenimiento y servicios mensuales. Si necesitas financiamiento, investiga las opciones disponibles y asegúrate de obtener una hipoteca adecuada a tus necesidades. Hoy la tecnología te permite realizar este trámite de manera digital y hasta un 60% más rápido que hace unos años.

No está de más contar con un asesor legal especializado en bienes raíces y un contador que puedan brindarte orientación sobre los aspectos legales y fiscales relacionados con la compra de una vivienda en el destino turístico.

Algo importante previo a tomar esta decisión es identificar el uso de la propiedad, define el propósito. ¿La utilizarás como vivienda principal, como una segunda residencia o como una inversión para rentar a turistas? Esto influirá en la ubicación, el tipo de propiedad que necesitarás. Si tienes la intención de alquilar tu propiedad a turistas cuando no la utilices, investiga la demanda vacacional en la zona. Estudia el potencial de ingresos por renta de corto plazo y considera si es viable y rentable el destino turístico que elegiste como primera opción.

Ante estas iniciativas la industria inmobiliaria se ha modernizado y digitalizado, herramientas apalancadas con la inteligencia artificial y todas las bondades que ofrece un sitio web, ayuda demasiado a la toma de decisiones. Hoy los desarrolladores inmobiliarios optan por distintas palancas de colocación de inventario como lo son el seguimiento a los clientes, desarrollos web que te permiten renderizar en un par de minutos un inmueble, transacciones seguras que protegen los datos personales de principio a fin y mucho más.

México será un foco de crecimiento en materia de vivienda los próximos años, hay un gran apetito extranjero por adquirir una segunda residencia y nacional por este ímpetu de descentralizar la vivienda de las grandes urbes. Asesórate, investiga y apóyate con expertos tecnológicos de la industria. 🌐

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



CONSTRUYENDO LOS ESPACIOS HOSPITALARIOS DEL FUTURO

POR: EQUIPO DE HEALTHCARE C&W
MIREYA CERRITOS, PM DIRECTOR
LORENA MARTÍN DEL CAMPO, COMMERCIAL MANAGER
CLAUDIA GONZÁLEZ, PM LEADER
JOSE EFRAIN SALAS, PROJECT MANAGER



LA CONSTRUCCIÓN DE
EDIFICIOS MÉDICOS
FUNCIONALES,
TECNOLÓGICOS, MODERNOS
E INNOVADORES, ENFOCADOS
EN LA TRANQUILIDAD Y LA
PAZ ES FUNDAMENTAL PARA
EL BIENESTAR INTEGRAL

La salud, como derecho fundamental, se coloca como prioridad ineludible en la sociedad actual. A pesar de los retos persistentes para garantizar una atención médica accesible y de calidad para todos en México, el futuro se presenta prometedor, impulsado por la evolución de la infraestructura hospitalaria.

En los próximos años, se prevé que diversas propuestas y enfoques estarán tomando forma con el objetivo de establecer mecanismos y crear espacios que aseguren una atención integral al paciente, tanto en términos interpersonales como técnicos, añadiendo, sin espacio para dudas, una perspectiva que procure el bienestar físico y emocional de los usuarios.

LA ACTUALIDAD DEL SECTOR HOSPITALARIO

Actualmente, México cuenta con un sector hospitalario diverso y en crecimiento, con un total de 4,360 hospitales en el país, de los cuales 1,474 son públicos y 2,886 privados. El sistema alberga un total de 137 mil camas hospitalarias y atiende aproximadamente a 6.7 millones de pacientes al año. Sin embargo, la creciente demanda de atención en salud es evidente, con un 28.2% de la población sin acceso a servicios de este tipo (cifra de 2020, considerablemente mayor al 15.6% registrado en 2016, según datos del CONEVAL en 2021).

HACIA DÓNDE VAMOS

A medida que avanzamos hacia un futuro en el que la salud sea verdaderamente un derecho para todos, es fundamental comprender y abrazar las innovaciones y enfoques que pueden transformar la infraestructura de atención médica. Estas nuevas formas de construcción y diseño de hospitales no solo mejoran la calidad de los servicios médicos, también contribuyen a la creación de espacios que promueven la salud y el bienestar de aquellos que más lo necesitan.

Analizando las preferencias en el sector privado, muchas de ellas integran el concepto más amplio de “wellness”, buscando crear entornos hospitalarios que fomenten el bienestar físico y emocional de los pacientes. Dentro del concepto “wellness”, el equipo de Sustentabilidad de Cushman & Wakefield tiene comprobada experiencia a nivel mundial, dando así soluciones efectivas para crear entornos que logren el bienestar de pacientes, familiares, y todo el grupo médico que labore en las instalaciones.



ESPACIOS AISLADOS PARA LA SEGURIDAD Y EL BIENESTAR:

Un diseño apropiado es crucial para implementar medidas de aislamiento que garanticen el cuidado de todos los pacientes, independientemente de su diagnóstico o presunto estado de infección. Estas precauciones buscan proteger tanto a los enfermos como al personal médico, reducir la propagación de agentes infecciosos y optimizar el uso de recursos.

Los espacios hospitalarios deben ser cuidadosamente planificados, considerando la distribución de áreas de atención, habitaciones individuales o zonas separadas para pacientes con distintas condiciones, así como la implementación de sistemas de ventilación adecuados, áreas verdes separadas y el correcto manejo de residuos biológicos.

Además, dentro de las consideraciones para estos espacios confinados, en cuanto al diseño de flujo de circulaciones y áreas de soporte, es importante pensar siempre en la flexibilidad, ya que de esto depende que sean espacios que, en caso de una eventual emergencia, puedan utilizarse para aislamiento, y cuando no hubiere eventos necesarios de este tipo puedan ser utilizados en la operación hospitalaria en el día a día.

¿CUÁLES SON LAS PRÓXIMAS TENDENCIAS EN LA CREACIÓN O REDISEÑO DE ESPACIOS EN LA INDUSTRIA HOSPITALARIA PRIVADA?

EN TÉRMINOS DE CONSTRUCCIÓN:

Cuando visualizamos hospitales, es inevitable pensar en momentos de vulnerabilidad para pacientes y familiares, por lo que el diseño de estos espacios debe ir más allá de ser simples edificaciones, convirtiéndose en entornos curativos que reduzcan el estrés, brinden apoyo emocional y proporcionen la privacidad necesaria en tiempos difíciles.

La construcción de edificios médicos funcionales, tecnológicos, modernos e innovadores, enfocados en la tranquilidad y la paz es fundamental para el bienestar integral de aquellos que buscan atención médica. Un ejemplo innovador de esto es el concepto de Hospital Líquido, el cual no es un concepto nuevo, pues tuvo mayor relevancia durante la pandemia, ya que es visto como un "hospital abierto a la comunidad" y que "derriba sus paredes". Es un modelo asistencial caracterizado por su adaptabilidad al entorno y las necesidades del paciente.

Los hospitales líquidos emplean activamente las redes y nuevas tecnologías para generar espacios virtuales donde se pueden brindar servicios médicos, como consultas o agendamiento de citas. Además, permite a los profesionales de la salud compartir información relevante de manera rápida y confiable a través de un portal centralizado. De esta manera, el acceso a la información se vuelve más eficiente, y pueden llevarse a distancia cierta parte de los procesos, si la situación así lo requiere. Es un hospital para que el paciente permanezca ingresado el menor tiempo posible y se le ofrezca continuidad de la asistencia en su domicilio hasta que tenga el alta definitiva.

La construcción de hospitales líquidos requiere de una infraestructura adecuada en materia de espacios constructivos, tecnología y gestión de datos. Es esencial involucrar a equipos multidisciplinarios desde las etapas iniciales del diseño, para garantizar que se tomen en cuenta todas las necesidades y requerimientos.

LA DIGITALIZACIÓN Y LA TELEMEDICINA HAN REVOLUCIONADO LA ATENCIÓN MÉDICA, OFRECIENDO SERVICIOS PERSONALIZADOS Y ACCESIBLES

ACABADOS BIOFÍLICOS PARA LA RECUPERACIÓN:

En el sector hospitalario, el diseño de interiores juega un papel crucial en la creación de un entorno curativo y favorable para pacientes, personal médico y familiares. En la última década, ha surgido una tendencia creciente conocida como “biofilia”, la cual busca incorporar elementos, colores y acabados naturales, conectando así con la naturaleza en los hospitales. Esta corriente ofrece beneficios significativos, como la reducción del estrés, la ansiedad, una aceleración de la recuperación, la mejora del entorno laboral, una reducción del dolor y la fatiga, así como una mejoría en la comunicación e interacción, logrando de esta manera un equilibrio wellness en pacientes y colaboradores.

En áreas de recuperación de paciente, se buscan acabados o imágenes que simulen la naturaleza, lo mismo que en espacios donde se realizan estudios. Es frecuente ver pantallas o plafones iluminados con detalles que simulan áreas de naturaleza, como cielos soleados, algunas nubes, árboles, aves volando, etc. Para los pacientes que se encuentran en proceso de un estudio, les permite sentirse menos ansiosos o estresados, logrando que el periodo que se encuentre bajo revisión sea un poco más confortable.

Con la elección de materiales como la madera natural, la arcilla y los materiales rocosos, y una paleta de colores inspirada en tonalidades verdes, terracota y azules, se logra un ambiente propicio para la sanación. La combinación de instalaciones modernas y de última generación, con elementos naturales como plantas, vegetación, iluminación natural y agua, brindan confort y alivio sensorial. Es importante mencionar que, para el caso de plantas o vegetación, éstas se consideran sólo en ciertos espacios comunes como terrazas o pasillos de áreas públicas y que no interfieran con la seguridad y recuperación del paciente.



LA TECNOLOGÍA COMO PILAR

La automatización y la tecnología desempeñan un papel clave en la eficiencia del sector hospitalario. La digitalización y la telemedicina han revolucionado la atención médica, ofreciendo servicios personalizados y accesibles. El uso de Big Data y la IA permite recopilar y analizar datos sobre la salud del paciente, facilitando diagnósticos precisos y tratamientos efectivos. Los hospitales que incorporen tecnología médica avanzada podrán optimizar la gestión de recursos y el funcionamiento de sus instalaciones y herramientas, brindando una atención más eficiente y mejorando sus resultados.

ES CRUCIAL COMENZAR A ADAPTARNOS

El sector inmobiliario debe abrazar estas tendencias, forjando una colaboración sinérgica con la industria de la salud, para construir un futuro en el que la atención médica sea verdaderamente un derecho para todos, garantizando la calidad y el bienestar integral de la sociedad mexicana.

Además de las consideraciones fundamentales en la construcción de espacios hospitalarios, es importante destacar que contar con servicios de Project Management especializados puede marcar la diferencia en la ejecución exitosa de estos proyectos.

El equipo de especialistas en Project Management de Cushman & Wakefield cuenta con una amplia experiencia en el sector de la salud y entiende las complejidades y requisitos específicos de los hospitales y centros de atención médica. Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros clientes para garantizar que se cumplan los estándares más altos en términos de funcionalidad, tecnología, innovación y bienestar del paciente. Si buscas información, no dudes en enviar un correo electrónico a contactomx@cushwake.com. 🌱

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

COLABORACIONES

TERRA REGIA, MACROPROYECTOS EXITOSOS QUE HACEN CIUDAD





Terra Regia es una empresa dedicada al desarrollo de “macroproyectos” en Nuevo León, con más de 20 años de experiencia trabajando de la mano del cliente, según sus necesidades. El Arquitecto Gerardo Álvarez, director comercial, afirma que Terra Regia es una empresa única en su género, especializada en la creación de ciudad a través de la conceptualización y desarrollo de macroproyectos y urbanizaciones de primer nivel.

Terra Regia es una empresa única en su género, creadora de ciudad a través de la conceptualización y desarrollo de macroproyectos y urbanizaciones.

“En Nuevo León, contamos con amplias reservas de tierra en varios municipios del área metropolitana de Monterrey, donde ofrecemos una variedad de macroproyectos y productos con multiservicios en cada una de ellas”, mencionó el arquitecto. Terra Regia se destaca como uno de los pocos desarrolladores en el noreste de México que ofrece macrolotes con infraestructura, servicios y trámites resueltos para el desarrollo de viviendas, comercios e industrias.

“En la actualidad, contamos con siete macroproyectos y 47 productos activos que incluyen diversos tipos de productos como vivienda, lotes residenciales, lotes comerciales y de servicios, así como lotes industriales y macro lotes para uso habitacional e industrial”, comentó Gerardo Álvarez.



Arq. Gerardo Álvarez - Director Comercial



Dominio Cumbres, un macroproyecto al poniente de Monterrey

El primer macroproyecto que impulsó Terra Regia fue Dominio Cumbres, una comunidad integral que abarca más de 1,000 hectáreas y estima una población de más de 100,000 habitantes. Este proyecto se distingue por su enfoque en el urbanismo inteligente, que incluye una variedad de usos de suelo, como comercios y servicios, vivienda unifamiliar y multifamiliar, además de una zona industrial, que cuenta con infraestructura y equipamiento urbano de alta calidad. Se trata de un proyecto diseñado para satisfacer las necesidades urbanas actuales, con el objetivo principal de mejorar la calidad de vida de su comunidad.

Dominio Cumbres atrajo la atención de 17 firmas inmobiliarias de importancia local y nacional como Ruba, Atlas, Sadasi, Vidusa, Javer, Garza Ponce, Condocasa, Gocasa, Conprocasa, Enalte, Vinte, Integra, Dihasa, Neocasa, Arxa, Esjar y Kora.

“Hemos logrado establecer una sólida colaboración entre todos los desarrolladores, con el objetivo de beneficiar al proyecto y brindar un valor significativo tanto a la zona como a sus habitantes”, menciona el empresario.

Como parte del diseño, se ha incorporado un extenso parque lineal de más de 15 hectáreas a lo largo de la Av. Ruiz Cortines, además de un circuito peatonal que abarcará más de 15 kilómetros lineales.

El primer macroproyecto que impulsó Terra Regia fue Dominio Cumbres, una comunidad integral que abarca más de 1,000 hectáreas.

Valle Condesa, una comunidad para invertir y crecer al Oriente de la ciudad

Valle Condesa es otro destacado macroproyecto de Terra Regia, que cubre aproximadamente 400 hectáreas y se estima que albergará a una población de más de 25,000 habitantes. Al igual que Dominio Cumbres, incluye una diversidad de usos de suelo, como comercios, servicios, viviendas unifamiliares y multifamiliares, además de una zona industrial e infraestructura y equipamiento de alta calidad.

Valle Condesa es un proyecto integrador de los municipios Guadalupe, Juárez y Cadereyta y estará conectado con vialidades importantes, así como a los mejores puntos de interés para sus residentes. Destaca por contar con el cuarto parque urbano más grande del área metropolitana de la ciudad, con una extensión de 26 hectáreas, y en total cuenta con 34 hectáreas de áreas verdes, así como 9.4 km de parques lineales.

En el caso de Valle Condesa, participan 12 desarrolladoras: Ruba, Atlas, Sadasi, Javer, Garza Ponce, Enalte, CTU, Vivienda Única, Inmobiliaria Dilsa, Inmobiliaria Tucasa, Davisa y PCCad.

Invertir en Nuevo León es un negocio seguro, debido a su fuerza económica, laboral y por ser uno de los receptores más importantes de capital a nivel nacional e internacional.

Finalmente, Gerardo Álvarez comenta que invertir en Nuevo León es un negocio seguro, debido a su fuerza económica, laboral y por ser uno de los receptores más importantes de capital a nivel nacional e internacional.

En Terra Regia ofrecemos acompañar a nuestros clientes en el ciclo completo del desarrollo de sus proyectos y brindar esa certeza de que están invirtiendo en una empresa segura y confiable, con opciones dentro de distintos macroproyectos en el área metropolitana de Monterrey. 🌱



DOMINIO
CUMBRES

Imagen representativa Dominio Cumbres

TR

Un Macroproyecto de:
terra regia

Residencial | Industrial | Comercial

terraregia.com

BIENVENIDO A UN ESTILO DE VIDA ÚNICO EN



En la paradisíaca ubicación de Tulum, México, se encuentra Kuyabeh, mucho más que un desarrollo, una comunidad que fusiona lujo, tranquilidad y naturaleza para crear un auténtico paraíso.

En un extenso terreno de 375 hectáreas, Kuyabeh ofrece más de 500 lotes, cada uno con acceso a una increíble variedad de más de 50 amenidades. Desde una laguna serena hasta una selección de restaurantes, pasando por un místico cenote, un centro holístico para el bienestar, un acogedor hotel y la experiencia única del glamping.

AQUÍ, HAY ALGO PARA TODOS.

Si anhelas escapar del ruido urbano, del tráfico constante y de la contaminación, Kuyabeh te brinda la oportunidad. Imagina vivir en un terreno de una hectárea rodeado de naturaleza, paz y seguridad. Kuyabeh es la respuesta que has estado buscando.

Aquí, puedes disfrutar de una vida en armonía con la naturaleza, lejos del estrés cotidiano. Bienvenido a Kuyabeh, donde la vida cotidiana encuentra su equilibrio en un entorno sereno y acogedor.



WELLNESS CENTER GLAMPING EN LA NATURALEZA HOTEL CON VISTA A LA LAGUNA

AMENIDADES

 Recepción

 Restaurante Jaál Ja

 Laguna

 Cafetería

 Temazcal

 Cenote

 Restaurante Tzonotl

 Seguridad 24/7

 Glamping

 Playa de la laguna

 Piscina Sayab-Ha

 Parque de niños

 Jungle Gym

 Hotel

 Spa

 Estacionamiento

 Sendero

 Áreas lounge

 Senderismo

 Observación de estrellas

 Observación de la flora y fauna

 Club para niños

 Ceremonias

 Música en Vivo

 Ciclismo

 Piscina Aluxes Pul

 Escuela Sustentable

 Mirador

 Cine de laguna

 Foro Inlackech

 Huerto

 Comercio

 Fogatas

 Exploración

 Agrícolas

INVERTI MÁS DE 30 AÑOS SIENDO LÍDER EN GESTIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EN JALISCO



El estado de Jalisco, principalmente su capital, Guadalajara y zonas de playa, se han convertido en uno de los más importantes focos de inversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios, tanto de vivienda vertical en venta y renta, como de oficinas y usos mixtos. Acción que además de contribuir al crecimiento económico de la zona, también requiere de profesionales que aseguren procesos seguros y confiables de gestión y tramitología.

Bajo esta premisa y para hacer frente a esta situación, Ignacio Ramírez Ramírez, Fundador & CEO, crea INVERTI, compañía que hoy en día cuenta con más de 30 años de experiencia en consultoría integral, gestión de trámites ante gobierno, comercialización de proyectos, captación de capital inmobiliario y desarrolladora con sede en Guadalajara.

De acuerdo con Ramírez, INVERTI surge de la necesidad que tenían los desarrolladores por conocer y realizar los permisos requeridos para continuar con sus obras. "Uno de los temas más complicados para ellos siempre han sido las gestiones, por lo que nosotros nos encargamos de llevar la logística, permisos, etc. Esto nos llevó a ser una empresa que no existía en su momento en Guadalajara y nos ayudó a que grandes desarrolladores de México se fijaran en nosotros", explica en entrevista para Inmobiliare.



Ignacio Ramírez Ramírez, Fundador & CEO

A pesar de que hoy en día los procesos con gobierno pueden ser menos complicados, lo cierto es que cada estado, ciudad o municipio cuenta con ciertos detalles que pueden marcar la diferencia entre finalizar o no el trámite con éxito; y es justo en este punto donde INVERTI se convierte en el mejor aliado.

“Al desconocer el tema nos contratan para apoyarlos. Nos convertimos en el brazo del desarrollador, ya que financieramente si te atrasas en los permisos se ve afectado todo el proceso. Hay que recordar que los permisos se manejan con base en los tiempos del gobierno y es ahí donde existe una diferencia entre el tiempo que el desarrollador desea, contra lo que el gobierno otorga”.

