

INMOBILIARE

LATAM

No. 140 / 2023

INDUSTRIAL GATE:

Innovando en el ámbito
inmobiliario industrial



REB
SUMMIT

Guadalajara y
Riviera Maya

¿Cómo atender la
demanda energética que
traerá el nearshoring?

El Nearshoring como
motor del desarrollo
industrial en México



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.

¿Y si comprar tu casa le da un respiro al planeta y a tu bolsillo?



Hipoteca HSBC Verde.

Adquiere una casa sustentable con excelentes beneficios:

- Tasa de interés fija anual preferencial desde 9.25%
- Sin comisión por apertura
- Sin costo de avalúo
- Financiamiento de hasta 97% del valor de la vivienda
- Pagos más accesibles con plazos de hasta 25 años
- Costo preferencial en Seguros de Vida¹ y Daños²

Lograr + **SÍ** es posible.



HSBC

Abriendo un mundo de posibilidades

Conoce más



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

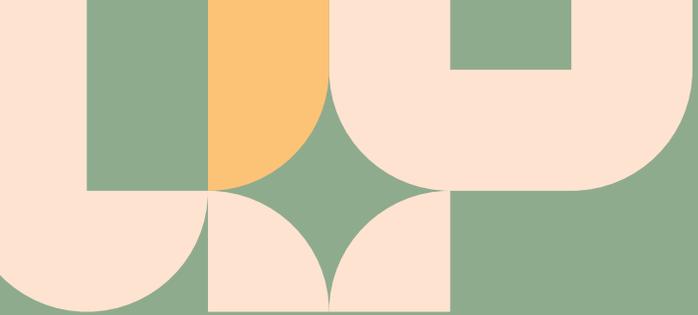
CAT Promedio "Hipoteca HSBC Verde" **11.1% Sin IVA**. Informativo. Vigencia al 29/02/2024. Fecha de cálculo 25/09/2023. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito.

1. Consulta coberturas, exclusiones y restricciones del Seguro Hipotecario Vida en: www.hsbc.com.mx El Seguro fue contratado a través de HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC y es operado por HSBC Seguros, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC.

2. Consulta coberturas y exclusiones del seguro en: www.hsbc.com.mx El Seguro fue contratado a través de HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC y es operado por AXA Seguros, S.A. de C.V.

Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en: www.hsbc.com.mx

HSBC y su logotipo son marcas registradas en México.



EXNI

Expo
Negocios
Inmobiliarios

9 de noviembre 2023

Hotel Andaz
Mexico City Condesa

exni.mx

comercial@inmobiare.com



El magno evento de negocios inmobiliarios en CDMX

70 SPEAKERS
INTERNACIONALES

40
STANDS

500 M²
DE EXPOSICIÓN
LIVE MUSIC

20 REBS
TALKS
WORKSHOPS
EDUCATIVOS

**NETWORKING
COCKTAIL**
TERRAZA
CONDESA LOUNGE

Boleto con costo

CONGRESO INTERNACIONAL,
REBS TALKS, EXPO Y
NETWORKING COCKTAIL

Entrada Gratuita

**REBS TALKS, EXPO
Y NETWORKING**

+52 55 5514-7914

Organizado por: **INMOBILIARE**



CABO CORAL

LIVING + BEACH CLUB

**LUJO + EXCLUSIVIDAD
CON VISTA AL MAR**

Tel.: 999 199 8800

cabocoral@gfiat.mx



64 + BEACH CLUB

DEPTOS FRENTE AL MAR

LUXURY CONDOS DESDE | 5.8 MDP



📍 CHICXULUB, YUCATÁN

CONTÁCTANOS VIA WHATSAPP



GRUPO
SANDSTORM®
GAM



CIMENTACIONES PROFUNDAS

ESTABILIZACIÓN DE TALUDES

EXCAVACIONES PROFUNDAS

CONTACTO

33 3585 7245

SANDSTORMGAM.COM.MX

CONTACTO@SANDSTORMGAM.COM.MX



AS

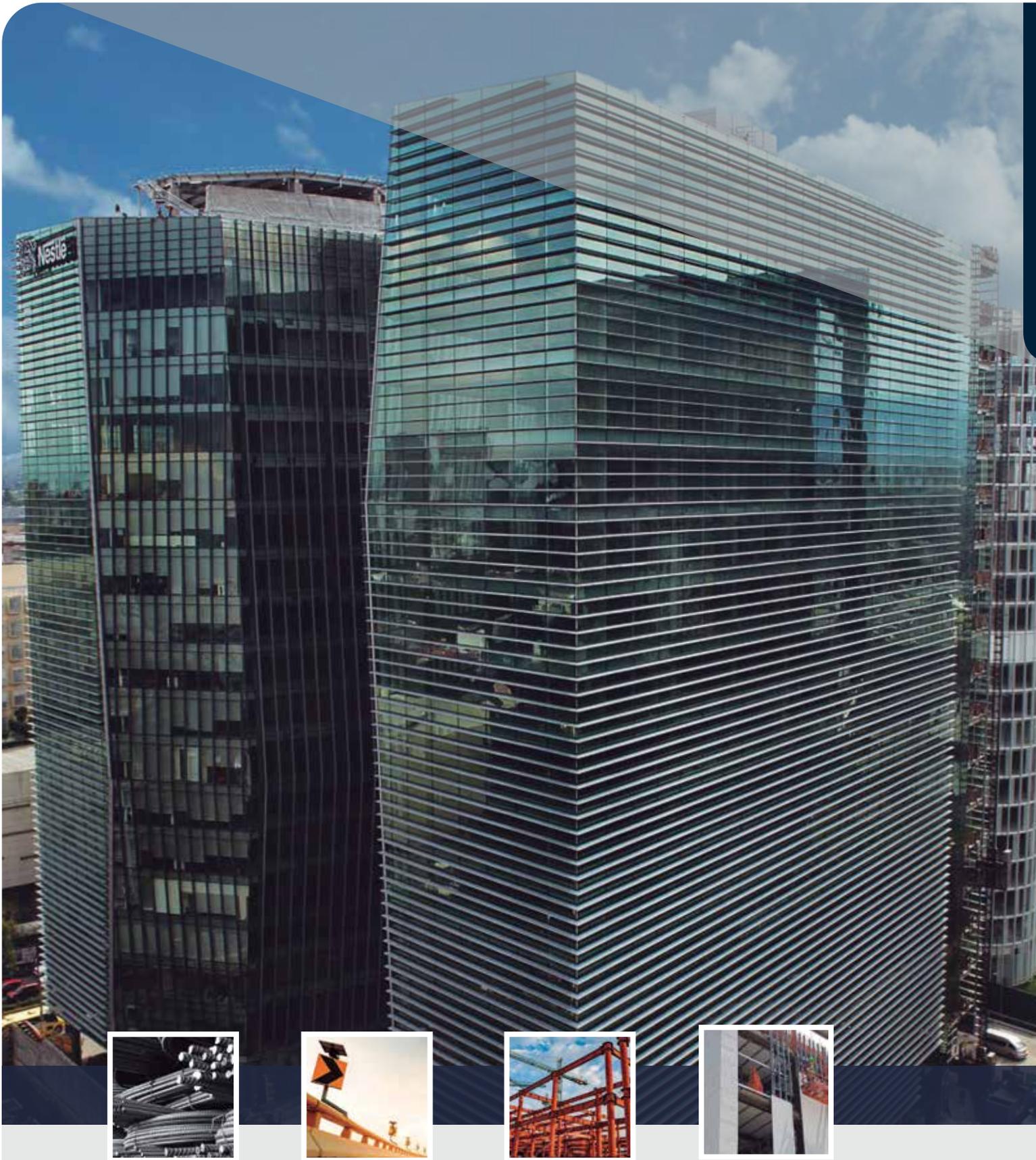
ESTUDIOS GEOTÉCNICOS



GRUPO
SANDSTORM
GAM



@SANDSTORMGAM



aceros
VIMAR



señales
VIMAR



 **GRUPO BAYSA**



 **AIRCRETE**
MEXICO

SOMOS UN GRUPO DE EMPRESAS
DEDICADAS A LA INDUSTRIA DE
LA CONSTRUCCIÓN.

‘Construimos tu
confianza a través de
nuestro compromiso,’



VITROCANCELES

VITRO GENERA

TIV
Técnicas Industriales con Varilla

VIMAQ
GESTIÓN DE EQUIPOS

PINTURAS
VIM



INMOBILIARIA INDUSTRIAL DEL BAJÍO



Guanajuato

Puerto Interior

- 23,283 m² de construcción
- 20 andenes mecánicos
- Módulos desde 1,940 m²
- Altura libre de 9.75 m
- 4 rampas





LA NAVE MÁS GRANDE DISPONIBLE DEL BAJÍO

vri.com.mx / (477) **510.24.00** Ext. 1016

En las últimas décadas, México ha emergido como un actor clave en el escenario global de la industria y la economía. La estrategia del nearshoring ha sido un catalizador importante en este proceso, ya que se ha convertido en una tendencia empresarial de gran relevancia en el país.

El nearshoring en México ofrece a las empresas ventajas notables, como la reducción de costos laborales y acceso a una mano de obra altamente calificada. Sin embargo, no podemos pasar por alto los desafíos en constante cambio que conlleva, incluyendo políticas comerciales y dinámicas económicas fluctuantes; por lo que la colaboración y la adaptabilidad son fundamentales para aprovechar al máximo el potencial del nearshoring y asegurar que siga siendo un motor de crecimiento y desarrollo para el país.

Bajo esta premisa, la nueva y penúltima edición de este 2023, presenta una visión del actual panorama del mercado industrial en México frente al nearshoring. Además de mencionar los retos y oportunidades que tiene el territorio para continuar con este desarrollo.

Asimismo, para dar continuidad al tema, en portada encontrarán a Real Estate Investment REI, desarrollador de espacios industriales especulativos o BTS y administrador de portafolios industriales. 

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

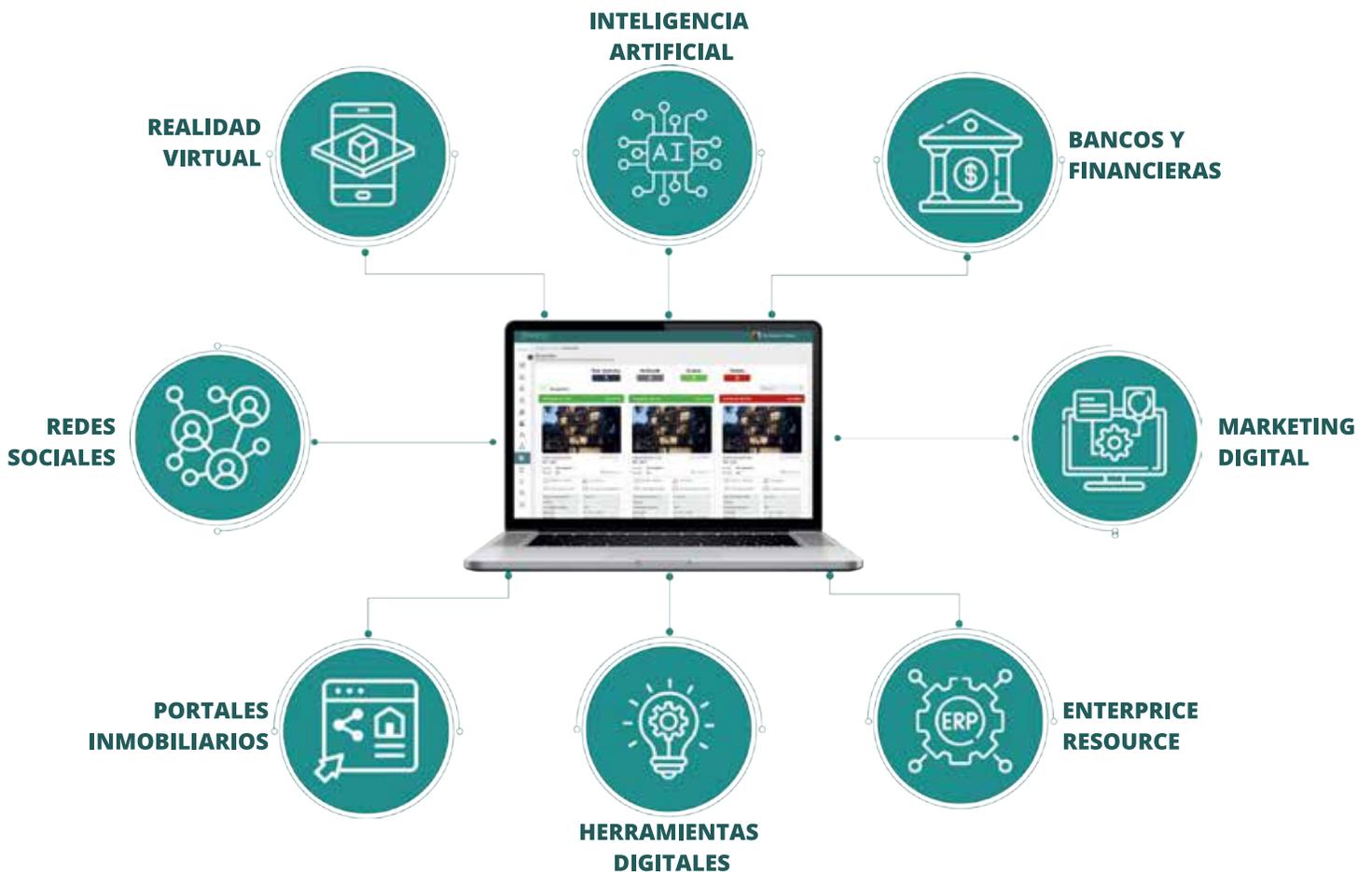
Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: VP Impresiones-Producción, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso I, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 140 año 23 Publicación bimestral octubre-noviembre 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



Sin costos por licencia
ni implementación

**Somos la evolución del CRM inmobiliario,
creado para desarrolladores.**



¿Estás listo para la evolución?

Solicita tu demo



Ver vídeo

www.adryo.com.mx

(55) 6663-6351

CONTENIDO



22

16 NOTICIAS

LÍDERES

24 Líderes de logística y distribución más grandes del mundo

26 PROYECTOS

5 Proyectos en Miami

LO QUE DEBES SABER

28 ¿Sabías que las Darkstores impulsaron a evaluar a los Inmuebles por metro cúbico y ya no por metro cuadrado?



44

COLABORADOR INMOBILIARE

30 ¿México cuenta con la capacidad energética para atender la demanda industrial?

38 El Nearshoring como motor del desarrollo industrial en México

44 ¿Cómo aprovechar el nearshoring en materia de vivienda?

48 Nearshoring y Sostenibilidad: Estrategias para una cadena de suministro ecoeficiente

54 ¿Cómo invertir en el sector inmobiliario en España? Impacto en la inversión del impuesto de solidaridad de las grandes fortunas

60 ¿Cómo impacta el turismo wellness en el sector inmobiliario mexicano?

COLABORACIONES

64 La Revolución Solar que estábamos esperando

68 Axis es un ecosistema industrial completo en Guadalajara

EN ESTA EDICIÓN

70 ¿Cómo atender la demanda energética que traerá el nearshoring?

74 Kampus Desarrollos, listo para atender la demanda de nearshoring en Jalisco

78 La importancia de la última milla en el e-commerce

COLABORACIONES

84 Cuatro Cuatros El refugio perfecto entre viñedos y el mar

86

EN PORTADA

Real Estate Investments, innovando en el ámbito inmobiliario industrial



80

92 ALIADOS

Nearshoring acelera el desarrollo de nuevos Parques Industriales; el nivel de ocupación supera el 95%: AMEFIBRA

96 ¿Por qué la construcción no es sustentable?



72

EXPERTOS INMOBILIARE

104 Nearshoring: Oportunidad inmobiliaria en México
Edgar Romero Enriquez

106 Entendamos el concepto de ASG El aspecto del Gobierno Corporativo en ASG
Rafael Berumen

108 REBS GUADALAJARA

Jalisco pieza importante del sector industrial y de vivienda

132 REBS RIVIERA MAYA

Crecimiento turístico, una oportunidad de inversión

152 INMOBILIARE RECOMIENDA

ARTE

158 Notre Dame de París: La exposición aumentada

160 El paisaje interior de Balo Pulido

162 Torres Escultor

164 AGENDA

166 B2B PLANNER 2023

El Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios:

CONOCE PORQUE QUERÉTARO ES UNA

¡POTENCIA INMOBILIARIA PARA INVERSIÓN!

Un desarrollo residencial, en **Colón Querétaro** dividido en 6 distritos, con **terrenos desde 160 m²** y todo lo necesario para el disfrute de la vida diaria y deleite gastronómico y cultural de la región.



LA VISTA



ALAMEDA



ZÓCALO



LA SIERRA



CASO HISTÓRICO



Lic. José Ulises Valenzuela Delgado
Director Regional Zona Querétaro

5 PROYECTOS HABITACIONALES & INDUSTRIALES

☎ 442.403.9803

✉ direccionregional.gro@sinow.mx

📍 Av. 5 de febrero, 1716-6 - 2º Piso, Zona Industrial
Benito Juárez CP 76120 Querétaro, Qro.



Suburbio Santiago
AEROPUERTO
Experiencia Humana

**6 ZONAS
RESIDENCIALES**

**210 HAS
DESARROLLADAS**

**SUPERFICIES
DESDE 160 M²**

NOTICIAS

SUNSTRONG ANUNCIA INVERSIÓN POR 20 MDD EN COAHUILA

De acuerdo con la compañía, la inversión generará 500 nuevos empleos. La fábrica tendrá capacidad para líneas de producciones MT y su propio diseño para la fabricación de moldes; se enfocarán en el negocio de cargadores y estarán trabajando de la mano con Milwaukee.



NAFIN Y BANCOMEXT AMPLIARÁN CRÉDITOS A SECTOR INDUSTRIAL POR NEARSHORING



Los financiamientos serán de hasta 30 millones de pesos para capital de trabajo, proyectos de inversión, equipamiento e importación de bienes capital, entre otros. El objetivo es fortalecer la capacidad productiva y aprovechar las ventajas que ofrece el nearshoring.

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL REPUNTA EN CIUDAD JUÁREZ Y CHIHUAHUA



De acuerdo con Solili, Ciudad Juárez supera los 305 mil metros cuadrados de demanda bruta industrial Chihuahua acumula 95 mil metros cuadrados, durante el periodo de enero a agosto del 2023. Casi la totalidad de proyectos que se edifican en Ciudad Juárez, corresponde a la modalidad especulativa, dejando una única opción de proyecto hecho a la medida que se sitúa sobre el corredor Sur.

MÉDICA SUR VENDE INMUEBLES EN LOMAS DE CHAPULTEPEC

La compañía de servicios hospitalarios Médica Sur, dio a conocer a inicios del mes de septiembre que venderá cinco inmuebles ubicados en Lomas de Chapultepec, Ciudad de México, a Banca Mifel por un monto de 12 millones 500 mil dólares. La firma destacó que el 13 de septiembre se cedieron los derechos de los inmuebles a través del fideicomiso 6865/2023 a Banca Mifel.

DHL SUPPLY CHAIN COLOCA PRIMERA PIEDRA DE CEDIS EN TIJUANA

DHL Supply Chain, empresa líder en logística en el mundo y parte del Grupo DHL, colocó la primera piedra de su Centro de Distribución en Tijuana, Baja California. El proyecto, ubicado en el parque industrial “Industrial Gate Pacific”, forma parte de la inversión en Latinoamérica de 500 millones de euros.



HIGHLAND PARK MIAMI SE CONVERTIRÁ EN EL PARQUE PÚBLICO MÁS GRANDE DE LA CIUDAD

Las unidades residenciales estarán a cargo del estudio de arquitectura Oppenheim Architecture, mientras que Arquitectonica, fue seleccionada para encargarse del diseño de las oficinas. Tendrá 500.000 pies cuadrados (45 mil metros cuadrados) de espacio para oficinas relacionados con la medicina, 1.000 unidades residenciales, un hotel con 150 habitaciones, tiendas minoristas y espacios verdes cuidadosamente diseñados.





TORRE RISE DE MONTERREY SERÁ EL RASCACIELOS MÁS ALTO DE LATINOAMÉRICA

Se trata de un proyecto de 94 pisos y cinco sótanos, que incluirá más de cuatro mil 300 metros cuadrados (m²) de áreas verdes y más de ocho mil m² de amenidades. La propuesta actual, presentada a las autoridades estatales, estipula una altura de 475 metros. Sin embargo, todavía se analiza la posibilidad de realizar modificaciones para superar los 500 metros.

QUERÉTARO EL MEJOR ESTADO PARA INSTALAR CENTROS DE DATOS



La Secretaría de Desarrollo Sustentable (Sedesu), distinguió al estado por contar con la mejor localización para este tipo de infraestructuras, al ganar la categoría Mejor ubicación y soporte gubernamental (Best location and government support) en el marco del Congreso de Data Centers Dynamics en el que se realizaron los DCD Latam Awards.

FIBRA EDUCA REALIZA UNA EMISIÓN DE BONOS VINCULADOS A LA SOSTENIBILIDAD



Fibra Educa celebró su debut en el mercado de bonos temáticos de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y su quinto aniversario de listado. Fue a través de bonos vinculados a la sostenibilidad por un monto de 3,740 millones de pesos. Parte de los recursos obtenidos de esta emisión serán para la certificación de edificios ecológicos, a la estrategia de sostenibilidad y al consumo energético proveniente de fuentes renovables; además al otorgamiento de becas.

Encuentranos en:
INMOBILIARE
inmobiliare.com



+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



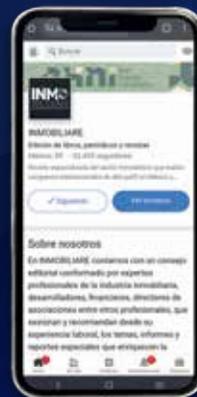
+12,390 mil
SEGUIDORES



+29,061 mil
SEGUIDORES



+10,383 mil
SEGUIDORES



+32,404 mil
SEGUIDORES



1,697
SEGUIDORES

ENCUÉTRANOS EN:



INMOBILIARE

GRUPO CEMEX FORTALECE SU NEGOCIO DE SOLUCIONES URBANAS CON LA COMPRA DE KIESEL

Para fortalecer su negocio de Soluciones Urbanas, Grupo Cemex acordó la compra de Kiesel, empresa alemana, con la que busca contribuir en el desarrollo de ciudades vibrantes, resilientes y sostenibles.

MERCEDES-BENZ REALIZA INVERSIÓN DE 100 MDP EN TLAXCALA

Mercedes-Benz ha realizado una inversión significativa de aproximadamente 100 millones de pesos en un Centro de preparación vehicular y distribución en Cuapixtla, Tlaxcala. Esta instalación se encarga de la preparación y personalización de vehículos eléctricos de alta gama antes de ser entregados a los clientes.



CENIZARO HOTELS ABRIRÁ SU PRIMER RESORT EN EL DESIERTO

The Residence Douz, el primer resort en el desierto de Cenizaro Hotels & Resorts y la segunda apertura de la marca en Túnez, abrirá sus puertas en octubre de 2023. Como puerta de entrada al Sáhara, cuenta con 50 villas, dos restaurantes gourmet y un Spa by Clarins, situados sobre 14 hectáreas de dunas onduladas.





BE GRAND INAUGURA PROYECTO DE USOS MIXTOS EN REFORMA

El proyecto de usos mixtos con oficinas y departamentos de lujo cuenta con los más altos estándares de diseño; combinando lujo y modernidad con las mejores prácticas de aprovechamiento y sostenibilidad. Se ubica en Lafragua 13, Colonia Tabacalera, Alcaldía Cuauhtémoc.



PROYECTO ESFERA MORELIA SERÁ EL CONCEPTO COMERCIAL MÁS GRANDE DEL BAJÍO

El gobierno de Michoacán, en conjunto con Grupo Citelis presentaron el proyecto “Esfera Morelia”, desarrollo que contará con un hospital; hotel cinco estrellas; área de comercio y moda; oficinas administrativas; restaurantes; sala de eventos y residencias. Una vez finalizado se convertirá en el más grande del Occidente del país.

OBRA BLANCA 2023 PRESENTA EL PRIMER FORO NACIONAL DE VIVIENDA

La organización del Primer Foro Nacional de Vivienda, se realizará en alianza con la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI) Valle de México y la Federación de Colegios de Arquitectos de la República Mexicana (FCARM). Integrará un grupo multidisciplinario de expertos del sector que abrirá la conversación sobre diferentes temas de actualidad referentes a la vivienda.

PRIMER FORO NACIONAL DE VIVIENDA

En alianza con CANADEVI y FCARM

MERCADO INMOBILIARIO EN EUROPA SE AJUSTARÁ HASTA EL 2025: TECNOTRAMIT

De acuerdo con Tecnotramit, el mercado español está “muy bien posicionado en estos momentos”, gracias a factores como el estado saneado del mercado laboral y la tasa de ahorro de los hogares, entre otros; los que mitigan los problemas de accesibilidad y limitan las ventas forzadas de vivienda.

HIPOTECA HSBC VERDE, NUEVO PRODUCTO PARA LA OBTENCIÓN DE VIVIENDA EN MÉXICO

HSBC México anunció “Hipoteca HSBC Verde”, un producto orientado a financiar viviendas nuevas que cuenten con certificaciones relacionadas a la eficiencia energética y ambiental. Será la única hipoteca del país que puede ofrecer ayuda financiera de hasta el 97% de la compra de propiedad y llevar el plazo a 25 años, lo cual reduce el pago mensual y alcanza mayores líneas de crédito.



AMEFIBRA BUSCA ATRAER INVERSIÓN EXTRANJERA AL SECTOR INMOBILIARIO MEXICANO

De acuerdo con la Asociación, el FIBRA DAY 2023, pretende elevar el apetito de los “Inversionistas Extranjeros” que actualmente representan poco más del 32% de la inversión en FIBRAS. El evento contó con la participación de las 16 FIBRAS Inmobiliarias que componen la asociación, así como expertos inmobiliarios e inversionistas internacionales.





SERENITI

APARTMENTS IN TAMARA

Vive en la mejor
comunidad de Mérida

DEPARTAMENTOS DE LUJO

Tu futuro hogar está aquí. Ubicado en la **zona norte de la ciudad de Mérida, Yucatán**, Sereniti brinda la mejor experiencia de lifestyle y funcionalidad, a tan solo unos minutos de las increíbles playas de Progreso, lujosos centros comerciales, hospitales de primer nivel y escuelas con reconocimiento internacional.



UN DESARROLLO DE

PROYECTUAL

 proyectual.mx

 [proyectualdesarrollos](https://www.facebook.com/proyectualdesarrollos)

 [proyectualdesarrollos](https://www.instagram.com/proyectualdesarrollos)



SERENITI

APARTMENTS IN TAMARA

 sereniti.mx

 [sereniti-apartments](https://www.facebook.com/sereniti-apartments)

 [sereniti.mx](https://www.instagram.com/sereniti.mx)

Visita nuestro
departamento muestra

Agenda una cita



SHOW ROOM: T(999) 249 6878 Av. Andrés García Lavin C. 32 #334 x.41 y.43 Col. San Antonio Cucul. C.P. 97139, Mérida, Yucatán.

LÍDERES DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN MÁS GRANDES DEL MUNDO

El sector logístico y de distribución abarca una amplia gama de actividades relacionadas con el movimiento, el almacenamiento y la gestión eficiente de bienes y mercancías a lo largo de la cadena de suministro. Gracias a las soluciones traspasan fronteras y se conectan con todo el mundo. A continuación te presentamos las 5 empresas más grandes a nivel mundial de acuerdo con datos de Statista.

UPS (UNITED PARCEL SERVICE)

UPS es una de las empresas de envío y logística más grandes a nivel global, originaria de Estados Unidos, la cual brinda servicios de transporte de paquetes, carga y logística en más de 220 países y territorios. Es líder mundial en logística con una valuación de 156 mil millones de dólares.



UNION PACIFIC

Desde hace 50 años transporta mercancías en trenes de carga y facilita la actividad comercial principalmente entre Estados Unidos, México y Canadá. En mayo de 2021 alcanzó una valuación de 148 mil 500 millones de dólares.



FEDEX

FedEx Corporation es una empresa de entrega y logística internacional que ofrece servicios de envío de paquetes, transporte de carga, servicios de impresión y soluciones de logística.

Está valuada en 76 mil 300 millones de dólares. Fue fundada en 1971 por Frederick W. Smith en Estados Unidos con el nombre de Federal Express.



DHL

DHL es una de las compañías de logística y transporte más grandes del mundo y es una división de Deutsche Post DHL Group. Ofrece una amplia gama de servicios logísticos, incluyendo transporte de carga, soluciones de cadena de suministro y servicios de mensajería. Su valuación es de 72 mil 100 millones de dólares.



AP MOLLER- MAERSK

Maersk es especialmente conocida por su división de transporte de contenedores y operaciones de logística. Opera en 130 países con alrededor de 88 mil empleados que diariamente laboran para trasladar embarques en transporte marítimo. Está valuada en 47 mil 800 millones de dólares.



PROYECTOS

5 PROYECTOS EN MIAMI

La ciudad de Miami, Estados Unidos, ha tenido un gran crecimiento exponencial en la demanda de propiedades, esto en gran parte por la llegada del jugador de fútbol Leonel Messi al Inter de Miami CF. Ante esto, te presentamos los cinco proyectos que están teniendo gran impacto.

CIPRIANI RESIDENCES MIAMI

Se ubica en el corazón de Brickell, la torre se elevará 80 pisos e incluirá 397 unidades de una a cuatro habitaciones; se espera que finalice en 2025. Las residencias contarán con zonas de estar espaciosas con techos altos y terrazas con acceso desde la sala de estar y la habitación principal; así como puertas de vidrio y ventanas del piso al techo.



ALANA BAY HARBOR

Es un proyecto de 30 residencias ubicadas en Bay Harbor Islands de Alta Developers. Las unidades variarán de tamaño, habrá desde 114 m² hasta 154 m², así como terrazas de 80 m². Fortune Development Group, la empresa líder en el sector inmobiliario de lujo en Miami liderada por Edgardo Defortuna, está a cargo de manera exclusiva de las ventas y marketing.

CENTENNIAL VILLAGE

Ubicado en la Universidad de Miami, este desarrollo enfocado en residencias para estudiantes albergará a dos mil alumnos. Centennial Village está diseñado por VMDO Architects y es el cuarto proyecto de construcción de Coastal Construction. Se espera que la Fase I esté lista en 2024 y la Fase II en el otoño de 2026.



RESIDENCIAS ASTON MARTIN

Situado en el centro de Miami, es una torre residencial de lujo que será de 66 pisos y 817 pies de altura en construcción para G & G Business Developments. Con 391 residencias que varían en tamaño desde estudios hasta cuatro dormitorios. Entre las amenidades se encuentran una galería de arte y un vestíbulo de arte, valet parking y mayordomo las 24 horas, piscina infinita en la azotea, sala de cine privada, espacio para eventos, centro de negocios de última generación y salas de conferencias, gimnasio y salón de belleza.



ESTADIO DEL INTER DE MIAMI

Directivos del equipo de fútbol donde juega Lionel Messi informaron que construirán el Miami Freedom Park, futura sede del actual campeón de la Leagues Cup, el cual será inaugurado en 2025. Se espera que el proyecto pueda albergar a 25 mil espectadores, zona de oficinas, un hotel, centros comerciales, restaurantes y más.