Uno de los proyectos más destacados es el establecimiento del Hotel Westin en Guadalajara; donde la asesoría consistió en localizar la mejor ubicación, obtener el terreno y todos los permisos pertinentes para inaugurar el inmueble con una inversión de 65 millones de dólares.

Uno de los proyectos más destacados es el establecimiento del Hotel Westin en Guadalajara



INVERTI: Evolución de los servicios integrales

Al observar el crecimiento de la región y para ofrecer servicios aún más completos, Ignacio Ramírez decidió dar un paso más y crear un modelo de negocio integral, ya que además de contar con las áreas de Consultoría y Gestión, actualmente cuentan con: Real Estate, Capital y Desarrollo.

Áreas en las que brinda asesoría especializada para la comercialización, inversión y desarrollo de proyectos, basados en el equilibrio óptimo de factibilidad legal, certeza financiera, fiscal, comercial y máxima rentabilidad.

“Con nuestra experiencia sumamos un equipo de real estate y actualmente, tenemos las partes medulares de un proyecto: desde las gestorías hasta las ventas. Eso da confianza al cliente y le da la tranquilidad de saber que todo va a salir bien, por lo tanto las ventas se facilitan”.

En el caso específico de Real Estate, INVERTI ofrece asesoría especializada y comercialización con base en la representación de propietarios, representación de usuarios, comercialización de inmuebles y asesoría para inversionistas.

Cabe destacar que las áreas de Capital y Desarrollos, se crearon tiempo después de Real Estate, con una de sus primeras participaciones como desarrolladores e inversionistas en un fraccionamiento, lo que ha dado paso a más proyectos en las principales regiones como Zapopan y Tlajomulco de Zúñiga, además de zonas vacacionales como Puerto Vallarta y Punta Mita en Nayarit.

Hoy en día su área de **DESARROLLO** cuenta con cinco proyectos en proceso que se prevé que finalicen en 2028

INVERTI Capital

Creado en 2018, ofrece un modelo seguro e integral de inversión y captación de capital en proyectos inmobiliarios mediante el Fondo de inversión FIC1, el cual se creó en 2017 con el apoyo de amigos y familia. Asimismo, menciona que hoy en día, se han concluido dos proyectos y seis más se encuentran en proceso.

De acuerdo con Ignacio Ramírez, buscan que su participación sume y sea significativa para la ciudad. “Lo más importante es tener controlado el tema de los permisos para que sea una garantía de que se va a realizar en tiempo y forma y con base en las leyes y reglamentos, eso garantiza la inversión adecuada y el retorno de inversión prometido a los clientes”.

Modelo 360

Si bien todos y cada de los servicios que INVERTI ofrece son parte de un sistema integral con el que pueden contar sus clientes, el Modelo 360 está más enfocado a familias o personas que cuentan con terrenos y desean venderlos, pero carecen de experiencia en el sector inmobiliario y de construcción.

“Es para el cliente que nos solicita una consultoría, decide el proyecto y nosotros le damos el tema de gestorías y permisos. Posteriormente nos contrata para el tema de la venta del desarrollo, y en el dado caso que lo requiera, le damos capital para ese proyecto”.

INVERTI Desarrollos

Desde su creación en 2019, se han finalizado dos desarrollos de departamentos en la Zona Metropolitana de Guadalajara. Al día de hoy, cuentan con cinco más en proceso, los cuales se prevé finalicen en 2028, no obstante, durante el próximo año, planea iniciar más.

“El pipeline que traemos ahorita incluye el proyecto de Puerto Vallarta, que son 240 departamentos enfocado al mercado extranjero, además de un fraccionamiento de terrenos en Chapala; Legacy Tower de 220 unidades, uno de los proyectos de más alto valor de la región, y próximamente, en la misma área de Andares, vamos a participar en un proyecto de usos mixtos, donde tendremos hotel, zona comercial, vivienda y oficinas en venta”.

De igual forma detalla que se encuentran participando en la zona industrial del Aeropuerto Internacional de Guadalajara, así como en Punta Mita, Nayarit, con proyectos de vivienda vacacional. Cabe destacar que también para el 2024, INVERTI planea trabajar de la mano de Be Grand.

“Estamos empezando un proyecto con Be Grand de 700 departamentos, será de los más importantes que se van a construir, sobre todo por el tema de vivienda vertical de lujo. También tenemos un proyecto de 1,850 departamentos al oriente de Guadalajara, lo que sería el desarrollo más grande vivienda vertical de la zona. Con todo lo anterior queda claro que INVERTI, cubre todas las áreas importantes de desarrollo de Jalisco”, finaliza Ignacio Ramírez Ramírez. 🌱



RIVIERA MAYA

REB

SUMMIT
+ EXPO

21 SEPTIEMBRE

GRAND HYATT PLAYA DEL CARMEN RESORT

www.rebs.mx

rebs.mx

comercial@inmobiliare.com

+52 55 55147914

Organizado por:

INMOBILIARE | **inbound**
logistics
LATAM



RESIDENCIA VACACIONAL

UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EN DESTINOS TURÍSTICOS

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

La llegada de la pandemia por Covid-19 en 2020 disparó exponencialmente el tema del *home office*, muchas personas al trabajar a distancia tomaron la decisión de dejar su vivienda principal para buscar una residencia vacacional.



Las residencias vacacionales son también una oportunidad de inversión para todos los involucrados, directa o indirectamente, es decir, para el propietario, el inquilino y la economía de la misma ciudad.

En entrevista para Inmobiliare, Israel Ceja Hernández, experto en inversión inmobiliaria en Cancún y el Caribe mexicano, comenta que ha sido un fenómeno de autoempleo para muchas personas que cuentan con un inmueble en algún destino turístico.

“Aquella persona que adquirió propiedades o su casa en una zona hotelera o en lugares de fácil acceso al transporte público, hoy puede rentar un cuarto a través de un Airbnb, lo cual representa una gran opción para tener un ingreso extra; además de que genera plusvalía”.

Con respecto al beneficio en Quintana Roo, el experto menciona que con la llegada del all inclusive, el auge de los destinos turísticos empezó a descender, porque los viajeros ya no quieren salir de su hotel.



Israel Ceja Hernández, experto en inversión inmobiliaria en Cancún y el Caribe mexicano.

Pero ahora, gracias a las residencias que se ofertan para renta en Airbnb, “se revivió a muchas industrias de Cancún, los bares, restaurantes y sitios arqueológicos comenzaron a tener mayor ocupación”.

Sí bien representa una oportunidad para conocer la zona turística, también significa un gran ahorro económico tanto en el hospedaje como en los alimentos y bebidas, lo que significa más días de estancia, de acuerdo con Israel Ceja.

¿Cuál es el mejor tipo de residencia vacacional para invertir?

En el mundo inmobiliario existe un amplio abanico de propiedades, si deseas invertir en un inmueble para rentar, Israel Ceja Hernández recomienda aquellas que sean grandes, como una casa de más de 80 metros cuadrados (m²) que puedan albergar varios huéspedes, porque son las de mayor demanda para grupos grandes y son de las que hay menos en oferta.

“Las propiedades pequeñas de 60 m² y 80 m², que prácticamente son una suite hotelera, es donde hay más oferta, entonces evidentemente el retorno de inversión es un poco más bajo. Es importante mencionar que los inmuebles más grandes tienen altos costos, pero a la vez buenas ganancias”.

Si bien es importante tomar en cuenta los bienes raíces, también lo es invertir en servicios, ya que es uno de los factores importantes para disfrutar de un viaje. De acuerdo con Airbnb, los 10 más demandados son:

- Alberca
- Wifi
- Cocina
- Estacionamiento gratis
- Jacuzzi
- Lavadora y/o secadora
- Aire acondicionado o calefacción
- Llegada autónoma
- Área para trabajar en laptop
- Alojamientos que admiten mascotas



Paulina Prieto, vicepresidenta de Crédito Hipotecario y Automotriz en Scotiabank.

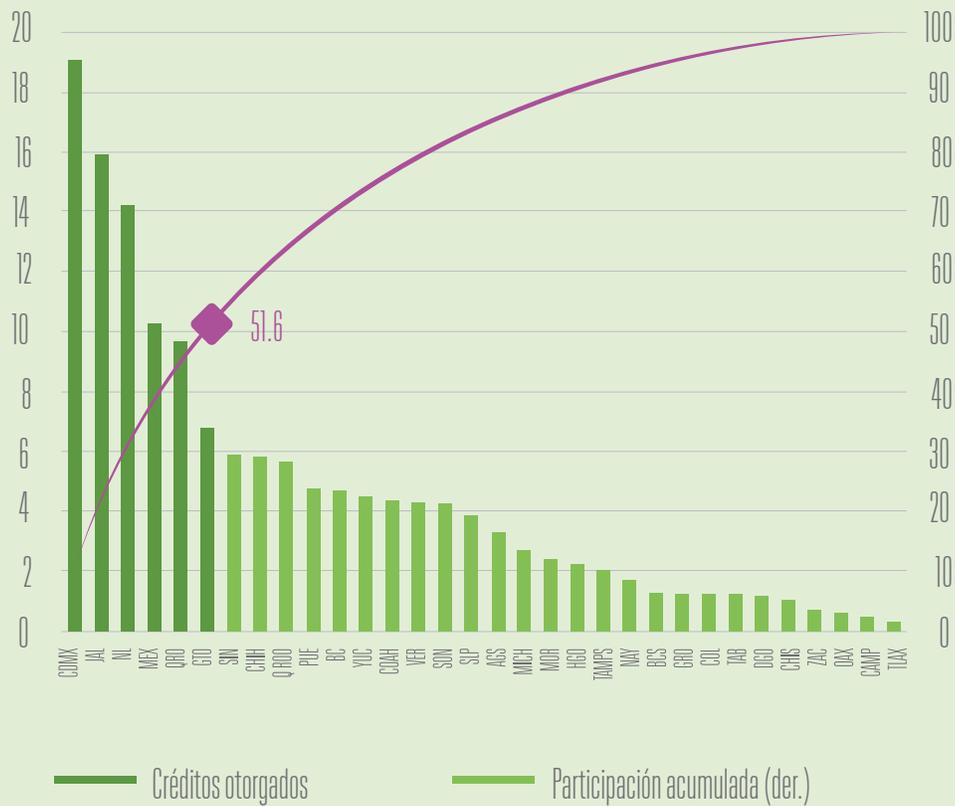
Créditos hipotecarios, opción para adquirir una residencia vacacional

Israel Ceja Hernández aconseja apoyarse de los créditos hipotecarios para comprar una propiedad en una zona turística, así como se hace para adquirir la vivienda principal.

En entrevista para Inmobiliare, Paulina Prieto, vicepresidenta de Crédito Hipotecario y Automotriz en Scotiabank, menciona que es la misma hipoteca que hoy se tiene en el mercado para la adquisición de vivienda, es decir, no hay un modelo específico que esté enfocado en la residencia vacacional.

“Es el mismo producto de adquisición independiente si es para que el cliente reciba, invierta o sea una vivienda de descanso. El 80% de la colocación es para la vivienda principal y el 20% es para las de inversión o segunda residencia. En Scotiabank un mismo cliente puede sacar hasta cuatro hipotecas al mismo tiempo, todo dependerá de la capacidad de pago”.

Gráfico 39. ORIGINACIÓN BANCARIA
(MILES DE CRÉDITOS Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Paulina Prieto comenta que los documentos para ser acreedor a un crédito hipotecario son: comprobante de ingresos, identificación oficial, comprobante de domicilio y una solicitud debidamente requisita y llenada del banco.

En el reporte “Situación Inmobiliaria México, primer semestre 2023” de BBVA, la originación bancaria acumulada en 2022 se concentró en Ciudad de México, Jalisco, Nuevo León y Estado de México, las cuales agrupan el 40.4% del total nacional; seguido de Querétaro y Guanajuato.

Asimismo, el informe destaca que la colocación avanzó de manera importante en Sinaloa, principalmente en Culiacán y en Mazatlán; de igual manera, Puebla mostró un paso importante en la demanda de créditos, superando a Quintana Roo y Baja California, respectivamente.

“El 80% de la colocación de créditos es para la vivienda principal y el 20% es para las de inversión o segunda residencia”, comenta Paulina Prieto.

En Scotiabank, Paulina Prieto ha visto una importante solicitud de créditos hipotecarios en Quintana Roo y en Yucatán, seguido de Riviera Nayarita.

“Otro destino que hemos visto en crecimiento, y no necesariamente es una vivienda de descanso, es en Sinaloa, pero más en Culiacán y Mochis. En CDMX, Nuevo León y Jalisco, siempre se ve un crecimiento importante porque son las principales ciudades”.



RECUPERACIÓN DEL CRECIMIENTO HOTELERO SERÁ ESTE 2023

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

El 2023 es un año clave para la recuperación y crecimiento del turismo en México pues, de acuerdo con Miguel Torruco Marqués, titular de la Secretaría de Turismo (Sectur), este sector recibirá durante el año un ingreso de 31 mil 169 millones de dólares en divisas por visitantes internacionales, lo que equivale a un aumento de 11.3% respecto a 2022 y 26.8% superior a lo captado en 2019.

Respecto al número de visitantes para el 2023, se estima la llegada de 39.4 millones de turistas internacionales, esto es 2.7% más que en 2022 y está a solo 12.6% para alcanzar lo observado en 2019, es decir, periodo prepandemia.



Para el 2023, se estima la llegada de 39.4 millones de turistas internacionales, esto es 2.7% más que en 2022

Asimismo, la dependencia calcula un gasto medio por visitantes internacionales de 448.2 dólares, lo que representa un incremento de 77.6% respecto a 2019.

Estas cifras han generado que importantes cadenas mundiales apuesten este 2023 por adquirir terrenos o inmuebles en México e inaugurar nuevos hoteles, por ejemplo, Hyde que invirtió mil 299 millones de pesos en Mazatlán; o las firmas Dine y Montage que destinarán 500 millones de dólares en Punta Mita, Nayarit.

A nivel Latinoamérica, la construcción de hoteles de lujo durante los primeros tres meses del año en curso sumó 546 inmuebles, lo que representa 90 mil 139 nuevas habitaciones, según datos de Lodging Econometrics (LE).

Para la agencia, esto representa un aumento del 2% en el número de proyectos, y 3% por habitaciones, en comparación con el trimestre anterior. Además, detalla que 226 alojamientos (40 mil 34 habitaciones) ya están en proceso de edificación.

En cambio, los programados para comenzar en los próximos 12 meses ascienden a 160 (25 mil 887 habitaciones). Esto significa un 8% más por hoteles y un 17% por habitaciones en las mediciones YOY (año tras año, por sus siglas en inglés).

México, el país con más construcción de nuevos hoteles en Latinoamérica

Por otro lado, LE comparte que en el rubro de planificación anticipada hubo un aumento del 11% por proyectos y 15% por habitaciones durante el 1T2023 respecto al mismo ciclo del año anterior.



México, con 210 nuevos hoteles en el primer trimestre de 2023, es el país con mayor cartera de construcción hotelera en América Latina

Los principales países en la cartera de construcción de América Latina, en el primer trimestre de 2023, fueron:

- México: 210 proyectos (35 mil 295 habitaciones)
- Brasil: 89 (15 mil 456)
- República Dominicana: 28 (seis mil 538)
- Perú: 27 (tres mil 326)
- Puerto Rico: 17 (dos mil 658)
- Costa Rica: 17 (mil 884)
- Argentina: 17 (mil 832)

A nivel entidad, la Ciudad de México lideró el rubro con 24 nuevos hoteles que juntan dos mil 899 habitaciones, seguido de:

- Riviera Maya: 17 proyectos (dos mil 350 habitaciones)
- Lima, Perú: 15 (2 mil 56)
- Sao Paulo, Brasil: 12 (2 mil 848)
- Georgetown, Guyana: 11 (mil 408)

Tren Maya, un detonador de la construcción hotelera

El proyecto del Tren Maya contempla obras complementarias, entre ellas, la construcción de seis hoteles en el sureste de México para cubrir la demanda de hospedaje que detonará esta vía que recorrerá los estados de Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

Tanto la construcción como la administración de estos complejos está a cargo de la Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena), quien también se hace cargo de los trabajos del Tren Maya.

Aunque no se tiene fecha exacta sobre el inicio de operaciones de los hoteles, se espera que comiencen tras la inauguración del Tren Maya, en diciembre de 2023.

Los inmuebles, además, tendrán acceso a importantes Zonas Arqueológicas y estarán ubicados en:

- Edzná, Campeche, con 160 habitaciones en sus 12.5 hectáreas, divididas en ocho áreas y una inversión de mil 40 millones 751 mil 270 pesos.
- Calakmul, Campeche, para el que se destinaron poco más de mil 10 millones de pesos y del que aún no revelan el número de cuartos.
- Nuevo Uxmal, Yucatán, con capacidad de 160 habitaciones tipo master room en dos torres con tres niveles cada una y un costo aproximado de mil 500 millones de pesos.
- Chichen Itzá, Yucatán, de dos torres y un total de 160 habitaciones en su extensión de 19 hectáreas.
- Tulum, Quintana Roo, que se mantiene como el proyecto con más retrasos debido a la suspensión del Tramo 6.
- Palenque, Chiapas, que se encontrará a 1.6 kilómetros de la zona arqueológica del mismo nombre y con una inversión de 960 millones de pesos.

Branded residences, un segmento con gran oportunidad en México

Un modelo que ha mostrado crecimiento y representa una oportunidad en 2023 son las “branded residences”, es decir, ofrecer la experiencia de un servicio de hotel de lujo dentro de una residencia vacacional.

De acuerdo con la inmobiliaria digital NEXIMO, este servicio ya forma parte de la operación de las principales cadenas de hospedaje en México y se ha vuelto tendencia debido a las nuevas necesidades que se observan en materia de hospedaje.

Estas “residencias de marca” se logran por asociaciones entre un desarrollador inmobiliario y una marca particular para ofrecer habitaciones o departamentos de lujo, donde los propietarios pueden acceder a diferentes amenidades como “room service” o spa. Cabe señalar que estas pueden estar dentro del mismo hotel o tratarse de una propiedad independiente, pero administrada por la cadena hotelera.

Dicho esquema no solo ofrece una alternativa de calidad para viajeros que buscan residencias vacacionales, sino que abre una opción para que inversionistas puedan apostar en un modelo con gran atractivo. Otro objetivo que se persigue es ofrecer a los turistas, viviendas para vacacionar tipo Airbnb, pero con el diferenciador de ser unidades que se administran profesionalmente por marcas de prestigio junto a sus amenidades.

Sobre esto, Karim Goudiaby, CEO y fundador de NEXIMO, detalló que las branded residences llegaron en un momento de cambio en la industria y destacó que hoy es más común ver que los viajeros buscan el confort que ofrece vacacionar en una vivienda, pero sin perder los servicios y lujo que ofrece un hotel.

Al respecto, Rafael Covarrubias, director de estrategia de Grupo Pueblo Bonito Golf & Spa Resorts, afirmó que las branded residences son un concepto en crecimiento. “Marcas hoteleras internacionales ya apuestan por ofrecer este tipo de productos en el mercado mexicano”, remarcó el empresario.

Por otro lado, José Antonio Vázquez, CEO de Mayakaan Residences Riviera Maya by Wyndham Grand, destacó que hay un gran nicho de oportunidad en las branded residences para México.

Para competir con Airbnb, grandes cadenas hoteleras en México han optado por incluir modelos tipo branded residences

“Vemos en el mercado un gran nicho de oportunidad, sobre todo para inversionistas inmobiliarios, de no solo invertir en productos de segunda residencia, sino acercarlos productos hoteleros de primera gama, todo bajo grandes marcas”.