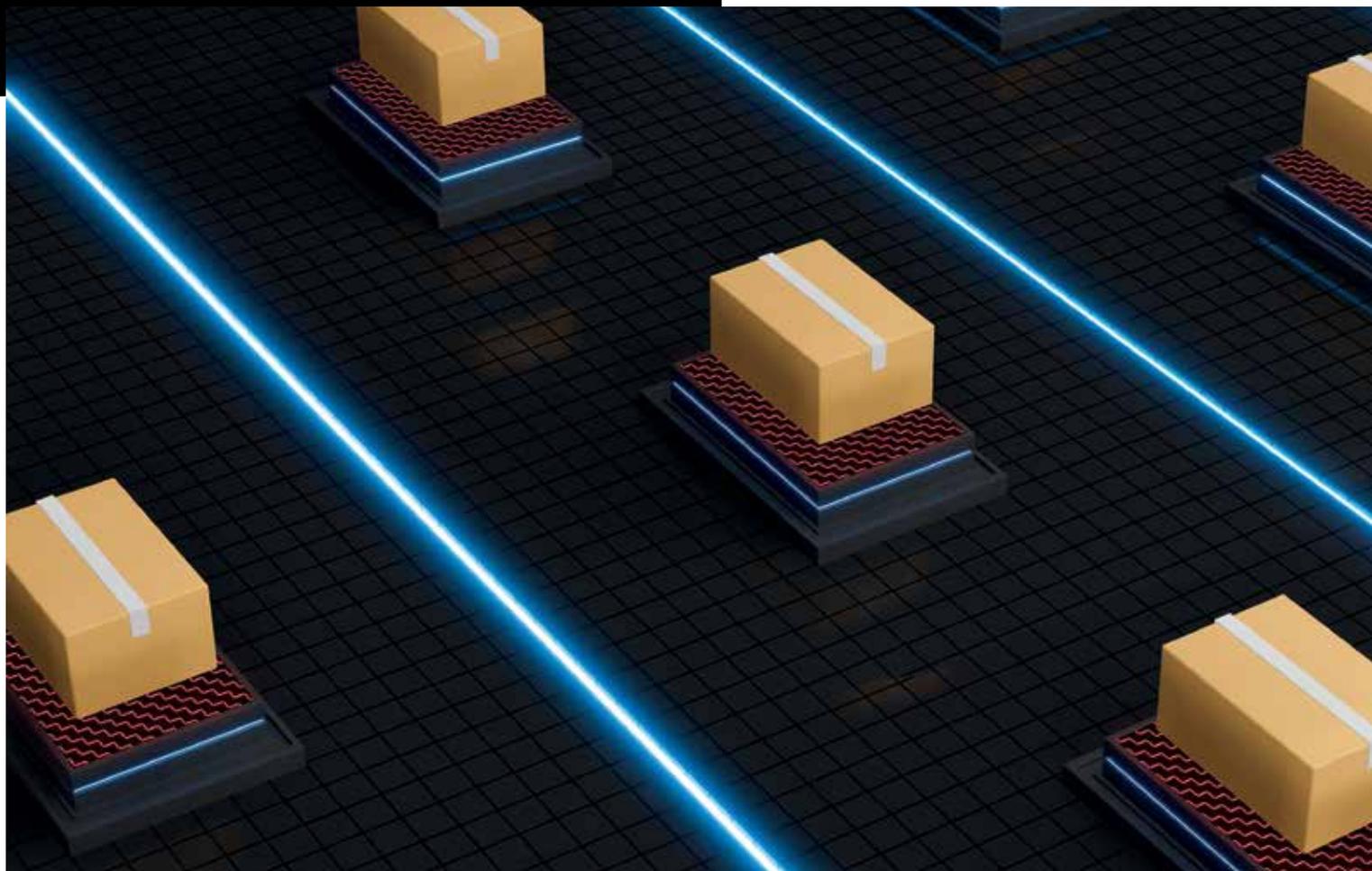


LO QUÉ DEBES SABER

¿SABÍAS QUE LAS DARKSTORES IMPULSARON A EVALUAR A LOS INMUEBLES POR METRO CÚBICO Y YA NO POR METRO CUADRADO?

POR: LIZVETTE LUNA, SAFETOC

Las darkstores son establecimientos que se utilizan exclusivamente para la preparación de pedidos en línea y entregas a domicilio. Son muy similares a los supermercados y almacenes pero no están abiertas al público en general. Las *darkstores* se han convertido en una parte esencial de la cadena de suministro en la era digital y del comercio en línea. Desde su llegada, la demanda ha incrementado debido a que reducen significativamente los costos de logística, los tiempos de entrega, se gestiona el inventario y se optimiza la atención al cliente.





La pandemia aceleró la adopción de este tipo de establecimientos al ser una forma eficiente y segura de satisfacer la creciente demanda de compras en línea y entregas a domicilio. Poco a poco han ido transformando el mercado inmobiliario a partir de su adopción e incluso fueron un bote salvavidas para muchos dueños de oficinas que dejaron de percibir ingresos tras un confinamiento forzoso. Varios de los espacios que se desocuparon durante la pandemia fueron rescatados para ser transformados en *darkstores* y debido a su eficiencia, llegaron para quedarse.

Datos recopilados por Safe Toc establecieron que, durante la pandemia, 3 de cada 5 dueños de inmuebles comerciales, prefirieron cambiar el giro de su negocio en vez de tener estos espacios vacíos, incluyendo la incorporación de *darkstores*. Paulatinamente, comienzan a reflejarse los cambios y el impacto suscitado después de estas adaptaciones y principalmente cuál ha sido su impacto en la economía y dinámica inmobiliaria. Durante décadas, la medida clave para determinar el valor de una propiedad ha sido el metro cuadrado; sin embargo, en los últimos años, ha surgido una nueva perspectiva que está revolucionando la forma en que evaluamos los bienes raíces, especialmente en el ámbito de las *darkstores*. ¿La razón? La creciente importancia de los metros cúbicos.

En las *darkstores* el espacio es un recurso crítico. La eficiencia de almacenamiento y preparación de pedidos es esencial para satisfacer la creciente demanda de entregas en línea. Por lo tanto, el cálculo de los metros cúbicos disponibles se ha vuelto crucial para aprovechar al máximo el espacio disponible. Las *darkstores* van de la mano con las estrategias del nearshoring, ya que resulta fundamental una ubicación estratégica y céntrica para cumplir de forma cabal con la distribución de todos los productos.

La tendencia de ocupar la altura de los inmuebles es cada vez más usada para responder a la alta demanda de espacio en grandes ciudades. Sin embargo, ha cobrado un nuevo significado con la llegada de las *darkstores*. Al no ser espacios con atención al público, se pueden romper reglas de diseño, distribución o estética para dar preferencia a la ocupación de cada milímetro posible. Esto a su vez, rescata a los inmuebles que no eran contemplados debido a distribuciones poco planificadas o debido a su metraje reducido. Ahora, en tanto cumplan con una altura adecuada, sin importar el metraje, pueden llegar a ser perfectos para este fin.

El aumento constante en los costos de los terrenos en ubicaciones deseables nos está llevando a valorizar los inmuebles por sus metros cúbicos, creando nuevas oportunidades para los dueños de estos negocios. Esto se mantendrá no solo en el sector de *darkstores*, sino también en otros sectores del mercado inmobiliario. La medición en metros cúbicos podría ser la respuesta a la creciente necesidad de aprovechar al máximo el costoso terreno disponible y satisfacer las demandas cambiantes de los mercados inmobiliarios en constante evolución.

Esta transformación en el mercado de los bienes raíces no solo beneficia a los propietarios y comerciantes, sino que también redefine cómo concebimos y aprovechamos el espacio físico en un mundo cada vez más orientado hacia el comercio electrónico y la logística eficiente. El *Darkstore* nos recuerda que la innovación puede cambiar fundamentalmente la forma en que valoramos y utilizamos nuestros activos inmobiliarios, allanando el camino hacia un futuro más eficiente y adaptado a las necesidades de hoy.

En conclusión, la aparición del *Darkstore* ha revolucionado la forma en que evaluamos los inmuebles. Este innovador enfoque de medir el valor por metro cúbico en lugar de por metro cuadrado ha desafiado las convenciones tradicionales y ha abierto nuevas posibilidades en el mundo de los bienes raíces. Ahora, los espacios se valoran en función de su capacidad de almacenamiento y utilidad tridimensional, lo que refleja de manera más precisa las demandas cambiantes de la sociedad moderna. 🌱

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

¿MÉXICO CUENTA CON LA CAPACIDAD ENERGÉTICA PARA ATENDER LA DEMANDA INDUSTRIAL?

POR: PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER EN DATOS



SE ESTIMA QUE SI MÉXICO CAPTA EL 3% DEL ANR DE CHINA, EL CUAL REBASA LOS 2,000 MILLONES DE M², PODRÍA DOBLAR SU INVENTARIO INDUSTRIAL

Es visible el crecimiento del mercado inmobiliario industrial en el país. Tan sólo de 2020 a agosto de 2023 se han agregado al inventario alrededor de 16.6 millones de metros cuadrados (m²) de área neta rentable (ANR) para alcanzar 104.1 millones de m² en los 24 mercados más importantes del país, un crecimiento de 19 por ciento. Esto es motivado principalmente por la relocalización de los procesos productivos de empresas norteamericanas, asiáticas y europeas, mejor conocido como nearshoring.

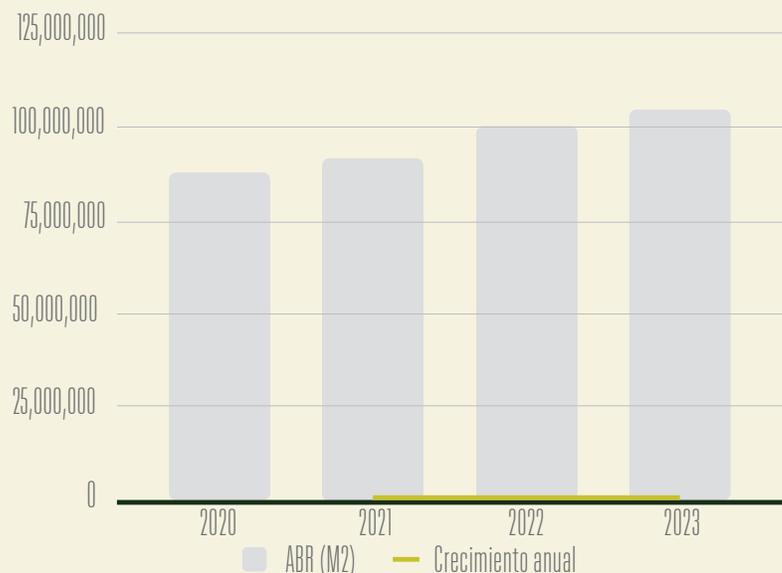
Asimismo, se estima que si México capta el 3% del ANR de China, el cual rebasa los 2,000 millones de m², podría doblar su inventario industrial. Es evidente que el país tiene las condiciones necesarias para continuar siendo uno de los principales beneficiarios del nearshoring debido a su ubicación geográfica, al compartir frontera con el mayor consumidor del mundo: Estados Unidos, también por sus diferentes tratados comerciales con América del norte, América Latina, Europa y Asia.

Esto supone un reto muy importante para el sector inmobiliario industrial en materia energética, puesto que en México, el segundo sector de mayor consumo energético es el industrial, con 33.4%, de acuerdo con cifras de la Secretaría de Energía (Sener). Por lo que con el acelerado crecimiento y demanda de espacios industriales, es lógico que la demanda de energía eléctrica y de gas natural sea exponencialmente mayor. ¿Pero México está preparado para este escenario?

Las respuestas a la pregunta anterior pueden estar muy divididas entre la afirmación y la negación. Por un lado, están los puntos en contra como la dependencia a los combustibles fósiles, la falta de infraestructura para distribución de energía eléctrica y gas natural, la subida en los costos de energía, por mencionar algunos factores. Por otro lado, existen planes de acción por parte del gobierno y los privados para satisfacer la demanda tales como: los planes de descarbonización para dar lugar a energías renovables, la inversión en infraestructura para la distribución de energía, entre otros.

CRECIMIENTO DEL INVENTARIO INMOBILIARIO INDUSTRIA

Año	ABR (m ²)	Crecimiento anual
2020	87,491,579	
2021	91,191,438	4%
2022	99,306,059	9%
2023	104,118,927	5%



Fuente: Datoz

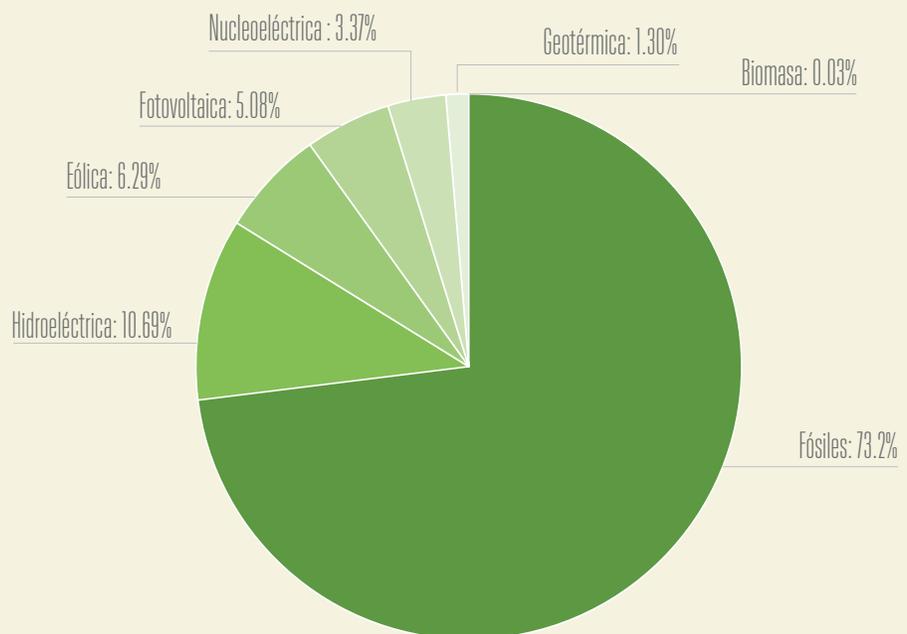
ENERGÍAS RENOVABLES, LA RUTA PARA LA ELECTRICIDAD

En el sector industrial mexicano, el 38% de la energía utilizada es eléctrica, por ello es de suma importancia que los desarrolladores y propietarios de parques industriales, así como las distintas instancias de gobierno, realicen inversiones en infraestructura eléctrica en función de los requerimientos de la industria.

En el caso de las instancias de gobierno es necesaria la generación de energía, pero más aún el equipamiento para la distribución. Por parte de desarrolladores y propietarios se requiere subestaciones y líneas de alta tensión, distribución y en algunos casos obras de refuerzo.

TIPO DE FUENTES DE ELECTRICIDAD

Fuente	Participación
Fósiles	73.20%
Hidroeléctrica	10.69%
Eólica	6.29%
Fotovoltaica	5.08%
Nucleoeléctrica	3.37%
Geotérmica	1.30%
Biomasa	0.03%



Fuente: Sener

GESTIÓN

En Inverti contamos
con un equipo multidisciplinario

de expertos en materia de gestión legal, desarrollo urbano y arquitectura que trabajan en conjunto para lograr la obtención de las autorizaciones requeridas para la ejecución de cualquier proyecto inmobiliario.



CONSULTORÍA



GESTIÓN



REAL
ESTATE



CAPITAL



DESARROLLO



¡Contáctanos y nosotros te asesoramos!

☎ 01 (33) 3817-1096
01 (33) 3817-1068

📍 Guadalajara, Jalisco

— 
www.inverti.com.mx 

INVERTI 



UNO DE LOS GRANDES
RETOS EN EL TEMA DE
ENERGÍA ELÉCTRICA ES
EL DE LA SUSTITUCIÓN
DE COMBUSTIBLES
FÓSILES POR FUENTES
RENOVABLES

Uno de los grandes retos en el tema de energía eléctrica es el de la sustitución de combustibles fósiles por fuentes renovables, ya que el 73% proviene de recursos fósiles, de acuerdo con datos de la Sener y la Cenace. Sin embargo, la disponibilidad y la producción de los combustibles fósiles tiende a la baja a nivel global debido a sus impactos negativos en la salud y en la mitigación del cambio climático. En este contexto, México transita hacia un uso más sustentable de la energía, sin embargo, apenas el 6% es energía eólica y el 5% fotovoltaica.

Cabe mencionar que, los parques industriales deben garantizar el suministro eléctrico, por lo que en los últimos años han apostado por las fuentes de energías renovables con el fin de atender la agenda sustentable y los criterios ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza). La gran mayoría ha optado por inversiones de energía fotovoltaica, que entre 2017 y 2022, creció 4.59% al pasar de 0.3 a 16.3 TWh, de acuerdo con cifras del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

En días recientes, la desarrolladora global Prologis y Beetmann, empresa de soluciones energéticas, anunciaron un proyecto de generación y suministro de energía renovable basado en un sistema fotovoltaico, mismo que ayudará a generar más de 90 gigavatio (GWh) al año para los inquilinos de Prologis en México. Prologis estará invirtiendo alrededor de 60 millones de dólares para revestir el 65% de sus edificios con paneles solares.

Por su parte, Proximity Parks también ha dotado de infraestructura de paneles solares para la generación de energía en sus edificios industriales, tal es el caso de Proximity Parks Coyoacán e Iztapalapa Norte en el mercado industrial de Ciudad de México.

Aún con estos esfuerzos por parte de las desarrolladoras, los gobiernos federales y locales deben garantizar una mayor generación de energía y, principalmente, distribución en los mercados del norte y bajo del país, ya que estas son las regiones que mayor impulso han tenido por el nearshoring.

LOS GASODUCTOS, INDISPENSABLES PARA EL NEARSHORING

El gas natural es un insumo fundamental no sólo para la generación de energía eléctrica, sino también para el desarrollo de las actividades industriales. El 34% de la energía que consume el sector industrial proviene del gas natural, que es utilizado para fines térmicos. Las actividades manufactureras de plásticos ultraligeros, fibra óptica y baterías de litio son las principales en requerir gas natural. Actualmente, el 69% de este gas es importado, de acuerdo con datos de la Sener.

México cuenta con una red de gasoductos que trasladan el combustible a distintos estados, entre ellos, Veracruz, Tamaulipas, el Estado de México y Nuevo León, ya que son las regiones donde se concentra la mayor demanda. Sin embargo, el país carece de una infraestructura de gasoductos que permita transportar el combustible a todo el territorio nacional, la oferta de gas natural se concentra en el norte debido a su cercanía con Estados Unidos, el principal proveedor de este hidrocarburo.

A la falta de infraestructura se suma la escasez en algunos estados del país, principalmente en el sur-sureste. Esto afecta considerablemente en su competitividad, ya que se han perdido oportunidades de inversión por no tener acceso a este combustible, de acuerdo con el IMCO. Por lo que, la infraestructura de transporte de gas es fundamental en el desarrollo económico del país.

Por otro lado, el uso del gas natural para la producción de electricidad también reduciría el impacto ambiental. Esto porque actualmente las centrales termoeléctricas convencionales emplean combustóleo y diésel, que son altamente contaminantes. Por ello la reconversión a gas natural de estas centrales serían benéficas y complementarían la infraestructura de ductos.

En México se están construyendo alrededor de cinco proyectos de gasoductos entre expansiones y nuevos ductos, ubicados en el sur-sureste, no obstante, diversas razones han impedido su terminación, aún cuando es indispensable la conclusión de estos proyectos para que la atracción de inversiones derivadas por el nearshoring no sólo se queden en el norte del país.

RED DE GASODUCTOS EN MÉXICO



Fuente: IMCO



LA REGULACIÓN DE ENERGÍA, EL PRINCIPAL RETO

La regulación de la generación y distribución de energía continúa siendo un gran reto para el país, ya que México limita la auto generación de energía renovable a 500 kilovatios en lo que se llama "generación distribuida", pero esta cifra resulta insuficiente. Si bien, con este límite de autogeneración se pueden satisfacer las demandas de empresas logísticas y de almacenaje, no lo es para operaciones de manufactura y, mucho menos, manufactura pesada.

Ante esto, existen solicitudes por parte de la Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP), desarrolladoras y demás empresas para que el gobierno amplíe ese límite a 1 megavatio

desde los 500 kilovatios actuales. Con esto podría satisfacerse la demanda y desahogar la red.

Hoy en día, el suministro de energía es fundamental para la ubicación de cualquier actividad manufacturera o logística, por lo que los desarrolladores industriales deben priorizar dicho insumo y regirse por él. Es decir, la toma de decisión para establecerse en un sitio ya no solo es la ubicación, sino una combinación de factores que incluye la capacidad energética. 

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

Central Park II
LA CAPITAL DE PLAYA DEL CARMEN



GMB
Prosperity Partner

gmb.com.mx

Escanéame



OKUN
LIVING CANGUN



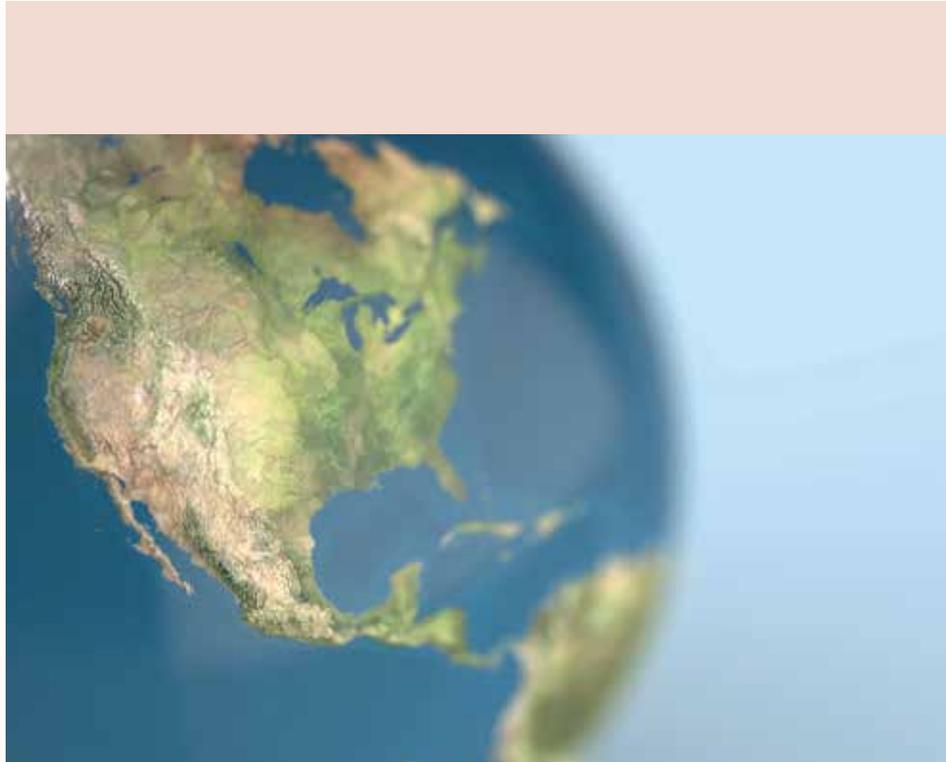
ZER

EL NEARSHORING COMO MOTOR DEL DESARROLLO INDUSTRIAL EN MÉXICO

POR: ARTURO BAÑUELOS, DIRECTOR REGIONAL DE PROYECTOS Y DESARROLLOS PARA LATINOAMÉRICA DE JLL, Y RENÉ MORLET, DIRECTOR DE PROYECTOS INDUSTRIALES DEL ÁREA DE PROYECTOS Y DESARROLLOS EN JLL MÉXICO



LAS EMPRESAS HAN OPTADO POR TRASLADAR PARTE DE SU PRODUCCIÓN Y OPERACIONES A MÉXICO CON EL OBJETIVO PRINCIPAL DE REDUCIR COSTOS Y RESOLVER PROBLEMAS LOGÍSTICOS



En los últimos años, el norte de México ha destacado como un epicentro en el mundo del nearshoring, un fenómeno que está revolucionando la industria a nivel global. Esta tendencia, que implica la reubicación de operaciones de manufactura y servicios cerca de las fronteras de Estados Unidos, ha generado un cambio fundamental en la dinámica de la industria en la región, presentando desafíos y oportunidades a nivel nacional.

La región norte del país, con su proximidad a los Estados Unidos y su infraestructura industrial desarrollada, se ha convertido en un lugar estratégico para empresas de todo el mundo que buscan reducir costos y mejorar la eficiencia en sus cadenas de suministro. Esto ha impulsado un crecimiento significativo en la inversión extranjera directa y la creación de empleos en la región.

Un aspecto clave del nearshoring es que la producción de las empresas que llegan al país, en su mayoría, están destinadas a la exportación hacia Estados Unidos. Esta estrategia implica que México se convierte en un eslabón esencial en la cadena de valor de las empresas estadounidenses, o aquellas cuyo destino final es dicha nación, proporcionando componentes, productos semielaborados o incluso productos finales que luego son ensamblados o vendidos en el mercado estadounidense. Esta integración económica beneficia a ambas naciones, creando empleos y fortaleciendo sus economías.

Esta proximidad geográfica es una verdadera ventaja competitiva en el contexto de la globalización y la evolución de las cadenas de suministro. De igual forma, las empresas han optado por trasladar parte de su producción y operaciones a México con el objetivo principal de reducir costos y resolver problemas logísticos que surgen de las largas distancias, facilitando también, la gestión de inventarios y la reducción de tiempos de tránsito.

Es importante destacar que las estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apuntan a que el nearshoring podría aumentar significativamente las exportaciones globales de América Latina y el Caribe, con un incremento anual de alrededor de 78,000 millones de dólares. De esta suma, aproximadamente el 45% corresponde a México, lo que ilustra la importancia de este fenómeno para la economía mexicana.

Asimismo, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) ha sido un factor crucial para atraer inversiones industriales a México. Este acuerdo comercial no solo promueve la integración económica de América del Norte, sino que también establece reglas claras y beneficios para las empresas que operan en la región. Facilita el comercio transfronterizo, reduce las barreras comerciales y crea un entorno comercial más predecible, lo que ha alentado a muchas empresas a establecer o expandir sus operaciones en México.

De igual forma, el país se ha ganado una reputación sólida por su capacidad para producir bienes de alta calidad, especialmente en el sector manufacturero. La mano de obra mexicana es altamente calificada y capacitada, lo que permite a las empresas producir productos con estándares de calidad que cumplen con las expectativas globales. Esto ha llevado a un aumento en la producción de manufacturas de alto valor en México, incluyendo automóviles, dispositivos electrónicos, productos farmacéuticos y más.

Entre otros beneficios que el país brinda a la inversión extranjera, se encuentra la estabilidad del peso mexicano; es un factor importante para las empresas que operan en México. A lo largo de los años, se ha mantenido una política fiscal y monetaria relativamente estable, lo que ha contribuido a mantener la inflación bajo control y proporcionar una base sólida para las inversiones extranjeras. La estabilidad de la moneda reduce la incertidumbre financiera y facilita la planificación a largo plazo para las empresas que operan en el país.



SECTORES MÁS BENEFICIADOS POR EL NEARSHORING EN EL PAÍS

El fenómeno del nearshoring ha tenido un impacto significativo en varios sectores de la economía, incluyendo el sector automotriz, el comercio electrónico y las cadenas de suministro globales.

En el caso del sector automotriz, México es un destino atractivo, los datos del sector revelan que la industria de autopartes recibió el 37% del total de inversiones y reubicaciones generadas por el nearshoring en 2022. Un punto relevante es que el 40% de esta relocalización provino de China, lo que indica una tendencia hacia la diversificación de las cadenas de suministro y la reducción de la dependencia de un solo país.

Ejemplo de lo anterior son las empresas Autoliv, Johnson Electric y ZF, en los que el área de Proyectos y Desarrollos de JLL México ha coordinado el proceso de construcción y/o la ampliación y reconfiguración de espacios, con el fin de atender las demandas del actual mercado; en algunos de estos proyectos, la gestión ha permitido que se alcancen altos estándares de sustentabilidad, a través de la obtención de la certificación LEED, reducción de costos de operación de las empresas, así como reconfiguración de algunos espacios mejorando la distribución en cada proyecto.

Además, la transición hacia los vehículos eléctricos ha surgido como un desafío y una oportunidad para la industria automotriz en México. Las plantas de fabricación de autopartes y componentes están adaptando sus procesos de producción y capacitando a su fuerza laboral para satisfacer la demanda de piezas para vehículos eléctricos, lo que refleja la capacidad de adaptación del sector frente a los cambios tecnológicos y las tendencias globales de movilidad sostenible.

Por su parte, el comercio electrónico ha experimentado un auge significativo gracias al nearshoring. Con la reubicación de plantas manufactureras más cerca de los mercados de consumo, se ha logrado reducir los tiempos de entrega y los costos logísticos. Esto ha impulsado aún más la expansión de este comercio, ya que las empresas pueden ofrecer tiempos de entrega más cortos y una mayor disponibilidad de productos.

Además, el nearshoring ha permitido una mayor personalización de productos y una respuesta más ágil a las tendencias y demandas cambiantes del mercado. Al acortar las distancias en la cadena de suministro, las empresas pueden adaptarse rápidamente a las necesidades de los clientes y optimizar sus operaciones.

EL FENÓMENO DEL NEARSHORING HA TENIDO UN IMPACTO SIGNIFICATIVO EN VARIOS SECTORES DE LA ECONOMÍA





CON LA REUBICACIÓN DE PLANTAS MANUFACTURERAS MÁS CERCA DE LOS MERCADOS DE CONSUMO, SE HA LOGRADO REDUCIR LOS TIEMPOS DE ENTREGA Y LOS COSTOS LOGÍSTICOS

¿CUÁLES SON LOS RETOS A LOS QUE SE ENFRENTA MÉXICO CON EL NEARSHORING?

A pesar de los numerosos beneficios, el nearshoring en México también enfrenta desafíos importantes. En el 2022, en el país se edificaron 5.6 millones de metros cuadrados de área bruta rentable de espacios industriales; sin embargo, el país tiene un déficit de 11 millones de metros cuadrados. Sin duda este sería uno de los principales frentes abiertos sobre el que todo el sector debe trabajar en conjunto.

A pesar de que los desarrolladores industriales aumentaron la velocidad en cuanto a la edificación de nuevos proyectos, aún faltaría más del doble de espacio construido durante el 2022 para recibir a todas las empresas que desean instalar sus centros de producción en México.

Por otro lado, un desafío clave es la mejora de la infraestructura, tanto en términos de transporte como de telecomunicaciones, para garantizar una conectividad eficiente y reducir los costos logísticos. Además, se requiere un enfoque en la capacitación y educación de la fuerza laboral para garantizar que esté preparada para trabajos de alta tecnología y calidad.

En conclusión, el nearshoring se ha convertido en un elemento crucial para el desarrollo de la industria mexicana y su economía en general. Si bien existen retos que deben abordarse, los beneficios son evidentes en términos de empleo, crecimiento económico y desarrollo tecnológico. México está bien posicionado para continuar atrayendo inversiones y fortaleciendo su posición en la economía global gracias a esta estrategia. La colaboración entre el gobierno, la industria y la sociedad es esencial para asegurar un futuro prometedor para el nearshoring. 🌍

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

Conformando el futuro de los bienes raíces para un mundo mejor

Hemos ayudado a nuestros clientes a descubrir
oportunidades por más de 200 años.

Representación de Inquilinos

Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos

Capital Markets y Asesoría en Desarrollo Inmobiliario

Representación de Propiedades en Arrendamiento

Valuaciones

Servicios Industriales y de Logística

Asesoría en Inversiones Inmobiliarias

Asesoría en Desarrollos Turísticos y Hoteles

Administración de Propiedades / Property Management

Administración de Arrendamientos

Servicios de Administración de Instalaciones

Análisis de Ocupación y Consultoría Estratégica

Estrategia Integral de Portafolios Corporativos

Servicios de Ingeniería y Mantenimiento

Servicios de Energía y Sustentabilidad

Servicios Residenciales



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

Conoce más acerca de
nuestros servicios

CDMX | Monterrey | Guadalajara | Tijuana | Querétaro | Mérida | Los Cabos | Ciudad Juárez

¿CÓMO APROVECHAR EL NEARSHORING EN MATERIA DE VIVIENDA?

POR: ALOHOME



EL GRAN RETO QUE
ENCONTRAMOS ES
GENERAR LA OFERTA
SUFICIENTE DE VIVIENDA
EN ZONAS IMPACTADAS
POR ESTE FENÓMENO
COMERCIAL GLOBAL



Entender el contexto nacional que vivimos en el presente es imprescindible para poder sacar las mejores oportunidades que en un futuro próximo reeditarán positivamente e impactarán directamente en la vida de todos los mexicanos y economía nacional. Ante este contexto, ya vivimos la era del nearshoring y para algunas industrias llegó de sorpresa, sin previsiones y con un par de años de retraso.

Tenemos que considerar que el nearshoring es una estrategia de reubicación de producción o servicios de una compañía a un país más cercano a su mercado objetivo, con mejores condiciones comerciales, eliminando las complejidades logísticas de transporte e incluyendo un enfoque específico de generación de empleos.



Hablando específicamente de los beneficios que traerá a la industria de la vivienda en México, el nearshoring puede influir y beneficiar a ciertos estados de México de manera significativa.

Al mover la producción más cerca del mercado objetivo como lo es Estados Unidos, las empresas pueden ahorrar en envíos y logística, así como en costos laborales, cabe resaltar que la mano de obra en nuestro país suele ser de las más competitivas en el mundo y con menor costo. El gran reto que encontramos es generar la oferta suficiente de vivienda en zonas impactadas por este fenómeno comercial global.

El gran impulso que tendrá la economía local en ciertos estados destaca, por ende se requerirán inmuebles de cualquier característica que satisfagan las necesidades de las personas que migran. Estados de la república como: Baja California, Sonora, Chihuahua, Nuevo León, Jalisco, Querétaro y Guanajuato sobresalen por sus conexiones logísticas sólidas, infraestructura robusta y facilidad en el transporte de productos manufacturados.

La industria de la construcción debe aprovechar este impulso edificando inmuebles útiles para todos los segmentos poblacionales, considerando a las

personas que radican en cada entidad, los foráneos por decirlo de alguna manera e incluso el mercado extranjero. No hay que olvidar que se abre una oportunidad para vivienda de corta estancia.

Además de la generación de empleos por el montaje de grandes fábricas internacionales, tenemos el factor de los trabajos dedicados a la construcción, junto con toda la derrama económica que esto implica como el consumo de alimentos, insumos para la edificación de proyectos y adquisición de nuevos predios para destinarlos a la vivienda vertical u horizontal. Veremos un desarrollo integral en todas las entidades, si es que se alinean las voluntades público/privadas beneficiando a los mexicanos.