Cabe resaltar que este no es un formato nuevo en el mercado de hospitalidad. Su nacimiento se remonta a Manhattan, Nueva York, cuando el hotel Sherry-Netherland abrió sus puertas en 1927.

En México, marcas como Marriott International, Four Seasons y Hyatt ya se han sumado a esta tendencia, incorporando la opción de vender residencias dentro de sus complejos e incluyendo a los residentes servicios como:

- Uso de las instalaciones y comodidades del hotel.
- Seguridad integrada las 24 horas
- Gama completa de servicios de conserjería
- Servicios de spa y salón
- Limpieza interna
- Comidas y catering en la residencia
- Compras personales o concierge
- Servicios de cuidado de niños y mascotas 🐾



Karim Goudiaby, CEO y fundador de NEXIMO



Rafael Covarrubias, director de estrategia de Grupo Pueblo Bonito Golf & Spa Resorts



José Antonio Vázquez, CEO de Mayakaan Residences Riviera Maya by Wyndham Grand



LA OPORTUNIDAD INMOBILIARIA DE MÉXICO

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com



Grupo Si Now ofrece a los inversionistas la facilidad de hacerse de un patrimonio, de una manera muy accesible y amigable.

Gruppo Si Now, es una empresa inmobiliaria fundada en Silao, Guanajuato; especializada en el área industrial-habitacional, con más de tres décadas de experiencia. Ofrece a los inversionistas la facilidad de hacerse de un patrimonio, de una manera muy accesible y amigable, con una participación inicial y un prorrateo de la inversión con un precio pactado desde un inicio.

“Nuestra propuesta de valor se basa en estos factores de éxito: ubicación estratégica y zonas crecimiento donde se detona la inversión y empleo con mano de obra suficiente, por lo tanto, provoca la creación de ecosistemas en sitios conurbados que se convierten en paraísos generando experiencias humanas disruptivas como una Alameda, Viñedos Temáticos, un Zócalo y un Parque Acuático”, detalla la compañía

Por ello, cada uno de sus desarrollos inmobiliarios aportan plusvalía a la región, además de estar orientados al fortalecimiento de la economía local, donde sus habitantes pueden contar con una convivencia social sana, segura y disfruten de amenidades disruptivas.



Asimismo, su alianza estratégica con CENTURY 21, comercializadora inmobiliaria con prestigio nacional e internacional, le ha permitido tener un crecimiento constante y consolidado, con más de:

- Tres millones de metros cuadrados, desarrollados en el modelo de negocio “Novotech/ Si Now”
- Mil 800 hectáreas habitacionales, bajo el modelo de negocio habitacional “Suburbio Si/ Now”

Actualmente, Grupo Si Now cuenta con presencia en cinco estados de la República Mexicana, con proyectos ubicados estratégicamente en áreas de alto desarrollo económico y plusvalía de la región Bajío-Occidente (Querétaro, San Luis Potosí, Guanajuato, Jalisco) y recientemente Baja California Sur.

Para alcanzar sus metas, cree en el potencial humano de cada uno de sus colaboradores, a través de constantes capacitaciones enfocadas, principalmente, en la creación de valores que se aplican tanto en el ámbito laboral como en el personal.

“Esto nos ha llevado a crear una filosofía de vida que queremos reflejar en cada uno de nuestros productos y servicios: brindar el mejor servicio inmobiliario a nivel internacional y ser una empresa plenamente humana, altamente rentable y ejemplar para México”, explica la compañía.

Su objetivo principal es la generación de un patrimonio familiar con crecimiento económico, a través de cinco proyectos residenciales.



Convivencia social, plusvalía y patrimonio para las familias

En Grupo Si Now, la construcción de espacios siempre ha ido más allá de la urbanización. Su objetivo principal es la generación de un patrimonio familiar con crecimiento económico, así como la convivencia social y el fortalecimiento de la economía local mediante su modelo de negocio participativo e incluyente.

Junto a Century 21, la compañía posee un portafolio habitacional compuesto por cinco proyectos:

- Misión Punta Norte, La Paz, Baja California Sur

Desarrollo residencial a pocos minutos del Mar de Cortés y el Aeropuerto de La Paz, con una inspiración histórica de la región, centros de convivencia y todos los servicios necesarios para que las familias construyan el mejor futuro posible para los suyos, con terrenos residenciales desde 200 metros cuadrados.

Construirá y contará con una desaladora, drenaje, electrificación subterránea, control de acceso, barda perimetral y concreto estampado.

- Suburbio Santiago Aeropuerto, Querétaro

Complejo de 207 hectáreas, dividido en seis distritos, basado en conceptos de urbanismo inteligente, que

se enorgullece de su herencia cultural y respetando la flora de la región. Cuenta con 25 hectáreas destinadas al comercio en el distrito comercial y espacios de servicio para los propietarios.

- Suburbio Viñedos Santa María, San Luis Potosí

Para la compañía, Santa María es el legado de sus ancestros. Desde su arquitectura colonial y sus rebozos, que continúan contando historias a través de sus tejidos, hasta su creciente enocultura que surgió con la misión franciscana.

Está dividido en 20 clústeres privados, con terrenos desde 160 m², y todo lo necesario para el disfrute de la vida diaria y el deleite gastronómico y cultural de la región. Entre sus amenidades, se encuentra la zona de viñedos temáticos y terrazas de convivencia.

- Poblado Ribera del Cardenal, Jalisco

Ribera del Cardenal se encuentra en el punto ideal para disfrutar de la mejor parte de la ribera de Chapala. Su ubicación entre San Luis Soyatlán y Jocotepec, permite tener naturaleza con modernas vías de acceso y servicios.





Este proyecto ofrece terrenos residenciales desde 160 m², con vistas al lago y montaña, así como una terraza gastronómica rodeada de viñedos temáticos que permitirán entrar en contacto con la gastronomía y la cultura local. Sus diversos espacios de esparcimiento están diseñados para propiciar la convivencia familiar, el deporte y la contemplación.

Destaca de otras zonas residenciales por sus calles empedradas, plazas de convivencia, áreas verdes y espacios de recreación.

- Suburbio Tzinacua, Guanajuato

Suburbio Tzinacua nació de la inspiración arquitectónica de los pueblos mágicos mexicanos, donde las cualidades histórico-culturales son únicas, agregando amenidades para la comodidad de sus habitantes.

Con el objetivo de crear un lugar icónico en el centro del país, y con características arquitectónicas que representan al estado, el desarrollo se dividió en cuatro senderos que hacen alusión a zonas específicas de la región, denominándose suburbio por su ubicación en la periferia urbana y siendo un lugar icónico en todo Guanajuato.

Novotech Si Now, es una empresa profesional dedicada a la creación de clústeres industriales que van desde 500 metros cuadrados.



Novotech Si Now, la cara industrial para las necesidades de las MiPyMes



Novotech Si Now es una línea de negocio que brinda un servicio inmobiliario integral, a través de la creación de clústeres industriales que van desde 500 metros cuadrados.

Visionarios de la oportunidad donde está llegando la inversión extranjera y el impulso del desarrollo económico nacional, Novotech SiNow participa en el suministro de las cadenas de valor principalmente para la industria automotriz, logística y de almacenamiento.

Mantienen un importante impulso para recibir a la proveeduría de servicios, almacenamiento y logística que demanda la industria automotriz bajo el fenómeno del nearshoring. “Con el cual visualizamos un crecimiento del 135% en un periodo no mayor a seis años donde nos sumamos a la cadena de valor y participamos como complemento de los parques industriales denominados clase A”.

Actualmente, este portafolio ofrece cinco complejos en zonas de alta plusvalía del país: La Paz, Baja California Sur; Apaseo y Silao, Guanajuato; Colón, Querétaro y Santa María, San Luis Potosí.

“Todos nuestros clústeres cuentan con servicios e infraestructura como agua, electricidad, vialidades industriales, barda perimetral y seguridad las 24 horas del día para asegurar una operación adecuada”, señala la empresa.

Además, ofrecen un servicio llamado ISN (Industry Si Now), dedicado a la construcción de naves industriales de hasta cinco mil metros cuadrados, las cuales, son las de mayor demanda en el sector industrial del Bajío.

“Somos expertos en consolidar tu inversión a través de la edificación de espacios adecuados a la demanda creciente del corredor industrial”.

Gracias a su experiencia, Grupo Si Now asegura que en sólo 25 semanas puede diseñar y construir una nave, de acuerdo al presupuesto y necesidades de sus clientes, tomando en cuenta las especificaciones técnicas requeridas para sus operaciones. 🌱



G39: ICÓNICO OASIS ARQUITECTÓNICO EN EL CORAZÓN DE MIGUEL HIDALGO

Por: Adriana Guillén

G39 / Gutenberg 39 es un proyecto de usos mixtos magníficamente ubicado en la delegación Miguel Hidalgo, una de las delegaciones más céntricas y emblemáticas de la CDMX. Diseñado por el despacho de Arquitectura en Movimiento Workshop liderado por los arquitectos Fabio Correa y Eduardo Micha, este edificio posee todas las cualidades que se buscan en un desarrollo inmobiliario, tales como diseño, aprovechamiento total de uso y ubicación.

Cabe señalar que el proyecto arquitectónico surge de un profundo análisis técnico, ya que las dimensiones y configuración del terreno fueron un reto. Esta situación fue resuelta de una manera artística y funcional ya que el edificio se transforma y va girando poco a poco a lo largo de sus diez pisos de altura, lo que se manifiesta en una edificación que se torna e integra al tránsito local con un sencillo y dinámico gesto.

A lo anterior se suma un patio central que resuelve las distribuciones llenando de luz y aire el interior, dando la apariencia de dos torres unidas en un armónico baile vertical que mantiene el ritmo entre el proyecto y su entorno.

La fachada cumple con varias funciones estéticas y de desempeño. Es una doble piel que incrementa el aislamiento hacia el interior formando una gran celosía que envuelve a todo el volumen y recibe el color que se va difuminando, cambiando o desapareciendo dependiendo del punto de vista del espectador.

Además de espacios generosos y diseñados para ser utilizados de la forma más eficiente, todos los departamentos y oficinas de este desarrollo tiene excelentes vistas de la ciudad en una fantástica ubicación. G39 se presenta como una nueva referencia en el skyline de esta zona de la ciudad, ofreciendo un refugio insertado en la intensidad de la megalópolis.

G39 finalista en World Architecture Festival 2023

Gracias a su diseño innovador y revolucionario, G39 es finalista del premio NOLDI SCHRECK en la décima edición del World Architecture Festival WAF, el único evento global de arquitectura que combina premios, seminarios y networking; este premio será elegido en vivo por el jurado, lo que lo hace aún más retador e interesante, ya que los diseñadores presentan su trabajo ante un panel de expertos y sus pares, todo en vivo durante el festival.

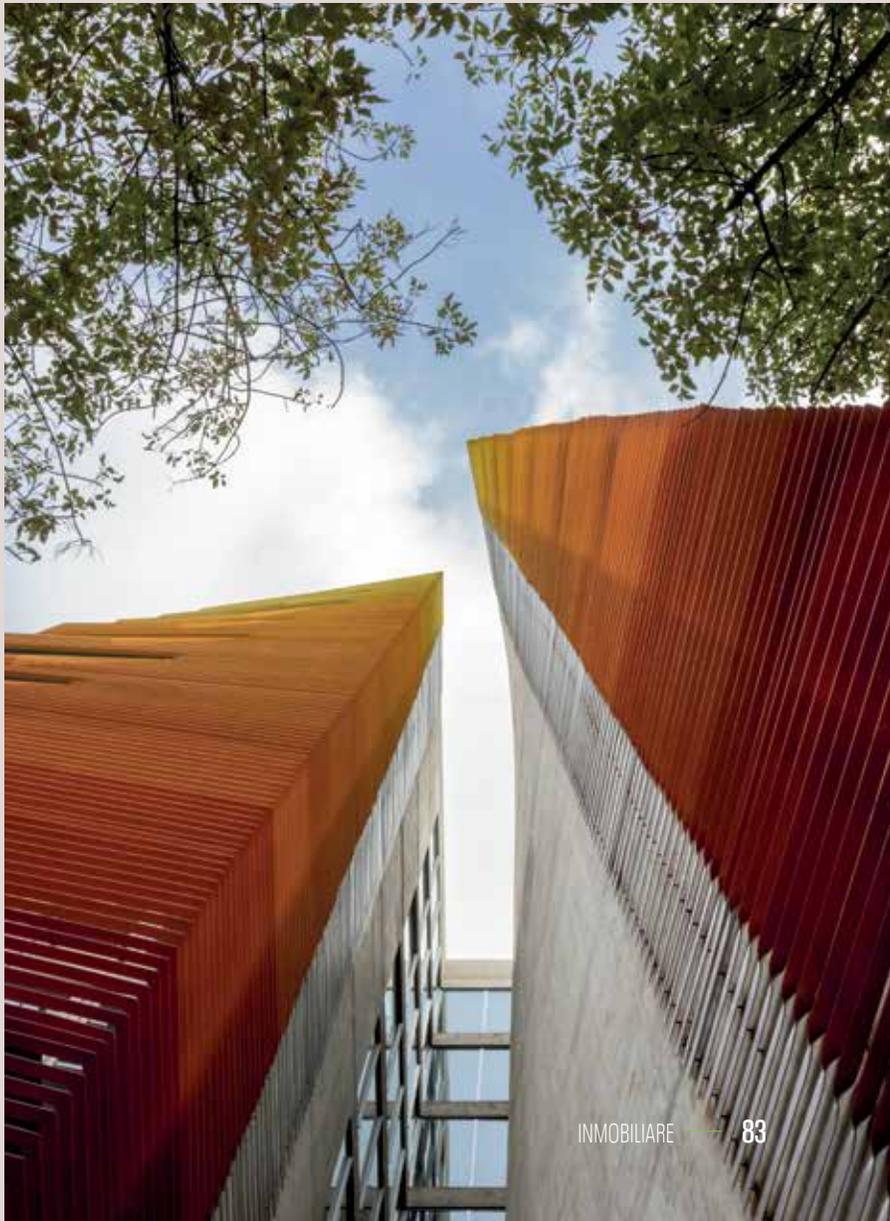
El World Architecture Festival 2023 tendrá lugar en Marina Bay Sands en Singapur del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 2023. ARQMOV es un taller de arquitectos con 20 años de experiencia en varios proyectos y construcción de casas y departamentos de lujo, edificios comerciales, oficinas, ocio y hoteles, desarrollados en México, USA, India y otros países centrados en el servicio, la sustentabilidad, altos estándares de vida, ergonomía, originalidad y creatividad.



Fabio Correa
Socio Fundador



Eduardo Micha
Socio Fundador



PANORAMA DE LA
VIVIENDA VERTICAL EN
TULUM
2020 - 2023

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

En el mes de mayo del 2023 Tulum cumplió 15 años como municipio, uno de los más jóvenes del país y desde el año 2017, ha mostrado una dinámica inmobiliaria acelerada que actualmente lo posiciona como el de mayor número de ventas mensuales y proyectos activos de toda la Riviera Maya.

Tulum como destino turístico ha mostrado un mercado en constante crecimiento en los últimos cinco años. Destaca para inversión productos de corta estancia que se insertan en pool de rentas que son atractivos para renta vacacional. Sin embargo, múltiples proyectos dejan de lado la necesidad de vivienda para larga estancia para trabajadores que buscan vivir en Tulum por tiempo indefinido y es ante esta necesidad que se forma una oportunidad de mercado para futuros proyectos.

A continuación se analiza la dinámica de vivienda vertical en los últimos tres años en los segmentos de vivienda Media, Residencial y Residencial Plus en la ciudad de Tulum.

KELMAN



THE REAL LUXURY

PROYECTOS DE LUJO
EN LA PENÍNSULA

Mérida - Tulum - Telchac



 (999) 921 4980

ARTHOUSE
MÉRIDA

BOGA
BENEFIT COMPANY

Para tener un control a nivel nacional sobre los diferentes segmentos de vivienda se emplea el sistema de Softec, en uso desde 1987, que cuenta con seis categorías continuas: (Mi) Mínima, (S) Social, (E) Económica, (M) Media, (R) Residencial y (RP) Residencial Plus. La clasificación Softec utiliza como criterio principal el precio total de la vivienda. Desde enero de 2016 se oficializó un Decreto a nivel federal para implementar la Unidad de Medida y Actualización (UMA), que sustituye al Salario Mínimo.

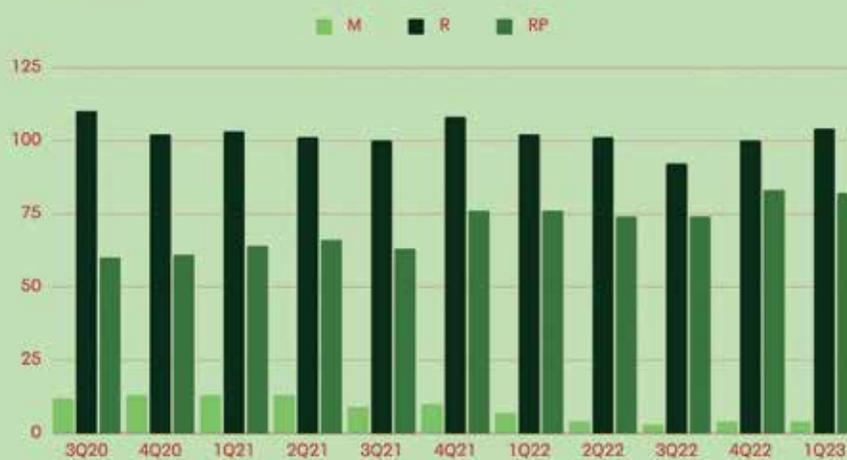
Sistema de segmentación Softec de vivienda nueva

Segmento	Valor de vivienda		UMA
	Mínimo	Máximo	
Mínima	0	\$190,000	60
Social	\$190,001	\$500,00	60<160
Económica	\$500,001	\$950,000	160<300
Media	\$950,001	\$2,400,000	300<750
Residencial	\$2,400,001	\$5,300,000	750 1,1670
Residencial Plus	>=5,300,00		>=1,670

Fuente: Softec, 2023.

En el número de proyectos registrados del 3Q20 al 1Q23, de forma general se aprecia un promedio de 181 proyectos en la zona, teniendo un mínimo de 169 proyectos en el 3Q22 y un máximo de 190 en el trimestre más reciente. Comparando el dato más reciente con el más antiguo, se tuvo un aumento de 4%, pasando de 182 a 190 proyectos. La inclusión de nuevos proyectos ha seguido un patrón positivo, sobretodo de los segmento Residencial (R) y Residencial Plus (RP), ya que el promedio general de los dos segmentos es el 95% de la muestra, repartidos en 56% del segmento R y el 39% en el segmento RP, en tanto el segmento Medio (M) solamente abarca el 5%, con una marcada disminución en el tiempo.

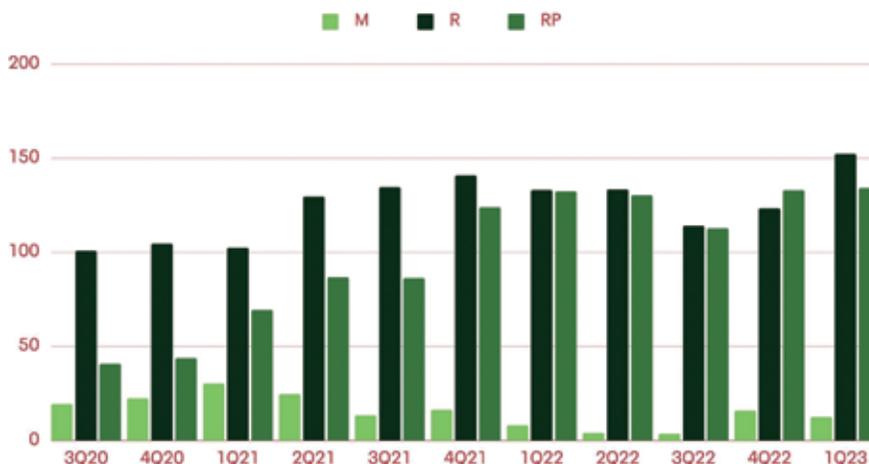
Número de proyectos



M	12	13	13	13	9	10	7	4	3	4	4
R	110	102	103	101	100	103	102	101	92	100	104
RP	60	61	64	66	63	76	76	74	74	83	82
TOTAL GENERAL	182	176	180	180	172	189	185	179	169	187	190

Fuente: Base de datos de vivienda Softec, 2023.

Vocación y tamaño del mercado



M	19.4	22.4	30.2	24.7	13.4	16.3	8.1	4.1	3.6	15.9	12.6
R	100.5	104.3	102.1	129.3	134.3	140.6	132.7	133	113.8	123.1	151.9
RP	40.6	43.6	69.2	86.2	123.6	132	130	112.4	132.6	133.6	133.9
TOTAL GENERAL	160.5	170.3	201.5	240.6	233.9	280.4	272.8	267.1	229.9	271.7	298.3

Fuente: Base de datos de vivienda Softec, 2023.

La vocación y tamaño del mercado muestra la suma de la absorción de cada segmento, reafirmando así los segmentos dominantes Residencial y Residencial Plus en Tulum, teniendo un promedio general de participación del 93% en ambos segmentos, de forma individual se cuenta con un 53% del segmento R y un 40% del segmento RP. El segmento R tiene la mayor participación y reúne un promedio de 124 ventas mensuales, y un crecimiento de 51% comparando el dato del 1Q23 frente al 3Q20.

Para el segmento RP, se cuenta con un promedio de 99 ventas mensuales y un crecimiento de 230% comparando su dato más reciente frente a su primer registro. Para el segmento M, si bien su promedio de ventas mensuales es de 16 ventas, su crecimiento resulta mínimo frente a sus contrapartes, reportando un crecimiento de 4%. Tulum en forma global, tiene un promedio de 239 ventas mensuales, con un crecimiento de 86%, y para el último trimestre registrado se cuentan con 298 ventas mensuales, siendo el valor más alto registrado en el tiempo.

Respecto a la absorción, destaca el segmento M, ya que al tener el precio unitario más bajo y menos proyectos en la zona en comparación con los otros segmentos. Por segmentos, los proyectos M tienen 2.1 de ventas promedio mensuales, seguido del segmento RP con 1.4 ventas y el segmento R con 1.2 ventas mensuales. En general, Tulum cuenta con 1.6 ventas promedio por proyecto al mes.

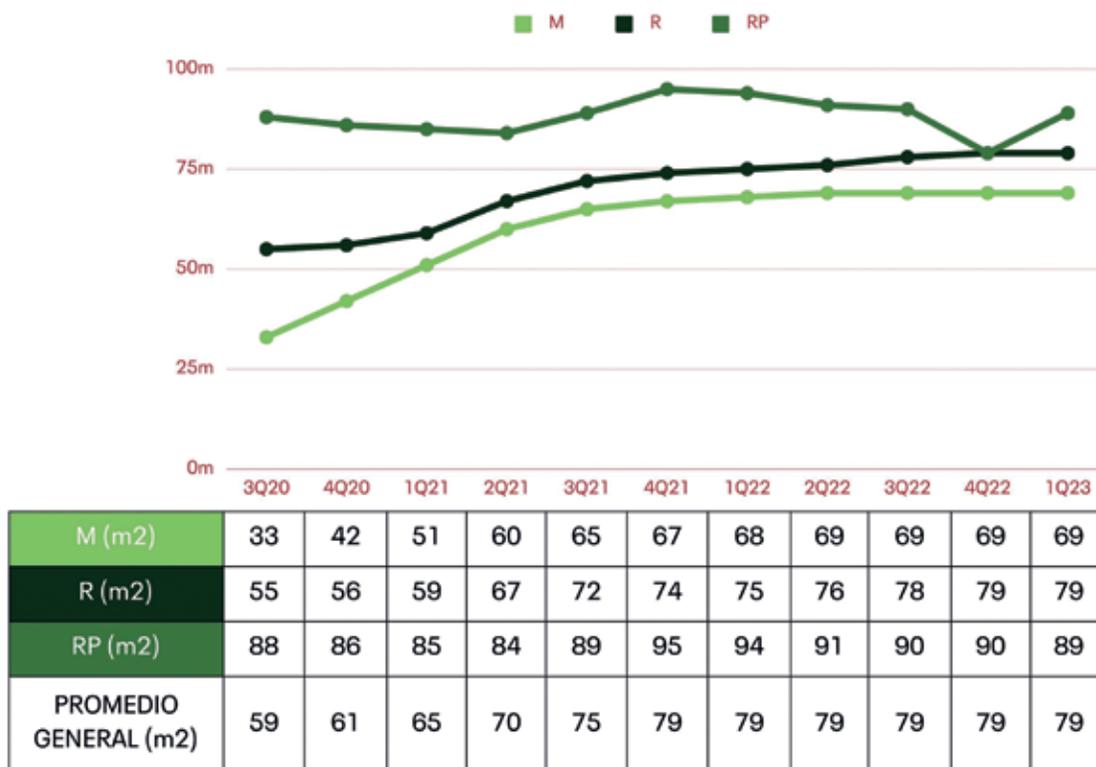
La tendencia de los tres segmentos, es positiva, teniendo crecimientos de ventas promedio en el tiempo, al reportar aumentos superiores al 60% comparando el dato más reciente con el más antiguo de la muestra, siendo el más destacado el segmento RP con un aumento del 129%, seguido del segmento M con 75% y el segmento R con 67 por ciento.

Evolución de la absorción



Fuente: Base de datos de vivienda Softec, 2023.

Evolución de las áreas habitables



Fuente: Base de datos de vivienda Softec, 2023.

La evolución de áreas habitables, muestra que los segmentos más caros venden el producto de mayor tamaño en el tiempo. En valores promedio de todos los trimestres, la mayor área es del segmento RP con 89 m², seguido del segmento R con 70 m² y del segmento M con 60 m². El promedio general de Tulum cuenta con 73 m², el cual ha aumentado en el tiempo, pasando de 59 m² en el 3Q20 a 79 m² en el 1Q23, lo que representa un crecimiento del 35 por ciento. En todos los segmentos se cuentan con crecimiento en sus áreas ofrecidas, siendo el más destacado el segmento M con un aumento del 108%, seguido del segmento R con un 44% y el segmento RP con un aumento del 1 por ciento.

En la evolución del valor total unitario, en Tulum se tienen precios promedios en general de \$4,083,508 pesos, teniendo un crecimiento de precios de 9% comparando el valor reciente con el primer registro. Se aprecia que los mayores precios en cada trimestre pertenecen al segmento RP, teniendo en promedio un precio de \$6,512,896 pesos, del cual ha reportado un crecimiento del 9%, pasando de \$5.8 a \$6.3 millones de pesos. El segmento R, promedia un precio de \$3,661,765 pesos, con un aumento del 12% en sus precios, pasando de \$3.3 a \$3.7 millones de pesos. El segmento M cuenta con un precio promedio de \$2,075,864 pesos y un crecimiento de precios del 6%, pasando de \$1.8 a \$1.9 millones de pesos.

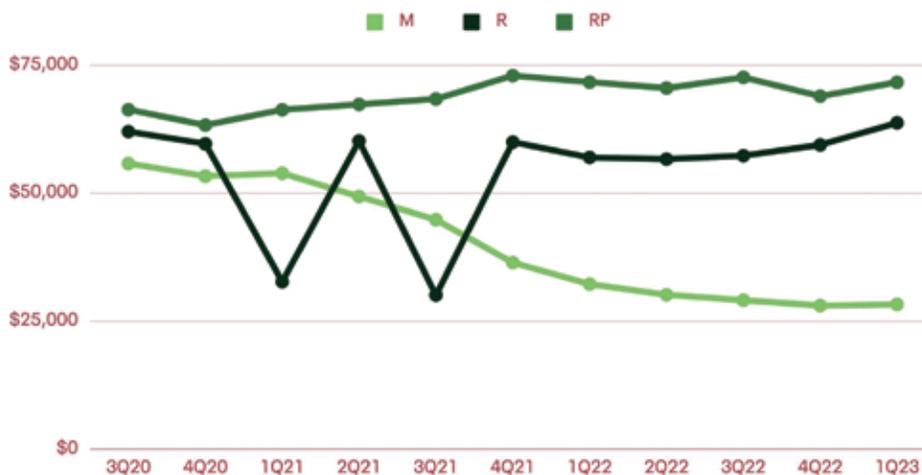
Evolución del valor total



M	\$1,848.90	\$1,809.82	\$1,939.13	\$2,185.88	\$2,491.59	\$2,067.25	\$2,108.62	\$2,230.95	\$2,247.25	\$1,952.31	\$1,952.69
R	\$3,391.89	\$3,334.87	\$3,677.70	\$3,397.40	\$3,491.98	\$3,841.28	\$3,730.61	\$3,775.20	\$3,970.14	\$3,881.01	\$3,787.30
RP	\$5,841.77	\$6,368.95	\$6,632.55	\$6,764.34	\$6,830.24	\$6,896.14	\$6,715.11	\$6,417.89	\$6,559.82	\$6,235.03	\$6,379.97
PROMEDIO GENERAL	\$3,694.19	\$3,837.88	\$4,083.13	\$4,115.87	\$4,271.27	\$4,268.22	\$4,184.78	\$4,141.35	\$4,259.07	\$4,022.78	\$4,039.99

Fuente: Base de datos de vivienda Softec, 2023.

Evaluación del valor por m2



	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23
M	\$55,810	\$53,330	\$53,889	\$49,359	\$44,828	\$36,445	\$32,254	\$30,158	\$29,110	\$28,062	\$28,281
R	\$62,036	\$59,650	\$32,716	\$60,214	\$30,098	\$59,982	\$56,996	\$56,673	\$57,349	\$59,441	\$63,747
RP	\$66,322	\$63,320	\$66,298	\$67,360	\$68,422	\$72,971	\$71,701	\$70,549	\$72,624	\$68,971	\$71,679
PROMEDIO GENERAL	\$61,389	\$58,767	\$50,968	\$58,978	\$47,783	\$56,466	\$53,650	\$52,460	\$53,028	\$52,158	\$54,569

Fuente: Base de datos de vivienda Softtec, 2023.

En la evolución del valor por m2 por segmento, se tienen valores por m2 promedio de \$56,383 pesos, teniendo un descenso de valores por m2 de -11.1% comparando el valor reciente con el primer registro, lo anterior se debe a que los precios por m2 de los nuevos proyectos M son más bajos porque se ubican en las zonas más lejanas de Tulum, anteriormente eran pequeños estudios en las principales zonas inmobiliarias y en la actualidad son departamentos en promedio de 69m2.

Se aprecia que los mayores valores por m2 en cada trimestre pertenecen al segmento RP, teniendo en promedio un valor por m2 de \$69,111 pesos, el cual ha reportado un crecimiento del 8.1%, pasando de \$66,322 a \$71,679 pesos. El segmento R, promedia un valor por m2 de \$59,900 pesos, con un aumento del 2.8% en sus valores, pasando de \$62,036 a \$63,747 pesos. El segmento M cuenta con un valor por m2 promedio de \$40,139 pesos y un descenso de valores de -49%, pasando de \$55,810 a \$28,281 pesos.

La vivienda vertical segmento Media, Residencial y Residencial Plus en Tulum es un mercado en constante crecimiento y el principal indicador es el tamaño del mercado, que ha incrementado sus ventas en 86% en los últimos tres años, pasando de 160 unidades vendidas al mes a 298. Los segmentos con mayor dinámica y participación son Residencial y Residencial Plus. Sin embargo existe oportunidad de mercado en el segmento Medio, rango de precios donde se mostró que existe mínima competencia y en una ciudad en proceso de consolidación será fundamental contar con diversidad de producto en los distintos segmentos.

ciudad en proceso de consolidación será fundamental contar con diversidad de producto en los distintos segmentos.

El panorama de vivienda en Tulum es positivo y hace sinergia con la nueva infraestructura que se desarrolla. Actualmente se construye el aeropuerto internacional de Tulum y dos estaciones del Tren Maya, que generarán conectividad internacional, nacional y regional para la ciudad de Tulum que actualmente es el centro del desarrollo inmobiliario de la Riviera Maya. 🌿

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



EL RETROFIT EN MÉXICO

POR: ARQ. RICARDO DAN DIAZ



La reconversión (Retrofit) se ha vuelto uno de los principales puntos de interés para ciudades tras ciertas situaciones:

Edad de los millennials

En general, los millennials han (hemos) sido una generación de marsupiales sociales, es decir, los boomers eran independientes, casados, con hijos e hipotecas a sus años 20; mientras que los millennials a esa edad, siguieron pensando si era momento de dejar de identificarse como Emo. Los millennials requirieron, en su mayoría, mucho más tiempo de dependencia económica de sus padres. Y al independizarse tarde, también sus familias empezaron mucho más tarde. Sus intenciones de estabilidad y de permanencia en un sólo lugar apenas hace poco empezaron a notarse. De ahí que los defina como marsupiales, dependiendo bastante de la bolsa de mamá canguro.

Ya no es así. En mi opinión, los millennials fueron parte fundamental de la minimización de daños corporativos durante la pandemia. Mientras un boomer y un gen x, sufrieron teniendo qué adaptar la mesa del comedor como salón de primaria y oficina del gerente de mercadotecnia simultáneamente. Los millennials mostraron rápida capacidad de adaptarse a usar videoconferencias, las sillas de gamer y la personalidad aún disidente de poner un trago en pleno lunes en la mañana en el escritorio de trabajo. La pandemia sirvió a los millennials y los millennials sirvieron a las empresas durante la pandemia.



Arq. Ricardo Dan Diaz

Ahora ésta generación sabe que puede salir de la marsupia siempre que haya WiFi a donde vayan. ¿Y los centennials? Ellos son la esperanza de los metros cuadrados rentables en las grandes ciudades. No quieren los pajaritos, los jardines, los preescolares con baja cuota de colegiatura que quieren los millennials; ellos quieren seguir socializando, quieren ir a los bares, a los restaurantes a instagramear todo, quieren conocer a su próxima socia, esposo, empleadora, quieren construir su vida para luego (muy luego) vivirla.

Reubicación de familias en un escenario post pandémico

Ya sea por familias retiradas que saben que pueden hacer videollamadas y pasar la mayor parte del tiempo en sus casas de campo y dejar las casas de las caóticas ciudades; o por familias jóvenes que saben que pueden trabajar desde donde sea, mientras se conecten a las juntas y entreguen sus encargos a tiempo; pero el caso es que la casa se ha transformado sensiblemente.

Hace sólo cuatro años, decir: “trabajaré desde casa” era un eufemismo para decir “no voy a trabajar”; no era ni siquiera una posibilidad.

La casa hoy ha de tener espacios de trabajo, silencio, concentración y horarios disciplinados en medida de lo posible. Hoy el Programa Arquitectónico, ha de considerar que el espacio mínimo para una recámara ha de incluir un lugar para un escritorio.

Hoy la oficina está en la laptop y el smartphone, mientras haya una superficie lo suficientemente plana y horizontal para que quepa esto; ahí se puede hacer la mayoría de los trabajos. Razón por la que las familias han abandonado la gran ciudad, además, su sueldo con rentas más bajas, colegiaturas más bajas, mejor calidad de aire, menos tiempos de traslado, más naturaleza más cercana, etcétera.

Reubicación de familias a causa de deterioros de los inmuebles habitados

Hay otro fenómeno muy particular en la Ciudad de México. Los sismos y los inmuebles medianamente dañados. Los levemente dañados se pueden reparar sin necesidad de que las familias abandonaran sus hogares.

Asimismo fueron desalojados pero demolerlos no es necesario, ya que con intervenciones inteligentes, tácticas, en términos financieros, estructurales, de instalaciones, arquitectónicos y de fachada, tienen una nueva vida sin necesitar líneas de tiempo tan largas, costosas y largas como son las de la construcción nueva.

Si juntamos el factor centennial, las diásporas millennial, los nómadas digitales y la gran cantidad de edificios medianamente dañados; tenemos el clima perfecto para la reconversión de edificios. El retrofit en México tiene estos objetivos.

Un edificio que con materiales vanguardistas del momento en que se construyó, hoy viejos, pueden adoptar tecnologías de construcción que literalmente le quiten peso de encima. Podemos quitarles los muros de mampostería, los precolados pesados y poner unos aligerados, concretos aireados autoclaveados, muros ligeros con grandes avances en tecnología de aislamiento térmico. Sistemas de vidrio, aluminio, pvc más resistentes al ruido y al calor, al frío, y que son totalmente herméticos.

Cabe destacar que un edificio que desecha su fachada de vidrios de 4mm color bronce que son prácticamente una gelatina reflectiva. Recicla esos vidrios, el aluminio que lo soporta, y coloca una fachada vigente. Actualizada en estética y actualizada en su misión de combatir el cambio climático; una fachada que ya no glorifica el uso exclusivamente de vidrio y que cuida la vida peatonal.

El retrofit, es la forma en que las ciudades pueden aportar calidad y nivel de vida y redefinir la idea de vivir en una sociedad a costa de tu salud y comunidad. Es la forma en la que podemos revertir la alienación de los habitantes de la ciudad, el sedentarismo, reducir el efecto isla de calor, actualizar la apariencia de nuestras ciudades.

Reforma 390 (hoy Josefa). El Retrofit en México

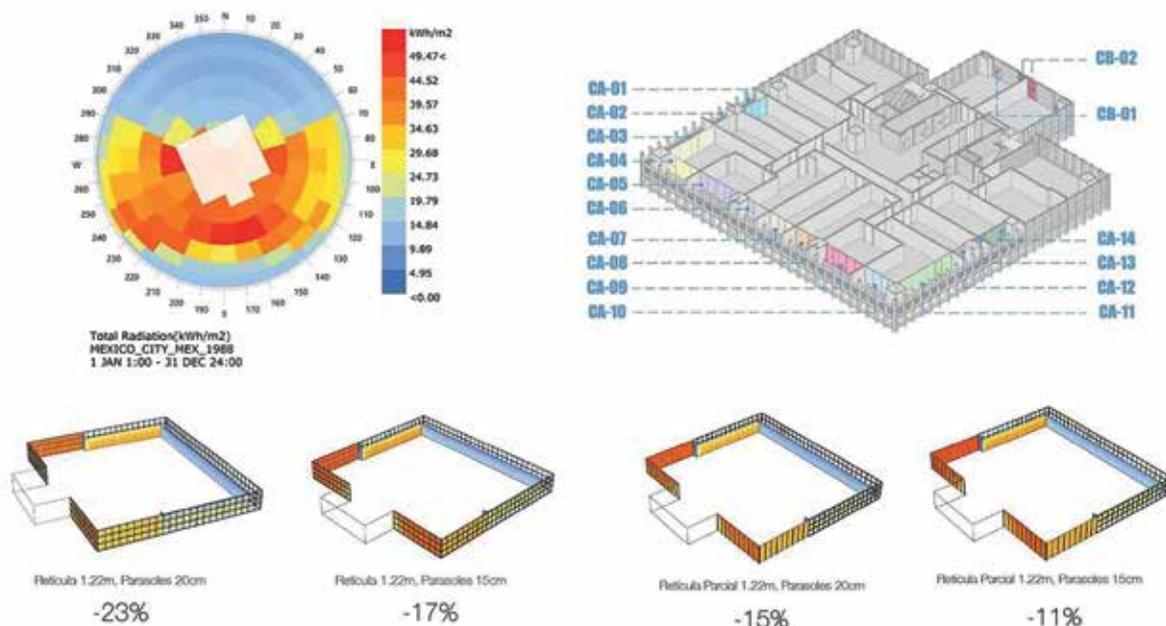
Ya concretamente hablando de experiencias recientes que en The Façade Studio hemos tenido de frente a esta misión de la reconversión de edificios; un gran ejemplo, es el edificio Josefa, en Avenida Paseo de la Reforma 390. Gran trabajo de parte de JSa Arquitectos. Respecto al edificio original de Díaz Infante, en una de las avenidas más emblemáticas del país y darle un giro de actualidad sensible.