Todo esto suena espectacular, pero un punto que tenemos que considerar es el crecimiento escalado y planeado en el desarrollo de nuevas unidades habitacionales. Para ello hay que considerar ciertos factores que se deben cuidar para generar ciudades rentables, cómodas y con la suficiente accesibilidad a servicios.

Realizar una planificación estratégica previo al inicio de los nuevos proyectos inmobiliarios definirá el éxito en la colocación del portafolio. No se trata únicamente de pensar en el financiamiento, si no de brindar con tecnología todas las facilidades para la adquisición



SACAR EL MÁXIMO
PROVECHO A LA
INTELIGENCIA ARTIFICIAL
INMOBILIARIA DETONARÁ
UNA MEJOR GESTIÓN DE LOS
EQUIPOS COMERCIALES

de una vivienda. Hablamos de una tendencia comercial y si se apalanca del esfuerzo tecnológico que realizamos en el sector proptech, la conversión será mayor de lo esperado, sobre todo si se garantiza un buen abastecimiento y optimización de la cadena de suministro.

La calidad y la eficiencia que representa cada unidad es importante, hoy encontramos tendencias mundiales donde la gente busca ciertas características para su hogar que van desde el metraje, amenidades e incluso cercanía. Encontrar el equilibrio perfecto que convierta a los nuevos desarrollos en hogares funcionales para cualquier persona es fundamental para lograr la venta, ya sea como inversión, segunda vivienda o adquisición para uso personal. La diversificación de vivienda es la clave del éxito, esto incluye viviendas económicas, de lujo o proyectos multifamiliares, según la demanda local, nacional o extranjera.

La automatización y tecnología jugarán un papel preponderante para los desarrolladores y usuarios, los futuros compradores difícilmente podrán visitar físicamente los proyectos, por ende, la implementación de visualizaciones 3D lo más semejantes a cómo quedará el proyecto es fundamental, así como tener pasarelas de

pago dentro de las páginas web e incluso realizar solicitudes hipotecarias con un par de clics en lugar de visitas extenuantes a sucursales bancarias.

Sacar el máximo provecho a la inteligencia artificial inmobiliaria detonará una mejor gestión de los equipos comerciales, hasta podríamos aseverar que el tiempo de cierre de una venta disminuirá si la usamos correctamente.

La industria inmobiliaria se encuentra frente a una oportunidad extraordinaria, aprovecharla con las mejores prácticas y tecnología, con procesos planeados de construcción que involucre la accesibilidad a todos los servicios para obtener grandes dividendos al sector, iniciativa privada y gobiernos. 🌱

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

NEARSHORING Y SOSTENIBILIDAD: ESTRATEGIAS PARA UNA CADENA DE SUMINISTRO ECOEFICIENTE

POR: JAVIER TORRES, SENIOR CONSULTANT - ENERGY, INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY EN CUSHMAN & WAKEFIELD





En la era actual de la globalización, las empresas están buscando formas innovadoras de mejorar su eficiencia operativa, su imagen de marca y, al mismo tiempo, reducir costos. Una estrategia que está ganando terreno en este sentido es el *"nearshoring"*, que implica la reubicación de operaciones más cerca de las bases de consumidores o de otras partes de la cadena de suministro. Esta tendencia no solo promueve la eficiencia, sino que también puede ser una oportunidad para promover la sostenibilidad en las operaciones empresariales.

Beneficios de la sostenibilidad en las empresas

La sostenibilidad, en términos de eficiencia y prácticas amigables con el medio ambiente, puede ofrecer una serie de beneficios a las empresas que adoptan estas prácticas:

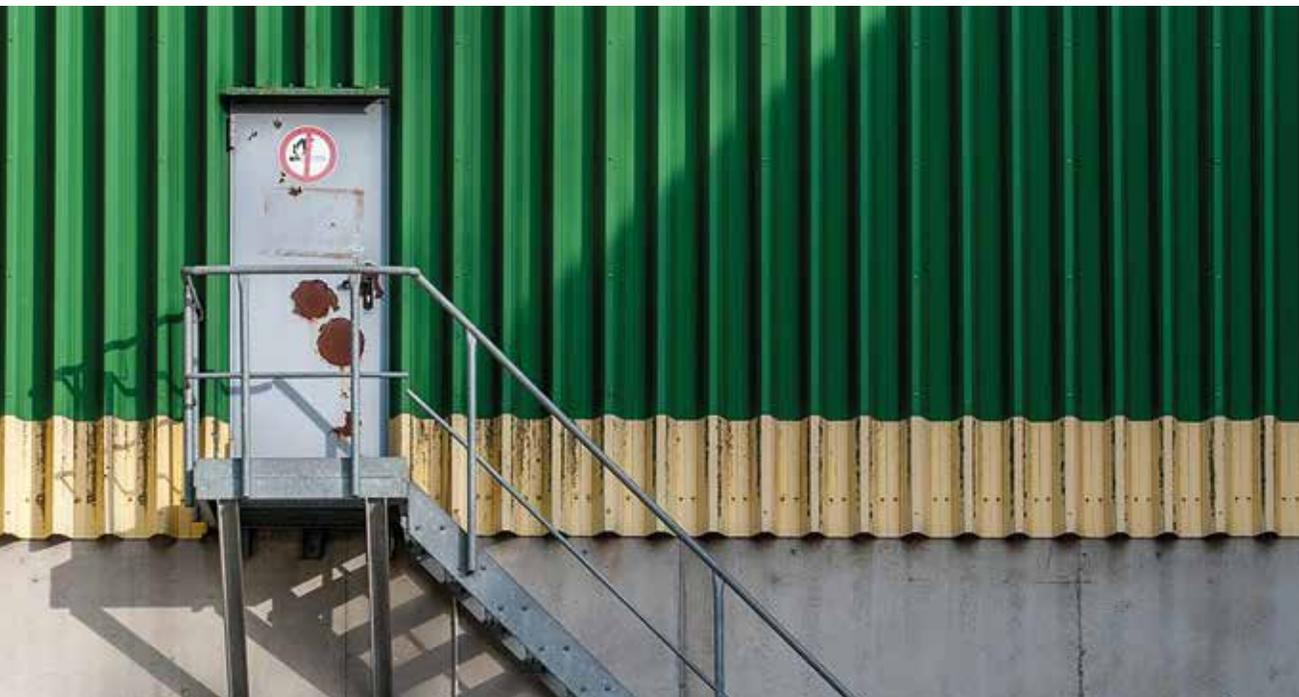
- Reducción de desperdicios: minimizar el desperdicio de materiales y recursos puede disminuir los costos de producción.
- Eficiencia energética: la inversión en tecnologías y procesos que reduzcan el consumo de energía puede disminuir los costos a largo plazo.
- Mejor Reputación y lealtad del cliente: las empresas sostenibles a menudo son vistas de manera más favorable por los consumidores y la comunidad en general.
- Diferenciación en el mercado: la sostenibilidad puede ser un elemento diferenciador en un mercado competitivo.
- Reducción de costos operativos: la eficiencia energética, la gestión de residuos y otros esfuerzos sostenibles pueden reducir los costos operativos directos, como los costos de energía, agua y eliminación de residuos.
- Acceso a financiamiento y subvenciones: Algunas instituciones financieras y gobiernos ofrecen incentivos financieros, como préstamos a tasas preferenciales o subvenciones, a empresas que implementan proyectos sostenibles.

Estrategias para Incorporar la sostenibilidad en operaciones de nearshoring

El *nearshoring* ofrece oportunidades únicas para incorporar prácticas sostenibles en las operaciones de las empresas. Algunas estrategias específicas que recomendamos en Cushman & Wakefield incluyen:

- *Elección de ubicaciones sostenibles:* elegir ubicaciones con acceso a fuentes de energía renovable facilita la transición hacia una energía más limpia.
- *Promoción del transporte sostenible:* minimizar el uso de vehículos privados y promover el uso compartido de automóviles, transporte público o incluso la bicicleta entre los empleados.
- *Construcción sostenible:* adaptar instalaciones con un enfoque en la eficiencia energética y el uso de materiales sostenibles.
- *Uso de energía renovable:* instalar paneles solares u otras fuentes de energía renovable para alimentar las operaciones.
- *Teletrabajo:* promover el teletrabajo cuando sea posible para reducir la necesidad de desplazamientos diarios de los empleados.
- *Evaluación de proveedores:* evaluar a los proveedores en función de criterios de sostenibilidad.
- *Establecimiento de KPIs de sostenibilidad:* Establecer indicadores clave de rendimiento relacionados con la sostenibilidad y realizar un seguimiento regular para evaluar el progreso.

EL NEARSHORING OFRECE OPORTUNIDADES ÚNICAS PARA INCORPORAR PRÁCTICAS SOSTENIBLES EN LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS



SERVICIOS CORPORATIVOS COMERCIALES

REDEFINIMOS LA EXPERIENCIA DEL REAL ESTATE EN MÉXICO

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.

Ventajas que ofrece Cushman & Wakefield a tu proyecto:



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

LA TECNOLOGÍA DESEMPEÑA UN PAPEL CLAVE EN LA PROMOCIÓN DE PRÁCTICAS SOSTENIBLES EN LA CADENA DE SUMINISTRO NEARSHORING

Tecnología y sostenibilidad en la cadena de suministro nearshoring

La tecnología desempeña un papel clave en la promoción de prácticas sostenibles en la cadena de suministro nearshoring. Herramientas como la gestión de datos, la automatización y la inteligencia artificial pueden mejorar la eficiencia y la transparencia de las operaciones, lo que reduce costos y minimiza la huella ambiental.

Ejemplos exitosos

Un ejemplo notorio de las prácticas que hemos mencionado es LEGO, que ha invertido en instalaciones en el norte de México como parte de su estrategia de *nearshoring*. Su enfoque en la sostenibilidad se refleja en la construcción de instalaciones con bajo impacto ambiental, eficiencia energética y uso eficiente de los recursos. Cushman & Wakefield ha sido un socio clave en este proceso, ayudando a diseñar planes sostenibles y eficientes para estas construcciones.

La evolución sostenible del sector inmobiliario

En la última década, la sostenibilidad ha experimentado una transformación significativa en el mundo del sector inmobiliario. Lo que una vez se consideró sólo como "buenas prácticas" opcionales, se ha convertido en una parte integral de la estrategia empresarial de muchas compañías inmobiliarias de renombre. Esta evolución se debe en gran parte a la creciente

conciencia de los impactos ambientales y sociales, así como a la demanda de los consumidores y los inversores por un enfoque más responsable hacia el desarrollo y la gestión de propiedades.

Las certificaciones de sostenibilidad, como LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental), han ganado prominencia en la evaluación y calificación de edificios sostenibles. Estas certificaciones no sólo demuestran un compromiso con la sostenibilidad, sino que también pueden aumentar el valor de mercado de una propiedad y su atractivo para los inquilinos.

Cómo Cushman & Wakefield puede ayudarte

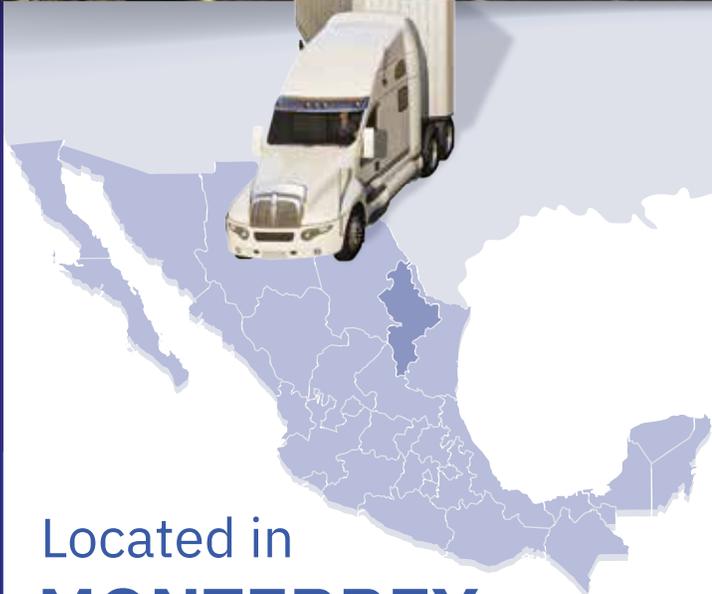
En Cushman & Wakefield, comprendemos la importancia de la sostenibilidad en el entorno empresarial actual. Nuestros expertos en sostenibilidad pueden ayudarte a desarrollar estrategias personalizadas que optimizan la eficiencia, reduzcan los costos y promuevan prácticas sostenibles en tus operaciones de *nearshoring*. Estamos comprometidos en ayudarte a alcanzar el éxito empresarial mientras contribuimos al bienestar del planeta. Si te interesa conocer más, envíanos un correo electrónico a javier.torres@cushwake.com.

vesta



8 BUILDINGS

2.6 MILLION SQ FT OF GLA



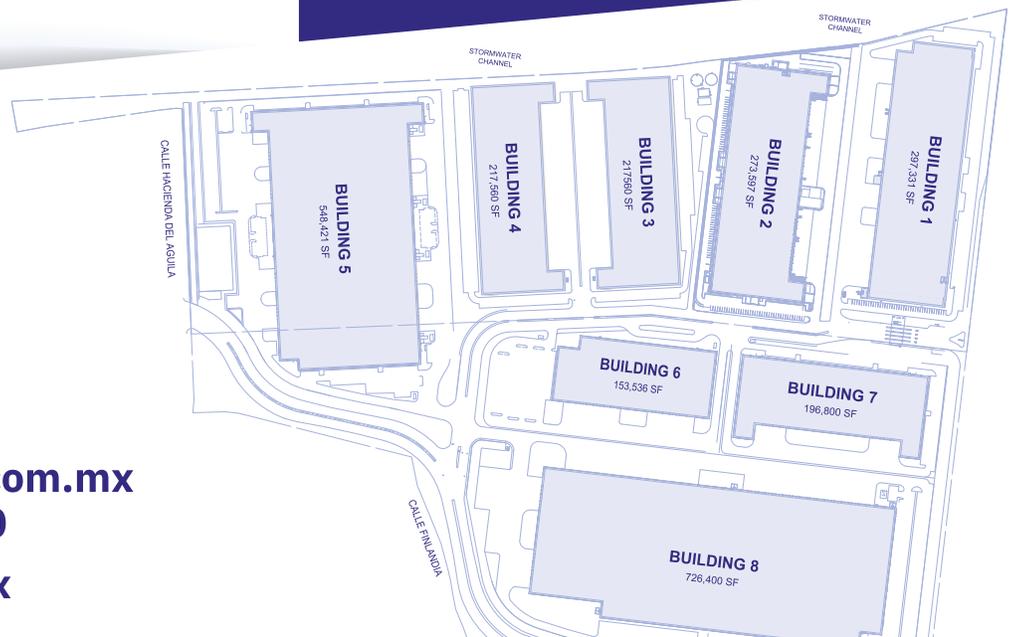
Located in
MONTERREY,
Nuevo Leon, with all the
industrial advantages for
your operation

vesta PARK

APODACA

Monterrey is the hot spot for manufacturing, logistics and e-commerce operations in Mexico, next to the USA.

Come to our Vesta Parks for the best strategic location, world class infrastructure, and better designed, connected and sustaina.



INFORMATION
monterrey@vesta.com.mx
T. +(81) 21 88 00 40
www.vesta.com.mx

¿CÓMO INVERTIR EN EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA? IMPACTO EN LA INVERSIÓN DEL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD DE LAS GRANDES FORTUNAS

POR: B LAW & TAX





EL INVERSOR
LATINOAMERICANO,
DESDE EL AÑO 2022, SE
ENFRENTA A UN NUEVO
TRIBUTO, EL IMPUESTO
DE SOLIDARIDAD DE LAS
GRANDES FORTUNAS

Como inversor se puede estar planteando realizar una inversión en el sector inmobiliario en España pero sin tener muy claro cómo llevarla a cabo sin incurrir en costes innecesarios que puedan poner en peligro la rentabilidad de la misma. El inversor latinoamericano, desde el año 2022, se enfrenta a un nuevo tributo, el Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas, que debe ser tenido en consideración a la hora de decidir cómo estructurar la inversión.

El impuesto grava el patrimonio neto por encima de tres millones de euros. Los inversores que no son residentes fiscales en España están gravados exclusivamente por el patrimonio localizado en ese país.

Antes de entrar en la cuestión impositiva, se explica el procedimiento a seguir para la compra del bien inmueble.

Para poder realizar cualquier tipo de inversión en el mercado español, el inversor extranjero, no residente en España, debe contar con un número de identificación denominado “NIE”, en el caso de que la inversión se haga a título de persona física, o “NIF” si la inversión la realiza una sociedad extranjera.

El primero, “NIE” es otorgado por la Policía en España, el segundo, “NIF”, por la Administración Tributaria de dicho país. La obtención de uno u otro no requiere la presencia física del inversor en España, sino que es posible recabarlos a través de un apoderado al efecto.

Una vez que el inversor cuenta con su “NIE” o “NIF” ya puede llevar a cabo la inversión deseada y el siguiente paso será realizar una revisión (“due diligence”) de la propiedad cuya adquisición se pretende. Es práctica habitual en el mercado español, la firma de un contrato de “arras” con la finalidad de “asegurar” la compra de la propiedad.

La situación actual del mercado español, en especial en determinadas zonas como Madrid, Barcelona, entre otras, aconseja la firma del citado contrato teniendo en cuenta que es habitual que la demora en la toma de la decisión lleve aparejada la pérdida del activo, es decir, que cuando uno decida que quiere comprar, el activo ya no se encuentre disponible en el mercado. Este tipo de contratos, previo desembolso de una parte del precio en concepto de “arras” (entre el 10% y el 15% del precio de venta), dan tranquilidad al inversor para que pueda realizar las comprobaciones pertinentes para tomar la decisión de compra.

Superado el “*due diligence*”, el siguiente paso será firmar la correspondiente escritura de compraventa ante notario. Es importante señalar que al notario, entre otra documentación, se le debe aportar la documentación relativa que justifique el pago del precio de compra. Generalmente en España el pago se realiza mediante cheque bancario certificado o bien mediante transferencia bancaria. No es preciso tener una cuenta bancaria en España para realizar la inversión.

Firmada la escritura, y para el caso de que la operación de adquisición esté sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el inversor contará con un plazo de 30 días, con carácter general para proceder a abonar el citado impuesto ante la Administración Tributaria de la Comunidad Autónoma (región) en la que se encuentre localizado el inmueble. El tipo de gravamen aplicable oscila entre el 6% y el 11% del precio de compra dependiendo de la Comunidad Autónoma en la que se encuentre el activo.

Pagado el impuesto, el siguiente paso lo constituye la inscripción de la escritura notarial de compraventa en el Registro de la Propiedad correspondiente. El proceso de inscripción se demora cerca de tres semanas.

En lo que atañe a los costes de notario y Registro de la Propiedad, en España para una inversión de alrededor de un millón de euros, es aproximadamente, 3,000 euros. Si a esos costes añadimos el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el coste ligado a la adquisición (sin considerar honorarios de asesores, abogados, peritos, etc) son 63,000 euros para un inmueble con un precio de adquisición de un millón de euros.

La primera oportunidad de ahorro surge, por tanto, en el momento de la compra, y en concreto, y desde el punto de vista fiscal, en relación a la imposición indirecta ligada a la adquisición del activo. En este sentido, la canalización de la inversión a través de una sociedad localizada en España plantea cuantiosas oportunidades de ahorro.

Con respecto a la compra de activo residencial, la normativa que regula el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, con carácter general en las distintas regiones, prevé un tipo de gravamen reducido del 2% (en lugar del tipo de entre el 6% y el 11% mencionado previamente) cuando quién realiza la inversión se trata de una sociedad que se dedica a la compraventa de este tipo de activos. La aplicación del mentado tipo reducido requiere que la vivienda sea vendida dentro del plazo de los tres años posteriores a su adquisición. Resulta interesante esta fórmula para aquellos inversores con la mirada puesta en rentabilidades de corto plazo.

LA CANALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN A TRAVÉS DE UNA SOCIEDAD LOCALIZADA EN ESPAÑA PLANTEA CUANTIOSAS OPORTUNIDADES DE AHORRO



Si en lugar de la compra de activo residencial para su venta en el corto plazo, el inversor está pensando en otro tipo de activo inmobiliario con la intención de explotarlo en alquiler, con la canalización de la compra a través de una sociedad localizada en España, se podría evitar el pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, quedando la operación sujeta y no exenta al Impuesto sobre el Valor Añadido. En este caso, atendiendo a la normativa que regula el impuesto en España, el vendedor no repercutirá IVA en la factura por aplicación de lo que se conoce como regla de “inversión del sujeto pasivo”. La imposición indirecta, en este caso, no supondría un coste para el inversor.



Para inversiones de cuantía relevante (por encima de 10 millones de euros), existe un régimen especial en la normativa fiscal española, el régimen de las SOCIMIs (“REITs” españoles), que, entre otras ventajas, a las que haremos referencia a continuación, prevé la exención del 95% del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas. La exención para una inversión de 10 millones de euros, implica un ahorro en costes por imposición indirecta de 570.000 euros.

Una vez realizada la inversión, desde el punto de vista fiscal en España, es importante considerar que la tenencia o explotación de un inmueble por parte de un no residente fiscal en dicho país (ya sea una sociedad extranjera la titular del activo o una persona física), está gravada en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes al 24% para los inversores latinoamericanos.

En cuanto al Impuesto sobre el Patrimonio y al Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas, la tenencia del activo, cuando el inversor extranjero es una persona física, puede llevar aparejada tributación. Ambos puestos pueden llegar al 3.5% del valor de adquisición y se trata de un pago de carácter anual. Las sociedades no tienen que pagar este impuesto.

En este sentido, de cara a evitar igualmente exposición en España a los impuestos, se aconseja una doble estructura societaria de forma que las acciones o participaciones de la sociedad española estén en manos de una sociedad no residente en España. Esta doble estructura proporciona adicionalmente ventajas en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en caso de una futura transmisión por herencia o donación de la inversión.

Nuevamente, en la tenencia y explotación, surgen oportunidades de ahorro cuando la inversión se canaliza a través de una sociedad localizada en España. Al respecto, el tipo de gravamen general en el Impuesto sobre la Renta de sociedades en España (Impuesto sobre Sociedades) es del 25 por ciento. A este tipo se gravan tanto las rentas procedentes de la explotación del activo, como las derivadas de su posterior transmisión.

En el caso de sociedades radicadas en España que se dedican al arrendamiento de viviendas, el tipo de gravamen efectivo es posible reducirlo hasta el 15% mediante el cumplimiento de una serie de requisitos. Por otra parte, el tipo de gravamen aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a las sociedades españolas acogidas al régimen SOCIMI, que permite la inversión en todo tipo de activos inmobiliarios (residencial, comercial, “retail”, industrial), es del 0% para las rentas procedentes de la explotación de dichos activos o de su transmisión.



En conclusión, la realización de una inversión en el mercado inmobiliario en España para el inversor latinoamericano plantea desafíos importantes en lo que respecta a los costes fiscales ligados a la realización de la misma. La regulación fiscal en España, dejando a un lado inversiones de cuantía no relevante, aconseja que la inversión sea canalizada a través de una sociedad localizada en territorio español que esté en manos de una persona jurídica no residente.

La utilización de un vehículo societario español, por los motivos expuestos, presenta importantes oportunidades de ahorro fiscal, no sólo en el momento de realizar la inversión, sino también durante su mantenimiento, y en la posterior desinversión. Hemos puesto de manifiesto que en la compra se puede reducir considerablemente, e incluso eliminar completamente, el coste ligado a la imposición indirecta en la adquisición.

En lo que atañe a las rentas que se pudieran poner de manifiesto con ocasión de la explotación del activo, la existencia de regímenes fiscales especiales dirigidos a las empresas que operan en el sector inmobiliario en España y permite limitar de forma considerable la carga fiscal.

Por último, señalar que una estructura óptima de inversión en España desde el punto de vista del Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones aconseja que el inversor latinoamericano, en todo caso, no sea titular directo de la inversión como persona física.

La sociedad no residente que en última instancia detente la inversión deberá asegurarse de que el valor de la misma no suponga el 50% o más del valor de su activo total.

B LAW & TAX

B LAW & TAX es una firma legal especializada en la prestación de servicios de asesoramiento jurídico-tributario en el ámbito nacional e internacional relacionado con asuntos que puedan afectar directa o indirectamente a empresas, así como a personas físicas.

Prestamos asesoramiento legal y fiscal especializado a personas físicas con alto patrimonio, que comprende la planificación de sus inversiones financieras e inmobiliarias a través de sociedades holding o sociedades patrimoniales.

Tenemos una amplia experiencia en el sector inmobiliario y trabajamos con empresas constructoras, inmobiliarias y de negocios auxiliares, a través de equipos de profesionales especializados y con capacidad de asesoramiento en diferentes materias. 

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

LA REGULACIÓN FISCAL EN ESPAÑA, ACONSEJA QUE LA INVERSIÓN SEA CANALIZADA A TRAVÉS DE UNA SOCIEDAD LOCALIZADA EN TERRITORIO ESPAÑOL QUE ESTÉ EN MANOS DE UNA PERSONA JURÍDICA NO RESIDENTE



GRUPO GEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

EL FUTURO QUE SOÑASTE
ESTÁ MÁS CERCA DE LO QUE PIENSAS.

YUCATÁN, LA INVERSIÓN DE TU VIDA.

LOTES RESIDENCIALES Y COMERCIALES,
ENTRE EL MAR Y LA CIUDAD.



LLAMA GRATIS

*** 432**

 GRUPO_GEA

 GRUPOGEAMX

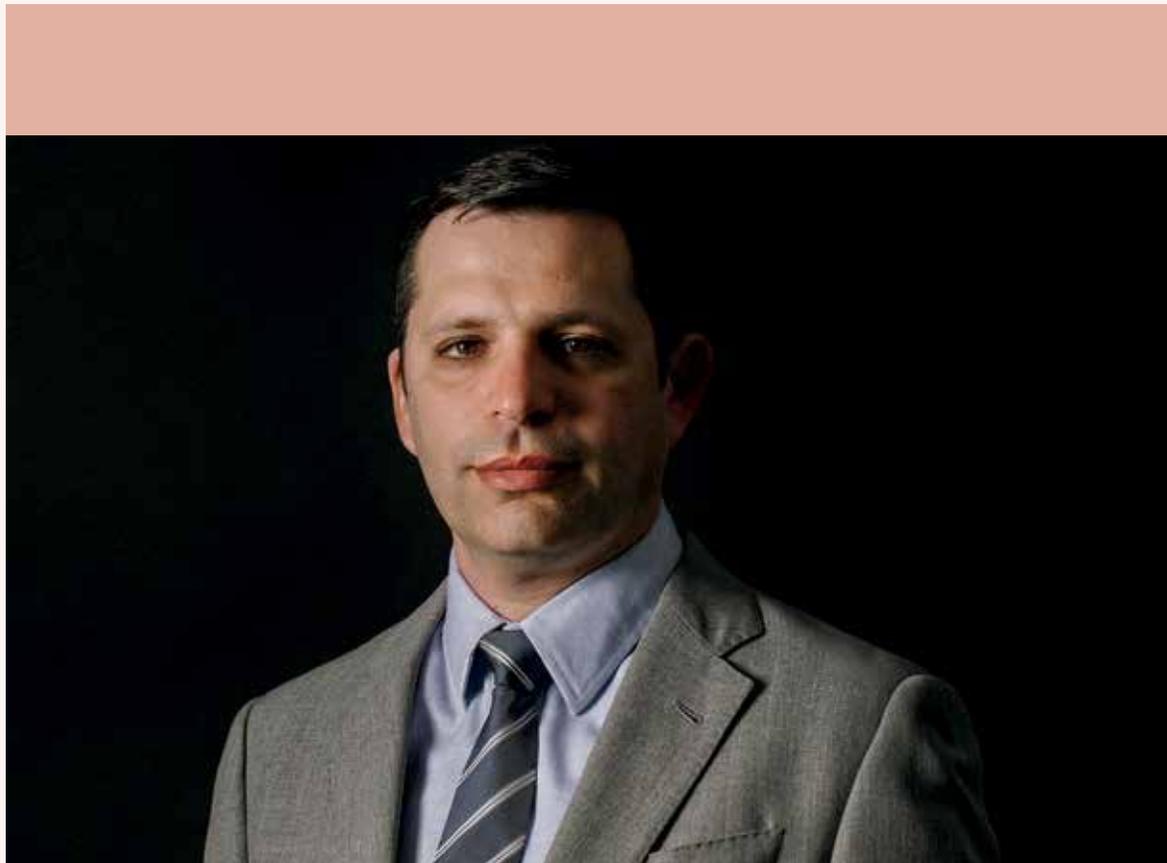
 WWW.GPOGEEA.MX

OFICINAS CDMX:
ATLANTA 156, NOCHEBUENA.

¿CÓMO IMPACTA EL TURISMO WELLNESS EN EL SECTOR INMOBILIARIO MEXICANO?

POR: PEDRO VALDÉS, DIRECTOR GENERAL DE ESCALA





Pedro Valdés, Director General de Escala

Uno de los períodos de descanso más importantes para los mexicanos son las vacaciones de verano que acaban de terminar, donde de acuerdo a datos de la Secretaría de Turismo, cada año casi 130 millones de habitantes salen a conocer nuevos lugares de México. Pero este año, las cosas cambiaron, las personas ya no buscaron la misma oferta que hace tres o cuatro años. Hoy, la tendencia nos lleva a descubrir el turismo wellness (también conocido como turismo del bienestar), espacios inmobiliarios con ambientes naturales, el consumo de productos del campo y la cultura local.

De acuerdo con estimaciones de la dependencia, unos 31,169 millones de dólares se podrían tener en ingresos por parte de los visitantes internacionales este año, lo que representa una recuperación favorable después de la crisis del Covid. Si bien, alcanzar las cifras pre pandémicas tardaría hasta 2024, el invertir en turismo inmobiliario puede mejorar la situación.

A partir de la pandemia, la gente se ha preocupado más por su bienestar, por estar en contacto con la naturaleza y conocer todos esos lugares no tan comunes. Ese cambio es una oportunidad importante tanto para el sector turístico, de bienestar y el inmobiliario, porque podemos invertir en proyectos que ofrezcan estos espacios. En 2020, se tenía un registro de 275,000 millones de dólares generados en el sector inmobiliario de bienestar. Los resultados en la época post covid evidencian la necesidad de transformar el sector e invertir en nuevas opciones de vacaciones, dejando de lado los lujos o grandes ciudades, para enfocarse en las comunidades y naturaleza.

Según datos del *Global Wellness Institute*, en 2017 había 740 proyectos inmobiliarios de este tipo en 34 países de los cuales, sólo 12 de ellos se encontraban en América Latina distribuidos en Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México.

Actualmente, el país es el número uno en turismo wellness en América Latina y uno de los 20 países donde más se buscan servicios de relajación total y bienestar

El desarrollo se ha expandido en el país hacia destinos como San Miguel de Allende, Tecate y Los Cabos; además de otros en la zona de Costa Alegre, Puerto Vallarta y Tequila en Jalisco; Riviera Nayarit; Mahahual y Bacalar en Quintana Roo; Todos los Santos en Baja California Sur; Mazatlán, Sinaloa; La Puerta norte de la ruta del vino en Baja California; Cadereyta, Bernal y Tequisquiapan, en Querétaro y Barranca del Cobre, en Chihuahua.

El nuevo turismo es más consciente, se aleja de los productos globalizados, de las multitudes y se enfoca en experiencias únicas e irrepetibles, marcando tendencias hacia el bienestar, con espacios retrospectivos y de transformación. Es en estos sitios donde existen características relacionadas con infraestructura y actividades que generan el desarrollo de los sentidos, espacios para ejercitar la mente, alimentación, contacto con la naturaleza y el paisajismo.

Otro aspecto relevante es el nivel de desplante, dado que en su edificación tienen 1% de impacto en la tierra dado que se ubican en grandes superficies, consideradas parte del nuevo lujo orientado en la calidad de vida y el confort para el descanso, así como la preservación del bienestar. Adicionalmente a la rentabilidad financiera, incluyen el uso de materiales locales que dan confort térmico, acústico, iluminación con bajo consumo energético y reciclaje.



Turismo wellness, ¿foco de inversión inmobiliaria?

La pandemia replanteó la forma de vivir de las personas, por lo cual comenzaron a buscar nuevas alternativas para mantener su salud en diversos aspectos. En ese sentido, el turismo wellness aporta excelencia y sostenibilidad para el cliente, ya que dentro de los inmuebles existen actividades que permiten la relajación y el contacto con la naturaleza.

En un lapso de cuatro años, el número de proyectos bajo este concepto aumentó de forma considerable. Sin embargo, los desarrolladores inmobiliarios buscan que el número de metros cuadrados aumente en un promedio de 50 hectáreas en los siguientes años a través de edificaciones de empresas nacionales y por medio de la inversión extranjera.