En un trabajo conjunto que en The Façade Studio disfrutamos bastante, JSa logró un equilibrio entre intención de diseño, modulando en una retícula perfecta, en homenaje y memoria del edificio que fue antes éste, y además buscando que estos motivos de celosía cuadrangular, tuvieran un aporte real y útil de sombreado. Después de varios estudios en Grasshopper, llegamos a buenos y valiosos resultados.

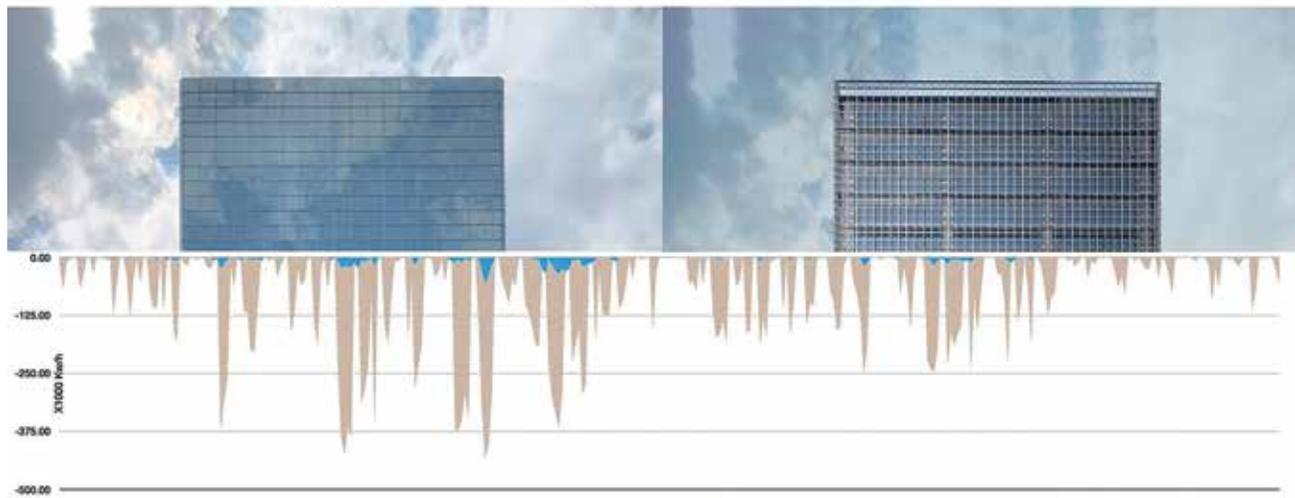
Aunque en su momento fue un edificio propositivo por ser de los primeros templos de vidrio que alojan a la deidad más contemporánea, el dinero; hoy su muro cortina era bastante mejorable. Fácilmente sustituible por uno bueno, como dicen "Les Luthiers". Así que pasamos de un SS 108 a un ST 136. JSa instaló balcones, que son el mejor amigo de la fachada mesoamericana.

Al ver la comparativa de las simulaciones de conjunto energético para un edificio de tal estatura lleno de banqueros, contra las resultantes de la re-conversión, los resultados son espectaculares.

Reforma 390 - Retrofit y Conversión



Reforma 390 - Retrofit y Conversión - Carga de Enfriamiento



Estrategias Clave de Arquitectura

Cambio de Agenda de uso (oficina vs. residencia)
 Cambio drástico de densidad de ocupación.
 Cambio drástico de cargas internas.
 Existencia de Balcones

Antes Actual

Estrategias Clave de Fachada:

Cálculo e implementación de ventilación natural.
 Reducción de Ganancia Energética por Fachada
 Impedir cambios de aire involuntarios.

Comparativa energética simulada.

El consumo energético por enfriamiento de aire, se redujo a prácticamente nada. Sin contar la gran diferencia de la ventilación natural.

Obviamente este mérito no es solamente de nuestro diseño de desempeño energético de la fachada; tiene que ver con el cambio de uso del edificio, la gran sincronización que se tuvo con JSa para lograr un edificio fantástico con responsabilidad del desempeño energético de éste. La hermeticidad de las ventanas y la confianza del desarrollador en todo este proceso.

En conclusión:

¿Cuántas veces se hace esa pregunta de: Si pudieras regresar a tus 20 años con lo que sabes a tus 40. ¿Qué harías? ¿Cuidarías más tu salud? ¿Socializarías más? ¿Estudiarías más? ¿Trabajarías en otra cosa? ¿No te hubieras casado? ¿O sí? Sea cual sea nuestra respuesta, todas van a favor de que seríamos una mejor versión de nosotros mismos. Bueno. Los humanos no podemos hacer eso; pero podemos darle esa oportunidad a nuestros edificios al convertirlos a una versión mejor diseñada, más socialmente responsable, más cívicamente conveniente, saludable, depurada e inteligente. 🌱

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

Exposición de acabados y productos
de diseño para la arquitectura

10-12 OCT 2023
EXPO SANTA FE CDMX

4ª Edición

OBRA BLANCA®

UNA EXPERIENCIA INMERSIVA EN EL MUNDO
DE LA ARQUITECTURA Y EL DISEÑO.



SHARON JOHNSTON
MARK LEE

JOHNSTON MARKLEE & ASSOCIATES
Los Ángeles, CA. USA
Conferencia en alianza con Arquine.



ALEJANDRO
ARAVENA

ELEMENTAL
Premio Pritzker 2016, Chile
Conferencia en alianza con Arquine.



SANDRA BARCLAY
JEAN PIERRE CROUSSE

BARCLAY & CROUSSE
Lima Perú
Conferencia en alianza con Arquine.

PRIMER FORO NACIONAL DE VIVIENDA

En alianza con CANADEVI y FCARM.

FORO DE ILUMINACIÓN

En alianza con Iluminet.

CODE STUDIO

Pronóstico CMF Obra Blanca 2025



ARCHDAILY

"Conferencia Premio Obra del Año" colectivo C733

ARCHITECTURE INSIDERS - CANL

"El negocio de la arquitectura"



BIMSA

Reporte de la Industria

*Programa sujeto a cambios sin previo aviso

Información y entradas en obrablancaexpo.com





**POR: EDGAR ROMERO
ENRIQUEZ**

*Integrante del Consejo
Nacional de Vivienda
SEDATU*

*Vicepresidente Nacional
Vivienda en COPARMEX
CEO Grupo Oh México*

EL TIEMPO DE LAS SMART TOURISM DESTINATION

La constante evolución de los destinos turísticos ha generado que año tras año se realicen mejoras sustanciales en las ciudades o localidades para lograr que la experiencia del turista sea inigualable.

Ocupar la tecnología a favor del turista es el detonante para que se puedan vivir experiencias más enriquecedoras, es por eso que las Smart Cities y las Smart Tourism Destination deben planearse en conjunto, a favor del usuario y de sus habitantes.

Como lo menciona Ferran Donates, CEO de Innovation Hub Tulum, Mérida, Miami, un Destino Turístico Inteligente o Smart Tourism Destination es un espacio innovador consolidado sobre la base del territorio y poseedor de una infraestructura tecnológica de vanguardia. Asimismo, el destino turístico va más allá del uso de la tecnología, incorporando a la gestión del destino los siguientes ejes estratégicos:

- Gobernanza
- Innovación
- Accesibilidad universal
- Sostenibilidad en sus vertientes económica, sociocultural y medioambiental.

Un Destino Turístico Inteligente o Smart Tourism Destination debe permitir generar entornos sustentables y generadores de nueva economía que beneficie a toda la comunidad, convirtiéndolo en competitivo, ya que no solo gestiona adecuadamente sus recursos y servicios, sino que aplica toda una serie de herramientas tecnológicas integradas y focalizadas al turista que consiguen generar experiencias de alto valor.

El rápido desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y el fenómeno creciente de la popularización de los dispositivos inteligentes (smartphone), capaz de acceder a información digital desde cualquier parte del mundo a través de internet, permite a todos los órganos locales de gestión del turismo explorar las potenciales sinergias entre los turistas y la oferta turística, es aquí donde el BIG DATA se convierte en una herramienta angular en la planeación y mejoramiento del ecosistema turístico.

El denominado Smart Tourism Destination permite enseñar al visitante todas las actividades y servicios que se ponen a su disposición para que, con eficacia y eficiencia, pueda planificar su experiencia turística.

Una de las herramientas que han sido clave, es la

realidad virtual, ayudada de recorridos en los principales sitios turísticos de interés.

Uno de los países de Latinoamérica que posee certificación de la Sociedad Estatal de Gestión de la Información y las Tecnologías Turísticas de España (SEGITTUR) es México con la Ciudad de Tequila, en donde se certificó como el primer destino turístico inteligente del país, implementado con esto la planeación de la primera Smart Tourism Destination.

SEGITTUR es reconocido por instituciones relevantes como la OMT o la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

La consolidación de una Smart Tourism Destination conlleva varios aspectos a lograr, la interacción del turista es primordial para la mejora constante y la generación de nuevas innovaciones, por mencionar algunas de estas:

- Gestionar la promoción del turismo sostenible y ecológico
- Implementación de energías renovables
- Arquitectura sostenible
- Generar una adecuada red de transporte eficiente y de preferencia amigable con el ambiente, cero emisiones
- Conectividad total a internet en espacios públicos
- Interacción del turista con el entorno a través de medios digitales que le permitan conocer lo que ofrece el destino
- Promover que el destino sea inclusivo y adecuado para todos los visitantes
- Implementación de políticas públicas que generen crecimiento y seguimiento del modelo durante los cambios en periodos de gobierno.

La creación de una DTO Digital Tourism Office (Oficina Digital de Turismo) se considera como un eje de transformación, ya que sería un espacio físico que podrá ser un referente en la ciudad para mostrar digitalmente activos turísticos, rutas, charlas, experiencias, entre otras, logrando ser un sitio de máxima información al visitante.

Cabe señalar que las Smart Tourism Destination procuran la fidelización y atracción del turista en todas las fases de su visita (antes, durante y después), con esto se busca el constante regreso e interacción del visitante y la evolución efectiva de las localidades turísticas. 

PROFIT IS KING

Cash is King: la pancea que todos los desarrolladores hemos escuchado cuando se trata de ejecutar un proyecto en papel e ideas. Necesitamos del capital a pesar de tener el mejor proyecto de nuestro lado de la mesa. Este argumento es también conocido entre los emprendedores, y es que un sector dominado por activos intangibles depende del capital para crecer; así ha sido la tesitura del capital de riesgo desde sus orígenes. Sin embargo, los últimos años han sido protagonistas de un cambio en los astros que hizo, de la joven época de pandemia, un oasis del emprendimiento y, más adelante, una tierra hostil para el aventurero tecnológico; ¿qué pasó en el interín? Acompáñeme en este drama de la innovación.

El primer acto se remonta al 2020. La Pandemia movió millones de personas al empleo digital y con ello desbloqueó un mercado masivo de tecnología. Sectores como el de logística y banca experimentaron una aceleración digital que esperaban dentro de los siguientes 10 años. De la mano de este ajuste de mercado, el freno económico motivó a varios gobiernos a incentivar el movimiento de capital con intereses en bajos históricos y políticas de incentivos fiscales, esperando levantar los niveles de consumo. Finalmente, el ruido de tecnologías disruptivas (e.g., cryptomonedas) con resultados financieros exitosos fungieron como la cereza en el pastel del furor por el desarrollo tecnológico. Fue así que todas las variables se alinearon para crecer el capital de riesgo colocado en Latinoamérica y el mundo a niveles históricos.

El segundo acto sucedió a principios del 2022. Se presenció un crecimiento rápido de la inflación producto de políticas monetarias y problemas de suministro global, con una inmediata (y contraria a la tendencia anterior) respuesta de los gobiernos aumentando ahora las tasas de interés. Las tasas crecieron abruptamente descompensando varios ecosistemas, haciendo el acceso a capital más caro y arrojando a los inversionistas en un espectro de incertidumbre que apagó el apetito de inversión dada la velocidad del crecimiento de las tasas. Así, las startups que estaban cerca de levantar capital se vieron en rondas de levantamiento cada vez más complicadas que ponen a prueba su eficiencia operativa, y aquellas que tuvieron la suerte de levantar en 2020-2021 tienen ahora el reto de demostrar su valor en el mercado y evitar los temidos downturns. A este segundo acto lo podemos calificar como una corrección natural del mercado.

El tercer acto es el que presenciaremos por los si-

guientes dos años. Se espera un paulatino decrecimiento de tasas de interés, que a la fecha está en altos niveles históricos no vistos desde 2001 en Estados Unidos, lo que posiblemente disminuya la incertidumbre en los inversionistas pero siga complicando el alcance de préstamos para el consumidor, específicamente en productos como la vivienda y el financiamiento automotriz. Específicamente hablando del sector tecnológico, el capital seguirá teniendo un alto costo de oportunidad, y con ello el escrutinio para decidir sobre los proyectos donde se colocarán los recursos será aún más selectivo. Esto ha tenido un impacto en todos los sectores del mercado de capitales y se sentirá con fuerza en un sector de vivienda con menor demanda de corto plazo, menor valor en las propiedades comerciales, y un sector de tecnología que sigue sufriendo correcciones traumáticas como las historias de terror de Zillow, SBV, y FirstBank en los Estados Unidos.

Sin embargo, no todo es dolor en este escenario de correcciones. El ecosistema de tecnología, a pesar de la caída 21-23, sigue en altos históricos y, especialmente en Latinoamérica, hubs como los de Sao Paulo, Bogotá y la Ciudad de México se han convertido en sofisticados ambientes de emprendimiento e inversión. Los mercados se digitalizaron y es difícil mirar atrás, además de que nuevos segmentos y necesidades como el ESG aparecen cada vez más frecuentemente en el panorama. Las lecciones de esta obra no son menores. Personalmente soy escéptico sobre el hype que existe alrededor de la inteligencia artificial, y celebro que el mercado haya tomado una postura mucho más mesurada hacia las inversiones en emprendimiento. Por ello confirmo que las universidades, las incubadoras, las aceleradoras y los mentores son claves para monitorear y dar espacio a proyectos con tracción sólida en el mercado. Está de más decir, la atención estará más que nunca puesta en el historial de los emprendedores, la solidez de su vertical, la consistencia del modelo de negocio y la salud de sus métricas clave.

Al final, el emprendedor debe entender que vale la pena dejar atrás los unicornios y el crecimiento a toda costa para ser establemente rentable. El emprendedor debe crear para un mercado con urgencia real y escalable, no para un crecimiento inorgánico que cede antes las presiones de inversionistas que urgen a la empresa por su siguiente evento de liquidez, ronda de levantamiento. En este sentido, la corrección de mercado fue un bien para todos. Profit is King. 🌱



POR: JUAN HUICOCHEA
MASON
Research Fellow, MITREMS
México

¡RETAIL: UNA JOYA INMOBILIARIA OCULTA QUE NO PODEMOS PASAR POR ALTO!



POR: LORENA GOCA

En estos tiempos se habla mucho sobre invertir en propiedades vacacionales, o incluso en inmuebles industriales gracias a la creciente tendencia del nearshoring. Sin embargo, rara vez nos detenemos a considerar la extraordinaria oportunidad que se esconde en el sector del retail, es decir, las propiedades comerciales.

Antes de sumergirnos en este apasionante mundo de inversiones, es fundamental comprender la demografía de nuestro país. México tiene la suerte de contar con un bono demográfico. ¿Y qué significa eso? Pues, sencillamente, que la mayoría de sus habitantes están en edad económicamente activa, es decir, son mayores de 15 años y menores de 60 años. De hecho, el promedio de edad es de 29 años. Esto se traduce en una estadística fascinante: en los próximos 15 años, el número de personas económicamente activas se duplicará, y se necesitarán construir ¡19 millones de viviendas! para satisfacer sus necesidades. Para cubrir las necesidades de esos hogares, se requerirán estadísticamente cuatro metros cuadrados de espacios comerciales por cada vivienda. ¡Incluso con el auge del comercio en línea, se pronostica que la demanda de metros cuadrados se duplicará en la próxima década y media!

Pero eso no es todo. El sector del retail tiene dos grandes ventajas inherentes que lo hacen aún más atractivo:

1. **Baja rotación de clientes:** Las marcas y franquicias suelen firmar contratos multianuales, es decir de más de un año, lo que garantiza una mayor estabilidad en comparación con las propiedades habitacionales,

donde los inquilinos suelen cambiar anualmente en el caso de alquileres tradicionales.

2. **Baja inversión en adecuaciones:** Son los propios arrendatarios quienes se encargan de invertir en las mejoras necesarias para adaptar el espacio a sus necesidades. Además, aquellas adecuaciones, una vez terminado el contrato, que se quedan a beneficio para el inmueble, si el propietario lo considera conveniente, por lo que además le agrega valor al inmueble.

Estamos frente a una oportunidad de inversión que no podemos dejar escapar. ¿Sabías que para el año 2050 se espera que se duplique la cantidad de personas mayores de la tercera edad? En ese momento, se presentará un cambio de escenario y tendremos que explorar otras oportunidades. Por tanto, es hora de aprovechar al máximo el auge del retail y asegurar nuestro éxito futuro.

¡Ahora lo sabes! El mundo del retail es una verdadera mina de oro esperando ser explotada. Con el bono demográfico a nuestro favor y la creciente demanda de espacios comerciales, invertir en propiedades comerciales es una decisión inteligente y llena de potencial.

Si deseas continuar esta conversación u obtener más información sobre cómo hacer que marcas en expansión o franquicias como Seven Eleven, Little Caesars, Starbucks y otras puedan rentar tu espacio comercial, encuéntrame en las redes sociales como: Latitud Inmobiliaria TV.

¡Hasta pronto!
Lorena Goca 

ENTENDAMOS EL CONCEPTO DE ASG

EL ASPECTO SOCIAL EN ASG

Las preocupaciones Sociales. Los inversionistas cada vez tienen más consideración en los temas sociales para calificar a las empresas en las que pueden invertir, algunos de los conceptos principales que hoy se consideran son:

Diversidad: cada vez es más consistente la idea de que cuanto más amplia sea la reserva de talento disponible para un empleador, mayores serán las posibilidades de encontrar a la persona óptima para un puesto. La innovación y la agilidad se consideran los grandes beneficios de la diversidad, y existe una conciencia cada vez mayor de lo que se conoce como el poder de la diferencia. Por esto mismo se mide y se toma en cuenta que las empresas tomen acciones concretas que fomenten la diversidad al tiempo que no discriminen ni limiten la participación de minorías y eliminen las prácticas que hacen limitada o difícil la participación de todas las personas independientemente de su raza, religión, género, etc.

Derechos Humanos. En 2006 las Cortes de Apelaciones de EE.UU. dictaminaron que había un caso que responder al llevar el área de las responsabilidades sociales de una empresa directamente al ámbito financiero. Esta área de preocupación se está ampliando para incluir consideraciones tales como el impacto en las comunidades locales, la salud y el bienestar de los empleados y un examen más completo de la cadena de suministro de una empresa.

Hasta hace relativamente poco tiempo, "cuidar al comprador" era el principio rector del comercio y las transacciones en tiempos recientes, sin embargo, ha habido una mayor suposición de que el consumidor tiene derecho a un grado de protección y el gran crecimiento en los litigios por daños ha significado que

la **Protección del Consumidor** es una consideración central para aquellos que buscan limitar el riesgo de una empresa y aquellos que examinan el riesgo de una empresa con miras a invertir. El colapso del mercado de hipotecas de alto riesgo de EE.UU. inició un movimiento creciente contra los préstamos abusivos y también se ha convertido en un área importante de preocupación.