EN UN LAPSO DE CUATRO AÑOS, EL NÚMERO DE PROYECTOS BAJO ESTE CONCEPTO AUMENTÓ DE FORMA CONSIDERABLE

Las construcciones inmobiliarias se encuentran en zonas con cero impacto, pero cercanas a centros receptores. Sumado a ello, el tema de la sostenibilidad proporciona rentabilidad financiera para los inversionistas.

Además, al utilizar materiales locales, reducen costos, creando áreas de confort natural para satisfacer las necesidades de los vacacionistas, cuya prioridad es vivir experiencias únicas e irrepetibles, creando centros que mezclan la comodidad, contacto con la naturaleza, promueven el descanso, la actividad física; además de ser amigables con el entorno donde se ubican, contribuyendo con los aspectos sustentables socialmente responsables.

Destacan Pueblos Mágicos

El turismo wellness es más consciente, se aleja de los productos globalizados y se enfoca en experiencias únicas e irrepetibles. Destacan cuatro grandes áreas de referencia que tienen que ver con el wellness o bienestar:

*Los sentidos: Yoga, reflexología y aromaterapia

*Espacios para ejercitar la mente: Técnicas de aprendizaje, alimentación y meditación

* Contacto con la naturaleza: Senderismo, bicicleta de montaña, kayak, rapel u observación astronómica

*Paisajismo: Proyectos con 1% de impacto de la tierra para desplantar una casa o un hotel

De acuerdo con el *Global Wellness Institute*, el tamaño del mercado inmobiliario del segmento del bienestar en el planeta era cercano a los 134,000 millones de dólares hace cuatro años.

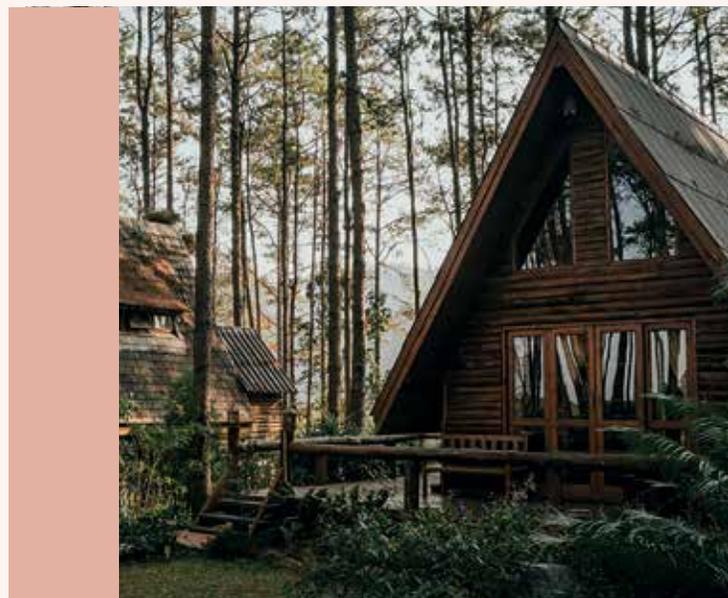
EL TURISMO WELLNESS ES MÁS CONSCIENTE, SE ALEJA DE LOS PRODUCTOS GLOBALIZADOS Y SE ENFOCA EN EXPERIENCIAS ÚNICAS E IRREPETIBLES

Actualmente, este tipo de desarrollos tienen potencial en América Latina, a través de financiamientos con un modelo de negocio más participativo, como el *crowdfunding inmobiliario*, el cual se trata de un modelo de negocio participativo que apertura la oportunidad de entrar al mercado inmobiliarios con hasta ocho copropietarios más. Así como de instituciones digitales o esquemas de propiedad fraccionada.

En conclusión, el crecimiento del turismo wellness puede dar oportunidad para que se den ocupaciones de tipo compartido. Hoy en día, se ha detectado esta tendencia, por lo que no solo recomienda que los proyectos se orienten hacia regiones con naturaleza, sustentabilidad y bienestar, sino que tengan capacidad de financiamiento del negocio para el sector inmobiliario.

Si se invierte en la construcción de hoteles y centros de descanso que ofrecen una experiencia más natural, donde el lujo no sea la prioridad a través de una oferta atractiva para la población, se logrará una mejor recuperación y crecimiento del sector inmobiliario en México, atrayendo a nuevos inversionistas nacionales e internacionales. 🌿

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



LA REVOLUCIÓN SOLAR QUE ESTÁBAMOS ESPERANDO



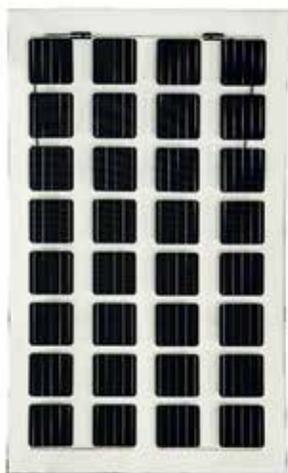
La arquitectura moderna y del futuro se enfrenta a nuevos retos en pro de generar edificios que reduzcan el daño con el medio ambiente y al mismo tiempo incursionar en soluciones que implementan mejoras en el día a día y en Vitro Vidrio Arquitectónico nos encontramos listos para presentarles opciones energéticamente eficientes y de una estética sin igual con los módulos fotovoltaicos Solarvolt™.

Estos revolucionarios módulos solares de doble vidrio no sólo capturan la energía solar, también transforman la estética en un símbolo de sustentabilidad. Desde fachadas, ventanas, pérgolas y mucho más Solarvolt™ fusiona diseño y eficiencia en la combinación perfecta y lista para los desafíos actuales.

Portafolio Estándar Solarvolt™

VIS-235w

Transparencia 51%



VIS-340w

Transparencia 17%



VIS-370w

Transparencia 8%



Vidrio + Celdas Solares

Solarvolt™ está creado por celdas monocristalinas bifaciales, permitiendo una mayor generación de energía, ya que la parte posterior del módulo también producirá energía adicional con ayuda del efecto albedo.

Nuestro portafolio estándar se compone de tres innovadores diseños: **VIS 235w** que dará una transparencia del 51% y permitirá una mayor entrada de luz, generando 235 watts de potencia. **VIS 340w** nuestro módulo intermedio provee 340 watts y una transparencia del 17%; y por último contamos con **VIS-370w**, el cual te dará mayor generación de energía con 370 watts a través de sus celdas a cambio de una transparencia del ocho por ciento.

Está solución solar combina la belleza estética con la generación de energía libre de emisiones de CO2.

Debido a su fabricación con vidrios semi-templados laminados, le confieren una protección robustecida a Solarvolt™ para proveerte de una gran durabilidad contra la corrosión de sal y humedad, además de ser resistente a cargas de viento y nieve.

Si estas interesado en distribuir esta tecnología y hacerla parte de tu oferta de valor puedes dirigirte con Vitro Arquitectonico, su fabricación es nacional por lo que los tiempos de entrega se adaptan a tus necesidades, para solicitar más información dirígete a www.vidriosolarvolt.com

Sobre pedido, los módulos pueden ser personalizados desde el acomodo de celdas en formato hileras, diagonales, patrones alternos hasta combinarlo con sustratos diferentes, como pueden ser vidrios de colores, Low-E o vidrios pintados Spandrel.

Reconstruyendo la Forma en que Hacemos Negocios

En la era digital, la tecnología es un socio indispensable para las empresas. Las herramientas digitales se han convertido en una parte esencial de los negocios para mantenerse activos en las tendencias del mercado, además facilitan la toma de decisiones y ayudan a complementar los portafolios de productos, en conjunto forman parte de una solución agregando valor en la oferta hacia los clientes.

¡Descubre el potencial solar de tu primer proyecto con Solar Test[®]!

Sabemos que la energía solar ha ganado popularidad en los últimos años, y para ello tenemos **Solarvolt™** nuestro vidrio fotovoltaico que genera energía, vimos una oportunidad al ser un tema que abarca tanta información que decidimos crear **Solar Test[®]** una herramienta de cálculo para evaluar la viabilidad de instalación de sistemas fotovoltaicos y proveer de una toma de decisiones informadas, en la cual podrás ingresar los datos de tu proyecto, así como la ubicación geográfica y la orientación del sistema para estimar el número total de módulos Solarvolt™ necesarios su implementación, y en cuestión de segundos obtener resultados sobre la producción de energía esperada, el ahorro económico en tu recibo de electricidad y el retorno de inversión. La puedes utilizar desde tu celular o computadora ingresando a www.vitrosolartest.com

¿Cómo usar Solar Test[®]?

Es necesario completar unas cuantas preguntas con base en el tipo de proyecto que tienes en mente, seleccionando el módulo Solarvolt™ que mejor se adecue. Asimismo, deberás tener en cuenta el tamaño del área de instalación, la salida del sol, ubicación (posicionamiento) de los módulos solares, tu localidad, consumo energético bimestral y tipo de tarifa para que la herramienta pueda proporcionar una estimación completa de la producción de energía anual esperada.

La producción de energía dependerá de varios factores, como el lugar de la instalación, la ubicación geográfica y las condiciones climáticas locales. Solar Test[®] es capaz de realizar cálculos en cuestión de segundos gracias a su algoritmo avanzado, estimando la cantidad de energía que se puede generar en un sitio específico. Esto ayudará a conocer cuánta electricidad podrás generar y si será suficiente para cubrir tus necesidades energéticas, Solar Test[®] también permitirá evaluar si el proyecto es viable en términos de retorno de inversión inicial y determinar los beneficios económicos tangibles.

Beneficios:

- Múltiples configuraciones
- Datos Reales
- Información descargable
- Úsala desde el celular y/o computadora 





OPTIMIZA COSTOS Y GENERA GANANCIAS

Intelisis Real Estate es la solución de software ideal para tener el control de las obras y proyectos, minimizando las desviaciones de recursos.



Fortalece el crecimiento de negocio y mejora tu eficiencia con una solución TI adaptada a tu industria.

Conoce Intelisis Real Estate y sus herramientas, y maximiza la inversión de tus proyectos Inmobiliarios.

Síguenos:

[f /Intelisis](#) [in /Intelisis-SA-de-CV](#) [yt /IntelisisCorp](#)

Visita: www.intelisis.com

AXIS ES UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL COMPLETO EN GUADALAJARA

En los últimos años, Jalisco se ha consolidado como uno de los mercados en donde se ha impulsado fuertemente la actividad industrial inmobiliaria; tan solo en el primer semestre de 2023, en Guadalajara el inventario clase A registró un incremento anual de 11.4%, alcanzando los 4.53 millones de metros cuadrados (m²), motivado por el ingreso de 11 proyectos, informó CBRE.

Actualmente, KAAB, grupo corporativo especializado en inversión, desarrollo y construcción, se encuentra impulsando Axis, un conjunto de Parques Industriales ubicados estratégicamente en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), Jalisco. Enfocados principalmente a empresas de logística, tecnología y manufactura.

“Es un ecosistema dinámico diseñado para impulsar la excelencia en la manufactura y la tecnología. Es un lugar que alberga las empresas de tecnología, electrónica, logística, manufactura avanzada y transformación, que tiene como objetivo crear un entorno diverso y colaborativo”, mencionó en entrevista para Inmobiliare, Roberto Álvarez, Socio Director de KAAB.

El conjunto de Parques Industriales se divide en 3 etapas, tiene capacidad para albergar a más de 70 empresas en naves que van de los 1,200 m² hasta 50 mil m², en las cuales pueden operar pequeñas y grandes compañías.



Axis estará situado en un terreno de 620 mil m² y contará con más de 400 mil m² techados.

La primera etapa, con una superficie de 140 mil m², está al 100% urbanizada y en operación; cuenta con empresas de manufactura, tecnología, empaques, envases y de logística. En esta zona se encuentran algunas bodegas disponibles para renta de 1,200 m² a 4 mil m².

Posteriormente, la segunda etapa de una superficie de 300 mil m² estará lista al público para el otoño de 2024; al momento KAAB se encuentra comercializando el 60 por ciento. "Tenemos disponibilidad de construcción build to suit y algunos espacios para venta", indicó Roberto Álvarez.

Finalmente, la última etapa de 180 mil m² iniciará construcción en enero de 2024. En general, Axis estará situado en un terreno de 620 mil m², en donde al final contará con más de 400 mil m² techados. "Se convertirá en uno de los parques más importantes de la Zona Metropolitana de Guadalajara".

Axis ofrece servicios de última generación

El objetivo de KAAB es que Axis sea un conjunto de Parques Industriales donde se pueda crear un ecosistema diverso y colaborativo, que va más allá de ser simplemente un parque industrial.

"Se destaca como un lugar donde la innovación, la colaboración y el progreso convergen, lo que sugiere un ambiente propicio para el desarrollo tecnológico y la colaboración entre empresas", comentó Roberto Álvarez.

En este sentido, Axis ofrece instalaciones de última generación para respaldar la visión industrial del futuro. Con respecto a la seguridad es un lugar seguro, ya que está totalmente cerrado y bardeado con circuito cerrado de vigilancia, red contra incendios, red hidráulica y eléctrica.

Mientras que en urbanización, cuenta con amplias vialidades de acceso rápido, áreas verdes, entorno comercial, entre otros, lo que satisface las necesidades de los colaboradores de las compañías.



Ubicación estratégica de Axis

El conjunto de Parques Industriales se encuentra en el punto de confluencia de las vialidades más relevantes de la ZMG, como la carretera a Ciudad de México y Periférico.

"Vías de comunicación esenciales que garantizan una distribución eficaz, lo que lo convierte en un sitio atractivo para empresas que buscan una ubicación estratégica para sus operaciones. 🌍"





¿CÓMO ATENDER LA DEMANDA ENERGÉTICA QUE TRAERÁ EL NEARSHORING?

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

La relocalización de las cadenas productivas mundiales, también llamado nearshoring, es una realidad que continúa posicionando a México y Latinoamérica como un lugar ideal para la instalación de nuevos parques industriales, debido a su cercanía con grandes consumidores como Estados Unidos.



Según cálculos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las oportunidades que ofrece este fenómeno a corto y mediano plazo para la región radican en la ganancia potencial, percibiendo hasta 64 mil millones de dólares (mdd) en comercio de bienes y 14 mil mdd en comercio de servicios; destacando la industria automotriz, textil, farmacéutica, energías renovables, entre otras.

México es el principal beneficiario, captando el 44% de los recursos provenientes de dichas exportaciones, es decir, más de 34 mil mdd en exportaciones anuales adicionales, lo que implicaría un crecimiento adicional del 2.6% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Este crecimiento también genera un reto, pues la relocalización de empresas en el país traerá consigo un aumento significativo en la demanda de energía para impulsar las operaciones, por lo que plantear nuevas estrategias es una necesidad urgente para autoridades y empresarios desarrolladores.

Para el Dr. Gerardo Hiriart Le Bert, miembro del Comité de Energía del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM), esta expansión industrial requerirá una infraestructura de transmisión y distribución energética eficiente y confiable.

El experto consideró necesario invertir en nuevas líneas de transmisión que conecten las áreas de producción con las redes de suministro existentes. A esto, añadió que es crucial mejorar la eficiencia de la distribución eléctrica, modernizando los sistemas de medición, lo que reducirá pérdidas energéticas al transportarla.

En este sentido, Hiriart compartió en el Observatorio Ciudadano de Energía (OCE) la importancia de remediar la variabilidad de las fuentes renovables, para facilitar la independencia energética que se puede lograr con el uso del sol y el viento para abastecer toda la operación de las compañías que vendrán.

¿Cuáles son los retos energéticos?

Alejandro Saldaña, subdirector de Análisis Económico de Ve por Más (Bx+), señaló que el aumento de la demanda energética por esta situación superará la infraestructura actual que hay en el país.

“La principal demanda es la energía eléctrica y para crecer se necesita que se produzca más energía. Para que se sepa aprovechar este potencial crecimiento, debe haber mayor generación de energía, que sea también energía barata y confiable”.

Al mismo tiempo, esto provocará un mayor uso de tecnologías complementarias, como el almacenamiento de energía.

Por ello, el acceso a energía más económica, limpia y de mejor calidad es una de las preocupaciones más importantes de los inversionistas, por lo que aumentar la capacidad de generación eléctrica sustentable en el país es tan crucial como el impulso a la inversión pública en líneas de transmisión y distribución de alta y media potencia en los ejes de desarrollo.

También, es fundamental que los gobiernos y las empresas tomen medidas concretas. Para Hiriart, esto implica establecer políticas y regulaciones que fomenten la inversión en energías renovables, ofrecer incentivos para la adopción de tecnologías limpias y promover la colaboración público-privada en el desarrollo de infraestructura energética.

“México se enfrenta a la tarea de acelerar la instalación de plantas de generación con energías limpias, como solar y eólica. Estas fuentes son abundantes en el país y brindan una oportunidad única para reducir la dependencia de los combustibles fósiles”.

Sin embargo, para garantizar la estabilidad y confiabilidad es necesario implementar servicios de almacenamiento de energía, como baterías.

“Almacenar el exceso de energía generada durante los períodos de alta producción y liberarla durante los momentos de alta demanda contribuirá a mantener una red eléctrica estable y eficiente”, publicó el experto.





¿Son las energías limpias una opción viable?

En su informe para la OCE, Hiriart Le Bert indicó que el sector energético representó el 33% de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero (GEI) durante el 2022.

La generación de energías limpias eficientes es una opción para reducir el lanzamiento de dióxido de carbono y mitigar el cambio climático, por lo que la adopción paulatina es fundamental.

Entre las alternativas más viables para satisfacer la demanda que traerá el nearshoring, se encuentran la eólica, hidroeléctrica, solar, geotermia y biomasa.

De acuerdo con Enlight México, adquirir sistemas fotovoltaicos en generación distribuida junto con almacenamiento de energía (BESS, por sus siglas en inglés), es la mejor opción para las empresas que llegan a México.

Para la firma especialista en paneles solares para industrias, generar energía limpia propia, elimina el gasto destinado a la compra de electricidad convencional dependiente de combustibles contaminantes.

“El costo de la energía solar puede ser hasta 60% menor que la electricidad adquirida a través de la red, además que este tipo de soluciones brinda cierta independencia, lo que hace a las empresas más resilientes ante los retos de infraestructura eléctrica que tiene el país en los próximos años”.

Por su parte, el miembro del CICM aseguró que la adopción de energías limpias y el fortalecimiento de la infraestructura energética no solo tienen beneficios ambientales, sino también económicos y sociales.

“Podrán generar empleo local, impulsar la innovación tecnológica y reducir la dependencia de combustibles fósiles importados. Además, una infraestructura energética sólida y confiable proporciona estabilidad a las operaciones industriales y promueve el crecimiento económico a largo plazo”, detalló. 🌱

KAMPUS DESARROLLOS, LISTO PARA ATENDER LA DEMANDA DE NEARSHORING EN JALISCO





La Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), en Jalisco, ha sido el centro de atención de las empresas internacionales que buscan instalarse en México debido al nearshoring o la relocalización, principalmente para atender las nuevas necesidades que exige el mercado de Norteamérica.

De acuerdo con Sergio Ríos, director comercial de Kampus Desarrollos, la infraestructura es vital para atraer a las compañías. En este sentido, Jalisco es atractivo pues destaca por tres elementos: su cercanía con el Puerto de Manzanillo, Colima, que es la principal entrada de productos asiáticos al país; su conectividad carretera hacia la Zona del Bajío y el centro de México a través del Macrolibramiento y la ampliación del Aeropuerto Internacional de Guadalajara, a estrenarse en 2026.

En entrevista para Inmobiliare, Sergio Ríos remarca que en el estado existe una gran diversidad industrial, pues es el único estado con 22 industrias de las cuales 19 son exportadoras.

“Esto te dice que hay una vocación para enviar productos hacia el exterior. Jalisco manda alrededor de 972 productos diferentes y llegamos a 181 países de los 192 registrados. La logística en el estado es una parte muy significativa que hace que las empresas se establezcan de manera exitosa”.

En Jalisco existe una gran diversidad industrial, pues es el único estado con 22 industrias de las cuales 19 son exportadoras.

Alta demanda requiere naves en dos meses y Jalisco está preparado

Para el directivo de Kampus Desarrollos, el mercado industrial de la ZMG se ha adaptado a las nuevas necesidades, estrategias e incluso demanda y tiempos de instalación generada por la creciente competencia de las empresas que buscan operar en México.

Señala que, desde hace tiempo, la compañía a la que representa busca inculcar, tanto a nivel municipal, estatal y empresarial, que el nearshoring es la nueva forma de operar el mercado industrial.

“Estamos acostumbrados a un formato que se conoce como “Build To Suit” (BTS), es decir, el cliente llega y dice cómo quiere su planta, regularmente en un periodo de 12 a 14 meses, con sus especificaciones. Hoy, la industria demanda naves especulativas, es decir, los desarrolladores deben construir plantas estandarizadas que permitan una instalación lo más rápido posible. Los empresarios buscan que estén listas para operar en dos meses”.

Para Sergio Ríos, debido a la alta demanda, es urgente contar con naves industriales estandarizadas en México y los desarrolladores deben estar listos para afrontar este reto.

“Si tú no tienes construido un edificio estándar que te permita albergar estas plantas industriales y hacerles breves modificaciones para operar, estás perdiendo muchas oportunidades generadas por este fenómeno mundial”.

Por ello, asegura que la ZMG está cambiando y ya se ha empezado a construir, incluso sin tener el cliente, pues afirma que este llegará antes de finalizar la obra, debido a la alta demanda.

Estos cambios también han traído repercusiones en cuanto al tamaño de los parques industriales. Sobre esto, el ejecutivo comenta que, anteriormente, a nivel local se movían espacios de entre siete mil 500 a 10 mil metros cuadrados. Sin embargo, hoy se solicitan naves mucho más grandes, con alrededor de 10 mil, 15 mil o hasta 20 mil metros cuadrados.

Debemos construir más edificios especulativos para permitir que las empresas comiencen su operación de manera más rápida.

“Nosotros llegamos a construir una nave industrial de 40 mil m2 especulativa, tomando en cuenta que es lo que el mercado está demandando y que esta nueva forma de operar de la relocalización hace que los tiempos se acorten y los desarrolladores cuenten con inventario disponible para las inversiones nuevas, así como para las ampliaciones de inversiones existentes”.

Una oportunidad de crecimiento para diferentes industrias en Jalisco

Uno de los sectores más beneficiados por la llegada del nearshoring en la ZMG son el sector tecnológico y la manufactura avanzada, los cuales, son muy amplios ya que abarcan desde partes y componentes para la industria electrónica, autopartes electrónicas hasta dispositivos médicos.

“En Jalisco se ha concentrado mucho el sector electrónico, pero ya empiezan a crecer otras industrias correlacionadas, como automotriz, dispositivos médicos, línea blanca, línea negra, metalmecánico ligero y el logístico. Estamos hablando que muchos de los sectores productivos requieren de desarrollos tecnológicos para su operación, lo que abre un abanico de posibilidades para empresas instaladas en el estado.

Además, la entidad posee una sólida fuente de mano de obra calificada, pues gradúa a más de 16 mil ingenieros y técnicos al año, a través de universidades especializadas de alto nivel, lo que asegura calidad futura para las compañías que necesiten empleados capacitados en diferentes áreas.

También es importante destacar que la región cuenta con diferentes centros de investigación y desarrollo muy importantes, donde operan firmas como Continental, Bayer, Oracle e Intel. Esto denota a Jalisco con un alto nivel en cuanto a desarrollo de nuevos productos y muestra que las firmas transnacionales confían en este sitio, no solo por la mano de obra sino también por la mente de obra.

La región cuenta con diferentes centros de investigación y desarrollo muy importantes, donde operan firmas como Continental, Bosch, Bayer, Oracle e Intel.

El nearshoring no solo tendrá un desarrollo industrial importante sino también habrá necesidad de contar con espacios habitacionales, centros comerciales, lugares de esparcimiento, escuelas y hospitales, entre otros para darle atención a los empleados que están surgiendo por el fenómeno de nuevas empresas internacionales en el estado.

“Se está trabajando con las autoridades para identificar terrenos industriales en colonias dormitorio que nos permitan construir nuevos parques industriales y emplear a la población aledaña a los mismos”.

Ríos afirma que esto no solo beneficiará a los vecinos aledaños a las naves industriales, sino a toda la ciudad al reducir el tráfico, los problemas de transporte, y reducir la contaminación.

¿Qué diferencia a Kampus Desarrollos?

Finalmente, el directivo comparte que Kampus Desarrollos destaca por tres factores que lo hacen único en la comunidad de Ixtlahuacán de los Membrillos, al sur de la ZMG: seguridad, sustentabilidad e impacto social.

En primer lugar, las naves cuentan con elementos novedosos como drones vigilantes y cámaras con reconocimiento facial para ingresar.

Kampus Desarrollos destaca por tres factores que lo hacen único en la comunidad: seguridad, sustentabilidad e impacto social.

“La seguridad es muy importante, queremos que nuestros inquilinos se sientan confiados de tener una operación expedita en nuestros parques, entonces, este elemento juega un papel importante y es un plus que ofrecemos”.

En cuanto a sustentabilidad y en línea con los requerimientos que vendrán en 2030, nuestros parques industriales buscan impulsar a sus usuarios a cumplir con los retos en materia ecológica y cuentan con certificación LEED.

Ríos asegura que, estando en un parque que cumple con estos criterios, es más fácil cumplir con lineamientos sustentables en el proceso operativo.

El tercer elemento por destacar es la parte social, un pilar importante en la operación de Kampus Desarrollos quien busca no ser intrusivo con la comunidad sino llegar a colaborar, y verse como un aliado estratégico en favor de la comunidad.

“En el complejo de Kampus Industrial Santa Rosa nos acercamos con el presidente municipal para preguntarle qué necesitaba y tras esto, completamos la construcción de una estación de bomberos funcional para Ixtlahuacán de los Membrillos. Cabe señalar que este inmueble fue inaugurado por la Doctora Katya Echazarreta, astronauta de la localidad”. 🌍





LA IMPORTANCIA DE LA ÚLTIMA MILLA EN EL E-COMMERCE

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

La última milla si bien parece no tener tanta complejidad en su proceso, ya que consiste en que una empresa transporte una mercancía desde una bodega o un centro de distribución hacia el cliente, su ejecución es compleja.

Gracias a la alta demanda de consumidores de e-commerce de Amazon y Mercado Libre, así como de tiendas departamentales como Liverpool, Walmart, Sanborns, entre otras, se ha tenido que innovar el proceso de entrega para hacerlo lo más rápido posible.



Walmart en Estados Unidos ha empezado a trabajar con drones con el fin de acelerar su proceso de entrega.



En este sentido, las empresas han tenido que innovar en su proceso de última milla con el fin de que las personas reciban sus procesos en el menor tiempo posible.

Cabe señalar que si bien hoy en día, las ventas en físico han tenido una recuperación favorable después del Covid-19, las personas aún continúan comprando desde su celular, tableta o computadora.

Las ventas del Hot Sale 2023 alcanzaron un total de 29,949 millones de pesos, es decir, 29% más que en los 23,240 millones de pesos en 2022, según un estudio elaborado por Nielsen y la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO).

Tan solo Mercado Libre, en este evento anual de ventas en línea, registró un crecimiento del 47% comparado con el 2022, al brindar más de 15 millones de productos con oferta.

Además, de acuerdo con el estudio “Tendencias de consumo online con impacto positivo” de esta empresa argentina, los productos con impacto positivo (de estilo de vida, hábitos y comportamientos sustentables) crecieron un 30% en el último año dentro de la plataforma en México y América Latina.

Empresas continúan innovando en última milla

La última milla es importante para una compañía, ya que requiere satisfacer la entrega en el menor tiempo. En este sentido, muchas han tenido que realizar alianzas con jugadores especializados.

Por ejemplo, Walmart en Estados Unidos ha empezado a trabajar con drones; en sus pruebas piloto ha completado 10 mil entregas seguras en siete estados. Para continuar con este impulso, la compañía de retail en Norteamérica se ha asociado con Wing, un proveedor de entregas de drones, la cual desde el 2019 se convirtió en la primera empresa en recibir un certificado aéreo de la Administración Federal de Aviación para operar en EE.UU.

“Trabajar con Wing se alinea directamente con nuestra pasión por encontrar soluciones de entrega de última milla innovadoras y ecológicas”, puntualizó el retail.

Mientras que en México, en octubre de 2020, Mercado Libre anunció la implementación de su red aérea, proyecto liderado por Omar Ramírez, director de Logística y Transporte de Mercado Libre Latam.

“Lo que entendimos fue que el usuario quiere su pedido lo más rápido posible. Cuando construimos nuestra red logística buscamos alternativas para entregar lo más pronto a estos lugares donde por tierra nos tomaría más de dos días”, comentó el directivo en entrevista para Inmobiliare.

En este sentido, su red área está diseñada para transportar y cumplir su promesa de e-commerce “en menos de 24 horas”. Son cuatro aviones los que operan en México todos los días, tres de ellos, modelo Boeing 737-4 y un Boeing 737-3 con una capacidad de 17 toneladas en total, equivalente a un aproximado de 14 mil paquetes por cada aeronave. Sus cuatro rutas son:

- Ruta 1: Tijuana- Querétaro- Hermosillo- Tijuana.
- Ruta 2: Cancún- Mérida- Querétaro- Mérida- Cancún.
- Ruta 3: Chihuahua- Monterrey- Querétaro, Ciudad Juárez- Chihuahua
- Ruta 4: La Paz- Querétaro- Culiacán- La Paz.



Dicha red permite eficientar su operación logística que está conformada por: siete centros de distribución (CEDIS), más de 70 centros de última milla y tres mil agencias de paquetes.

Centros de última milla

Si bien el transporte logístico es importante para el e-commerce, también son relevantes los centros de almacenamiento de última milla.

Diana Merino, analista de la división de Investigación de mercado de Newmark, señaló en su reporte del IT2023 del sector industrial, que dicho término, también conocido como last mile, surgió por los nuevos hábitos de consumo, razón por la que las empresas implementaron innovadores sistemas de tecnología debido al crecimiento del comercio electrónico.

“La expansión del sector logístico se ha visto favorecida debido al consumo electrónico y la búsqueda de espacios industriales con una ubicación privilegiada, con el objetivo principal de reducir los costos operativos y que sea más eficiente la última parte del proceso de entrega de un pedido hacia el cliente final, permitiendo a las empresas realizar envíos en menos de 60 minutos”, apuntó la especialista.



Una extraordinaria alternativa de inversión.

En **Inverti Capital** creamos la mejor alternativa en **fondos de inversión** basados en la diversificación geográfica y de sectores: industrial, turístico, comercial y residencial.

Bajo estas premisas, ofrecemos a nuestros clientes el menor riesgo y el máximo resultado de su inversión.



Más de 30 años
de experiencia



Más de \$1,000 mdd Estructurados,
desarrollados y gestionados



Más de
100 proyectos

Fondo Inverti Capital 1:

Tu mejor opción en inversión
inmobiliaria.

¡CONÓCENOS!

www.inverticapital.mx

 [invertigdl](#)

 [inverti corporativo](#)

 [invertigdl](#)

 [inverti corporativo](#)

 [invertigdl](#)





En este sentido, Newmark ha dado a conocer que los almacenes verticales son el futuro de la industria logística ante la falta de espacio y la alta demanda del comercio electrónico. Este tipo de propiedades son comunes en Asia y en parte de Europa; en Estados Unidos, derivado al aumento de la demanda del comercio electrónico y la reducción de días de entrega, ha llevado a los constructores de almacenes a establecer espacios compartidos de última milla en áreas metropolitanas densamente pobladas.

Erick Brunet, director de transacciones del equipo de Sergio Pérez de Newmark, aseguró que los espacios de última milla otorgan la posibilidad de estar dentro de la ciudad y que la densidad de estibar productos es más rentable.

“Los almacenes verticales o de varios pisos son el futuro de la logística y la distribución en ciudades densamente pobladas y con espacio reducido, por lo que su implementación representará una transformación de las cadenas de suministro”.

Aunque en otros países van avanzados con este tipo de propiedades, Brunet aseguró que en México y América Latina todavía no se verán a corto plazo, a pesar de ser una tendencia innovadora en los últimos años.

Asimismo, es relevante mencionar que se ha dado a conocer el proyecto de FIBRA Last Mile (FIBRALM) de Hipólito Rayón Ignacio, una iniciativa que propone desarrollar un nuevo Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces (FIBRA).

De acuerdo con el creador, tiene como objetivo adquirir y administrar inmuebles destinados a actividades industriales en México, particularmente para el sector logístico de última milla en las principales ciudades del país.

El proyecto de por Hipólito Rayón fue el ganador de la segunda edición del concurso “Fibra Day 2023, crea tu fibra sustentable” del Grupo Bolsa Mexicana de Valores (Grupo BMV) y la Asociación Mexicana de Fibras Inmobiliarias (AMEFIBRA). 

Reliê

Real estate marketing

NO SOMOS UNA AGENCIA,
SOMOS TU DEPARTAMENTO DE MARKETING.

¿CUÁL ES NUESTRA TAREA?

Reimpulsarte, diseñar estrategias de la mano de tu equipo de ventas y **Reconectar** tu desarrollo con el poder del **marketing inmobiliario**.