El **Bienestar de los animales**, hoy los inversionistas tienen preocupaciones por el bienestar animal, que implican probar productos o ingredientes en animales, criar para probar, exhibir animales o granjas industriales. Así como los temas relacionados con cualquier forma de maltrato animal.

El **Desafío de los Activistas de Extrema Derecha** en EE.UU. a la cruzada ASG, de las 435 propuestas de accionistas de ESG registradas por la organización sin fines de lucro, As You Sow en 2021, 22 fueron clasificadas como conservadoras por la organización. El Centro Nacional de Investigación de Políticas Públicas ha solicitado a siete empresas que preparen un informe sobre la Declaración de Propósito de su Corporación. También se han solicitado informes sobre contribuciones caritativas y diversidad ideológica de los nominados a la junta de gobierno de una empresa.

Las empresas mejor calificadas para trabajar en ellas están aplicando Programas Corporativos de Responsabilidad Social, **CRS** por sus siglas en inglés.

Las certificaciones sustentables permiten mejorar muchos conceptos relacionados con el tema social, algunas como WELL están orientadas a obtener beneficios dirigidos a la satisfacción de los colaboradores. 🌱



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director
REMS | México

RECOMMERCE Y LA LOGÍSTICA INVERSA



POR: SUSANA URIBE
Head de Seller Growth en Melonn

La logística dentro de los ecommerce tienen muchos retos, los cuales se han superado con tecnología y trabajo colaborativo interno y con alianzas estratégicas. Desde la recepción de las mercancías, el control del inventario, cuidado específico con cada tipo de producto dentro del centro logístico, picking, packing, acuerdos con las paqueteras con el envío, servicio y seguimiento a los clientes, etc; todas estas actividades generan un gran esfuerzo internamente y que impactan en la experiencia de compra en cada tienda on line.

Un factor determinante para generar fidelidad es la agilidad y prontitud que uno tiene al momento de realizar la logística inversa, conocida básicamente como devoluciones. Para ello se tienen que estipular ciertas reglas y control de calidad que faciliten estos procesos y que no impacten en las unit economics de cada empresa.

Una vez que tienes bajo control la operación de ida y en su caso vuelta de órdenes o pedidos, es indispensable pensar en los siguientes pasos, ¿cómo reacondicionar o colocar nuevamente los productos que se devolvieron para no perder el revenue ganado?

El re-commerce o reventa, es una práctica que consiste en colocar nuevamente el stock devuelto por cualquier circunstancia a los centros de distribución y por ende, dependiendo de las condiciones en las que se encuentre o tipo de producto, se podría volver a vender en la tienda en línea.

Tenemos que hacer énfasis en las cuatro “R’s del re-commerce, que son return, refund, reacondicionamiento y recommerce o resell, además de tener en

cuenta los costos, es indispensable contar con aliados específicos y expertos en la materia, que te faciliten la gestión de la logística inversa, sobretodo para lograr un re-commerce exitoso de los productos devueltos, siempre y cuando regresen en buen estado, sin daños o en malas condiciones, esto incluye producto o empaque.

Por ejemplo, desde Melonn, generamos sinergias con todas las paqueteras nacionales y de última milla, e incluso otras compañías nacionales e internacionales que son expertas en logística inversa, para satisfacer la demanda, cumplir con la experiencia del cliente. En todo momento piensa en el core de negocio y no lo descuides en tareas en las que no eres experto, apóyate y es válido generar estos partnerships donde todos salgan ganando.

En México la gran mayoría de los ecommerce desconocen y hasta cierto punto le temen a las devoluciones por todas las cuestiones logísticas que esto implica, estas prácticas no deberían generar complicación si desde un inicio se tienen reglas claras tanto para los compradores, marcas que realizan fulfillment y empresas que requieren servicios logísticos y de almacenamiento, es casi un hecho que si gestionas las de manera adecuada tu marca tendrá un crecimiento y fidelización adecuada.

El re-commerce es una oportunidad interesante para ampliar tu negocio en línea y atraer a diferentes segmentos de clientes. Sin embargo, es fundamental gestionar adecuadamente el proceso para garantizar una experiencia satisfactoria tanto para los compradores como para los vendedores, adaptarse a la era digital y sacarle provecho debe de ser una prioridad para cualquier industria. 🌱

PRÓXIMOS EVENTOS

REB+
SUMMIT
2023

Riviera Maya + Expo
21 de Septiembre

Puebla
5 de Octubre

ENI Expo
Negocios
Inmobiliarios

9 de Noviembre





MON TE **REB** RREY SUMMIT + EXPO



REBS MONTERREY:

Inversión y sustentabilidad, principales factores para el desarrollo inmobiliario

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliare.com





Guillermo Almazo
Inmobiliare

El pasado mes de junio se llevó a cabo el REBS + EXPO Monterrey, evento dirigido al mercado inmobiliario de la región, organizado por Inmobiliare Magazine e Inbound Logistics Latam; publicaciones que, además de reunir a los principales líderes de la industria, ofreció a los asistentes workshops educativos y una zona de exposición para el desarrollo de negocios al norte del país.

Real Estate Business Summit + EXPO tuvo lugar en el Hotel JW Marriot Arboleda, contó con la participación de más de 70 speakers representantes de las más importantes empresas de México, Latinoamérica y Estados Unidos, quienes expusieron diversos puntos de interés y promocionaron sus productos y servicios.

Guillermo Almazo, Publisher & CEO de Inmobiliare, dio la bienvenida a los asistentes, recordando la importancia que tiene la ciudad de Monterrey para Inmobiliare y el desarrollo inmobiliario del país.

“Es un honor estar aquí, después de 11 años consecutivos de realizar nuestro evento, para nosotros ha sido un caminar importante estar

aquí y nos sentimos como en casa. Estamos convocando 70 speakers de 10 diferentes países”.

El evento fue patrocinado por:

Grupo GP y JLL (Premium); Vitro Vidrio Arquitectónico, Finsa, Turner & Townsend; U-calli y The Real Eco State (Platinum); Gómez Platero, Real Estate Investments, Ikon, Astra, Grupo IGS, ArmSec, Edificios Modulares de México, Brio Energía, Aimbridge LATAM, Terra Regia, One Development Group y Ciudad Maderas (Gold).

Bustamante Business Center, Cushman & Wakefield, Inverti, Colliers, Briq.mx, Wework, Tenco, Murguía, E-sourcing México, The Façade Studio, PGIM Real Estate, Marriott International, Hilton, Footprint ESG 360°, Axioma, s*arc architects, Orange y BAO Architecture & Design (Silver). Además de alianzas estratégicas con EXATEC Arquitectos, CAPROBI, GBCI, SUME, AMPIP, REGIOPOLIS, AMEFRIBRA y Bioconstrucción y Energía Alternativa.

Panel 1

ACCIONES POR LA DESCARBONIZACIÓN DEL ENTORNO CONSTRUIDO



Javier Alberto de la Fuente
Secretaría de Desarrollo Urbano
San Pedro Garza García Nuevo León



Nancy Pérez
Vitro Vidrio Arquitectónico



Arturo Gaytán
CEMEX



Ulises Treviño
Bioconstrucción y Energía Alternativa

El primer panel contó con la participación de Javier Alberto de la Fuente García, Secretario de Desarrollo Urbano del municipio; Nancy Pérez de Vitro Vidrio Arquitectónico; Arturo Gaytán de CEMEX; y moderado por Ulises Treviño de Bioconstrucción y Energía Alternativa, quienes abordaron temas referentes a programas, proyectos e iniciativas federales y estatales para incentivar la edificación sustentable.

De acuerdo con Ulises Treviño la descarbonización es uno de los compromisos más importantes dentro del sector de la construcción. “Sabemos que la edificación en todos sus ciclos de vida, es responsable del 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero que están provocando el calentamiento global. Es hora de identificarnos también, como parte de la solución”.

Asimismo, detalló que el mismo sector es el que tiene el mayor potencial de revertir los efectos negativos en el menor tiempo y costo como ninguna otra industria.

Por su parte, Alberto de la Fuente, mencionó que el municipio ha seguido una ruta para lograr la descarbonización, en la cual se incluye la

certificación LEED Oro para la ciudad, el pasado mes de enero.

“A nivel municipal, no es nada fácil darse un momento para hacer una ruta de descarbonización al 2050, pero si no empezamos ahora, nunca vamos a lograr ese objetivo”.

Continuando con el tema, Nancy Pérez, explicó que desde 2019, San Pedro ha tenido el interés de convertirse en una ciudad más sustentable y para lograr ese objetivo, es importante la colaboración del gobierno con las empresas para estar en el mismo camino.

“Nosotros como empresa, levantamos la mano para acompañarlos en este proceso a inicios del año pasado. A inicios del 2022 se firmó el acuerdo de colaboración entre el municipio y Vitro para lograr la certificación. Hubo un gran trabajo de investigación con diversas consultorías”.

Finalmente, Arturo Gaytán, enfatizó que el desarrollo tecnológico en la industria de la construcción ha sido muy motivado por la implementación de materiales de última tecnología que puedan ayudar a los edificios a reducir esas emisiones.



KEYNOTE SPEAKER

INTERVENCIÓN DE MIGUEL TREVIÑO, ALCALDE DE SAN PEDRO GARZA GARCÍA



Miguel Treviño
Alcalde de San Pedro Garza García

Miguel Treviño dio inicio a su participación mencionando la importancia que tiene el tema sustentable y sostenible en todo el mundo, sobre todo para las futuras generaciones. “Cuando empezamos esta administración, les planteaba que nuestro reto se sintetiza en 3V: Vehículo, Vivienda y Vida diaria. Si queremos construir ciudades sostenibles, tenemos que reimaginar la manera de vivir en ciudades con diferentes nodos de densidad”.

De igual forma, detalló que además de hacer una ciudad viable en materia de movilidad, también es importante el manejo de residuos y generar más espacios de esparcimiento para las familias.

“Me da mucho gusto saber que en los últimos meses han venido alcaldes de todo el país a ver cómo le entramos al reto de tener parques de clase mundial, de tener programas de regeneración urbana, etc. Nuestro llamado como autoridad es poner la muestra a todo el país del México que queremos”.



PANDUIT™

Soluciones Inteligentes de **Energía y Monitoreo**



La industria turística actual **requiere de soluciones inteligentes de energía y monitoreo** para brindar experiencias únicas.



Para lograrlo conoce **nuestro catálogo**



DESCARBONIZAR LAS CIUDADES Y EL SECTOR INMOBILIARIO, PANORAMA LATINOAMERICANO



Ruth Corona
JLL

En su intervención, Ruth Corona, directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL, mencionó el compromiso de JLL con el tema de la descarbonización, por lo que en los diferentes servicios con los que cuenta han trabajado para la creación de un área de energía y sustentabilidad.

Razón por la que dio a conocer el más reciente reporte “Descarbonizar las ciudades y el sector inmobiliario, panorama latinoamericano”, el cual detalla cada una de las “realidades” que existen en los países de América Latina.

El documento ofrece una visión general de lo que están haciendo 10 de las principales ciudades de LATAM (Bogotá, Buenos Aires, Guadalajara, Medellín, México, Monterrey, Santiago, San José, Sao Paulo y Río de Janeiro) en materia de objetivos y políticas climáticas, especialmente en lo que respecta a los edificios.

Asimismo, indicó que la descarbonización en la industria de la construcción resulta fundamental ya que los edificios representan el 41% de las emisiones de carbono del total del 60% que representan las ciudades.

Se estima que la demanda de energía en América Latina crecerá una media del 2% anual hasta 2040. En toda la región, las energías renovables representan alrededor del 25% de su fuente de energía, por encima del 20% de representación que podemos encontrar en EE.UU.

“El mensaje que queremos transmitirles es la importancia que tiene el trabajo conjunto entre gobierno, universidades y sector privado para trabajar en estos esfuerzos. Además de acompañar a los clientes como un socio estratégico de negocios, asesorándolos integralmente en la mejora o desarrollo de sus programas de energía y sustentabilidad”, finalizó Ruth Corona.



Ruth Corona
JLL



Panel 2

FINANZAS SUSTENTABLES Y CLIMÁTICAS - ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO CLIMÁTICO

El segundo panel fue moderado por Lourdes Salinas de Three Consultoría Ambiental; además de la participación de Valeria Dagnino Contreras, de Climate Bonds Initiative; Joel Sánchez de Green Building Lead México IFC; y Dakota Maher de Sustainable Finance de Scotiabank.

La charla se creó en torno a las estrategias ESG de las compañías y cómo van de la mano con las financieras, por lo que Dakota Maher, mencionó que en el mercado existen cuatro productos: Verdes, Sociales, Sustentables y Vinculados a la Sostenibilidad; los cuales no son la solución a los problemas internacionales en la materia, sin embargo, son un apoyo para movilizar el capital hacia los compromisos.

En el caso de su aplicación en México, mencionó que se registró un crecimiento en la aplicación de estos instrumentos. “En el año 2020, los bonos etiquetados representaron 11% del mercado total, en 2022 la cifra incrementó a 43%; mientras que en 2023, hasta la fecha, es de casi el 60% de los bonos totales provenientes del sector privado y entidades gubernamentales”.

En esta misma línea, Joel Sánchez explicó que desde el IFC, están impulsando acciones para que desde las instituciones privadas se tenga algún producto que permita incentivar la construcción verde. En tanto que, de manera interna, contó que han apoyado proyectos demostrativos específicos.

“Un ejemplo es Vinte a quien en 2020, IFC otorgó una línea de crédito por 20 millones de dólares, fue el primer crédito verde para una constructora otorgado por IFC y la idea era que construyera por lo menos dos mil viviendas certificadas EDGE, si lograba construir viviendas adicionales se podía hacer un ajuste en la tasa. Actualmente lleva más de 10 mil viviendas certificadas”.

En tanto, Valeria Dagnino, declaró que como compañías es importante continuar tomando en cuenta los criterios internacionales dentro de todos los proyectos. “Si somos instituciones financieras, entonces también nuestro trabajo es crear productos verdes, es acercarlo a los clientes”.



Valeria Dagnino
Climate Bonds Initiative



Joel Sánchez
IFC



Dakota Maher
Scotiabank



Lourdes Salinas
Three Consultoría Ambiental



Panel 3

ESG Y ACCESO A LA INVERSIÓN



Karen Mora
FIBRA UNO



Barbara Ochoa
Grupo IGS



NEDSON ANTONELO
TURNER & TOWNSEND



Martha Delia
Footprint 360 ESG Solutions



Enrique Motola
THREE CEM LEED AP BD + C

Para el tercer panel de REBS Monterrey, se abordaron las normativas y su cumplimiento para mantener los compromisos EGS en las inversiones del sector, así como la mitigación de riesgos, costos y manejos de datos.

Contó con la participación de Karen Mora, Fibra UNO; Barbara Ochoa de Grupo IGS; Nedson Antonelo de Turner & Townsend; Martha Delia García de Footprint 360 ESG Solutions; y Enrique Motola de Three CEM Leed AP BD + C. Quienes coincidieron que actualmente, el tema de los criterios ESG en México y Latinoamérica ha mostrado un importante avance.

De acuerdo con los panelistas, hoy en día, los inversionistas solicitan un control sobre cómo van sus inversiones, buscan que sean más resilientes y por ende que exista un mayor compromiso ambiental y social. Hecho que se acentuó con

la llegada de la pandemia, pues las compañías se dieron cuenta del ahorro y los beneficios que tenía en general la aplicación de estos criterios.

“Los que no se suban a esta nueva ola de buenas prácticas no van a avanzar, ya que el futuro va a estar alineado a ESG. Algunos lo ven como una moda, pero hoy en día los inquilinos ya solicitan estos criterios, cuando anteriormente, esto no pasaba”, explicó Barbara Ochoa.

Por su parte, Nedson Antonelo enfatizó en la importancia del tema y no solo tomarlo como un slogan o como “algo de moda”, ya que tanto al interior y exterior de cada una de las empresas es importante comunicar la responsabilidad con estos criterios. “Está en nosotros proteger el planeta y como consultores en tomar decisiones que beneficien esta responsabilidad”.



Panel 4

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DEL MERCADO INDUSTRIAL

El panel fue moderado por Antonio Villarreal de AXIOMA; y como panelistas participaron Rocio Palafox de FINSA; Federico Goeters de PGIM REAL ESTATE; André de Sousa de Fibra Monterrey; y Gerardo Ramírez de JLL Monterrey.

Ante la pregunta sobre el impacto que observan en las cadenas de suministro para el mercado industrial en México, Rocio Palafox declaró que el nearshoring ha generado una ola muy benéfica para el país, principalmente para estados del norte. Así como una mayor demanda de suministros para la construcción de espacios necesarios.

“El mercado industrial en México ha sido un propulsor de la economía desde hace muchos años y todo el tema de la pandemia lo aceleró, pero aún no llegamos al pico. Me parece que faltan muchos años de crecimiento. El país aún necesita dinero institucional para seguir creciendo. No creo que estemos tarde para la inversión, todavía hay mucho potencial y retos como el energético”, mencionó Federico Goeters.

Asimismo, Gerardo Ramírez, aseguró que el crecimiento de metros cuadrados siempre ha sido a un ritmo superior a la economía nacional, ya que de los 18 principales mercados en la República Mexicana el aumento anual aproximado fue de 90 millones de metros cuadrados, cifra que crece entre el 2% y 5% anual a nivel nacional.

“¿Dónde debemos tener especial cuidado? El mercado es vender a Estados Unidos y el otro factor es el tema de la logística. Pondría especial atención en la economía de nuestro vecino del norte y en el crecimiento de ventas en línea”.

André de Sousa, coincide con el resto, no obstante, agregó que otro de los factores importantes es el macroeconómico, las tasas de interés tanto en México como Estados Unidos y la devaluación del dólar; los cuales han llevado a un aumento en el costo de las rentas muy por arriba de la inflación, asociado a una sobredemanda.



Rocio Palafox
FINSA



Federico Goeters
PGIM Real Estate



André de Sousa
FIBRA Monterrey



Gerardo Ramírez
JLL Monterrey



Antonio Villarreal
AXIOMA

ELEVATOR PITCH:

INVERSIONES PARA EL CORREDOR COSTERO: TIJUANA, ROSARITO Y ENSENADA



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers

Luis Bustamante, Director General de Bustamante Business Centers, inició su participación detallando el poder del corredor en materia turística y hotelera, al contar con más de 700 mil habitaciones de tres a cinco estrellas.

“En Baja California tenemos varios inversionistas de Monterrey que han llegado a construir y a todos les ha ido muy bien. En 2020 nos fue muy bien, pues todas las personas que venían de Estados Unidos empezaron a comprar a todo, al grado que el corredor se quedó sin inventario por lo que se decidió comenzar a vender grandes extensiones de terreno a desarrolladores”.

Asimismo, detalló que una de las ventajas del corredor es que al extenderse hasta Los Ángeles, atrae al mercado mexicanoamericano, el cual cuenta con una capacidad económica importante, lo que a su vez,

deja un potencial inmobiliario enorme para la región.

“Tenemos mucho negocio para second home y de salud. Actualmente, tenemos 500 millones de dólares en inventario de terrenos, únicamente para segunda vivienda. En el tema de salud, es bien sabido que Tijuana es un punto conocido e importante; estamos facturando 2,300 millones de dólares cada año, sólo en materia de salud, lo que ha provocado una mayor demanda residencial”.



Luis Bustamante
Director General Bustamante Business Centers



Panel 5

EXPLORANDO NUEVAS TENDENCIAS EN LA CONSTRUCCIÓN Y EL DISEÑO DE ACTIVOS INDUSTRIALES

El siguiente panel, enfocado en los pronósticos económicos en bienes raíces debido al efecto TESLA, contó con la participación de José María Garza de Silva de GP Desarrollos; Raúl Arroyo de R.E.I. Real Estate Investments; Kevin Piccolo de Seisa Energía; Sergio Resendez de Colliers; y Guillermo Almazo de Inmobiliare como moderador.

Ante la llegada de Tesla al país, José María Garza detalló que el efecto no es exclusivo del mercado inmobiliario industrial, ya que afecta a todos los sectores económicos a nivel nacional.

“Si bien es cierto que el beneficio de la inversión será importante tanto para el estado como para los colindantes, también es cierto que existe mucha especulación, sobre todo en tierra en breña”.

Hecho en el que coincidió Raúl Arroyo, al mencionar que el anuncio de Tesla creó una burbuja, que también aleja a los inversionistas, debido a los altos precios de la tierra, entre otras cosas.

Por su parte, Sergio Resendez explicó que el tema sustentable, de certificaciones, infraestructura y energía, son de lo más solicitados por los clientes, por lo que cada vez se contarán con propiedades con mayor nivel de automatización.

“Hay una falta de infraestructura para poder satisfacer esa nueva demanda que se va a colocar en la entidad. Con temas de energía debería existir problema, sin embargo, el problema es que la energía se genera en un sitio diferente donde se van a instalar estas nuevas empresas y donde se va a consumir. El reto es los sistemas de distribución local”, enfatizó Kevin Piccolo.



José María Garza de Silva
GP Desarrollos



Raúl Arroyo
R.E.I. Real Estate Investments



Kevin Piccolo
Seisa Energía



Sergio Resendez
Colliers



Guillermo Almazo
Inmobiliare



BUILD TECH:

OPTIMIZAR EL COSTO DE OBRA Y CONTROLARLO DURANTE LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS



Arturo Gutierrez
E-Sourcing

E-Sourcing México es una empresa con 17 años de experiencia en el desarrollo de procesos, plataformas y servicios digitales para la industria privada de construcción y gubernamental. Uno de sus principales motivadores es “cuidar cada peso invertido en los proyectos”. Enfocándose en dos etapas muy importantes: fase de contratación y ejecución.



“Si logramos realmente negociar el costo óptimo durante la contratación, a partir de ahí, cada peso que nos ahorremos respecto a su presupuesto tiene un impacto directo sobre la rentabilidad de los proyectos. Lo que hacemos en la contratación es que licitamos todo el proceso de manera digital, hasta llegar al punto de costo óptimo de construcción”, explicó Arturo Gutierrez, Director General de E-Sourcing.

Para la segunda etapa, una vez que el presupuesto está asignado al contratista, es controlado a través de la plataforma y servicios websis. Asimismo, detalló que para encontrar el costo óptimo, E-Sourcing maneja tres modelos diferentes.



Arturo Gutierrez
E-Sourcing

Encuentranos en:
INMOBILIARE
inmobiliare.com



+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,257 mil
SEGUIDORES



+28,514 mil
SEGUIDORES



+9,570 mil
SEGUIDORES



+30,218 mil
SEGUIDORES



1,510
SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:



INMOBILIARE

Digital boom its on:

LA ACTUALIDAD DE LOS MODELOS FINANCIEROS Y EL DISEÑO DE MODELOS HÍBRIDOS PARA ESPACIOS INTELIGENTES Y ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS



Erico García
Director B2B MEDIA



Karen Scarpetta
CEO Latam WEWORK



Ricardo Gutierrez
Director de Facilities & Property Management
CUSHMAN & WAKEFIELD



Jorge Martínez
Vice Presidente de Operaciones IDEI



José Villareal
CEO ORANGE INVESTMENT

El panel fue moderado por Erico García de B2B Media; y contó con la participación de Karen Scarpetta de Wework; Ricardo Gutiérrez de Cushman & Wakefield; Jorge Martínez de IDEI; y José Villareal de Orange Investment; quienes dieron inicio a la conversación con la pregunta: ¿Qué está pasando con el mercado de oficinas?

Ante esto, José Villareal enfatizó que todos los sectores tienen ciclos de auge, así como el que está viviendo el industrial en estos momentos. En el caso de las oficinas, explicó que sí existen pequeños proyectos en construcción, sin embargo, aún deben competir con un amplio inventario y costos muy por debajo, por lo que ve difícil que en estos momentos, se lleven a cabo grandes proyectos con oficinas como ancla.

En cambio, Karen Scarpetta comentó que hoy en día, todo lo que respecta a oficinas, debe tomar en cuenta diferentes factores para ser optimizado al máximo. El primero de ellos es

el tráfico para lo cual, la tecnología es vital para lograr mediciones exitosas. “En los últimos años hemos visto una reactivación importante, especialmente en ciertos corporativos y con la instalación de nuevas compañías al país”.

Asimismo, Jorge Martínez, expresó que el fenómeno del nearshoring también está activando e impulsado el mercado de oficinas al norte del país, sobre todo cuando se habla de espacios grandes, mismos que son ocupados por grandes empresas.

“El problema es que el mercado está muy contraído y si ahorita, al precio que estamos rentando, quieres hacer un edificio nuevo, no sale. Estamos rentando, a un precio por dólar de 17.50 o 20 pesos, cuando en el 95 se rentaba a 25 pesos por dólar. Es completamente irreal el precio y financieramente no da”. Finalmente, explicó que según sus perspectivas, estima que la estabilización del sector llegará entre cuatro o cinco años.



RISK MANAGEMENT & REAL ESTATE. OPCIONES E IDEAS

Grupo Murguía tiene 23 años de experiencia, es el despacho corredor de seguros y finanzas más grande del país. De acuerdo con Félix Swanson, Director Ejecutivo de Murguía Consultores, el tema de seguro y fianzas debe tomarse en cuenta desde el inicio del proyecto, sin embargo siempre llega al final.

Destacó la importancia de realizar análisis que beneficien las finanzas de los clientes y evitar gastos millonarios que muchas veces no están previstos por parte de las empresas por la premura de los proyectos.

“Actualmente, uno de los proyectos que asesoramos es TC Energía, compañía que invertirá 4,300 millones de dólares en el Golfo de México, con un gasoducto que empieza en McAllen, Texas, termina en Dos Bocas, Veracruz y posteriormente pasará a la Península de Yucatán. Recientemente se colocó una fianza por 2,300 millones de pesos”.



David Félix Swanson
Director Ejecutivo MURGUÍA CONSULTORES

A large advertisement for the Aguamarina Talismán project. The background is a photograph of a modern, multi-story building with a distinctive facade of blue and white geometric panels, situated on a beachfront. The sky is overcast. The text is overlaid on the right side of the image.


**AGUAMARINA
TALISMÁN**

**EL PLACER DE LA
EXCLUSIVIDAD
FRENTE AL MAR**

**Complejo de usos mixtos
frente al malecón de Mazatlán**

Un proyecto de
VICASA
DESARROLLOS

Lofts | Condominios | Penthouses

 Aguamarina Talismán WWW.AGUAMARINATALISMAN.MX



* Imágenes con fines estrictamente ilustrativos para mostrar características generales del proyecto ofrecido y no constituyen una representación exacta de la realidad.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE INVERSIONES EN EL SECTOR DE VIVIENDA



Francisco Macedo
CEO & Cofundador KOLONUS



Juan Carlos Castro
Co-fundador BRIQ



Jesús de Hoyos Freyermann
CEO & Managing Partner GRUPO IKON



Gonzalo Puceiro
Director GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA & URBANISMO



Sergio de la Torre
Fundador KUYABEH

Juan Carlos Castro de BRIQ; Jesús de Hoyos Freyermann de Grupo Ikon; Gonzalo Puceiro de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo; Sergio de la Torre de Kuyabeh; y Francisco Macedo de Kolonus, quienes iniciaron la conversación con la pregunta: ¿Cuál es mayor reto para desarrollar un proyecto que ante un futuro incierto?

De acuerdo con Gonzalo Puceiro, en el caso de la Arquitectura, el valor final lo da el usuario, ya que debe ser él quien encuentre el mejor lugar para tener la experiencia que desea como forma de vida. “En ese sentido, han cambiado las costumbres, antes teníamos la vivienda y el trabajo

separados, hoy en día cada vez hay más proyectos mixtos que permiten hacer ambas cosas en el mismo lugar a través de las amenidades, que son espacios de interconexión que permitirán una buena convivencia entre residentes eventuales y permanentes, además de dar valor al proyectos en sí”.

Por su parte, Jesús de Hoyos, explicó que como desarrollador es complicado “construir para un tipo específico de cliente”, ya que el proceso completo puede durar entre 10 o 15 años, tiempo en el que el perfil y dinámica del usuario final cambian, por lo que los proyectos deben tener flexibilidad y adaptación a lo largo del tiempo.



LEED FOR COMMUNITIES PARA EL DESARROLLO DE SOLUCIONES REGENERATIVAS



Contó con la participación de Edner Bellanger de Desarrolladora Arcos Guatemala; Esteban Martínez de Green Loop Colombia; Vatsal Bhatt de U.S. Green Building Council Washington; y Rebeca Ortiz de GBCI México para moderar el panel.

Como tema principal se abordó la importancia del desarrollo de comunidades sostenibles, equitativas, con objetivos cero neto, resilientes, saludables y seguras en el contexto del nearshoring.

Vatsal Bhatt explicó la importancia de la planificación urbana para el desarrollo de edificios ecológicos, los cuales deben tomar en cuenta el ahorro de recursos como agua y energía. Además del papel que juega U.S. Green Building Council para apoyar durante todo el proceso a las compañías

que buscan mejorar en la implementación de los criterios ESG.

A su vez, Edner Bellanger, aprovechó su intervención para hablar sobre el Proyecto “Condado Naranja” en la ciudad de Guatemala. El proyecto cuenta con la certificación LEED Platinum, la categoría más alta del reconocimiento. Esto hace que Guatemala sea el primer país en América Latina con una comunidad LEED.

Se trata de con nueve kilómetros cuadrados de extensión, más de 25 proyectos residenciales en los que conviven más de 2,600 familias, además de ofrecer 250 opciones comerciales y de servicios. Además de oferta educativa con reconocimiento internacional y área industrial.



Rebeca Ortiz
GBCI México



Vatsal Bhatt
Lead for Cities and Communities U.S. GREEN BUILDING COUNCIL WASHINGTON



Edner Bellanger
Gerente de Operaciones en Condado Naranja
DESARROLLADORA ARCOS GUATEMALA



Esteban Martínez
Director de Sostenibilidad GREEN LOOP COLOMBIA



ARQUITECTURA CIRCULAR Y SUS NUEVOS PRINCIPIOS



Gabriela Palomera
Presidenta de la Asociación EXATEC ARQUITECTURA



Diana Peláez
Líder Nacional de Economía Circular y Gestión de Residuos TEC DE MONTERREY



Carlos Estrada
Oficina de Arquitectura



Alfredo Jaime
CEO EDIFICIOS MODULARES DE MÉXICO



Panel moderado por Gabriela Palomera de la Asociación Exatec Arquitectura; así como Diana Peláez del TEC de Monterrey; Carlos Estrada, Oficina de Arquitectura; y Alfredo Jaime de Edificios Modulares De México como panelistas; quienes coincidieron que el principal reto, tanto en la academia como en la práctica, es la descarbonización.

Razón por la que el Tec de Monterrey cuenta con varios años de experiencia impulsando estrategias en beneficio de la sostenibilidad. De acuerdo con Diana Peláez, cuentan con un plan de sostenibilidad de cambio climático que se lanzó en abril del 2021 y conforma las operaciones como cada uno de los ejes de la institución. “Actualmente buscamos que los edificios y nuestras operaciones sean lo más sostenibles posibles”.

Asimismo, Carlos Estrada expresó que en tema de materiales, aún existe una muy limitada disponibilidad de información sobre la huella de carbono de cada uno de ellos. Con respecto a la construcción moldura, mencionó que existen dos oportunidades interesantes, ya que son procesos más controlados, donde se puede tener una política de proveeduría y por otro lado, los procesos generan menos recursos.

En tanto, Alfredo Jaime, explicó que cuentan con un sistema constructivo que les permite ser sustentables, utilizando materiales básicos como parte de la normativa. “Esta visión de materiales ligeros es la necesidad que está exigiendo el mundo”.



DESARROLLO INMOBILIARIO RESIDENCIAL EN NUEVO LEÓN Y LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA CIRCULAR PARA CREAR COMUNIDADES SOSTENIBLES

Xavier Toussaint de U-CALLI; Bernardo Sada, CAPROBI NL; Eugenio Fernández de ASTRA; Bernardo Maldonado de Conceptualización y Estrategia de Nuevos Proyectos ONE; y Roberto Milano de Cushman & Wakefield, hablaron sobre los desafíos que representa la economía circular en el sector residencial.

Con base en lo anterior, Eugenio Fernández, explicó que construir y generar estrategias de sustentabilidad y economía circular, si tiene un sobrecosto, aunque no necesariamente económico, más bien en tiempo, planeación y diseño, sin embargo, es bastante redituable.

En esta misma línea, Bernardo Maldonado dijo que, si bien no hay suficiente información sobre el impacto de los edificios en México; en su caso, existe un promedio del 20% de clientes que toma este punto como factor determinante de compra. “En Estados Unidos el 40% de los clientes que compran casas, se fijan en estos temas, sobre todo la nueva generación”.

En cuanto a las características claves que deben incluir los espacios de nueva generación para promover la economía circular, declaró que el más importante es el espacio público, pues es el principal generador de comunidades.



Roberto Milano
PDS México East Director | MPM | CM-Lean® Project & Development Services CUSHMAN & WAKEFIELD



Xavier Toussaint
CEO U-CALLI



Bernardo Sada
Presidente CAPROBI NL



Eugenio Fernández
Director General ASTRA



Bernardo Maldonado
Director de Conceptualización y Estrategia de Nuevos Proyectos ONE



DINAMISMO Y RENACIMIENTO DE PROYECTOS HOTELEROS



Alicia Silva
Founder REVITALIZA CONSULTORES



Salvador Rivas
CEO S* RIVAS ARCHITECTS



Nicolas Rodríguez
Sr Manager Development Mexico HILTON



Alonso Burgos
Director MARRIOTT

Ante el cambio por el que pasó el mundo durante la pandemia del Covid-19, todos y cada uno de los sectores tuvieron que adaptar nuevas estrategias y soluciones para hacer frente a un nuevo tipo de consumidores. Ejemplo de ello es la hotelería, industria en la que, de acuerdo con Salvador Rivas de s*rivas architects, se han acelerado ciertos aspectos como el de bienestar de los espacios, nutrición y responsabilidad social. Cabe destacar que cerca del 55% de los huéspedes toman sus decisiones con base en el estándar de bienestar que van a encontrar en los hoteles.

“Como firma de arquitectura, continuamente estamos monitoreando qué está pasando en otros lugares, nuestro referente directo es Reino Unido. Es importante mencionar que no se trata de importar lo que está sucediendo allá, pero es bueno tener esa referencia.

Tomando en cuenta lo anterior, Nicolás Rodríguez de Hilton México, y Alonso Burgos de Marriott, explicaron que con el cambio causado por la emergencia sanitaria, fue necesario impulsar y/o adelantar el lanzamiento de nuevas marcas que hicieran frente a la actual demanda de largas estancias y servicios que vayan de la mano con el boom de otros sectores como el industrial.

“En Hilton quisimos adelantarnos en cuanto a la Agenda 2050, por lo que nos pusimos objetivos para 2030. En términos de sustentabilidad, queremos reducir al 75% nuestra emisiones, así como bajar el 50% nuestro consumo de agua y desechos. En tema social, queremos crear cinco millones de carrera para nuestros colaboradores. Tener cómo mínimo un 50% de diversidad de género y 25% de diversidad ética. En temas de gobernanza, generar relaciones con fundaciones y ONG’s”, declaró Nicolás Rodríguez.



METAMORFOSIS INMOBILIARIO

Conferencia impartida por Enrique González Amador, Subdirector de Ventas de Ciudad Maderas, compañía desarrolladora, dedicada a la urbanización de espacios. Entregando terrenos listos para construir proyectos habitacionales y comerciales. Ciudad Maderas como instrumento de inversión ofrece cuatro puntos importantes:

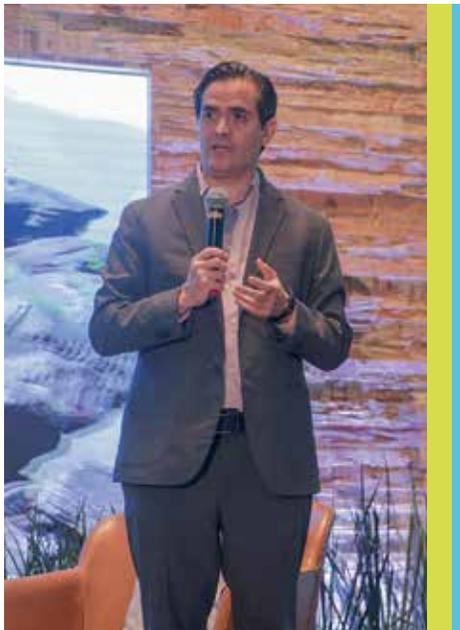
- Respaldo por trayectoria, más de 40 años en el sector inmobiliario, presencia en las principales ciudades del Bajío, así como Mérida y Cancún
- Certeza jurídica
- Macro y micro financiamiento directo
- Urbanizaciones estratégicas



Enrique González Amador
Subdirector de Ventas CIUDAD MADERAS



CESAR ESPARZA, LÍDER EN JUEGO DE PELOTA, NUEVA YORK



Cesar Esparza
Leader JUEGO DE PELOTA

Conferencia enfocada en la sostenibilidad y tecnología utilizada por los nuevos estadios deportivos, así como el ejemplo práctico del Estadio de Tigres de la Universidad de Nuevo León en Monterrey.

“En nuestro siglo, el edificio de prestigio es el estadio, la razón fundamental es por la internacionalización del deporte. Estos edificios tienen el poder de convertirse en un emblema y en un promotor global de la ciudad. Sin embargo, hay que reconocer que los estadios también tienen un lado negativo, y en nuestra empresa somos altamente críticos de la forma en la que muchos estadios se desarrollan en el mundo”.

Asimismo, explicó que los estadios son los edificios menos utilizados de las ciudades, a pesar de ser desarrollados con dinero público, son ejemplos perfectos de los denominados “elefantes blancos”, por lo que es importante un nuevo desarrollo de estadios, basado en la sostenibilidad.

Cabe destacar que para el desarrollo del estadio en Nuevo León, enfatizó que se está trabajando con la institución educativa, así como con sus divisiones de Arquitectura, Ingeniería y la parte jurídica. Así como con Cemex, quien busca los beneficios de la ciudad para el desarrollo del inmueble. “Es un estadio de ciudad que tiene la visión de servir de infraestructura para la atracción de clientes internacionales”.

SALVANDO EL PLANETA A TRAVÉS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

Felipe Escalona, CEO de The Real Eco State (Chile) inició su participación, explicando cómo se originó su compañía, la cual nace de observar el escenario en el que la tierra gana valor, una vez que la naturaleza es destruida. Para hacer frente a esta visión que “era normal” y bastante común, Escalona realiza la compra de 850 hectáreas en la Patagonia. El proyecto llegó al mercado con una sólida visión: tierra sin urbanizar y apostando al mercado que desea conservar la naturaleza.

“Ese proyecto ha vendido más de 30 millones de dólares, más de seis mil hectáreas; y durante 2022, con el

objetivo de lograr una amplia supervisión de lo que sucedía en la zona, me puse en contacto con la NASA, por lo que doné todos los equipos necesarios para replicar un satélite en un dron para la supervisión de la Patagonia Chilena”.

Gracias a lo anterior, The Real Eco State, logró ser el primer desarrollador inmobiliario que tiene negocios con la NASA. Una vez logrado, el siguiente paso era lograr el interés de los inversionistas. “Hoy día es una realidad la renta inmobiliaria con base en conservación, es un cambio de paradigma completamente diferente”.