SOMOS EXPERTOS
Real estate marketing
SOMOS EXPERTOS

Nuestros servicios están diseñados para **acompañar la vida** de tu proyecto inmobiliario

- 
- 1 Branding
 - 2 Estrategia Digital
 - 3 Diseño
 - 4 Consultoría
 - 5 Lanzamiento
 - 6 Lead Management
 - 7 Estrategias offline
 - 9 Estrategia post venta
 - 10 RP

¿Quieres saber más?



Estamos preparados para ser tu socio en cualquier etapa del proyecto o en su totalidad, te apoyaremos en cada paso del camino.

Aquí Resolvemos tus dudas:



Reconecta



CUATRO CUATROS EL REFUGIO PERFECTO ENTRE VIÑEDOS Y EL MAR

En la costa noroeste de México, a tan solo 90 minutos en auto de San Diego, California, se encuentra un proyecto excepcional que combina la belleza de los viñedos con la serenidad del mar. CuatroCuatros, la primera Comunidad Planeada Turística y Residencial con viñedos y mar en América.

Se trata de un destino que promete no solo ser un lugar de descanso, sino también una inversión única. Con una extensión de 860 hectáreas, 1.9 kilómetros de costa con playa y una ubicación estratégica cerca del Valle de Guadalupe y el Puerto de Ensenada, CuatroCuatros se presenta como una oportunidad inigualable para aquellos que buscan un estilo de vida que fusiona la naturaleza, la comunidad y el lujo.



La esencia de CuatroCuatros se basa en la conservación y conexión, se distingue por su compromiso con la conservación del entorno natural. El proyecto está enclavado en un vasto terreno que incluye montañas, reservas naturales y viñedos. La esencia de su existencia radica en la armonía con la tierra y la conexión con la naturaleza. Los residentes de CuatroCuatros tienen la oportunidad de disfrutar de la belleza de la costa, explorar las montañas circundantes y participar en actividades al aire libre que enriquecen su calidad de vida.

Opciones de vivienda para todos los gustos

CuatroCuatros ofrece una amplia gama de opciones de vivienda para satisfacer las necesidades y preferencias de cada persona. Desde terrenos residenciales donde puedes construir la casa de tus sueños, hasta casas y departamentos con vistas panorámicas. La cuidadosa planificación y diseño arquitectónico garantizan que cada propiedad esté integrada perfectamente en el entorno natural, permitiendo que sus habitantes disfruten de un estilo de vida exclusivo y relajado.

Amenidades de Clase Mundial: El encanto va más allá de sus impresionantes paisajes. Los residentes tienen acceso a una variedad de amenidades de clase mundial que enriquecen su vida cotidiana. El club de playa ofrece un refugio sereno junto al mar, mientras que la vinícola

te invita a explorar la cultura del vino en la región. Para los entusiastas del deporte, el club deportivo brinda la oportunidad de mantenerse activo y saludable. La casa club es el lugar ideal para socializar y disfrutar de momentos inolvidables en compañía de amigos y vecinos.

Experiencia CuatroCuatros

La experiencia en CuatroCuatros es verdaderamente única, inició con un emocionante paseo en helicóptero que permite admirar el desarrollo desde el aire y apreciar la majestuosidad de los viñedos y la costa. Su club de playa ofrece comida excepcional en un entorno paradisíaco.

CuatroCuatros es mucho más que un desarrollo inmobiliario; es una invitación a vivir en armonía con la naturaleza, a disfrutar de la comunidad y a experimentar el lujo en su máxima expresión. Ya sea que estés buscando un retiro de fin de semana, una inversión a largo plazo o un lugar para construir la casa de tus sueños, CuatroCuatros ofrece todo esto y más.

Este rincón paradisíaco en la costa de Ensenada es un testimonio de cómo el desarrollo puede coexistir con la preservación, creando un lugar verdaderamente único en el mundo. Así que no esperes más, invierte en tu futuro y sé parte de esta comunidad privilegiada en CuatroCuatros, donde los viñedos se encuentran con el mar.

INDUSTRIAL GATE

INNOVANDO EN EL ÁMBITO
INMOBILIARIO INDUSTRIAL

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@immobiliare.com





Conocida por su liderazgo en el sector inmobiliario, Industrial Gate, se ha convertido en poco tiempo en una de las compañías desarrolladoras de naves industriales clase A más importantes del norte y centro de México.

Lo anterior es resultado de la amplia experiencia de su equipo y directores, quienes suman más de 40 años de trabajo en el sector de bienes raíces. Además de la alta demanda de espacios industriales que ha traído el fenómeno conocido como nearshoring en los estados fronterizos.

“Industrial Gate inició en septiembre de 2021 con la adquisición del parque Industrial Gate Escobedo en Escobedo, Nuevo León, a partir de ahí comenzamos a desarrollar propiedades en ciudades como Tijuana, Reynosa, entre otras”, menciona en entrevista para Inmobiliare, Raúl Arroyo, Managing Partner.

Tanto Raúl Arroyo como su socio Miguel Delgado, cuentan con más de 17 años de experiencia en la industria



Tanto Raúl Arroyo como su socio Miguel Delgado, CFO, cuentan con más de 17 años de experiencia en la industria de forma individual, de los cuales, la mayoría han sido enfocados al sector inmobiliario industrial.

“El crecimiento de la empresa es un tema de experiencia, con lo que se han logrado obtener ubicaciones, propiedades y relaciones con clientes para enfrentar el camino. Sin contar, que el boom industrial ayudó mucho a nuestra consolidación como compañía”.

Hasta el momento Industrial Gate ha desarrollado alrededor de 300 mil metros cuadrados en las principales ciudades del país, tales como Tijuana, Reynosa, Monterrey, y Puebla, entre otras. Además, declara que cuentan con el potencial para llegar a 500 mil metros cuadrados en los próximos dos años, incluyendo mercados como Estado de México, Juárez y Querétaro.

Asimismo, Raúl, explica que en pocos meses, han realizado inversiones cercanas a los 150 millones de dólares a través de fondos de inversión institucionales.

Industrial Gate, alianza impulsada por nearshoring

Industrial Gate ha colaborado desde 2021 en el desarrollo y operación de naves industriales en territorio mexicano. En 2022, cerró tres proyectos BuildTo Suit (BTS) para Foxconn, XB Logistics y Forvia. Sin embargo, fue hasta este año, en el se anunció la nueva marca “Industrial Gate”.

Dicha Marca está enfocada en adquirir y desarrollar propiedades industriales clase A, especializándose en el desarrollo de activos hechos a la medida, mercado impulsado por el nearshoring, fenómeno que ha alcanzado inversiones por más de 110 mil millones de dólares (mdd), de los cuales 30 mil mdd son inversiones de empresas nacionales y 80 mil mdd de empresas extranjeras, de acuerdo con la titular de Economía, Raquel Buenrostro.

“El objetivo, es enfocar los esfuerzos de los equipos, cada uno en diferentes disciplinas. El enfoque principal es que exista una marca con la que tanto inversionistas como clientes nos identifiquen para llevar a cabo toda la ejecución, además de representar confianza e institucionalidad”.



FOTO: REYNOSA

En 2023 Industrial Gate y sus inversionistas anunciaron su integración en el país bajo la nueva marca “Industrial Gate”

Financiamiento

El pasado mes de octubre de 2022, anunciaron el cierre de una línea de crédito por 200 millones de dólares con una de las instituciones bancarias más importantes del país. “El cierre de este financiamiento es un gran ejemplo del respaldo que tenemos como empresa y nos ayuda a visualizar mejor el respaldo que viene a futuro para nosotros”.

En esta misma línea, es importante mencionar que la plataforma ha cerrado contratos de deuda con diferentes entidades financieras, entre las que destacan Scotiabank, Monex y Bancomext. Las líneas de crédito actuales suman US\$317 MM.

Portafolio

Al tercer trimestre de 2023, el portafolio desarrollado por este gran equipo comprende 10 naves industriales con 3.4 millones de pies cuadrados de Área Bruta Rentable (ABR), albergando arrendatarios como Foxconn, DHL y Forvia. Además de contar con una reserva de tierra con potencial para desarrollar aproximadamente 1.5 millones de pies cuadrados de ABR adicional.

De igual forma, administra el desarrollo más grande en Reynosa, Tamaulipas, denominado Industrial Gate Reynosa, el cual contabiliza más de 721 mil pies cuadrados, para logística.



FOTO: REYNOSA

Industrial Gate Escobedo. Escobedo Nuevo León

- Parque Industrial con cinco naves arrendadas y una más en construcción
- Cuenta con más de 2 MM de pies cuadrados de ABR
- Terreno adicional para desarrollar hasta 716 mil pies cuadrados

BTS Foxconn. Tijuana, Baja California

- Construcción a la medida
- 290 mil pies cuadrados de área bruta rentable
- Construcción finalizó en diciembre de 2022

BTS XB Logística. Reynosa, Tamaulipas

- Construcción a la medida
- Ubicado a menos de 23 km de McAllen, Texas
- Cuenta con más de 721 mil pies cuadrados

Forvia. Puebla, Puebla

- Más de 122 mil pies cuadrados de área bruta rentable más una ampliación de 60 mil pies cuadrados que está en proceso de construcción

Industrial Gate Pacific. Tijuana, Baja California

- Parque industrial con cuatro desarrollo proyectados en la primer fase (18 Has de terreno)
- 940 mil pies cuadrados totales de fase I
- El primer desarrollo cuenta con 222 mil pies cuadrados. Se trata de una construcción a la medida para DHL Supply Chain
- El proyecto generará más de 700 empleos directos e indirectos en la zona norte
- El proyecto cuenta con dos etapas adicionales de +20 Has cada una

Cabe destacar que la mayor parte del portafolio de Industrial Gate está compuesto por inmuebles arrendados en Escobedo, Nuevo León con el 54%; seguido de Tijuana con 27%; Reynosa con el 16%; y Puebla, donde se registra un 4%.

En cuanto a las industrias con mayor presencia en las propiedades, destacan, servicios logísticos, farmacéutica, y manufactura, por mencionar algunos. Raúl Arroyo también detalla que para el periodo 2024-2025 buscan ganar mayor presencia en los estados de Chihuahua, y Estado de México. “En estos momentos tenemos transacciones en Querétaro y Chihuahua, las cuales están previstas para que inicien construcción en 2024”.



FOTO: ESCOBEDO

Estándares ambientales

De acuerdo con Raúl Arroyo, los factores Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo (ESG, por sus siglas en inglés), son de vital importancia para la compañía, por lo que trabajan con la consultoría de Footprint 360 especializada en la materia. “Trabajamos con una consultoría para cumplir con los estándares en el desarrollo de propiedades, con los Fondos de Inversión y en la Administración de Activos”.

Explica que en el tema Social, además de hacer las donaciones, buscan que todos y cada uno de los desarrollos cuenten con un mayor número de áreas verdes y de recreación. En cuanto al tema Ambiental, Industrial Gate busca desarrollar el primer portafolio LEED (Leadership in Energy and Environmental Design, por sus siglas en inglés), es decir, que todas las propiedades cumplan y estén certificados bajo dichos estándares.

“El portafolio ya se inició, lo que queremos es que las propiedades que están en desarrollo cuenten con esta certificación desde su planeación”.

Actualmente, los desarrollos Industrial Gate Escobedo fase II, Industrial Gate Tijuana e Industrial Gate Reynosa, se encuentran en proceso de certificación LEED para la construcción y ESG para la administración y cumplimiento de políticas.

Además, Industrial Gate cuenta con manuales, políticas y procesos para el cumplimiento ESG, específicamente en la parte de gobierno corporativo (G), que ayuda a garantizar a los inversionistas el cumplimiento de normas y reglamentos específicos en la rama, por esa razón han obtenido el distintivo de Empresa Socialmente Responsable (ESR) de primer año en este 2023 otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi), finalizaron los socios Raúl y Miguel. 🌱

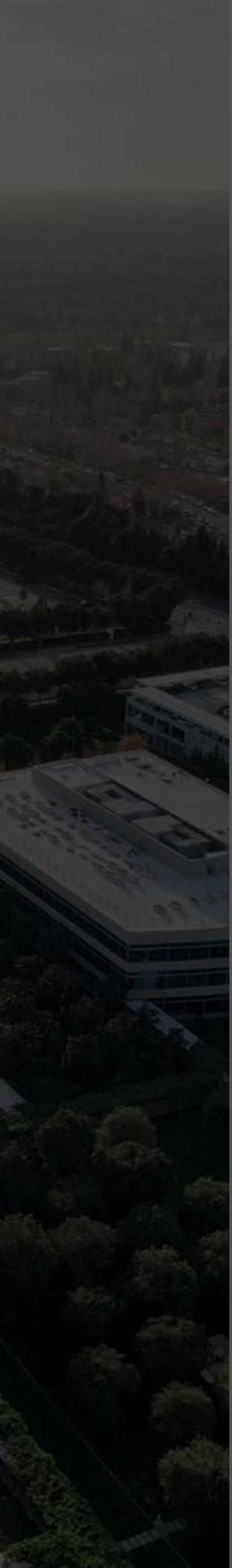
AL

ALIADOS

NEARSHORING ACELERA EL DESARROLLO
DE NUEVOS PARQUES INDUSTRIALES; EL
NIVEL DE OCUPACIÓN SUPERA EL 95%:

AMEFIBRA

POR: SIMÓN GALANTE, PRESIDENTE DE AMEFIBRA Y CEO DE FIBRA HOTEL



México está experimentando un crecimiento acelerado en el sector inmobiliario industrial, superando a otras naciones de América Latina

El territorio nacional cuenta con una gran cantidad de propiedades industriales, con más de 425 Parques Industriales distribuidos en 27 estados de la República Mexicana según cifras de la AMPIP, aún así debido a la gran demanda generada por el fenómeno del nearshoring, no son suficientes. En las últimas décadas se ha desarrollado una infraestructura industrial importante, que cumple con los estándares y certificaciones internacionales requeridas que buscan las empresas extranjeras para traer su operación a nuestro país.

De acuerdo con información de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), se espera la llegada de 227 nuevas empresas en promedio por año en el periodo 2023-2025, lo que representaría un crecimiento del segmento inmobiliario industrial anual del 9.1% comparado con el periodo de 2018 a 2022, por lo que se prevé un aumento considerable en la oferta de espacios de inmobiliario industrial para recibir a más empresas extranjeras en los próximos años.



Durante el 2022, la oferta incrementó y cerró el año en 3.98 millones de m², aumentando por más de 290,000 m² desde el inicio del año

del Norte, Bajío y Occidente, son los que muestran mayor dinamismo, ya que su inventario creció a una tasa promedio de 35% para cierre del 2022; mientras que la Ciudad de México y área metropolitana avanzó 17% en el mismo periodo.

Actualmente, México está experimentando un crecimiento acelerado en el sector inmobiliario industrial, superando a otras naciones de América Latina, como Brasil, Perú, Argentina y Colombia; posicionándose como el mercado industrial más grande de la región con aproximadamente 73 millones de metros cuadrados de ocupación al cierre del 2022. Aunque existe un gran número de Parques Industriales en el país, se estima que se requieren más de 15 millones de m² para poder satisfacer la demanda de ocupación en los próximos cinco años.

Al respecto, distintos estudios sugieren que México ya está sacando provecho del nearshoring, principalmente en flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). De hecho, la Secretaría de Economía (SE) informó que, durante el primer trimestre de 2023, la IED fue de 18,636 millones de dólares, monto 48% superior al que fue reportado en el primer trimestre del año pasado. Dichas inversiones se han establecido en las zonas centro y norte del país, principalmente en mercados como la Ciudad de México y Nuevo León, en donde la demanda de espacios industriales cada vez es más alta, lo que también ya se ve reflejado en el actual precio de la renta de las propiedades industriales, con un aumento de hasta el 25 por ciento.

Al cierre del 2022 los Parques Industriales en México presentaron un nivel de ocupación del 97.9%, una variación del 1.76% respecto 2019, y con un crecimiento en inventarios del 30% en el mismo periodo. A nivel regional los mercados

Los desarrolladores de Parques Industriales continuarán trabajando para ampliar y mejorar la oferta, lo que sin duda seguirá impulsando la atracción de una mayor inversión extranjera; ante el incremento de la demanda, el sector de inmobiliario industrial deberá invertir de manera significativa en la construcción de nuevas propiedades industriales, especialmente en las zonas donde prácticamente la disponibilidad de espacios es inferior al 2 por ciento. Lo anterior permitirá aprovechar el enorme impulso que el nearshoring está impulsando al sector inmobiliario industrial y otros sectores de la economía (como el turístico, oficinas, comercial, educativo, agroindustrial, entre otros).

Aunque existe un gran número de propiedades, naves y parques industriales en México, la elección del más adecuado siempre dependerá de las necesidades y objetivos que tenga cada empresa, como un traje a la medida. No obstante, cabe resaltar que durante el 2022, la oferta incrementó y cerró el año en 3.98 millones de m², aumentando por más de 290,000 m² desde el inicio del año. Aun así, la oferta sigue estando comprimida debido a la fuerte demanda de espacios industriales y a varias condiciones que han creado obstáculos al desarrollo de nuevos proyectos especulativos. Entre estas condiciones se encuentran la escasez de energía, el incremento de precios de tierra y el encarecimiento general de los insumos de construcción y las tasas de interés. 🌱

***Nota del editor:**

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

KELMAN



ARTHOUSE
MÉRIDA



*INSPIRED BY
THE LUXURY
OF LIVING ART*

 kelmandesarrollos

 Kelman Desarrollos

 (999) 921 4980



¿POR QUÉ LA CONSTRUCCIÓN NO ES SUSTENTABLE?

POR: JUAN HUICOCHA MASON, RESEARCH FELLOW, MIT

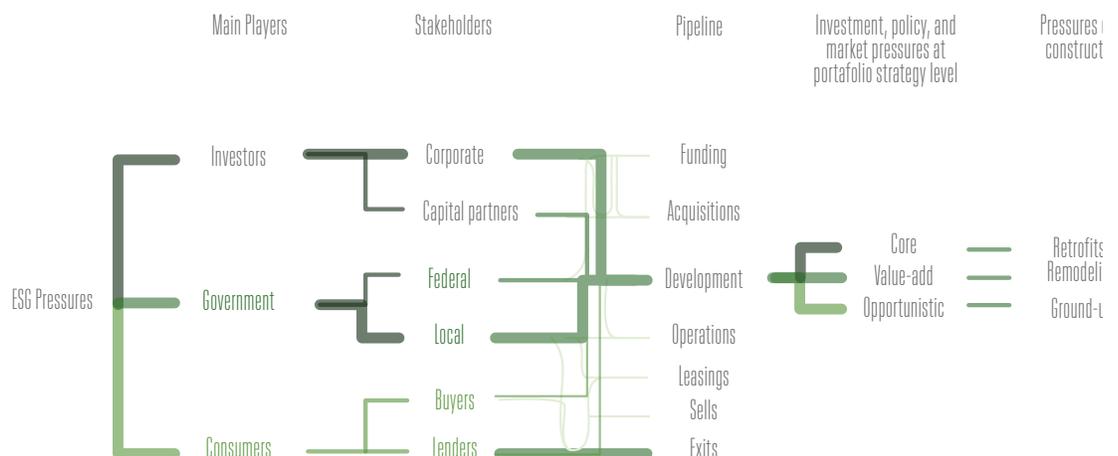


La industria de la construcción desempeña un papel significativo en nuestra vida cotidiana, basta con mencionar que típicamente representa entre el 5 y el 10% del PIB de cada país. Sin embargo, también tiene un impacto sustancial en nuestro medio ambiente. Los edificios consumen vastas cantidades de recursos, al tiempo que contribuyen considerablemente a las emisiones globales de gases de efecto invernadero. Es en este marco que cabe preguntarnos ¿Porqué no tenemos edificios más sustentables?

Las iniciativas de Medio Ambiente, Social y Gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) han ganado una inmensa popularidad en los últimos años, principalmente porque ofrecen mejoras en la reputación corporativa, diversificación de mercado y mitigación de riesgos a largo plazo. La demanda de inversiones sostenibles ha aumentado entre inversores individuales y organizaciones globales, reflejando un creciente interés en prácticas ambientalmente responsables.

Los gobiernos, especialmente en países desarrollados, también están adoptando políticas verdes. Medidas como los impuestos al carbono y las regulaciones de comercio de emisiones se están volviendo cada vez más comunes. Estados Unidos, por ejemplo, ha establecido objetivos ambiciosos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Este cambio hacia la sostenibilidad ha extendido su influencia a la industria inmobiliaria, impactando en los mercados de activos y las prácticas de construcción.

El desarrollo inmobiliario implica una interacción compleja de diversos factores influenciados por las presiones ESG. Los inversores corporativos y las políticas locales impulsan cambios a corto plazo, mientras que la demanda del mercado afecta más bien a largo plazo.



En Estados Unidos, el sector inmobiliario contribuye significativamente a las emisiones de gases de efecto invernadero. Como resultado, ha habido un creciente énfasis en políticas sostenibles tanto a nivel federal como local. La Estrategia de Mitad de Siglo de Estados Unidos para la Descarbonización Profunda establece planes para reducir sustancialmente las emisiones de gases de efecto invernadero para 2050. Numerosos estados también se han comprometido con objetivos de electricidad de cero emisiones de carbono, marcando un claro cambio hacia la sostenibilidad. Las certificaciones sustentables también han desempeñado un papel vital en la promoción de la construcción sostenible. Certificaciones como LEED y BREEAM han experimentado una creciente adopción en los últimos años.

A pesar de estos desarrollos positivos, uno podría preguntarse por qué la construcción sostenible no ha experimentado un auge más significativo, dada la creciente madurez de las políticas, certificaciones y los mercados ESG. Este artículo explora las razones detrás de este fenómeno, con un enfoque particular en contratistas de bienes raíces residenciales y comerciales. Varias barreras clave dificultan la adopción generalizada de prácticas de construcción sostenible:

1. **Falta de Incentivos Económicos:** Un obstáculo importante para la construcción ecológica es el "greenium", es decir, los costos adicionales asociados con proyectos respetuosos con el medio ambiente. Si bien algunas iniciativas verdes pueden llevar a ahorros a largo plazo, a menudo hay gastos iniciales que desalientan a desarrolladores. Si optar por prácticas ecológicas no ofrece una ventaja financiera clara, los desarrolladores y contratistas pueden dudar en adoptar prácticas sostenibles.
2. **Políticas Erróneas:** Las políticas locales tienen una influencia sustancial en el comportamiento de la construcción. Regulaciones más estrictas y la

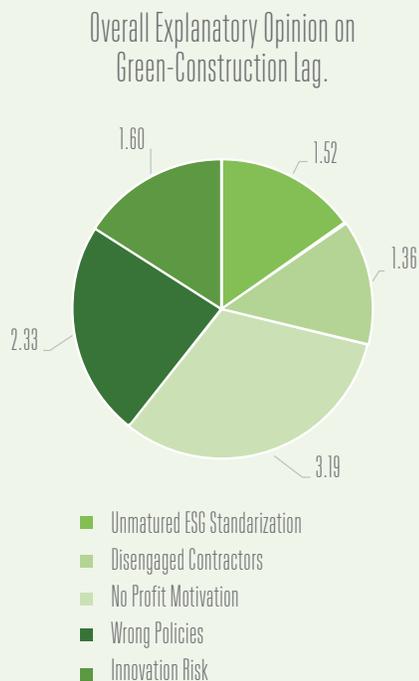
imposición de impuestos sobre el consumo de energía pueden desalentar a los desarrolladores de llevar a cabo proyectos verdes. La falta de uniformidad en las iniciativas ecológicas entre regiones puede llevar a disparidades en los niveles de construcción, favoreciendo a áreas con políticas menos orientadas hacia lo verde.

3. **Riesgo de Innovación:** Los contratistas enfrentan riesgos sustanciales al adoptar tecnologías y materiales ecológicos e innovadores. Los métodos de construcción tradicionales son bien comprendidos y presentan menos incertidumbres. La incorporación de soluciones sostenibles nuevas puede introducir variables desconocidas, lo que afecta a los plazos y presupuestos de los proyectos. El riesgo asociado con la innovación a menudo hace que los contratistas sean reacios a adoptar prácticas sostenibles.
4. **Estandarización Inmadura de ESG:** La falta de indicadores ecológicos y metodologías verdes estandarizadas complica los esfuerzos de construcción sostenible. Aunque existen métodos como la LCA (Life Cycle Assessment), no se adoptan ampliamente, lo que lleva a una falta de transparencia consistente en el mercado. Además, las certificaciones ecológicas ampliamente reconocidas, como LEED y BREEAM, a menudo priorizan ciertos aspectos de la sostenibilidad, pasando por alto otros factores cruciales.
5. **Contratistas Desvinculados:** Muchos contratistas se centran en entregar proyectos de manera eficiente y es posible que no comprendan completamente la importancia de las iniciativas ESG. A diferencia de los inversores institucionales y los desarrolladores, los contratistas a menudo no son los principales tomadores de decisiones en los esfuerzos de descarbonización. Pueden abordar medidas de sostenibilidad sólo en proyectos específicos, dependiendo de las demandas del cliente y las políticas locales.

Para obtener una visión de estos desafíos, nos comunicamos con líderes de la industria en todo el mundo, involucrándolos en una encuesta destinada a descubrir los factores que impiden que el sector de la construcción abrace el desarrollo sostenible. La encuesta, que recopiló respuestas de 42 diversos líderes de la industria, incluyó nueve preguntas, tres de las cuales son particularmente relevantes para nuestro análisis.

COMPRENDIENDO A LOS ENCUESTADOS

Antes de sumergirnos en los resultados principales, buscamos comprender el contexto de los encuestados. Entre los factores contextuales recopilados se incluyeron sus nombres, empresas, tamaños de empresa, roles, actividades industriales principales y regiones de operación.



5.5/10

is the general opinion on ESG development in the construction sector.

No profit motivation

is the most common reason from industry leaders to explain sustainable construction lag.



PERCEPCIONES CUANTITATIVAS

Dos preguntas cuantitativas desempeñaron un papel fundamental en nuestra encuesta:

1. Clasificación de las Barreras: Se pidió a los encuestados que clasificaran la razón más significativa por la cual la industria de la construcción se retrasa en el desarrollo sostenible entre cinco opciones diferentes. Las opciones se mezclaron aleatoriamente para garantizar respuestas imparciales.
2. Evaluación del Progreso: Los encuestados también calificaron, en una escala del 1 al 10, cuánto progreso creen que ha logrado el sector de la construcción en el desarrollo sostenible.

Los resultados de estas preguntas revelaron que la falta de motivación económica es el principal obstáculo para la adopción de prácticas más verdes, seguido de cerca por el impacto de las políticas erróneas. Es importante destacar que la aleatorización de las opciones de respuesta agregó validez a estas conclusiones. Además, la calificación general para el desarrollo verde de la industria promedió 5.5 de 10.

Para visualizar estos resultados, invertimos los valores de clasificación ($5-x=y$) para facilitar la representación gráfica. Cuanto mayor sea el número, más significativo será el factor. Según los encuestados, el factor más sustancial fue la falta de motivación económica, con una puntuación de 3.19. Se examinaron desgloses detallados de los resultados, tanto para la población en general como segmentados por criterios específicos.

Preguntamos a los encuestados sus opiniones personales sobre lo que le falta a la industria de la construcción para volverse más ecológica. Antes de revelar nuestro marco de tesis de cinco factores, los encuestados ofrecieron sus opiniones.

La nube de palabras generada a partir de estas respuestas destacó términos clave como "construcción", "costo", "riesgo", "falta", "incentivo" y "materiales". Un análisis NPS (Net Promoter Score) indicó un nivel de confianza del 68% con respecto al término "precios", mientras que el análisis de sentimientos reveló un 69.7% de confianza en la negatividad.

Al profundizar en las respuestas individuales, surgieron una variedad de opiniones. Algunos encuestados desafiaron la noción de que la industria de la construcción se queda atrás, enfatizando el progreso realizado en soluciones sostenibles y prácticas de construcción energéticamente eficientes a lo largo de los años. Curiosamente, incluso estos encuestados, cuando se les pidió que clasificaran la evolución ESG de la industria, se alinearon estrechamente con puntos de vista más conservadores.

Otros encuestados ofrecieron perspectivas alternativas, arrojando luz sobre diversos aspectos del problema, como la falta de datos confiables para justificar los altos costos de las prácticas sostenibles. Algunos destacaron la necesidad de una mayor inversión en investigación, desarrollo y adopción de productos y soluciones más ecológicos. Otros señalaron las altas tasas de interés como obstáculo a corto plazo.

Nuestra encuesta a líderes de la industria proporcionó valiosos conocimientos sobre las barreras que impiden que la industria de la construcción se vuelva más ecológica. La Falta de Motivación Económica y las Políticas Erróneas surgieron como obstáculos

principales, y el Riesgo de Innovación también tuvo un lugar destacado en las respuestas cualitativas.

En las evaluaciones cuantitativas, la falta de motivación económica surgió como la principal razón del déficit de sostenibilidad en la industria. Sin embargo, la clasificación cambió en las pruebas cualitativas, con el Riesgo de Innovación tomando el segundo lugar. Esta variación puede atribuirse al diseño de la pregunta, que introdujo el marco de tesis después de que los encuestados compartieran sus opiniones abiertas.

Curiosamente, los Contratistas Desvinculados consistentemente ocuparon el último lugar entre los encuestados. Además, una categoría de "Otros" atrajo más atención que los Contratistas Desvinculados tanto en las evaluaciones cualitativas como cuantitativas.

En nuestro camino hacia un futuro más verde, es crucial abordar las barreras que actualmente obstaculizan las prácticas de construcción sostenible. Si bien las iniciativas ESG, las políticas y las certificaciones han avanzado significativamente, todavía queda trabajo por hacer.





Para impulsar la construcción sostenible:

- Debemos encontrar formas de hacer que las prácticas verdes sean más atractivas desde el punto de vista financiero, reduciendo el "greenium" y mostrando los beneficios a largo plazo de la sostenibilidad. La academia ha sugerido constantemente el beneficio económico de los desarrollos sostenibles, pero los líderes de la industria parecen tener otra opinión.

- Las políticas deben ser cuidadosamente diseñadas para fomentar la construcción ecológica sin sofocar el desarrollo, promoviendo un enfoque equilibrado que promueva el crecimiento mientras preserva el medio ambiente.

- Fomentar la innovación y reducir el riesgo para los contratistas es esencial. Debemos crear marcos que permitan la adopción de nuevas tecnologías y materiales, mitigando las incertidumbres asociadas con el cambio.

- La estandarización de indicadores ecológicos y metodologías verdes debe ser una prioridad. Esto proporcionará transparencia y consistencia en toda la industria, facilitando que los interesados abracen la sostenibilidad.

- Finalmente, debemos trabajar para involucrar a los contratistas de manera más efectiva en el movimiento verde. Las campañas de educación y concientización pueden ayudar a los contratistas a comprender la importancia de las iniciativas ESG y su papel en la creación de un futuro sostenible.

Abordando estos desafíos, podemos allanar el camino hacia una industria de la construcción más verde, una que se alinee con la creciente demanda de sostenibilidad y abrace la innovación para crear  un futuro más brillante y sostenible para todos.

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



LA ESPIGA®

VIDA Y COMUNIDAD

HOGAR DEL PRESENTE, PLUSVALÍA DEL MAÑANA



¡CONTÁCTANOS!



GRUPO **DMI**

Comercializado por
ACTIVO
INMOBILIARIO



DE LOS
CREADORES DE
EL CAMPANARIO

Terrenos residenciales en
Querétaro desde 250 m²

laespiga.mx

NEARSHORING: OPORTUNIDAD INMOBILIARIA EN MÉXICO



**POR: EDGAR ROMERO
ENRIQUEZ**

*Integrante del Consejo
Nacional de Vivienda
SEDATU*

*Vicepresidente Nacional
Vivienda en COPARMEX
CEO Grupo Oh México*

REMS | México

[www.linkedin.com/in/
edgarroen/](https://www.linkedin.com/in/edgarroen/)

El nearshoring en territorio mexicano, generará consigo una interesante propuesta en inversiones inmobiliarias, favoreciendo tanto la oferta como la demanda existente.

Pero comentemos acerca de cómo el nearshoring atrae inversiones. Al ser esta una estrategia comercial, que se produce por factores comerciales y geográficos, desencadena una oportunidad inigualable en el desarrollo del territorio donde se establece.

Según lo mencionado por la calificadora Fitch Ratings, México será uno de los más beneficiados por el nearshoring.

Uno de los factores que beneficia al país, es el T-MEC, este tratado entre Estados Unidos, Canadá y México ha fortalecido las economías en estos países, generando beneficios sustanciales que han propiciado, en este momento, que el nearshoring se establezca con más fuerza, ayudado con las reglas claras del tratado, genera certeza a empresarios ávidos en establecerse en México.

Hay que mencionar que “el vecino del norte” se convierte en uno de los más importantes en este “nearshoring inmobiliario” (al compartir más de 3,000 kilómetros de frontera), que por su economía atraerá a México inversionistas inmobiliarios con alta demanda de compra.

Las ciudades beneficiadas por este “nearshoring inmobiliario” serán aquellas que en menor tiempo se adecuen a la demanda requerida de los que arriben y que su infraestructura genere una puerta de acceso a más y mejores desarrollos inmobiliarios, los cuales, satisfagan las necesidades del inversionista/comprador.

La creciente demanda de lugares para vivir, contribuirá a que el desarrollo inmobiliario crezca. Ciudades o regiones con mayor demanda en el nearshoring inmobiliario:

- Monterrey
- Ciudad de México
- Riviera Maya (Cancún – Playa del Carmen – Tulum)
- Riviera Nayarit (Puerto Vallarta - Nuevo Vallarta – Punta Mita)
- Bajío (San Luis Potosí, Querétaro)

No olvidemos que el sureste de

México, con los actuales y futuros desarrollos de infraestructura que lleva a cabo el gobierno mexicano, incentivarán de igual forma el establecimiento de más empresas atraídas por estas condiciones favorables.

Las fuertes tasas de ocupación que propiciaría la llegada de empresas, la creciente demanda de espacios industriales y el personal que en ellos se desempeñará, repercute en la confianza del desarrollador inmobiliario para generar más vivienda. Esto conlleva a que más áreas de oportunidad en la economía del mismo se desarrolle, fomentando la aparición de desarrollos inmobiliarios mixtos.

Los desafíos que se avecinan, serán o no parte del éxito que traerá este “movimiento”, generar un desarrollo urbano planeado será primordial para las ciudades donde se maximice la demanda de vivienda. Una gran oportunidad existirá para los gobiernos municipales y estatales que deberán replantear su modelo de crecimiento, utilizando herramientas actuales para tal causa.

La tecnología e innovación ayudará en gran medida a este crecimiento, el uso correcto de los recursos, tanto monetarios como naturales será el precursor para una correcta administración y generación.

Las llamadas “Smart Cities” contribuirán a que el “nearshoring inmobiliario” se establezca con mejores resultados, dado que la sustancia de las mencionadas (entre otros) es el adecuado uso de los recursos en la generación de desarrollo del territorio.

Las oportunidades que ha tenido el país en este último sexenio se han visto mermadas, en algunas ocasiones, por la falta de pericia en conocer cuáles son las actividades idóneas que llevarán al desarrollo sustancial en los procesos de cambio. Por ello es invaluable que se consulte con expertos que orienten, tengan conocimiento profesional y lleven buenas prácticas, las cuales, impulsen el éxito en México del “nearshoring inmobiliario” (vivienda e industrial). 🌍



Siendo parte del éxito de nuestros clientes



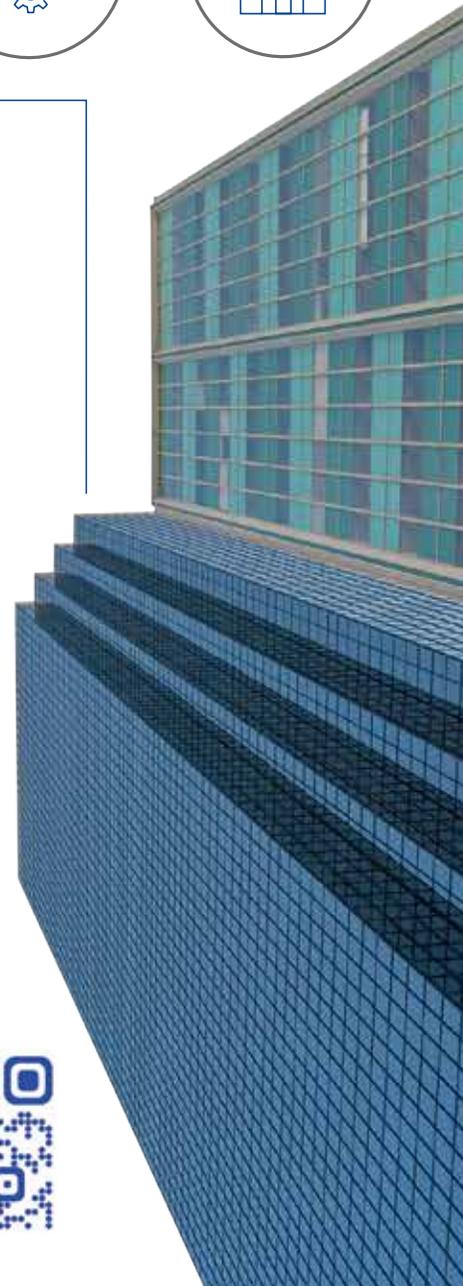
Encuentra el espacio perfecto para ti.



Líderes en el sector inmobiliario



Nuestra Área de Experiencia



Visita nuestra web:

colliers.com



ENTENDAMOS EL CONCEPTO DE ASG

EL ASPECTO DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN ASG



POR: RAFAEL BERUMEN

Managing Director REMS
| México

El **Gobierno Corporativo** está integrado por las estructuras y procesos que dirigen y controlan las empresas. Hace que las empresas sean más responsables y transparentes ante los inversores y les brinda las herramientas para responder a las preocupaciones de las partes interesadas, entre otras.

Estructura de Administración, el sistema de procedimientos y controles internos que conforma la estructura de gestión de una empresa está vinculado a la valoración del patrimonio de esa compañía. La atención se ha centrado en los últimos años en el equilibrio de poder entre el director general y el consejo de administración y, específicamente, en las diferencias entre el modelo europeo y el modelo estadounidense: en los estudios estadounidenses se ha encontrado que el 80 % de las empresas tienen un director general que también es el presidente del Consejo de Administración, en el modelo británico y europeo se encontró que el 90% de las más grandes dividen los roles de director ejecutivo y presidente.

En lo que se refiere a **Relaciones laborales**, en los Estados Unidos, la lista de las 100 mejores empresas para trabajar de Fortune se ha convertido no solo en una herramienta importante para los empleados, sino que las empresas están comenzando a competir intensamente por un lugar en la lista, ya que no solo ayuda a reclutar la mejor fuerza laboral, parece también tener un impacto notable en los valores de la misma. Las relaciones laborales van de la mano con la representación de los compañeros de trabajo en la toma de decisiones de las empresas y la capacidad de participar en un sindicato.

La **Compensación a los Ejecutivos** de la organización es otra de las preocupaciones, ahora se les pide a las compañías que enumeren los niveles porcentuales

de los pagos de bonos y los niveles de remuneración de los ejecutivos mejor pagados y están siendo vigilados de cerca por los accionistas y los inversores de capital.

Además de la **compensación ejecutiva**, la compensación de los empleados y el pago equitativo es una consideración, responsabilidad del gobierno de una organización. Esto incluye equidad salarial para empleados de todos los géneros. Las auditorías en materia salarial y los resultados de esas auditorías, que pueden ser requeridos por varias reglamentaciones y, en algunos casos, que esta información esté disponible al público para su revisión. Se han identificado diferentes métodos para incluir el desempeño ESG en la compensación de los empleados.

También se consideran los conceptos del nivel de **satisfacción de los clientes y el de los empleados**.

Las empresas, particularmente las que cotizan en bolsa y buscan inversionistas, que atienden hoy adecuadamente **Programas ASG** tienen la posibilidad de obtener mejores condiciones de financiamiento con **Bonos Verdes**.

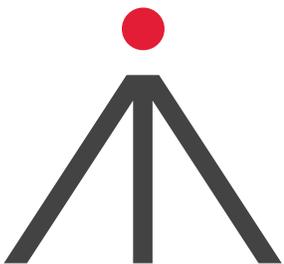
Paralelamente a todo este fenómeno, las **Certificaciones Sustentables** han ido tomando una importancia cada vez más relevante y permiten a las empresas demostrar que están aplicando acciones concretas que están vinculadas con sus objetivos **ASG**, pero al mismo tiempo los procesos de certificación permiten identificar ahorros muy importantes y mejoras en la operación que se traducen en resultados muy favorables.

Hay muchas certificaciones sustentables, dependiendo de los objetivos específicos de cada compañía se puede determinar cuál es la más indicada para ayudar a alcanzar esos objetivos, medirlos y finalmente avanzar en el sentido correcto en sus metas **ASG**. 🌱

50 Años de Ser y Hacer.

ucalli.com

Más de 6 millones
de m² en sueños
construidos.



U⁵⁰
calli®
Ser y Hacer.

REBS

SUMMIT

+ EXPO

GUADALAJARA

23-24 AGO 2023

REBS GUADALAJARA:

Jalisco pieza importante del sector industrial y de vivienda

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

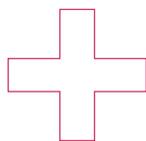
El pasado 23 y 24 de agosto se llevó a cabo REBS Guadalajara, evento organizado por B2B Media, Inmobiliare e Inbound Logistics Latam. Para dar inicio al evento, los asistentes realizaron un recorrido artístico por la “Ruta Escultórica by Galería Trieste”, donde se exhibieron más obras de Paseo Andares por la Plazoleta hasta The Landmark.



Erico Garcia
CEO en B2B Media

Posteriormente, en Hyatt Regency Andares más de 20 speakers, entre políticos y especialistas del real estate, hablaron sobre el futuro del mercado inmobiliario de Jalisco.

REBS Guadalajara contó con la presencia de grandes patrocinadores: Kampus Desarrollos (Premium); Poblado Ribera del Cardenal, Vitro, Kuyabeh, VISE, Grupo Baysa, Metalitec y Grupo Sandstorm GAM (Platinum); Inverti, ArmSec, Axis, GómezPlatero, The Façade Studio y Aguamarina Talismán (Gold); Marriott, Bustamante, Cushman & Wakefield, Colliers, Briq, Murguía, Hir Casa, Promodesa, Credit Brokers, Hilton, Black Sheep, Tinsa, BrickSell, Consulta, Prosperia, Capi, Bismo, Holcim, JLL, Legacy, Legend, E-sourcing México y GAiP (Silver); así como las alianzas con: Matchmakers y Tiburones Inmobiliarios.



Conferencia Magistral:

CONSTRUYENDO CIUDAD CON UNA SOCIEDAD PARTICIPATIVA

En REBS Guadalajara estuvo presente Xóchitl Gálvez, senadora y actual candidata presidencial del Frente Amplio, para ofrecer una conferencia magistral, en donde sus temas principales los enfocó en el desarrollo inmobiliario, el agua y temas de movilidad.

“Se decía que producto de la corrupción es porque se habían autorizado muchos inmuebles y eso tiene que ver con las reglas que no están claras cuando dejas a la discreción, como los permisos y/o autorizaciones”.

Ante esto, dijo que si los desarrolladores no tienen claridad en los procesos, les es complejo en la construcción.

“Justamente pensé que blockchain sería una solución brutal para resolver cualquier tipo de corrupción, que los certificados de uso de suelo primero estén bien establecidos en cada predio”.

Asimismo, dijo que en la capital del país se cometieron errores, uno de ellos fue el cambiar el uso del suelo sin que hubiera un beneficio para esta misma.

“El problema del desarrollo inmobiliario es cómo hacemos que impacte favorablemente a la comunidad. Por ejemplo el proyecto de Ferrocarril de Cuernavaca, es un parque lineal que empieza desde la zona más exclusiva que es Lomas de Chapultepec, pasa por Polanco, continúa en Las Granadas y llega a las colonias más populares de la Miguel Hidalgo como Tacuba o San Lorenzo Tlaltemango”.

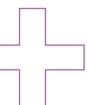
De acuerdo con la senadora, el plan era una manera de igualar a toda la zona, pero que desafortunadamente no se pudo terminar, y solo llegó a tres de los seis kilómetros planeados.



“El problema del desarrollo inmobiliario es cómo hacemos que impacta favorablemente a la comunidad” Xóchitl Gálvez.

Asimismo, enfatizó que el tema del desarrollo urbano tiene que ver con que beneficie a la ciudad, por ejemplo empezar con parque y calles para después dar paso a las grandes construcciones.

“Otro tema de la CDMX y al menos aquí en GDL es el tema de la movilidad y del agua. ¿Por qué la gente no quiere edificios altos? porque siente que no hay agua y que va haber más tráfico, entonces llegó el momento de hacer edificios sin estacionamiento”.



PRESENTACIÓN DEL MERCADO INDUSTRIAL

María Fernanda Orozco, Directora de Consulta, informó que a nivel nacional existen 100 millones de metros cuadrados (m²), los cuales fundamentalmente se concentran en Monterrey y Ciudad de México. Guadalajara y en la Zona Metropolitana únicamente concentra cinco millones de m², a pesar de que es una de las regiones más importantes.

“Hay un récord en el número de m² construidos, al cierre del 2022 se edificaron cinco millones de metros en México. Asimismo, en el país existe una tasa de desocupación de únicamente del 4% en el industrial, es decir, si lo comparamos por ejemplo con el segmento de oficinas que actualmente está en el 24% y el de comercial que está alrededor del 10%, es el más bajo”.



María Fernanda Orozco, Directora de Consulta indicó que se ha identificado una correlación entre la actividad industrial y la construcción en general.

Asimismo, indicó que en Consulta se identificó un valor interesante, ya que hay una correlación entre la actividad industrial y la construcción, que no es solamente es de parques industriales sino de vivienda, oficinas y comercial.

“Esto significa que hay un importante requerimiento y vendrá un alza en la construcción de la mayoría de los segmentos”, aseguró Orozco.

Además, mencionó que Fibra Uno ha optado por empezar a intercambiar o a crecer su inventario industrial

“Hoy FUNO únicamente tiene el 2% de inventario disponible industrial, mientras que en su segmento de oficinas está alrededor del 24%, lo que ha generado una baja en los cap rate”.

Con respecto a la tasa de capitalización informó que está alrededor del 7%, lo cual significa una plusvalización significativa en la tierra y que el riesgo percibido por los inversionistas para este segmento es muy bajo.



MERCADO INDUSTRIAL Y POTENCIAL DEL NEARSHORING EN EL OCCIDENTE DEL PAÍS



Guillermo Almazo
Publisher Immobiliare & Inbound Logistics LATAM



Roberto Álvarez
CEO de KAAB



Gerardo Ramírez
Director Nacional Industrial de JLL



Bruno Martínez
CEO de Kampus Desarrollos y Presidente de la APIEJ

Estados Unidos, Japón, Alemania y China son los países que más han invertido en México.

Durante este primer panel de REBS Guadalajara, Gerardo Ramírez, Director Nacional industrial de JLL, indicó que si bien el tema de moda es el nearshoring, no quiere decir que este fenómeno no se había presentado, pues desde su experiencia en la empresa ya lo habían detectado desde hace varios años.

“La inversión extranjera en México es un indicador del nearshoring, y del 2010 al 2023 ha habido una lluvia de diferentes industrias hacia el país, que es básicamente de automotriz y productores primarios de automóviles”, informó el Director Nacional de JLL.

Con lo que respecta a productores primarios, estos han invertido 42 mil millones de dólares en 13 años, seguido de los componentes de automotrices con 38 mil millones de dólares. Mientras que la industria aeroespacial solo ha destinado cinco mil millones de dólares y el de alimentos y bebidas está en 20 mil millones de dólares. Lo anterior significa que la República Mexicana es un país prácticamente automotriz.

Asimismo, indicó que Estados Unidos, Japón, Alemania y China, que se posiciona en el sexto lugar, son los países que más han invertido en México.

“Las regiones que más han captado capital nearshoring han sido Coahuila y Nuevo León porque ahí están los ingenieros y están cerca de la frontera; seguido de Guanajuato que tuvo un programa agresivo de atracción de industrias; en cambio Jalisco en los últimos 13 años ha logrado una inversión de cinco mil millones de dólares y tiene la capacidad de recibir más”.

Por su parte Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollos y presidente de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), estuvo de acuerdo con Gerardo Ramírez, al decir que, el tema del nearshoring ya había estado presente en el país.



“Empezó a detonarse más marcado en 2016 con la entrada de Donald Trump (a la presidencia de Estados Unidos) y seguido de la guerra comercial con China, y con la pandemia lo aceleró”.

Asimismo, aseguró que la entidad tapatía no se ha quedado atrás en absorciones, pues se han tenido registros entre los 300 y 350 mil metros cuadrados (m²) anuales.

“Prueba de ello es El Salto que en el 2017 se tenía un inventario de 900 mil m² de y ahora estamos hablando de un 1.8 millones, lo ha convertido en el segundo corredor más importante después del Estado de México”, aseguró el CEO.

Roberto Álvarez, CEO de KAAB, mencionó que como empresa sí han notado una demanda de espacios industriales, por lo que han optado por reinventarse.

“El primer crecimiento que tuvimos fue de parte de las empresas que están establecidas, fue más fácil porque ya conocen las reglas y la calidad de mano de obra; en el primer trimestre se tuvo la captación del 47% de crecimiento nacional. Seguida de las compañías asiáticas, que hacen un scouting para ver dónde se instalan, Monterrey, Bajío o Guadalajara, y ellos el próximo año viene con todo, están buscando infinidad de terrenos de alrededor de los ocho mil m²”, indicó el CEO. Dicho panel estuvo moderado por Guillermo Almazo, publisher de Immobiliare.

FINANCIAMIENTO INDUSTRIAL:

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE GUADALAJARA

Durante este panel de REBS Guadalajara, Adriana Guillen, CEO de Xpertha Capital, indicó que se iba hablar de la inversión y de todas las aristas que se tienen que analizar antes de realizarla en el tema industrial.

En este sentido, Yahir Sarmiento, PDS Senior Managing director de Cushman & Wakefield, indicó que basado en la experiencia de la empresa, para que los proyectos sean más rentables se debe enfocar en horas hombre en cuanto al análisis y estudio.

“Normalmente todo mundo se va hacia la parte financiera partiendo del monto de inversión proyectado que se tiene para una nave, pero la realidad es que es importante el dato de origen, el cual debe salir de manera correcta; si bien es importante la tasa y cap rate, el dato de donde se parte es relevante”.



Por su parte, María Fernanda Valencia, CEO de ASSAD Industrial Real, indicó que la investigación de mercado es fundamental para poder enfocar y aterrizar todos los requerimientos del cliente.

“Dividir los diferentes corredores que hay en el estado para enfocar a que nicho vamos en específico de acuerdo a cada uno de los clientes que nos van llegando y cuales son las ventajas competitivas, de conectividad, la creación de nuevos empleos que se puedan o no lograr, porque a nivel Zona Metropolitana de Guadalajara no todos los corredores industriales van enfocados al mismo nicho”.

Juan Carlos González, CEO Grupo Si Now, indicó que era importante visualizar el desafío de las empresas que tienen años operando en la entidad.

“Ellos tienen reservas para sus naves espejo donde adquirieron en estos parques industriales, entonces para un proveedor A satelitalmente hay una infinidad de servicios que se les dan a ellos y que no podrían operar sin la ayuda de estos otros proveedores, de proveedores. Entendamos que nosotros mexicanos lo que proveemos temas de calidad, logística, de algún empaquetado, es la oportunidad de crear más espacios”.



Adriana Guillen
CEO de Xpertha Capital



Yahir Sarmiento
PDS Senior Managing director de Cushman & Wakefield



Juan Carlos González
CEO Grupo Si Now



María Fernanda Valencia
CEO de ASSAD Industrial Real



María Fernanda Valencia, CEO de ASSAD Industrial Real, indicó que la investigación de mercado es fundamental para poder enfocar y aterrizar todos los requerimientos del cliente.

INFRAESTRUCTURA:
CONECTIVIDAD DEL OCCIDENTE PARA EL MUNDO



Alejandro Vallarino
Director de Infraestructura de GAP



Bosco Gutiérrez Cortina
Arquitecto Bosco Arquitectos



La segunda pista del aeropuerto la vamos a concluir este año, iniciará operaciones en marzo/abril de 2024”

Alejandro Vallarino, Director de Infraestructura de GAP, informó que el Grupo Aeroportuario del Pacífico cuenta con 14 aeropuertos, de los cuales, 12 están en México y dos en Jamaica.

“Cerramos el 2022 con 56.7 millones de pasajeros que con respecto a 2021 creció un 32%. Somos el operador más importante en el país; en el 2022, 5 de nuestros aeropuertos estuvieron en el top ten de pasajeros en México: Guadalajara, Tijuana, Los Cabos, Puerto Vallarta y Guanajuato”.

Asimismo, indicó que como empresa buscan tener un crecimiento sostenible; y es que de acuerdo con su análisis para el 2027, tendrá un crecimiento aproximado del 40% de pasajeros frente al 2022.

“Hay una expansión de tráfico de los mercados de conexión; el crecimiento económico en las ciudades de playa como pueden ser Los Cabos y Puerto Vallarta nos van ayudar a tener ese crecimiento; y el efecto nearshoring nos ayudará también con el incremento sostenible”.

Actualmente GAP está trabajando en el rediseño y ampliación de las áreas operativas del Aeropuerto Internacional de Guadalajara.

“La segunda pista del aeropuerto la vamos a concluir este año, iniciará operaciones en marzo/abril de 2024, ya que cumpla con todas las verificaciones que hace la autoridad aeronáutica”.

Alejandro Vallarino informó que la pista nueva tiene 3.5 kilómetros, lo que permitirá operaciones segregadas, es decir, que aterrice un avión y despegue otro.

“En el Aeropuerto de GDL empezamos en 2020 y cuando concluyamos la Terminal 2 más o menos, GAP habrá invertido 17 mil millones de pesos y en el Aeropuerto de Puerto Vallarta siete mil millones de pesos”.



Por su parte, la zona de hangares también se ha renovado, empieza operaciones en septiembre; en total habrá 52 hangares que suman 45 mil m2 para recibir aeronaves de lo que es la aviación privada.

Bosco Gutiérrez Cortina, Arquitecto Bosco Arquitectos, dio detalles sobre el nuevo edificio de usos mixto que se construye en este hangar. “Trabajamos para que todos los elementos: hotel, oficinas y oficinas de aerolíneas, se reúnan en un sólo ambiente”.

Mientras que la parte de los comercios, decidieron que fueran donde hay más tráfico, es decir, la gente que salga del aeropuerto entrará a un centro comercial.

El estacionamiento tendrá 10 mil 500 cajones, es un círculo de 300 metros de diámetro que dará viabilidad a todo el desarrollo sin cruce de peatones; y que se conectará con el edificio de usos mixtos.

“Todo el estacionamiento está cubierto de paneles solares que va a captar la energía y vamos a ser un aeropuerto realmente Net Zero”.

Elevator Pitch:

LOGÍSTICA, FONDOS DE INVERSIÓN Y ENERGÍA EN LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS



David Félix Swanson
Director Ejecutivo Murguía Consultores



David Félix Swanson, Director Ejecutivo Murguía Consultores, informó a los asistentes de REBS Guadalajara sobre qué hace la empresa para ayudar a los participantes de logística.

Por ejemplo, en CPKC (Canadian Pacific Kansas City) que es el primer ferrocarril que tiene conectividad en los tres países de Norte América, desde Vancouver hasta Lázaro Cárdenas y Veracruz están involucrados en la administración de riesgos de ese proyecto.

“Es impresionante lo que ellos están desarrollando en cuanto a inversión en México, más de 400 millones de dólares el próximo año; nosotros estamos involucrados en todo ese proceso y obviamente la cercanía que se pueda tener a toda esa vía ferroviaria para todos los parques industriales y desarrolladores es fundamental para mover sus productos”.

Asimismo, informó que muchos de esos proyectos de logística y de inversión son gracias a fondos de inversión de Estados Unidos y Canadá, principalmente.

Y en lo que respecta al trabajo de Murguía Consultores, la compañía funciona como corredores o intermediarios en la parte de riesgos con el fin de que haya certeza en temas de solvencia, jurídico, medio ambiente, legislación, laboral.

Con respecto al real estate se enfocan en el control, es decir, su función es filtrar correctamente la información para garantizar las inversiones de todos los participantes y evitar y transferir el riesgo.

“El tema de la consultoría para poder entender un proyecto es donde realmente hacemos la inversión de tiempo”.

DESARROLLO COMERCIAL Y RETAIL:

IMPULSANDO EL COMERCIO EN GUADALAJARA



Juan Carlos Méndez
Director de Colliers

Durante este panel, en REBS Guadalajara se discutió sobre el desarrollo comercial y de retail; y es importante recordar que gracias a la pandemia por Covid-19, este fue un segmento muy afectado.

“Tuvo un impacto por el confinamiento obligado, el cual hizo que el comercio en línea creciera. De tal manera que se anticipó cinco o 10 años en alcanzar segmentos de mercado que anteriormente no utilizaban la adquisición de bienes en línea”, comentó Juan Carlos Méndez, Director de Colliers.



Gonzalo Puceiro
Director de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo

Por su parte, Gonzalo Puceiro, Director de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo, indicó que uno de los grandes desafíos es la experiencia; asimismo invitó a todos los asistentes a analizar dicha palabra en su segmento.

“No solamente lo englobo con lo que es el retail, además las otras experiencias vinculadas a la experiencia de venta”.

De igual forma, indicó que los espacios comerciales han retomado la presencia de público, incluso ha aumentado.

“Acá en México hay una palabra significativa ‘plaza’, la cual nos conecta con aquello colonial de encuentro entre personas, esa vivencia que se da donde se realizaba en el comercio. Hoy seguiremos los seres humanos con esa misma experiencia, el encuentro de una comunidad; y ahí está la clave de esos espacios que unen y está la oportunidad”.

Gonzalo Puceiro, Director de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo, indicó que uno de los grandes desafíos es la experiencia en el retail.



Xavier Iturbide, CEO & Founder de Investus, mencionó que la forma en la que los ciudadanos conviven es diferente, ya que concuerda con Gonzalo Puceiro de que las plazas son los centros sociales y no solo para ir a comprar.

“La función de los proyectos inmobiliarios se está volviendo más importante en el tema social en donde las experiencias se comparten, no solamente es ir a una tienda y comprar algo porque eso lo hacemos desde la comodidad de nuestra casa, son un punto de reunión social. Hay nuevas oportunidades para todos los que estamos en el negocio y para todos los comercios”.

Brando Angulo, CEO de Brada Grupo Inmobiliario, destacó que la recuperación en los centros comerciales ha sido más rápido de lo que se pensaba, pero fue también gracias a las estrategias de los negocios: multicanal- omnicanal.

“Antes todo era venta física y la mayoría de los negocios se transformaron a tener todo su negocio en línea, no solo las grandes tiendas como Liverpool sino también otros más pequeños; y es que la confianza de la población también ayudó. En la pandemia no tuvimos opción y toda esa gente que no utilizaba la tarjeta en línea por miedo a que le hicieran un fraude lo tuvo que normalizar porque no tuvo opción”.



ELEVATOR PITCH:

FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO



Luis Ríos, Real Estate Senior Advisor de Credit Brokers, informó a los asistentes de REBS Guadalajara como era posible lograr un financiamiento inmobiliario y para esto hablar de su empresa a quien iba representado.

Es una firma de consultoría financiera especializada en la gestión de financiamiento para desarrolladores inmobiliarios. Tiene 10 años en el mercado, con un grupo de especialistas con más de 20 años de experiencia en la banca, fondos de inversión y desarrollos inmobiliarios.

“Nuestra relación es prácticamente con todas las instituciones financieras, bancos, sofomes, uniones de crédito y fondos de inversión. Asimismo, a nivel directivo con prácticamente todas estas instituciones lo que nos permite ofrecerle a nuestros clientes mayores probabilidades de alcanzar el financiamiento que requieren”.

Luis Ríos indicó que el éxito de un inmueble es debido a que cuenta con una sólida estructura de capital, que permite al proyecto contar con los recursos que requieren en el momento oportuno desde el inicio hasta la conclusión de este.



INTEGRACIÓN DE PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO



Héctor González Castañeda
Director General de Properia

Este panel estuvo encabezado por Héctor González Castañeda, Director General de Properia, quien abordó principalmente el tema de las plataformas tecnológicas en el desarrollo inmobiliario.



Luis Reyna
Gerente de Desarrollo de nuevos negocios de Axioma

En este sentido, Luis Reyna, Gerente de Desarrollo de nuevos negocios de Axioma, indicó que la tecnología permite al desarrollador reducir la incertidumbre del costo, desde la primera llamada y contacto con las plataformas.



Samuel Bermúdez
Regional Managing Principal de Gensler

“La tecnología nos ha permitido conocer cuál es el valor que queremos transmitir es el conocimiento que hay de proyectos similares a los de ustedes; se habla de usos mixtos y naves industriales, pero cuanto tiempo hablamos de conocer de manera temprana la metodología de la ingeniería de costos con la herramienta del cono de incertidumbre que permite tener una certeza en el costo del proyecto con base a la información disponible”.

Por su parte, Samuel Bermúdez, Regional Managing Principal de Gensler, indicó que todos tienen que invertir en la innovación, la cual debe ser una meta.



Herbey Ortiz
Chief BIMi Projects Officer de GAIP

“Como industria si queremos generar valor a nuestras comunidades, usuarios y productos que estamos sacando al mercado tenemos que aportar por la tecnología. Hemos desarrollado una plataforma la cual nos permite con datos y con agilidad crear e integrar factibilidad de proyecto para generar resultados que antes nos tomaban seis meses o nueve meses en cuestión de semanas”.

Herbey Ortiz, Chief BIMi Projects Officer de GAIP, dijo que su plataforma es una herramienta en la que se puede optimizar tiempo y costo en el tema incluyendo la planeación.



René Monroy
CEO & Founder de CAPI SOFTWARE

“Hay que invertir en esto para obtener resultados mejores al final del día. En nuestra experiencia no esperamos que el proyecto esté congelado para empezar a detallar las ingenierías, nosotros pedimos de manera imperativa involucrarnos desde el inicio de la concepción del proyecto”.



Asimismo, destacó que su intención no es cambiar el proyecto, sino acompañar siempre a él utilizando el trabajo colaborativo de todas sus disciplinas integradas de una manera que no afecte al inmueble.

René Monroy, CEO & Founder de CAPI, dijo que su plataforma administra todo el control presupuestal, egresos, créditos puente, aportaciones de capital; así como todo el tema de ventas, preventas, absorciones.

“Te damos certidumbre y visibilidad de cómo va tu proyecto, hacia dónde va y que es lo que necesitas hacer si quisieras cambiar el destino”.

Luis Reyna, gerente de desarrollo de nuevos negocios de Axioma, indicó que la tecnología permite al desarrollador reducir la incertidumbre del costo.



ELEVATOR PITCH:

CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE: ESTRATEGIAS Y OPORTUNIDADES



Se espera que para el año 2050 aproximadamente en la Tierra habiten 10 mil millones de personas y cerca del 70% vivirá en zonas urbanas; sin embargo alrededor de 1.6 millones de ellas carecen de vivienda y saneamientos adecuados.

Ante esto, Armando Marín Muñoz, propuesta de valor e innovación Holcim México, indicó que es importante construir ciudades que funcionen para todos. Si bien enfatizó que está bien tener esta visión de traer todos los servicios, era importante hacerlo de una manera sostenible, el cual es el reto principal en el sector inmobiliario de México.

“Cómo balanceamos esa necesidad de construir y por otro lado qué lo podamos hacer de una forma más sostenible, con unos principios y

unos fundamentos que cuiden esta casa común o este lugar donde estamos habitando”.

Asimismo, mencionó que en Holcim están identificando oportunidades que tienen que ver con aspectos sostenibles o construcción.

“Desde luego es buscar reducir la huella de carbono o el carbono incorporado de los edificios, desde los materiales; por otro lado es cómo aprovechamos esos recursos o esos residuos de construcción y materiales para incorporarlos al proceso a través de una visión circularidad”.

Asimismo, dijo que era importante la implementación y aplicación de la innovación de forma general, así como aprovechar las tecnologías y la digitalización de la industria de la construcción para poder promover la innovación y el crecimiento.

“Pero que beneficie tanto a los accionistas como a todas las partes interesadas y que sea un proyecto que desarrollemos obras que sean rentables”.

Actualmente Holcim está detrás de algunas de las marcas más confiables para construir desde los cimientos hasta el techo.

“Estamos tangibilizando toda esta visión que tenemos de empresa líder en soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción en esta nueva imagen, una visión que acerca mucho más a los principios del cuidado del medio ambiente de la tierra pero que también amplía ya no solamente como grupo cementero o concretero”.

Pasa, Indar, Disensa y Elevate son las marcas de Holcim y que ayudan a la construcción sostenible.



DESARROLLO TURÍSTICO E INVERSIÓN HOTELERA EN GUADALAJARA



Juan Carlos Castro
Co Fundador Briq

Durante este panel de REBS Guadalajara, Jorge Ostap Senkowski, Director Americalink Real Estate Solutions, indicó que con el crecimiento del nearshoring habrá una repercusión favorable en hoteles, turismo, vivienda y negocios.



José Oliveros
Director Development México de Hilton

En este sentido, José Oliveros, Director Development México de Hilton, indicó que tan solo en los principales destinos de la frontera norte, la cadena cuenta con una amplia gama de sus hoteles, entre ellos la marca TRU.

“Es relativamente nueva en México mientras que en Estados Unidos hay 250 hoteles y 200 en vías de desarrollo. Es una marca de bajo costo se desarrolla con seis millones; el primero en México está en Monterrey”.



Alonso Burgos
Director Marriott CEO & Founder de Investus

Por su parte, Alonso Burgos, Director Marriott, indicó que la compañía está en polos de desarrollo que se empiezan a generar como parques industriales, en donde existe la parte comercial.