Felipe Escalona
CEO & Founder THE REAL ECO STATE



Alejandro Ibarra
Fundador REGIOPOLIS

REGIOPOLIS - PLÁSTICAS REGIAS DE CIUDAD

El último panel contó con la participación de Sofía Segovia, Escritora Regiomontana, y Polo Espinosa, Ingeniero Civil e historiador regiomontano, así como Alejandro Ibarra de REGIOPOLIS, como moderador.

La conversación se centró en el pasado, presente y futuro de la ciudad de Monterrey, comenzando por los primeros pasos que dio la ciudad por el avance industrial, reconocimiento de la metrópoli como una de las principales a nivel nacional y el avance

que ha mostrado en la urbanización y arquitectura, gracias a la visión de los desarrolladores.

De acuerdo con Polo Espinosa, las condiciones de desarrollo de Monterrey no siempre fueron las mismas, sin embargo, su principal potencial, es que las crisis siempre las convierte en oportunidades. “Es una gran ciudad que hoy en día es la segunda más grande del país y cuenta con un gran desarrollo urbano”.



Sofía Segovia
Escritora Regiomontana



Polo Espinosa
Ingeniero Civil e historiador regiomontano



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

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



ESCANEE EL QR



PARA SOLICITAR
MÁS INFORMES



Con el respaldo de

EQUIPAR
CONECTANDO NEGOCIOS

CONTACTO OFICINAS COMERCIALES

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536

PROYECTOS

PROYECTOS WELLNESS EN HOSTELERÍA

POR: RICARDO DE JESÚS
RICARDO.DEJESUS@INMOBILIARE.COM

El concepto wellness hace referencia a la salud, el bienestar integral y la felicidad de las personas dentro de sus entornos sociales. Tras la pandemia se presenta con mayor fuerza en todos los sectores del Real Estate, los cuales adecuaron su oferta para crear espacios que ofrecen los factores antes mencionados, además de ser proyectos en beneficio del cuidado del medio ambiente. En el caso de la hostelería se incluyen servicios de spa, masajes, salud o bienestar como parte de la nueva tendencia y alrededor del mundo ya existen con este criterio.

SHA

Las instalaciones se encuentran rodeadas del Parque Natural Sierra Nevada (cerca del Mediterráneo en España). Cuenta con área fitness, relajamiento, ocio y aprendizaje, nutrición así como una Wellness Clinic con personal capacitado para ofrecer diferentes servicios. También, ofrece paseos en la montaña, campos de golf exclusivos para sus huéspedes, de tal manera, que las personas pueden ir a relajarse o disfrutar de los países.



SPA ORLANE "LAS MAÑANITAS"

El diseño del espacio fue realizado por arquitectos franceses y mexicanos, ubicado dentro del del "Hotel Las Mañanitas", es considerado el mejor spa del mundo, de acuerdo con la firma francesa Relais & Chateaux. Cuenta con carta de faciales, masajes así como servicios especializados. Dentro del complejo hay sauna, jacuzzi, vapor, jardín lounge, regadera a presión e inmersión. El objetivo es brindar una experiencia de relajación, ya sea individual o en pareja.

CASA TARA

Creado bajo una atmósfera de comodidad que incluye yoga, spa y variedad de alimentos. El hotel se encuentra cercano a islas y playas, lo que genera un ambiente de tranquilidad y relajación. Además, en la visión de Casa Tara se destacan los servicios para alimentar cuerpo, mente y alma, algo muy relacionado con la ideología Wellness.



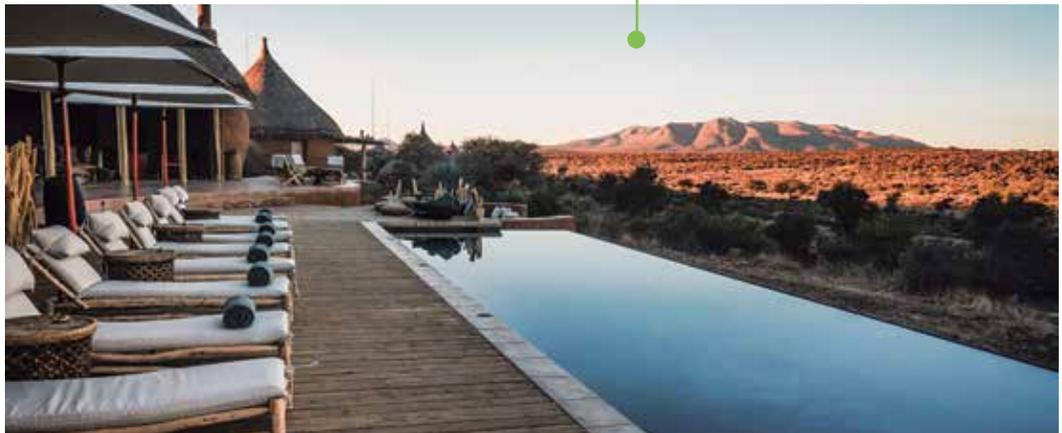
HACIENDA ALTAGRACIA

El recinto se ubica en medio de montañas, jardines, selva y un cafetal, por lo que la experiencia con la naturaleza es un factor para atraer a los turistas. Asimismo, se basa en un concepto holístico con rituales de curación, salas de tratamiento, suite termal así como espacio para realizar ejercicios al aire libre, incluso ofrece la experiencia de masajes en agua de río.



ZANNIER HOTELS OMAANDA

Un resort que mezcla la relajación con la aventura, acercando a los huéspedes a la vida silvestre, es decir, pueden ver a elefantes, rinocerontes, entre otros animales. Por las noches se realizan fogatas para que las personas observen caer las estrellas y se ofrecen terapias de sanación tradicionales de África. De esta manera se busca ofrecer toda la cultura y atracción del continente.



INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

RRSS EXPERTOS

El turismo en México, así como en otros países, el Producto Interno Bruto es muy importante, tan solo durante el 4T2022 tuvo una recuperación de 8.7 puntos porcentuales en comparación con la variación anual de 2019. Debido a esta relevancia te presentamos los siguientes canales de YouTube, Podcast o cuentas de Instagram para viajeros.

SIN POSTAL

Rubí y José Luis son una pareja con 384 mil seguidores en YouTube que comparten sus viajes por todo México; a través de videos de más de 20 minutos comparten guías, tips y sugerencias de diversos destinos turísticos en la República Mexicana, tanto de hoteles como sitios arqueológicos.



LA MALETA DE CARLA VIAJES

Es un podcast liderado por Carla Llamas, periodista de viajes, cada semana comparte una entrevista a personas relacionadas con el mundo de los viajes y de la sostenibilidad. Durante sus capítulos se aborda el turismo responsable, de emprendimiento y se conocen destinos del mundo de aquellos que han viajado por el mundo.



VIAJERO PELIGRO

Cuenta de Instagram que comparte, a través de videos cortos, tips y consejos para viajar a cualquier parte del mundo; asimismo menciona los costos de los boletos de avión, hoteles, pero sobre todo a ahorrar de una manera fácil sin perder la visita a los sitios emblemáticos.



SOL PANELLA

Es una tiktoker argentina que comparte con más de 123 mil seguidores sus viajes por el mundo, no solo da tips sobre las ciudades a visitar, sino también brinda consejos de vuelos y de cómo hacer una maleta de manera inteligente y accesible.



THE FESTIVE COUPLE

Claudia y David son un matrimonio mexicano que vive en Orlando, Florida, su gusto por Disney los llevó abrir su canal de YouTube para compartir información, tips y consejos sobre los parques de Disney World y de Universal Studios.





ESPEJOS INTELIGENTES

Se trata de un espejo que actúa como “Tablet” para dar información al cliente y realizar pedidos para la habitación. Cada vez más compañías hoteleras lo están instalando, ya que consideran que es una buena forma de fomentar las ventas en una habitación de hotel.

TECNOLOGÍA

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliare.com

5 GADGETS PARA VACACIONAR

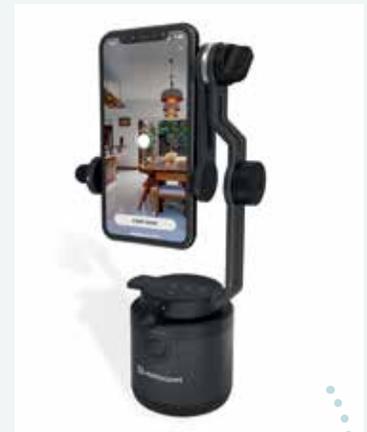
ANTENA DE CONEXIÓN A INTERNET

Si vas a viajar a zonas donde la señal es mala, un gadget para tener siempre Internet se hace imprescindible, ya que así podrás mantenerte comunicado.



SPG SIN LLAVE

SPG Keyless elimina las molestas tarjetas de acceso a las habitaciones y permite a los invitados (del programa Starwood Preferred Guest) abrir la puerta con un teléfono inteligente. Todo lo que tiene que hacer es descargar la aplicación SPG.



AXIS BY MATTERPORT

Soporte motorizado de manos libres hecho para escanear en 3D desde un teléfono inteligente. Captura imágenes consistentes y precisas en 360°, que podrán ser utilizadas para realizar recorridos virtuales.

MINI IMPRESORA ROBÓTICA

Pequeña impresora que se conecta a dispositivos vía WiFi, permitiendo a los viajeros la impresión directamente desde teléfonos inteligentes, tabletas y laptops. También puede imprimir en cualquier tamaño de papel y tiene una batería que rinde para una hora completa de impresión.





SWAROVSKI: GARGANTILLA FLORERE, FLOR, MULTICOLOR, BAÑO TONO ORO

Una pieza de la familia Florere con diseño de pétalo y look de margaritas que crea una gran flor amarilla en el centro y pequeñas rosas dispuestas a ambos lados engastadas con un baño dorado. De un tamaño universal y con valor de 20 mil pesos

ESTILO DE VIDA

POR: RICARDO DE JESÚS
ricardo.dejesus@inmobiliare.com

TOP DE ESTILO DE VIDA



CHEVROLET: CORVETTE STINGRAY

El precio ronda los 2.8 millones de pesos y cuenta con sistema de amortiguación de última generación identifica las condiciones del camino y se adapta en tan solo 15 milisegundos y transmisión automática de ocho velocidades con cambios al volante. Alcanza una velocidad de 0 a 100 k/h en sólo 3.35 segundos y una máxima de 312k/h, además cuenta con un diseño exclusivo interior con elementos conmemorativos del 70 aniversario de la marca de autos y rines con contorno color rojo.

DIOR: BOLSO LADY 95.22

La pieza se considera una oda al vínculo entre el pasado y presente de la marca, evocando los años de 1995 así como la innovación de la actualidad. Mantiene una silueta contemporánea y sutilmente curvada, adecuado para un look atrevido. Las dos asas hechas con piel y metal se adornan con charms Dior que evocan los amuletos de la suerte de Monsieur Dior con un precio cercano a los 84 mil pesos.

ROLEX: YACHT-MASTER

Nueva versión en bisel giratorio bidireccional con disco Cerachrom graduado en relieve; los índices y las agujas están rellenos con un nuevo material luminiscente, exclusivo de Rolex. Además, incluye el brazalete Oysterflex del modelo original. Asimismo, a la luz del día, el tono blanco de los elementos antes mencionados es más vivo. El precio aproximado es de 11 mil pesos.



ZEGNA: TRAJE SASTRE EVENING TROFE

Descrito por el diseñador como una mezcla naturalmente luminosa a base de lana fina y seda con acabados de calidad. El conjunto es clásico para eventos formales, ya que se encuentra en un solo color negro que se acentúa con solapas de pico estilizadas. Su valor es de 106,050 pesos





JUAN CARLOS BAUMGARTNER: APASIONADO DE LA ARQUITECTURA Y LA NEUROCIENCIA COGNITIVA

POR: RUBI TAPIA RAMIREZ
RUBI.TAPIA@INMOBILIARE.COM

Juan Carlos Baumgartner es un arquitecto mexicano apasionado por la neurociencia cognitiva, desde hace 15 años, está preocupado por el comportamiento humano. Sin embargo, su tema principal en el cual está enfocado y ofrece conferencias es la neuroarquitectura.

Estudió la licenciatura de Arquitectura en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), a la par psicología ambiental en la misma casa de estudios.

“En el primer año de arquitectura por casualidad terminé en la Facultad de Psicología de la UNAM; había una clase de psicología ambiental, me dio curiosidad el tema y me sorprendió el saber cómo afecta la arquitectura al ser humano. Después de un año de oír en las clases, quise tratar de entender la importancia de la arquitectura, pero no desde la perspectiva de un arquitecto”, comentó en entrevista para Inmobiliare, Baumgartner.

Si bien la psicología le empezó a llamar más la atención en la universidad, su vocación por ser arquitecto se presentó desde pequeño.

“Desde los ocho años quería ser arquitecto, en mi familia no hay ninguno; no tengo la menor idea de dónde salió (el gusto), pero desde que tengo conocimiento y memoria siempre quise serlo”.

Actualmente, Juan Carlos Baumgartner está al frente de la firma internacional Space, con oficinas centrales en Chicago (Estados Unidos), México, India y Japón, y despachos asociados en España, Brasil y Holanda.

Su sueño es diseñar espacios que promuevan la felicidad, desarrollando arquitectura para sanar el alma.

“Me interesa mucho la disrupción, me encanta la innovación, soy un preocupado por lo que dejó en el mundo y que haga una diferencia. La arquitectura tiene el poder de cambiar la vida de las personas y ese es el centro de la práctica del despacho, no hacemos continuamente la pregunta de ¿esto que estoy diseñando puede cambiar la vida de una persona para mejor?, si no no tendríamos que estarlo diseñando”.



Juan Carlos Baumgartner presenta el libro 'office as a tribe'

Si bien su despacho se centra en el diseño educativo y hospitalidad, su principal enfoque está en corporativos con el fin de entender cómo los espacios pueden ser una herramienta para mejorar la sociedad.

En este sentido, el arquitecto mexicano se encuentra promocionando su primer libro 'office as a tribe', en el cual también participó el filósofo Fernando Bustos. En el texto se aborda la problemática actual sobre los espacios de trabajo y la necesidad que tiene la sociedad de una arquitectura más humanista para lograr su transformación y evolución.

De acuerdo con Juan Carlos Baumgartner dicho texto surgió de la necesidad de sus clientes por entender los nuevos diseños de oficinas a raíz de la pandemia por Covid-19.

“Desarrollamos unos talleres y terminamos generando una metodología; en conjunto con un laboratorio de neurociencia, del cual somos socios, investigamos cómo generar bienestar a través del diseño”.

Si bien la pandemia causó muchos retos en diversos sectores, para Baumgartner fue una oportunidad el mundo pospandemia, debido a que la mayoría de los involucrados en el sector estaban interesados en entender cómo serían las oficinas.

Como resultado de lo anterior, estaba consciente de que era una oportunidad para “replantear una versión más humana y más centrada en el ser humano de cómo deberían de ser las oficinas. Inicialmente, no teníamos la intención de hacer un libro, era un tema más de desarrollamos una metodología que haga sentido”. 🌱

office
sobre el futuro
as a
(más humano)
tribe:
de las oficinas

¡Descubre los parques industriales, el sector más resiliente y ganador del nearshoring!

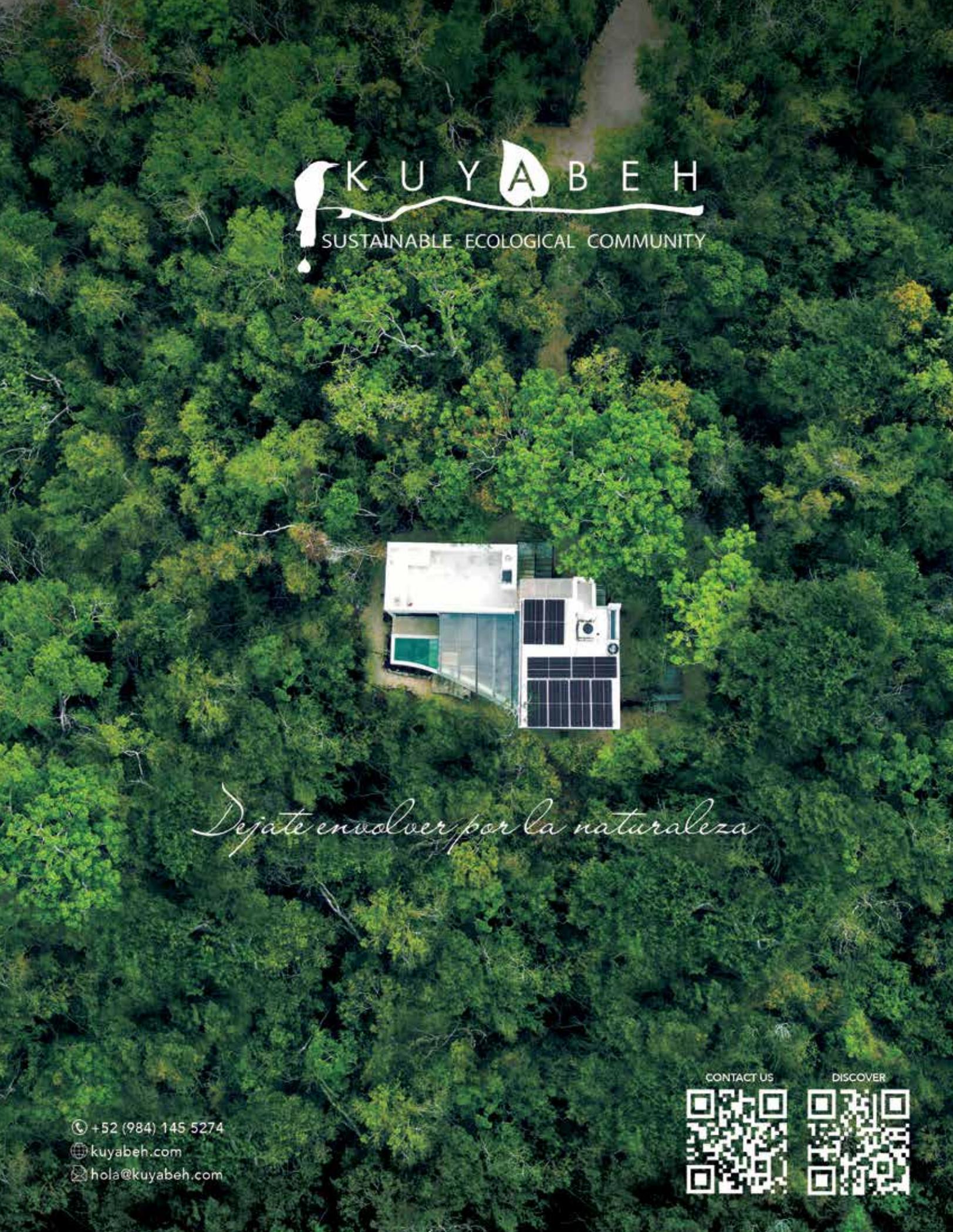
Establece tu negocio en el entorno empresarial dinámico y próspero de nuestros parques industriales.

¡Sé parte del crecimiento!

AMPIP representa **más de 430** parques industriales en **28 entidades** del país.

Somos el **único foro nacional** especializado en Parques Industriales en México y hogar de los jugadores **más importantes** del mercado inmobiliario industrial.





KUYABEH
SUSTAINABLE ECOLOGICAL COMMUNITY

Dejate envolver por la naturaleza

+52 (984) 145 5274

kuyabeh.com

hola@kuyabeh.com

CONTACT US



DISCOVER



DIRECTORIO ESPECIALIZADO

EDICIÓN ESPECIAL 2023

Anúnciate con nosotros y sé parte de la comunidad de negocios más grande de México



comercial@inmobiliare.com

+52 5555-147914