“Con City Express estamos buscando entrar a estas ciudades secundarias o terciarias donde la inversión no necesariamente es muy alta, donde son hoteles que se operan de manera muy sencilla y donde el retorno de inversión es rápido”.



Jorge Ostap Senkowski
Director Americalink Real Estate Solutions

Juan Carlos Castro, Co Fundador Briq, destacó que todo el crecimiento económico que se verá reflejado por el nearshoring y con el Aeropuerto de Guadalajara, también es gracias a que México se ha posicionado como destino turístico a nivel global, lo cual se traduce en mayor demanda de espacio para hospedarse.



Con el crecimiento del nearshoring habrá una repercusión favorable en hoteles, turismo, vivienda y negocios.



“Somos de la idea de que un buen inmueble bien ubicado y sobre todo bien operado es un buen lugar para depositar tus ahorros; y en la medida en que la gente conozca que existe la opción de poner su capital a trabajar en este tipo de inmuebles [...] puede diversificar tanto como quiera para bajar el riesgo que implica invertir”.



DESARROLLO SOSTENIBLE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL MERCADO INMOBILIARIO



Los temas de desarrollo sostenible y responsabilidad social son importantes en la actualidad, ya que existe el problema del cambio climático y falta de recursos.

En este sentido, “el desarrollo inmobiliario sostenible siempre busca satisfacer las necesidades actuales, sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones”, indicó Arturo González Balboa, Director Regional de 4S.

Por su parte, Jack Levy, Fundador de Grupo VEQ, comentó que existe una disparidad de lo creemos que debe ser y cómo vivimos nuestra vida.

“La responsabilidad social tiene que ver con que te importen los otros seres humanos y en mi experiencia, si tú te cuidas, proteges al otro”.

Sergio de la Torre, Fundador de Kuyabeh, dijo que dentro de la sustentabilidad son importante los valores, ya que es parte de uno, en dónde la persona se cuestiona por qué cuidar el planeta y los recursos para las futuras generaciones.

“Para que los proyectos sustentables o sostenibles funcionen, necesitan tener una interacción de todas las partes económicamente, que existan los valores y que compartan un fin común, tanto la gente que invierte en nosotros y nosotros que estamos haciendo los desarrollos”.

Adriana Rotllant, Business Director Mexico de TGA, comentó que en su empresa trabajan en mejorar la calidad de vida y cubrir las necesidades del cliente. “Algo que ofrecemos de los desarrollos sustentables es que mejoramos rentabilidad, plusvalía y la marca de la empresa”.



Adriana Rotllant
Business Director Mexico de TGA



Sergio de la Torre
Fundador de Kuyabeh



Arturo González Balboa
Director Regional de 4S



Jack Levy
Fundador de Grupo VEQ

Sergio de la Torre, Fundador de Kuyabeh, dijo que dentro de la sustentabilidad es importante los valores.

COMERCIALIZACIÓN E INNOVACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO DE GUADALAJARA



Hugo Tostado
Socio Fundador de Adryo

Durante este panel de REBS Guadalajara, Hugo Tostado, Socio Fundador de Adryo, reconoció que existe una tendencia más hacia los ecosistemas.

En este entendido, en su empresa, que inició como un CRM para desarrolladores, hoy en día se está transformando y evolucionando.



Rodrigo Torres
CEO de Bricksell

“Lo que buscamos decir es que es momento de dejar de competir en estas diferentes iniciativas aisladas y generar ecosistemas que sumen, en nuestra experiencia ha sido complicado, pero no imposible”.

Rodrigo Torres, CEO de Bricksell, destacó que tiene como filosofía el eficientar la vida y los procesos enfocados al cliente.



Joseph Rodrik
Socio Director de Black Sheep Real Estate

“La tecnología ha permeado en ciertas industrias como la música, hoy ya está más enfocado a los usuarios. Y nosotros entendemos que una persona se puede micro segmentar y que cada una tiene diferentes necesidades; hay quienes necesitan un intermediario y otros no”.

Por su parte, Joseph Rodrik, Socio Director de Black Sheep Real Estate, indicó que en el mercado inmobiliario es muy retador estos temas, principalmente por el egoísmo que hay.



Gerardo Mendizábal
Director Comercial y Desarrollos Inmobiliarios de Hir Casa

“La gente quiere cobrar el 100% del todo, y cuando se dan cuenta de que es mejor un pedazo, se genera comunidad. Otro tema es que no quieren que esté pública la información, los socios y las partes que funcionan como consejo de la empresa me cuestionaban sobre los datos del inventario en línea”.



“

Lo que buscamos decir es que es momento de dejar de competir en estas diferentes iniciativas aisladas y generar ecosistemas que sumen”
Hugo Tostado, Socio Fundador de Adryo.

En este sentido, los tres panelistas dijeron que el mexicano tiene esa falta de comunidad, colaboración y es por una competencia.

Gerardo Mendizábal, Director Comercial y Desarrollos Inmobiliarios de Hir Casa, señaló que se ha dejado mucha data por años que nadie ha recolectado y que con ayuda de la tecnología se puede tener toda esta información en un ecosistema, para después poder visualizarla.

“La realidad es que México se sigue transformando, hoy día les puede decir que ocupamos un lugar importante a nivel mundial en el tema de desarrollo y lo hemos visto en eventos internacionales, y es sorprendente de lo que hemos logrado en tan pocos años porque mucho tiempo estuvimos apagados”.



LEGACY

V E R T I C A L L I V I N G



LUJO VERDADERO

Un proyecto residencial de lujo
ubicado en Distrito Andares,
la zona más exclusiva de Guadalajara



LEGACYTOWER.MX

LegacyTowerGdl legacytower legacytower

☎ 33 3258 0364

AV. EMPRESARIOS 195, DISTRITO ANDARES



INVERTI



BUILD TECH:

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



Arturo Gutiérrez, Director General de E-Sourcing, indicó que si bien hay distintos valores que puede tener un proyecto como un distintivo o certificaciones, el dinero es importante que se pueda generar.

En este sentido, explicó que E-Sourcing es una empresa con 17 años desarrollando procesos y plataformas digitales para la industria privada, construcción y gubernamental.

“En particular, en construcción manejamos dos plataformas y servicios digitales tanto para licitaciones como para el control y seguimiento de los contratos y presupuestos de obra”. Asimismo, indicó que su objetivo es cuidar la inversión de los proyectos.

Ante esto, mencionó que si bien el soft cost concentra el 30% y el hard cost el 70%, es este último al que se debe prestar atención.

Para lograr la optimización del costo y salvaguardar el dinero de cada inmueble, “vamos a utilizar la plataforma digital WISE. Es aquí donde vamos a llevar a cabo todo el proceso digital de una licitación, desde la invitación hasta la asignación del fallo de los contratistas. Y una vez que tengamos asignado todo, vamos a tener controlado el presupuesto de obra”.

Arturo Gutiérrez destacó que su modelo permite tres procedimientos: licitación con negociación electrónica; subasta electrónica inversa; diseño y construcción.



PRESENTACIÓN DEL CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y VIVIENDA:

PERSPECTIVAS DEL MERCADO RESIDENCIAL PARA GUADALAJARA

Marisol Becerra, Directora de Consultoría Tinsa, fue la encargada de hablar sobre la vivienda y demografía de Guadalajara. En este sentido, expresó que una de las ventajas que tiene la entidad son las facilidades de inversión, razón por la cual es un lugar atractivo.

Con respecto al sector de la construcción, informó que se espera que en 2023 alcance los 35 mil millones de pesos en cuanto al desarrollo.

En cuanto al tema de vivienda y demografía, dijo que estos dos van relacionados, pues tan solo 13 de cada empleos que se generan en México se dan en Jalisco, lo que significa una mayor demanda de hogares por parte de las personas que están cambiando de residencia.



“El estado ha sido el líder en la generación de empleos, tenemos poco más de 5.3 millones de habitantes; esperamos que para el 2030 ya estemos cerca de los ocho millones de habitantes a diferencia de otras ciudades”.

Con el tema de la vivienda en renta, la entidad donde hay un mayor número de propiedades que se están alquilando. A nivel nacional, el 20% son habitaciones rentadas, mientras que en Guadalajara esta cifra es un 30 por ciento.

“En el nivel socioeconómico, más de la mitad de las familias tienen ingresos por arriba de los 20 mil pesos mensuales, lo cual sin duda para un país como el nuestro, nos habla de una ciudad atractiva”.

Asimismo, Jalisco es el único estado de México en superar en un 7% la colocación hipotecaria.

“Se están escriturando poco más de tres mil viviendas al mes, el 10% de ellas son tanto nuevas como usadas”.



EL BOOM RESIDENCIAL EN GUADALAJARA: TENDENCIAS Y RETOS



Para hablar sobre el boom residencial del estado, estuvo como moderador Ignacio Ramírez, CEO de Inverti, el cual les preguntó a los panelistas cuáles son las zonas de mayor crecimiento en la entidad.

Ante esto, Alejandro Michel, Director General de IDEX Inmobiliaria, informó que la Zona Centro está teniendo ese auge para el segmento medio y residencial, por lo que invitó a los desarrolladores a mirar ese lugar.

“Tiene unas condiciones óptimas para captar el crecimiento de la ciudad por su infraestructura; y en segmentos más residenciales creo que el corredor Vallarta y Providencia Country, está teniendo buena dinámica. Obviamente el Sur es un tema que hay que analizar”.

Por su parte, Gerardo Alcantar, Director General de Trust Capital, dijo que la zona de Andares, Avenida Universidad, Juan Palomar, Avenida Empresarios, Paseo de los Virreyes y Royal Country son zonas que han tenido mucha plusvalía donde se han generado buenos productos.

Mientras que Gonzalo Leño Aceves, Director General de Grupo LEAC, señaló que era importante dejar atrás el tema del Covid-19 y el home office, que si bien en su momento fue primordial, los tiempos han avanzado y las necesidades también.

“Hace dos años estábamos desarrollando unidades donde tuvieran a fuerza un espacio para trabajar; ahora ya hay que pensar en otras cosas, las nuevas oportunidades vienen más enfocados a los millennials, hay que aprender a leer si hoy más del 50% mercado es de esa generación, qué es lo que quieren para plasmar esas ideas en nuestros productos”.



Ignacio Ramírez
CEO de Inverti



Alejandro Michel
Director General de IDEX Inmobiliaria



Gerardo Alcantar
Director General de Trust Capital



Gonzalo Leño Aceves
Director General de Grupo LEAC

Gonzalo Leño Aceves, Director General de Grupo LEAC invitó a enfocarse en el presente y ver cómo atender el mercado de los millennials.

ELEVATOR PITCH:

LA UNIÓN ENTRE EL DESARROLLO INMOBILIARIO CON LAS EXPERIENCIAS HUMANAS



Juan Carlos González, CEO de Grupo Si Now, aconsejó a los empresarios a desarrollar su ADN para que logren un diferenciador en el mercado. Asimismo, invitó a que sean disruptivos y que vean las oportunidades en otros sitios donde se pueda innovar.

“Nosotros hemos encontrado una fórmula muy sencilla que es nuestra filosofía, una causa, un sueño y valores, con eso hemos logrado desarrollar en este ramo habitacional más de mil 800 hectáreas”.

En Jalisco Grupo Si Now está construyendo el proyecto Ribera del Cardenal en Chapala de dos mil 800 unidades, el cual han colocado en menos de 24 meses.

“Aquí podrás encontrar desde lo más tradicional como es una barda perimetral y sus accesos controlados que otorga seguridad, sustentabilidad y calidad en los servicios que otorgamos y proporcionamos a nuestros inversionistas”.



Ribera de Cardenal es un proyecto en donde las personas encontrarán lo clásico de un pueblo mágico como su plaza y el mercado; además de ciclovías y parques.



ELEVATOR PITCH:

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



Luis Bustamante, Director General de Bustamante Business Center, informó sobre cómo se encuentra el corredor costero: Tijuana, Rosarito y Ensenada; donde destacó que actualmente tiene cerca de 60 desarrollos en venta, de los cuales son condominios y casas.

Asimismo, indicó que en esta zona el 80% de las personas que adquieren una propiedad son México-Americanos; y que algunos de ellos no hablan español, pero que son los que tienen un ingreso de entre 100 mil y 120 mil dólares al año.

“Les alcanza perfectamente para comprar una segunda casa, y no es que estén viniendo a vivir a México, solamente están adquiriendo”. Informó que el 64% de ellos pagan de contado y solamente el 36% pide financiamiento.

“Ahora ya los bancos mexicanos, como Hir Casa, prestan a los extranjeros, aunque no tengan la nacionalidad mexicana. La mayoría de ellos ya terminaron de pagar su casa, por lo tanto, tienen ingresos suficientes para comprar una segunda casa, piden dinero sobre su casa, ya que no tienen la carga de las escuelas o el pago de su propia casa, son muy solventes”.

También, indicó que los posibles clientes son 45% México-Americanos y 33% Americanos, los cuales suman casi el 80 por ciento.



PRESENTACIÓN:

ARQUITECTURA ASTROLÓGICA EN LOS PROYECTOS TURÍSTICOS



Leo Jiménez
CEO de Mayto Astrological Park



Frank Ruiz
Director Creativo de Hunter



Juan Carlos González Ojeda
Director de Nuevos Proyectos de Promesa

Leo Jiménez, CEO de Mayto Astrological Park, Frank Ruiz, Director Creativo de Hunter, y Juan Carlos González Ojeda, Director de Nuevos Proyectos de Promesa, llevaron a cabo la presentación del primer parque astrológico en el mundo: Mayto.



El cual está ubicado al sur de Puerto Vallarta, Jalisco; y cuenta con una pista de aterrizaje, una bahía en donde los clientes pueden nadar y una laguna.

Mayto comenzó en la pandemia, en 2020, gracias a Leo Jiménez, quien es el pionero del parque astrológico. Dicho proyecto está dividido por 12 espacios que obtienen el nombre de Templos del Zodiaco, que se diferenciarán por los signos zodiacales.



A final de año se hará la presentación oficial y comenzarán a comercializar las unidades individuales de cada uno de los departamentos.



EL ARTE PLÁSTICO EN LA ARQUITECTURA



Yuri Zatarain, Pintor y Escultor; Juan Carlos Vicente Urbietta, Escultor; Miguel Ángel Marín de Campo, Pintor y Maestro de Artes Plásticas; y Cristina Ojeda, directora de Promodesa, platicaron en REBS Guadalajara como es que las esculturas son una pieza importante del desarrollo.

Los tres artistas mencionaron que una pizza puede ser un referente de un sitio, en este caso de las torres y/o residencias, por ejemplo. Si bien todas estas obras pueden contar una historia, también causan suerte en las personas que creen y confían en el mito de ellas.

“Los artistas tenemos que hablar de algo abstracto y llevarlo al mundo de lo concreto. El arte no es de explicarlo, sino que es de sentirlo, y nosotros le hablamos al corazón”, externó Juan Carlos Vicente.



Debido a la conexión del arte con las propiedades, Cristina Ojeda impulsó la exposición “Ruta Escultórica”, la cual inicialmente se presentó en centros comerciales y posteriormente fue invitada al Palacio de Gobierno de Guadalajara y Zapopan. Se espera que próximamente la exposición llegue a Cancún y Campeche, y fuera de México, en Canadá. 🌍



Yuri Zatarain
Pintor y Escultor



Juan Carlos Vicente Urbietta
Escultor



Miguel Ángel Marín de Campo
Pintor y Maestro de Artes Plásticas



Cristina Ojeda
Directora de Promodesa





ROCA
DESARROLLOS

BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments



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

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

 800 800 0420
 info@roca-desarrollos.com
 [roca-desarrollos](https://www.linkedin.com/company/roca-desarrollos)
[roca-desarrollos.com](https://www.roca-desarrollos.com)





RIVIERA MAYA **REB** SUMMIT + EXPO



REBS RIVIERA MAYA:

Crecimiento turístico, una oportunidad
de inversión

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com





El 21 de septiembre del 2023 se llevó a cabo REBS Riviera Maya, organizado por Inmobiliare, B2B Media e Inbound Logistics Latam, para mostrar las oportunidades que significan el crecimiento del sector turístico y de hospitalidad en la adquisición de propiedades.

El objetivo del evento es brindar a los inversionistas inmobiliarios una visión sostenible y enriquecedora sobre las tendencias emergentes que están transformando el mercado inmobiliario en la Riviera Maya en la actualidad.

Dicho evento fue realizado en el Hotel Grand Hyatt Playa Del Carmen Resort, en Playa del Carmen, una ciudad que ha mostrado una alta plusvalía en los últimos años.



DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO.



Enrique Domínguez
Founder en SADHU

El panel de apertura fue moderado por Guillermo Almazo de Inmobiliare y contó con la participación de Enrique Domínguez, Fundador SADHU TULUM Blissfull Living; Juan Carlos Seijo, Principal en SEIJO PEON Arquitectos; Inés Martín del Campo, Gerente de Proyectos en Hazul - Arquitectoma; y Alonso Burgos VP Hotel Development en Marriott International.

están tomando relevancia en el sector inmobiliario, principalmente en el segmento de hotelería y turismo.



Juan Carlos Seijo
CEO en SEIJO PEON ARQUITECTOS

Para iniciar la conversación, Guillermo Almazo explicó que los estudios científicos, la ONU y las principales empresas e instituciones financieras coinciden en que el cambio climático es el mayor riesgo para los seres humanos y el planeta, por lo que para hacerle frente, diversas compañías se están fijando objetivos exigentes en cuanto a reducción de sus emisiones e impactos ambientales.

Por su parte, Inés Martín del Campo comentó el compromiso por parte de Arquitectoma como desarrollador en términos de ESG y Sostenibilidad. “Los proyectos que se trabajan hoy en día, tienen una comunión constante con la naturaleza y con un bajo impacto ambiental. Los clientes encuentran valor en los desarrollos y hay un beneficio positivo tangible para las comunidades de la zona”.



Inés Martín del Campo
Gerente de Proyectos y Supervisión Arquitectónica en ARQUITECTOMA

Ante esto, Enrique Domínguez, mencionó que la responsabilidad de los desarrolladores es vital para el crecimiento y futuro sostenible de la Riviera Maya. Además de los criterios ESG que

Por último Alonso Burgos explicó la importancia que tiene el tema ambiental para ellos, por lo que se han fijado como empresa para la el periodo 2030 - 2050. “Como proveedores de productos y servicios siempre estamos buscando incrementar la generación de valor. Hemos visto un drástico incremento en la importancia que los huéspedes le dan a los lugares que sean ecológicos o cuenten con alguna certificación como Green Tourism Active, Travelife, EarthCheck o LEED”.



Alonso Burgos
VP Hotel Development México en MARRIOTT INTERNATIONAL



Guillermo Almazo
Publisher Inmobiliare & Inbound Logistics LATAM

ADAPTARSE O QUEDAR ATRÁS: EL IMPACTO PROPTech EN LA VISIBILIDAD FINANCIERA EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO



René Monroy
CEO & Founder en CAPI SOFTWARE

René Monroy, CEO & fundador de CAPI SOFTWARE compartió un poco sobre los inicios de la Capi, así como la visión y su aporte a la cadena de valor dentro del desarrollo inmobiliario, esto siempre con el punto de vista de aprovechamiento de la tecnología hacia el enfoque del monitoreo financiero y sobre todo de brindar certidumbre y visibilidad hacia el estatus de los proyectos inmobiliarios.

Detalló sobre cuáles son las principales líneas de negocio y perfil de los clientes con los que cuentan actualmente en su portafolio, siendo estos principalmente desarrolladores inmobiliarios de cualquier uso; ya sea mixto, residencial vertical, horizontal, tierra, comercial, industrial, entre otros, así como fondos de inversión inmobiliaria y gerencias de proyectos de construcción.

“Capi actualmente cuenta con una cartera de 95 clientes en su portafolio, de los cuales 81 son desarrolladores inmobiliarios situados en tres países y 19 ciudades a lo largo principalmente de México, Guatemala y Paraguay. En Capi se administran más de 380 proyectos, representando más de 45 mil millones de pesos en presupuestos de inversión, así como más de 2,500 unidades en venta y 400 unidades en renta”.

Tiene colaboración con empresas como One Development Group, U-calli, Loma desarrollos, Carza, Inmobilia, Desarrollos

Delta, Imobilem, Grupo DAGS, Opera Desarrolladora, Inmobilia, GM Capital, DM Desarrolladora, Nest, Vynmsa, Dosax, Nexxus, Elephant Investments, Axioma, Gava Capital, POP Investments, Troy Desarrollos, ACORP Desarrollos, Tec de Monterrey, Christus Muguerra, Evalor, entre otras.

Además, cuenta con diversos módulos para administrar los proyectos, tales como:

- Administración del proceso de ventas desde la prospección de leads, control de listas de precios, flujos de absorciones y volumen de ventas, esquemas de pago, comisiones, cartera vigente y vencida hasta la escrituración, entrega y atención a garantías de las unidades.
- Administración del proceso de rentas desde la prospección de leads, control del rent roll, condiciones contractuales, flujos de ingresos, administración de cobranza de renta, cuota de mantenimiento, cartera vigente, vencida hasta los incrementos, vencimiento y renovación de contratos.
- Crédito puente y aportaciones de capital desde el alta de las condiciones contractuales hasta el control de ministraciones del crédito y aportaciones de capital de inversionistas.
- Control de egresos desde la carga del presupuesto base, contratos, fianzas, estimaciones y facturas, pagos, flujos de erogaciones, control presupuestal, control contractual y control de cambios.
- Portal de proveedores para delegar la carga de información de estimaciones, avances, fotografías y facturas a los contratistas.
- Administración del proceso de concursos desde la invitación a proveedores, envío de bases de concurso, recepción de aclaratorias, comparativa automática hasta el envío de actas de asignación de ganador y agradecimiento.

Para René Monroy, Capi es el mejor software para controlar y administrar proyectos inmobiliarios en México, ya que logra:

- Certidumbre y visibilidad financiera de tu portafolio de proyectos
- P & L de tu proyecto
- Integración con tu sistema contable
- Proceso de autorización controlado
- Implementación de dos a tres meses
- Disponibilidad de información
- Controla en Capi, no en Excel

VACACIONES, RESORTS Y 2ND HOMES



Juan Carlos Castro
Founder en BRIQ



Gerardo Mendizábal
Director Comercial en HIR CASA



Marc Pujol
CEO & Fundador en GMB



Erico García
Director en Inmobiliare

El panel de financiamiento en la Riviera Maya, estuvo moderado por Erico García, Director de Inmobiliare, y contó con la participación de Marc Pujol, Socio Fundador de GMB; Gerardo Mendizábal, Director Comercial de HIR Casa; y Juan Carlos Castro, Socio Fundador de Briq.

"Surgen muchas preguntas sobre las diferentes etapas para levantar capital, y el punto de partida para muchos proyectos es la inversión de capital privado, dispuestos apostar en una etapa principal, llamada la lista cero", mencionó Erico García.

En esta misma línea, Marc Pujol, detalló que ha logrado vender más de un billón de dólares en propiedades de playa. "Las oportunidades con mayores ganancias son en esta etapa, y sin duda hay que ser más creativos y evitar las promesas engañosas en cuanto al ROI que se obtendrá".

Asimismo, Gerardo Mendizabal, dijo que a medida que los proyectos avanzan y demuestran su viabilidad, la banca institucional entra en juego.

En el caso de HIR CASA, ofrece seguimiento durante todo el proceso hasta el momento de dar crédito hipotecario al cliente final. "Ya existen productos financieros donde se pueden financiar y comprar propiedades en Fracciones, logrando generar ventas más rápidas y sofisticadas".

En tanto, Juan Carlos Castro, explicó que existen otras formas de financiamiento a proyectos, como por ejemplo la plataforma de Crowdfunding inmobiliario, que se trata de una nueva manera de levantar capital a unas tasas muy competitivas y con menos burocracia que la banca institucional.



PITCH: TECNOLOGÍA, SISTEMAS DE INFORMACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LOS PROYECTOS



Alejandro García
CEO & Fundador en CIRCLE GERENCIA AP



En su participación, Alejandro García, CEO & fundador de Circle Gerencia AP, señaló que la firma a la que representa, es una empresa líder en la gestión de proyectos. Durante su ponencia, exploró la evolución de la gestión de proyectos impulsada por la tecnología, sistemas de información e inteligencia artificial, y cómo estas innovaciones están cambiando la forma en que se trabaja.

“Hace 40 años, la gestión de proyectos era un mundo completamente diferente. Los planos y cálculos se realizaban manualmente, los modelos eran maquetas físicas, no existían GPS ni teléfonos móviles, y los documentos se creaban en máquinas de escribir. Las reuniones eran presenciales, no había Internet y todos los documentos se archivaban en papel. Hoy en día, todo ha cambiado radicalmente”.

También aseguró que la tecnología ha revolucionado la gestión de proyectos. Actualmente, prácticamente todos tienen un teléfono inteligente en la mano. Internet ha agilizado las comunicaciones, permitiendo acceder a planos e informes en dispositivos

móviles. Los modelos 3D computarizados ofrecen un nivel de detalle impresionante, llegando incluso a la realidad virtual.

“La adopción rápida de estas herramientas es esencial para mantenernos competitivos. En Circle, nuestra misión es gestionar proyectos de manera eficiente, desde el diseño hasta la construcción y el cierre. Comprendemos que "el tiempo es dinero", por lo que nos esforzamos en reducir las tareas manuales y liberar recursos valiosos para la planificación y optimización”

García detalló que han desarrollado y adoptado herramientas específicas para cumplir esta misión:

- Cirmasys: Sistema interno de control presupuestal que ofrece información transparente y colaborativa sobre presupuestos, contrataciones, estimaciones, facturas y pagos.
- Supervition Report: Una aplicación interna que permite registrar y dar seguimiento a desperfectos en obras, garantizando que se resuelvan eficientemente.
- Punch List: Similar a la anterior, pero especialmente útil para inspecciones y entregas de cuartos o departamentos, donde varias partes pueden colaborar y documentar el proceso.
- Gestión de Proyectos BIM: Utiliza herramientas como Revit, Navisworks y BIM 360 para modelado, detección de conflictos y seguimiento en tiempo real en la nube. La realidad virtual con Oculus permite visualizar modelos de manera inmersiva.





- Control Documental Centralizado: Configura las computadoras de los miembros para guardar automáticamente en la nube, proporcionando acceso directo a la información y la posibilidad de generar códigos QR para documentos específicos.
- Recorrido 360°: Utiliza cámaras 360° para documentar proyectos, lo que resulta fundamental en entregas y para visualizar instalaciones antes de cerrar plafones.
- Drones: Herramientas indispensables para proyectos de gran magnitud, permiten un seguimiento eficiente y visualizar detalles constructivos.
- Daily Track: Registra eventos importantes en tiempo real para detectar desviaciones clave en proyectos.
- Procore: Centraliza planos, RFIs y aprobaciones de diseño, facilitando el control de versiones y cambios.
- Trello: Gestiona tareas de manera efectiva, asignándose por proyecto e individualmente.
- Inteligencia Artificial: Circle usa IA para generar minutas de videollamadas, desarrollar WBS de proyectos complejos y agilizar la revisión de comunicados y documentos.
- Fohlio: Una plataforma para gestionar compras de mobiliario y equipamiento, crucial en proyectos de hotelería.

“Al elegir Circle, estas herramientas están a su disposición sin necesidad de adquirir licencias individuales. Lo que parecía ciencia ficción hace 40 años es ahora una realidad que debemos aprovechar al máximo. Mirando hacia el futuro, nos preguntamos qué cambios veremos en los próximos 40 años. Los invito a construir ese futuro juntos”.



TURISMO VERDE: ¿CÓMO SE TRANSFORMA LA INDUSTRIA HOTELERA HACIA LA SOSTENIBILIDAD?



África Rubio
Sustainability and Accessibility Director en
CUSHMAN & WAKEFIELD



África Rubio, sustentability services director en Cushman & Wakefield México, inició su ponencia detallando cómo algunos problemas medioambientales afectan el desarrollo habitacional, turístico y la construcción.

“El aumento en las temperaturas, los niveles del mar, el Ártico se está derritiendo, los arrecifes de coral están muriendo, los océanos se están acidificando y los bosques se están quemando”, enumeró.

Para Rubio, estos factores traen problemas a la cadena de suministro global y las brechas económicas. En este sentido, agregó la frase de Antonio Gutiérrez, secretario general de las Naciones Unidas, “La emergencia climática es una carrera que estamos perdiendo, pero es una carrera que podemos ganar”.

Tras esto, mencionó los puntos que definen cada apartado del ESG, siendo:

Environmental: agua, energía, materiales, residuos, huella de carbono, contaminantes y transporte. (engloba el efecto que la actividad de las empresas tiene en el medioambiente, de forma directa o indirecta).

Social: compromiso con la comunidad, accesibilidad universal, inclusión, diversidad, obstáculos en involucramiento de personas, relaciones entre proyectos y comunidad, comunicación, transparencia, salud, seguridad, condiciones laborales, beneficios de los empleados y derechos humanos.

Governance: consejo familiar a socios y accionistas, asambleas de accionistas, comités de evaluación, administración, protección de datos, política y procedimientos, derecho de shareholders, auditorías e independencia de comités y consejos, transparencia y rendición de cuentas o transacciones.

Para mostrar la importancia y aceptación de estos elementos, informó que, a nivel mundial, mil 740 hoteles cuentan con certificación LEED o están en trámite y 763 hoteles ya la poseen. En México, 33 están en proceso de certificación y 17 ya la tienen.

Ejemplo de estos son el AC Hotel Marriot Veracruz, Fiesta Americana Satélite México, Fiesta Americana Viaducto Aeropuerto, Andaz Y Mondrian Ciudad De México, Dreams Bahía Mita Surf And Spa Nayarit.

OUTLOOK DEL MERCADO DE RETAIL EN LA RIVIERA MAYA. ELEVATOR PITCH: INVERSIONES PARA EL CORREDOR COSTERO: TIJUANA, ROSARITO Y ENSENADA



Luis Bustamante
Director General en BUSTAMANTE BUSINESS CENTERS

Luis Bustamante, director general de Bustamante Business Center, informó sobre cómo se encuentra el corredor costero: Tijuana, Rosarito y Ensenada; donde destacó que actualmente tiene cerca de 60 desarrollos en venta, de los cuales son condominios y casas.

Asimismo, indicó que en esta zona el 80% de las personas que adquieren una propiedad son México-Americanos; y que algunos de ellos no hablan español, pero que son los que tienen un ingreso de entre 100 mil y 120 mil dólares al año.

Informó que el 64% de ellos pagan de contado y solamente el 36% pide financiamiento y agregó que les alcanza perfectamente para comprar una segunda casa, y no es que estén viniendo a vivir a México, solamente están adquiriendo.

“Ahora ya los bancos mexicanos, como Hir Casa, prestan a los extranjeros, aunque no tengan la nacionalidad mexicana. La mayoría de ellos ya terminaron de pagar su casa, por lo tanto, tienen ingresos suficientes para comprar una segunda casa, piden dinero sobre su casa, ya que no tienen la carga de las escuelas o el pago de su propia casa, son muy solventes”.

También, indicó que los posibles clientes son 45% México-Americanos y 33% Americanos, los cuales suman casi el 80 por ciento.



ADAPTABILIDAD E INNOVACIÓN INMOBILIARIA

Salvador Rivas, CEO de S*ARC Architects México y de Neospace en Reino Unido, compartió en el Foro REBS +Expo Riviera Maya 2023 su visión sobre la importancia de la adaptabilidad en los desarrollos inmobiliarios al cambio, una constante en el entorno económico, social y medioambiental.

“La única constante en la vida es el cambio, esta clásica premisa sigue siendo vigente hasta el día de hoy ya que, aunque no lo queramos, todo a nuestro alrededor cambia, y en el sector inmobiliario, tenemos que estar mejor preparados ante eventos inesperados”.

Prueba de ello, ha sido la reciente pandemia, la cual en cuestión de horas obligó a las personas a reconsiderar la forma de cómo viven, trabajan y se divierten, lo que llevó a preguntas si los edificios estábamos preparados para la nueva normalidad.

“Tuvimos que hacer lo mejor con lo que teníamos disponible en ese momento. Y aunque esto parece ya un evento del pasado, el cambio ya se ha dado, y sus efectos son todavía notorios en varios sectores del desarrollo inmobiliario como urbanismo, hotelería y salud, en donde las nuevas consideraciones de diseño promueven la adaptabilidad, el bienestar y la sostenibilidad de los proyectos”.

Como arquitecto con 25 años de experiencia colaborando en importantes firmas de arquitectura, Salvador Rivas fundó de S*ARC Architects en México, primera y única firma de arquitectura en el país y LATAM certificada por el RIBA (Real Instituto de Arquitectos Británicos).

S*ARC continúa consolidándose como una compañía de arquitectura y diseño enfocada en el desarrollo de proyectos con enfoque a la innovación, tecnología y sostenibilidad, de diferentes tipologías y escalas en México y otros países.

¿Y por qué hablar de adaptabilidad? En un entorno en constante cambio, S*ARC diseña proyectos que sean adaptables al cambio en un entorno,



Salvador Rivas
CEO en S*ARC ARCHITECTS

medioambiental, social y hasta económico, con una pasión por las posibilidades de la tecnología, donde los proyectos son construidos digitalmente.

“Vivimos en una era donde los proyectos se financian con fintech, se diseñan con designtech, se comercializan con proptech, pero cuando llegamos a la construcción utilizamos métodos todavía muy tradicionales, es aquí donde Buildtech: tecnología en construcción, adaptabilidad y sostenibilidad inmobiliaria, cobra relevancia”.

Una de esas opciones es la construcción modular, la cual está retomando una gran importancia a nivel global como una opción viable para optimizar los costos, calidad y tiempos de construcción de los proyectos inmobiliarios, hasta en un 20%, lo que ha llamado la atención de los principales inversionistas en el mundo.

En un mercado tan competitivo como el de LATAM, esto no implica que los proyectos no puedan ser disruptivos y distintivos, sino que la estandarización de diseño permite ir desde la gran escala al detalle, para crear proyectos más eficientes, innovadores y sostenibles.

Con base en la adaptabilidad, S*ARC está desarrollando proyectos inmobiliarios estandarizados y adaptables, como el de un edificio residencial, el cual tiene la característica de que sus módulos pueden ser reconfigurados de estudios habitables a departamentos de varias habitaciones, con intervenciones mínimas.

En 2019, Neospace inició el diseño de Elliptia: habitabilidad reinventada, el cual ha sido concebido a partir de condiciones de ergonomía, tecnología y sustentabilidad, para crear comunidades sustentables que se pueden adaptar a diferentes condiciones y usos, basados en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.



PITCH: FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO



Alejandro Espindola
Managing Partner en CREDIT BROKERS

Tras el networking break, Alejandro Espíndola, Managing Partner de Credit Brokers, destacó que la firma a la que representa es una consultora financiera enfocada en la gestión de financiamiento inmobiliario.

“Nos basamos en tener alianzas con instituciones financieras, llámese bancos, sofomes, fintech para poder otorgar ese financiamiento adecuado a los clientes y sus necesidades. Hemos logrado 10 años de experiencia ya en el mercado, apoyado a 200 proyectos inmobiliarios y gestionado más de 10 mil millones de pesos”.

Los beneficios que ofrece como tal es que maximiza a sus usuarios la posibilidad de obtener el crédito requerido, debido a su contacto y alianza con las instituciones.

“Trabajamos con todas las instituciones, lo que hacemos es analizar el proyecto y en base a él, definimos con quién acercarnos para otorgar el dinero esperado, asegurando las mejores condiciones en el mercado y el tiempo de respuesta”.

Esto quiere decir que, conociendo a todas las instituciones hace más eficiente el proceso de la búsqueda del capital para cualquier tipo de industria.

“Estamos muy especializados en el Real Estate, hemos desarrollado proyectos mixtos, residencial, proyectos de oficinas y también entrando en la parte de naves industriales y el nearshoring. Sabemos quién es el jugador principal de cada área para poder lograr y reducir la carga del trabajo del equipo de finanzas de todos los desarrolladores. Así, nosotros nos encargamos de gestionar toda la parte que tiene que ver con el proyecto”.

Por otro lado, el empresario consideró que, en el tema del financiamiento inmobiliario, es muy importante eficientar y maximizar la rentabilidad de cada proyecto.

“Les quiero comentar que hay tres fuentes de fondeo para cada proyecto inmobiliario: el capital de los accionistas, la parte de las preventas y el crédito bancario. La estructura de financiamiento que tiene cada proyecto varía, dependiendo el origen de los recursos (las tres fuentes).

Respecto a la parte del crédito, indicó que es un porcentaje muchísimo mayor porque, normalmente, lo que va a hacer es financiar la edificación del bien, e incluye documentos para la urbanización, las amenidades, administración, gerencia de proyecto y publicidad.

“Normalmente lo ocupan los desarrolladores para comprar la tierra y desarrollar el proyecto, sobre todo para el tema de tramitología de la licencia o permisos”.

La otra parte son las preventas, los desarrolladores arrancan con esto para iniciar con capital de los accionistas y no quieren tomar el financiamiento porque, de alguna manera, prefieren correr un riesgo menor. Sin embargo, están dejando de ganar.

“Al final es limitado y no siempre el desarrollador va a estar metiéndole dinero a los proyectos, porque pierden la oportunidad de invertir en reserva territorial a futuro y la parte del crédito lo que hace es que sea menor riesgo porque va a tener la certeza de tener esos recursos para terminar el proyecto”.

Finalmente, entre los beneficios del apalancamiento, el primero es que se tiene la seguridad de contar con los recursos para terminar el inmueble, es decir, la certeza de tenerlo.

“Si tienes preventas puede ser más eficiente tu tesorería. En el momento en el que pase algo tú tienes el efectivo para terminar la obra, independiente de la rentabilidad”.

Entre las obras importantes que ha podido apoyar Credit Brokers en la Ciudad de México se encuentran la torre más alta de la capital, University Tower con 465 departamentos, 58 niveles y 17 sótanos. También han participado con centros comerciales, inmuebles varios en Puebla, Mérida, etc.



ARQUITECTURA MILLENNIAL



Marina Rocarols
Ceo & Founder en ROCAROLS STUDIO

Marina Rocarols, CEO y fundadora de Rocarols Studio, fue la encargada de darle a los asistentes del REBS Riviera Maya, un preámbulo de lo que sucede con el mercado inmobiliario en la generación millennial.

En primer lugar, la experta lleva 10 años viviendo en la Riviera Maya con un estudio especializado en proyectos residenciales en preventa y la idea que comparte es que diseñar los proyectos enfocados a la demanda es una gran oportunidad para la ventaja de capital de absorción, así como aumentar el valor de la venta y aumentar la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

Sobre esto, añadió que, en el caso de México, el 30% de la población son millennials pero si le sumamos los 16 millones que vienen (los centennials) se alcanzarán hasta 26 millones de personas que empezarán con su búsqueda de casa.

“Estos dos sectores en España suman apenas 15 millones, pero si nos fijamos un poco más a detalle, nos damos cuenta que México es una pirámide sólida con una buena base de edad temprana, en cambio, en España la gente lleva 40 años envejeciendo. A nivel mundial el 50% son millennials o centennials y en 2025 va a ser el 70% de la población”, informó la experta.

Tras esto, preguntó ¿Cómo son los millennials? ¿Qué es lo que quieren y cuáles son sus ambiciones? Para ella, son personas que tienen una visión positiva de la sociedad y quieren viajar por el mundo. Su ambición es empezar un propio negocio y tener casa propia.

“Mientras otras generaciones se preocupaban por sobrevivir entre guerras y hambrunas, ellos se interesan más por temas políticos, sociales y dan mucha importancia a la generación del bienestar. Los que nacieron después del 1981 quieren tener experiencias que enriquezcan el autoestima, sensación de pertenencia, un propósito, un sentido a la vida”.

Detalló que solo 20% piensa en tener una casa propia, y el 13% quiere tener hijos. Son temas que ya no son prioridad y ahora destacan más los valores ambientales.

“Por tener este impacto positivo y este pensamiento más centrado en mis necesidades, un poco más abierto a la comunidad, la salud y el bienestar son muy importantes y pueden generar más ventas sustentables. Los productos solicitados son más sanos. En el trabajo, quieren uno que ofrezca libertad y eso es muy importante, así como también la flexibilidad en su vida cotidiana”.

Si analizamos los subnichos que nos ofrece esta generación, por ejemplo, a las mujeres les importa su desarrollo profesional y son autosuficientes; las relaciones amorosas no son el único centro de sus intereses y buscan probar nueva comida. No cuentan con el tiempo necesario para cocinar por su ritmo de vida acelerado, les gusta viajar y salir de la ciudad. En cambio, con los hombres vemos alto poder adquisitivo en 30% de las millennials, carácter libre, en constante búsqueda de productos innovadores.

“Todos ellos están buscando soluciones, hoy en día ellos ya no tienen necesidad ni ganas de estar viviendo con papás y tienen que irse. Buscan un espacio que responda a su estilo de vida”.

INFRAESTRUCTURA EN DESARROLLO. MEJORES PRÁCTICAS EN PLANES MAESTROS DE DISEÑO Y DESARROLLO INMOBILIARIO. VIVIENDA USOS MIXTOS TURISMO Y HOSPITALIDAD.

Liliana Bernal, planning director y co fundadora de Mind Growth Management fue la presentadora de este panel. Representa una empresa dedicada a dar un servicio integral desde la planeación, marketing, equipos de preventa con equipos especializados, la administración de cobranza alrededor de la preventa, la escrituración y las entregas de todos los proyectos verticales.

Jorge David Carrillo, director general de Grupo Gea, consideró que la sustentabilidad no es un tema solo ambiental, energético, de aguas o de la comunidad, pues son varios frentes que deben hablarse.

“Considerar a la sociedad a la que se está integrando es lo más importante en primera instancia. Los desarrolladores hacemos grandes productos para los ciudadanos, para ese nicho de mercado y al final lo que hagamos o no con nuestros productos deberían crear una comunidad dentro del mismo concepto. Al final, ellos van a ser los que disfruten los alrededores y casi toda la mayor parte.

Después, Santiago Pérez, business development de Gómez Platero Arquitectura Y Urbanismo, una empresa de arquitectura uruguaya con presencia en 13 países y más de 41 ciudades en todo el continente desde México hasta Argentina, explicó que su expertise se basa en todo lo que

es urbanismo y arquitectura haciendo obras urbanas de 20 hectáreas.

“También realizamos proyectos de arquitectura que van desde hoteles, residencial y mucho uso mixto donde siempre tenemos un foco en generar valor y buscar esa experiencia de usuario que, al final del día, es lo que todos deseamos y promueve cada uno de nuestros negocios”.

Por su parte, Carolina Granados, CEO y fundadora de Archetika, una empresa que se dedica a analizar los riesgos de los proyectos inmobiliarios y ayudar a las firmas a generar estructura de tal forma que puedan conseguir su financiamiento de manera más rápido, reconoció que tienen más de seis años de experiencia en la zona de la Riviera Maya y han adjudicado alrededor de unas 10 empresas analizando el riesgo de 450 desarrollos y estructurado alrededor de 100. “Nos gusta mucho poder participar en estos paneles donde podemos aprender más para ayudar a nuestros clientes”.

Finalmente, Ricardo Dan Díaz, partner en The Facade Studio señaló que ellos se dedican a las fachadas de los inmuebles. “No los instalamos, sino que diseñamos fachadas y verificamos el proyecto con dibujos y cálculos, finalmente con pruebas e investigaciones con herramientas”.



Jorge David Carrillo
Director General en GRUPO GEA



Carolina Granados
CEO & Founder en ARCHETIKA



Santiago Pérez
Business Development en
GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA & URBANISMO



Ricardo Dan Díaz
Partner en THE FACADE STUDIO



Liliana Bernal García
Planning Director and Co-Founder en
MIND GROWTH MANAGEMENT

THE BUSINESS OF WELLNESS



Sergio de la Torre
Fundador en KUYABEH

Sergio de la Torre, fundador de Kuyabeh, compartió durante una de las últimas ponencias que su compañía nació como necesidad de dejarle a las futuras generaciones “un pedacito de tierra” para cuidar y que siempre se mantenga verde.

A esto, agregó que varios directores de desarrollo urbano se han sorprendido que el proyecto solamente impactó el 7% de todo el terreno, lo cual, es un factor único en México y que muestra el amplio compromiso de la firma.



Juan Carlos Seijo
CEO en SEJO PEON ARQUITECTOS

“Se tenía la visión de que al menos fuera un terreno muy grande para las personas y que pudieran vivir de la tierra, de estarla cuidando y preservando. Entonces no estaban muy de moda todas estas palabras de sustentabilidad, economía circular y otras tantas que hemos ido descubriendo”, refirió.

“Son 20 hectáreas, tenemos la forma de una hoja e hicimos una zona que estamos terminando. Ya está hecha la mitad, pero para sacar toda la tierra, en lugar de traer camiones y estar contaminando, la trituramos y logramos hacer más calles. Tenemos cuatro etapas, ahorita estamos en la primera y segunda es una comunidad que ya está formada, con residentes de muchas partes del mundo”.



Emiliano De La Torre
Director Comercial en KUYABEH

De acuerdo con el fundador, Kuyabeh nació con 375 hectáreas donde únicamente se tenía planeado comercializar medias y una hectárea completa, vendiéndose a través de un fideicomiso para dar toda la certeza a la comunidad.

Tras esto, Joaquín Martínez, Master Broker y Propietario en Kuyabeh compartió su experiencia en los bienes raíces locales, con más de 18 en la zona



Joaquín Martínez
Master Broker y Propietario en KUYABEH

“Compramos la tierra en el año 2015 y dije, bueno, voy a hacer un fideicomiso y un régimen de condominio, pero vecino a la selva, donde haya gente que tenga los mismos valores de preservar y conservar, así como tener conexión con el ambiente, la flora y fauna. No fue fácil”.

“Creo que lo que hace la diferencia es probar un producto que realmente salga del corazón, que tú mismo lo acompañes y poner adelante. Invertir en un producto con la pasión de crear un entorno lógico en una casa sustentable, en medio de la naturaleza, para dejar mi patrimonio”.



Erico García
Director en Inmobiliare



El bróker contó que, cuando le presentaron el boceto de Kuyabeh, de inmediato dijo “Quiero una casa la voy a apartar”.

“Es un proyecto innovador y espectacular. Hoy por hoy, fuera de lo convencional, es un proyecto donde hay tucanes, changos, porque está en medio de la selva. La idea es tener una casa premium, pero en la naturaleza”.

Finalmente, Emiliano De La Torre, director comercial de Kuyabeh, explicó las amenidades del proyecto y todo lo que involucran.

“Básicamente, son lotes de una hectárea lotes o media hectárea; hay ocho entradas, contamos con una laguna de 18 mil metros cuadrados y alrededor de 25 o 30 amenidades,

entre ellas, restaurante, alberca para adultos, para niños, parque para perros, para niños y muchas más”.

Adicionalmente, para el complejo se tiene proyectado un hotel de 19 unidades y construir dentro de la laguna 40 habitaciones. En la fase cuatro se encontró un cenote, que podrá ser visitado por los residentes en la tarde.

“Ahí hicimos el “welling Center”, nos enfocamos un poco más al tema de spa, holística, albercas, temazcales y otro restaurante dentro de las amenidades. Son 375 hectáreas y 50 amenidades.

Cabe resaltar que para estos plus sociales, solo se afectó el 7% del entorno, que es algo que lo vuelve un proyecto único en la naturaleza y en todo el país.



LATAM

Latam Coworking Summit

MÉXICO 2023

“El encuentro **más importante** de la **industria latinoamericana de espacios flexibles de trabajo,**”

15, 16 y 17 de Noviembre

Ciudad de México

Coctel de
Bienvenida e
Inauguración

Programa de
Contenidos
Torre BBVA
Av. Paseo de la Reforma

Tour de
Coworkings

Powered by
amxco
asociación mexicana de coworkings
y espacios flexibles

Hosted by
BBVA
Spark



latamsummit.co



PRESENTACIÓN OBRA BLANCA



Marcos Gottfried
Director General en OBRA BLANCA

Marcos Gottfried, director general de Obra Blanca, aprovechó el espacio para presentar la nueva edición del evento más importante en acabados y diseño de interiores para constructores, expertos o arquitectos.

Aunque en un principio se trataba solamente de un pabellón en otro foro del sector, su popularidad y necesidad de crecer le llevó al director a buscar un espacio propio, con el fin de albergar a todos los interesados que buscaban sumarse.

Este año se realizará la cuarta edición en la Expo Santa Fe, Ciudad de México, del 10 al 12 de octubre con más 100 expositores de muy alto nivel como Interceramic, Vitro, Porcelanosa, en 18 mil metros cuadrados de exposición: buscando superar la cifra de 10 mil visitantes del año anterior.

“En 2022, el 93% de los asistentes confirmaron que van a regresar, entonces tenemos un gran retorno de inversión. Queremos no solo ser una exposición sino armar una comunidad entre nosotros, para mostrar nuestros nuevos productos, tendencias, dar conferencias, entrevistas, en un contexto de cocteles, comida o desayunos”, compartió Gottfried a los asistentes.

El empresario también detalló que, durante estos años, se han realizado muchas alianzas para enriquecer la experiencia de todos los visitantes.

“Ninguna otra Expo en México tiene ocho vías de montaje; solamente el stand de Interceramic necesita ocho vías continuas para que se arme, es realmente una belleza verlo armado para nosotros que somos de logística”.

Asimismo, consideró que como cada edición, se trabaja para satisfacer la comodidad de todos al momento de recorrer los pabellones, con productos de diseño y la presencia de fabricantes de cerámicos y porcelánicos; muebles de baño y grifería; mármoles y piedras naturales; Iluminación, etc.

Un destacado importante este año es la incorporación del Primer Foro de Iluminación, el cual, será realizado por Obra Blanca, en alianza con Iluminet y la IES (Illuminating Engineering Society).

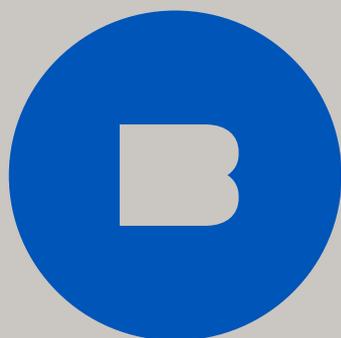
La importancia de este pabellón será mostrar la importancia de este elemento al momento de idear un producto arquitectónico, desde luz natural hasta la incorporación de diferentes tecnologías.

También se presentará el Primer Foro Nacional de Vivienda, en alianza con la Cámara Nacional de Vivienda del Valle de México (CANADEVI) y la Federación de Colegios de Arquitectos de la República Mexicana (FCARM).

Ambas propuestas explorarán nuevos puntos de vista sobre la arquitectura y el interiorismo, así como propiciar el encuentro y la conexión entre profesionales.

El encuentro de profesionales se completará con el Pronóstico CMF Obra Blanca 2025, desarrollado en alianza con Code Studio, y conferencias de:

- BIMSA con un reporte sobre la construcción en México
- ArchDaily con la presentación del “Premio a la Obra del Año”- Colectivo C733
- Colegio de Arquitectos de Nuevo León (CANL) que presentará Architecture Insiders, “El negocio de la arquitectura”



OBRA BLANCA®

Exposición de acabados y productos de diseño para la arquitectura

AGENDA 2023

10-12 OCT 2023 EXPO SANTA FE CDMX

10 OCTUBRE

10:00 Inauguración
OBRA BLANCA®
Lobby

10:00 - 13:00 Foro
PRIMER FORO NACIONAL DE VIVIENDA En alianza con CANADEVI Valle de México y FCARM
Salones Foro A1

11:00 - 12:00 Conferencia
REPORTE DE INDUSTRIA
BIMSA Gran Auditorio

12:30 - 13:30 Conferencia
PRONÓSTICO CMF OBRA BLANCA 2025
Gran Auditorio

16:30 - 18:00 Conferencia
**SHARON JOHNSTON
MARK LEE**



JOHNSTON MARKLEE & ASSOCIATES
Los Ángeles, CA, USA
En alianza con **ARQUINE**
Gran Auditorio

11 OCTUBRE

10:00 - 13:00 Foro
PRIMER FORO NACIONAL DE VIVIENDA En alianza con CANADEVI Valle de México y FCARM
Salones Foro A1

11:00 - 12:00 Conferencia
PREMIO OBRA DEL AÑO
ARCHDAILY - Colectivo C733
Gran Auditorio

16:00 - 17:00
Architecture Insiders
EL NEGOCIO DE LA ARQUITECTURA Conferencia
Organizado por **CANL**
Salones Foro A1

17:30 - 19:00 Conferencia
**SANDRA BARCLAY
JEAN PIERRE CROUSSE**



BARCLAY & CROUSSE
Lima, PERÚ
En alianza con **ARQUINE**
Gran Auditorio

12 OCTUBRE

10:00 - 13:00 Foro
FORO DE ILUMINACIÓN
En alianza con **ILUMINET**
Gran Auditorio

10:30 - 13:30 Evento privado
ENCUENTRO NACIONAL DE CONSEJOS Y COLEGIOS PROFESIONALES DE ARQUITECTURA Y DISCIPLINAS AFINES
FCARM
Salones Foro A1

17:30 - 19:00 Conferencia
ALEJANDRO ARAVENA



ELEMENTAL
Premio Pritzker 2016, Chile
En alianza con **ARQUINE**
Gran Auditorio

*Programa sujeto a cambios sin previo aviso

- Conferencia con costo. Incluye entrada a la exposición.
- Acceso incluido en la compra de tu boleto de entrada.



Información y boletos en obrablancaexpo.com



IMPULSA TU TRAYECTORIA Y SÉ UN LÍDER EN REAL ESTATE: DESCUBRE EL MÁSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS DE ITAM Y LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID—TU PLATAFORMA PARA CRECER, CONECTARTE Y LIDERAR.



Adriana Guillén

Profesora del Máster de Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias en ITAM UPM

Adriana Guillén, profesora del máster de dirección de empresas constructoras inmobiliarias del ITAM y la Universidad Politécnica de Madrid y directora de una empresa de consultoría inmobiliaria.

Para finalizar el REBS Riviera Maya 2023, compartió con el público las ventajas que ofrece estudiar el máster al que representa, el cual dura un año y se dedica de lleno a explorar todos los temas referentes al sector. Su objetivo es capacitar a un nivel profesional en todas las áreas, sobre todo en las que van relacionadas al desarrollo, la gestión, comercialización, levantamiento de capital.

"Estoy muy orgullosa porque somos de los profesores más calificados que hay en México en el tema desarrollo inmobiliario", reiteró Guillén.

Cada módulo consta de 24 horas y se dan de manera presencial e híbrida, de manera conjunta entre las dos universidades. Además, se realiza una semana de actividades en Madrid, España, para que los alumnos tengan acceso a conferencias y sean parte de las asignaturas con otros profesores.

El programa también tiene la capacidad de convertirse en un máster internacional, si se cursa algunas horas adicionales, lo que certifica internacionalmente al alumno como valuador.

Cabe señalar que todos los profesores trabajan activamente en el sector inmobiliario, lo que les da un amplio conocimiento de los temas.

Finalmente, los espacios del ITAM sirven como sitios de conferencias y networking para el acercamiento de todos los alumnos y exalumnos con expertos. El programa empieza el 15 de enero del 2024 y acaba en febrero del 2025.



GRUPO GEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

ES EL MOMENTO DE
CONSTRUIR TUS SUEÑOS.

YUCATÁN, LA INVERSIÓN DE TU VIDA.

LOTES RESIDENCIALES Y COMERCIALES,
CON INSTALACIONES DE PRIMER NIVEL.



LLAMA GRATIS

*432

 GRUPO_GEA

 GRUPOGEAMX

 WWW.GPOGEA.MX

OFICINAS CDMX:
ATLANTA 156, NOCHEBUENA.

INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

R.R.S.S EXPERTOS



ACTUALIZA RETAIL

El podcast es dirigido por Celestino Martínez, quien ha sido comerciante y trabajado en grandes corporaciones y asesorado a diferentes empresas. Sus contenidos brindan consultoría especializada, actualización del comercio local y retoma la reactivación económica de las áreas comerciales urbanas.



HABLEMOS DE RETAIL

El podcast es conducido por Victor Hugo Sotelo y Jonathan Farfán, quienes abordan todo sobre el tema en Latinoamérica, principalmente de Perú. Los dos expertos mencionan los últimos acontecimientos para que sus seguidores puedan emprender sus propios negocios desde abajo y sigan creciendo.



RETAILERS INCONFORMISTAS

Se trata de un podcast semanal en el que se realizan entrevistas con retailers, emprendedores, empresarios, expertos en el tema, management, la gestión de personas, entre otras cuestiones. Además, se brindan consejos prácticos para crear valor en los negocios.



AMAZING RETAIL

Un espacio en el que se publica la información más relevante sobre retail en México y Latinoamérica. En los diferentes episodios auditivos se brindan estadísticas, indicadores y la información necesaria para entender la industria, lo que ayudará a tomar decisiones adecuadas.



EL CLUB DEL RETAIL

Este espacio cuenta con canal de YouTube y podcast en Amazon, dentro de sus contenidos invitan a players de la industria retail a platicar las historias detrás de la creación de sus empresas ¿Cómo nacieron? ¿Qué retos han enfrentado en su camino? ¿Qué tecnologías usan?

EXPO **ECOSISTEMA**
INMOBILIARIO



EL EVENTO
DE REAL ESTATE
MÁS DISRUPTIVO
DE MEXICO

CINTERMEX

18 - 19
NOVIEMBRE
2023



**HORROR
BROKERS**

5 GADGETS PARA LA SEGURIDAD

SENSORES ANTIRROBO

Se trata de sensores que detectan vibración los cuales, al ser colocados en puertas y ventanas, permiten detectar al intruso antes de que entre. Los dispositivos dotados de Inteligencia Artificial (IA) pueden diferenciar golpes causados por el viento o animales.



CÁMARAS CON RECONOCIMIENTO FACIAL

Las cámaras de este tipo permiten identificar y reconocer personas, animales o vehículos, e incluso, la llegada de paquetes y avisar al propietario mediante su dispositivo. Pueden escanear los rostros de cada persona dentro de cierto alcance y, mediante un escaneo biométrico de la cara, compararlo con una base de datos de imágenes.



LLAVES ELECTRÓNICAS DE SEGURIDAD TIPO 'CONTACTLESS'

Las llaves con tecnología RFID (contactless) se pueden controlar con tarjetas, proximidad e incluso dispositivos móviles. Están encriptadas, lo que impide que puedan ser duplicadas y en un contexto corporativo pueden controlar los horarios de entrada y salida de los empleados.



BOTÓN DE PÁNICO

En una situación de pánico, el botón emitirá una señal silenciosa, para alertar a la central de seguridad, ya sea pública o contratada, sobre lo que esté ocurriendo. Algunos sistemas cuentan con video que es proporcionado en tiempo real.



LUZ CON SENSOR DE MOVIMIENTO

Dispositivo electrónico compuesto por unidades receptoras y emisoras de señal, que detectan y reaccionan ante cualquier tipo de movimiento físico en un área limitada. Ideales, por ejemplo, para alumbrar jardines durante la noche. Pueden combinarse con gadgets de reconocimiento facial para mayor seguridad.



TOP 5 DE LIBROS Y SERIES SOBRE INVERSIONES EN BIENES RAÍCES

THE PARISIAN AGENCY (NEGOCIO FAMILIAR: VIVIENDAS DE LUJO)

Este reality sigue a la familia Kretz y su agencia inmobiliaria de lujo mientras ayudan a sus clientes a comprar y vender viviendas fabulosas dentro y fuera de Francia.

Disponible en Netflix



SELLING SUNSET (SUNSET: LA MILLA DE ORO)

Serie exclusiva de Netflix que sigue la vida de distintos agentes inmobiliarios, mayormente mujeres, que se dedican a la venta de inmuebles de lujo en Los Ángeles. Una de las series sobre bienes raíces más aclamadas por los críticos y la audiencia.

Disponible en Netflix



REDEFINE

Detalla modelos creativos propuestos por el autor para entrar al mundo inmobiliario, ideal para personas que quieren iniciar su primer proyecto, entender cómo acceder a financiamientos o invertir en bienes raíces por primera vez y con muy poco.

Alberto Martínez, editorial Tu mensaje es importante, 2023.



VIVIR DE LAS FIBRAS

El objetivo es que el lector pueda conocer todos los detalles relevantes de las Fibras, romper el paradigma del sueño de "Vivir de las Rentas" e introducir un nuevo modelo de ingresos pasivos a través de las Fibras Inmobiliarias.

Luis Ortiz de Montellano, editorial Milian editores, 2022.



FINANZAS INMOBILIARIAS

Mediante un lenguaje accesible y múltiples ejemplos resueltos, la obra aporta conocimientos y herramientas útiles que permiten al lector visualizar y modelar proyectos inmobiliarios desde una perspectiva financiera.

Alberto Baz García de León, editorial Santi Ediciones, 2023.

ESTILOS DE VIDA

TOP DE ESTILO DE VIDA

TIFFANY & CO: LOCK ARETES

Son aretes de oro blanco de 18 quilates que cuentan con un cierre de resorte para un look ininterrumpido; tienen un costo de 93 mil pesos.



LOUIS VUITTON: TENIS BEVERLY HILLS

Están confeccionados en piel de becerro flexible y granulada, destaca por el emblemático motivo Monogram grabado. Este modelo se distingue por una suela ultraligera de goma blanca con el distintivo de la Maison en bajorrelieve; su valor es de 20 mil 900 pesos.

BMW: THE IX

Es el primer modelo de esta serie que ofrece una autonomía extraordinaria y una aceleración impresionante desde parado. El inteligente BMW Operating System 8 se mantiene actualizado en todo momento y ofrece un uso completamente intuitivo. Su costo va desde el millón 930 mil pesos.





CHANEL: BOLSO 2.55

Fue creado por Gabrielle Chanel con una forma singular, su nombre del bolso hace referencia a la fecha de su creación, febrero de 1955. Actualmente, tienen un precio de 101 mil 515 pesos, los únicos dos modelos son en dorado amarillo y negro.

SAINT LAURENT PARIS: PORTAFOLIO

Es un portafolio elaborado en piel color negro, asas semi-rígidas, correa desmontable para hombro, compartimento superior con cierre y nombre decorativo de la marca; su precio estimado es de 60 mil pesos.





Foto: Pixabay

NOTRE DAME DE PARÍS: LA EXPOSICIÓN AUMENTADA

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

La catedral de Notre Dame en París, se ha convertido en uno de los monumentos más emblemáticos de la ciudad, debido a que representa el estilo arquitectónico gótico francés, por lo que es una de las infraestructuras más reconocidas a nivel mundial. Su construcción comenzó en 1163 y tardó casi dos siglos en finalizar.

El Museo Franz Mayer presentará los cimientos medievales hasta la actual restauración, lapso en el que sucedió la coronación de Napoleón y el matrimonio de Enrique IV. Todo esto será posible con ayuda de HistoPad, una herramienta tecnológica que guía y permite ver diferentes salas a través de realidad aumentada.

Los visitantes podrán escanear un código QR para observar fotografías históricas, vídeos y animaciones de otros periodos, haciendo un viaje en el tiempo para conocer a fondo la historia de Notre Dame.

Incluso, mostrarán imágenes de los actuales trabajos de rehabilitación en el edificio, el cual se vio dañado por un fuerte incendio en 2019.

En su sitio web, el recinto cultural destacó que los usuarios podrán revivir los días dorados del edificio que ha mantenido su condición de Patrimonio Cultural de la Humanidad, título conferido por la Agencia de las Naciones Unidas (UNICEF).

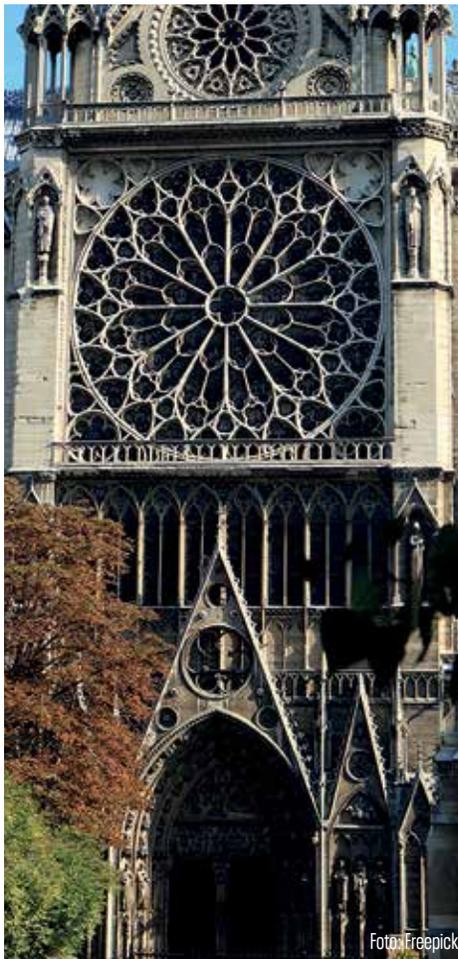


Foto: Freepick



Foto: Museo Franz Meyer

Un paseo dentro de Notre Dame

Su historia comenzó cuando el obispo Marice de Sully consideró que la iglesia San Esteban no era digna de los nuevos valores, es decir, la luz y las formas arquitectónicas utilizadas en la época. Por tal motivo, durante el reinado de Luis VII, el desarrollo se puso en marcha siendo bendecido económicamente por todas las clases sociales.

Esta acción ayudó a que se avanzará en la construcción y evitó problemas financieros en el proceso de edificación, algo que sucedía normalmente con otros proyectos, de acuerdo con National Geographic.

Aunque no fue hasta el siglo XII que comenzaron con la construcción de la fachada, dos torres de 69 metros de altura cada una. Al mismo tiempo se edificaron otras catedrales como Reims, Chartres y Amiens.

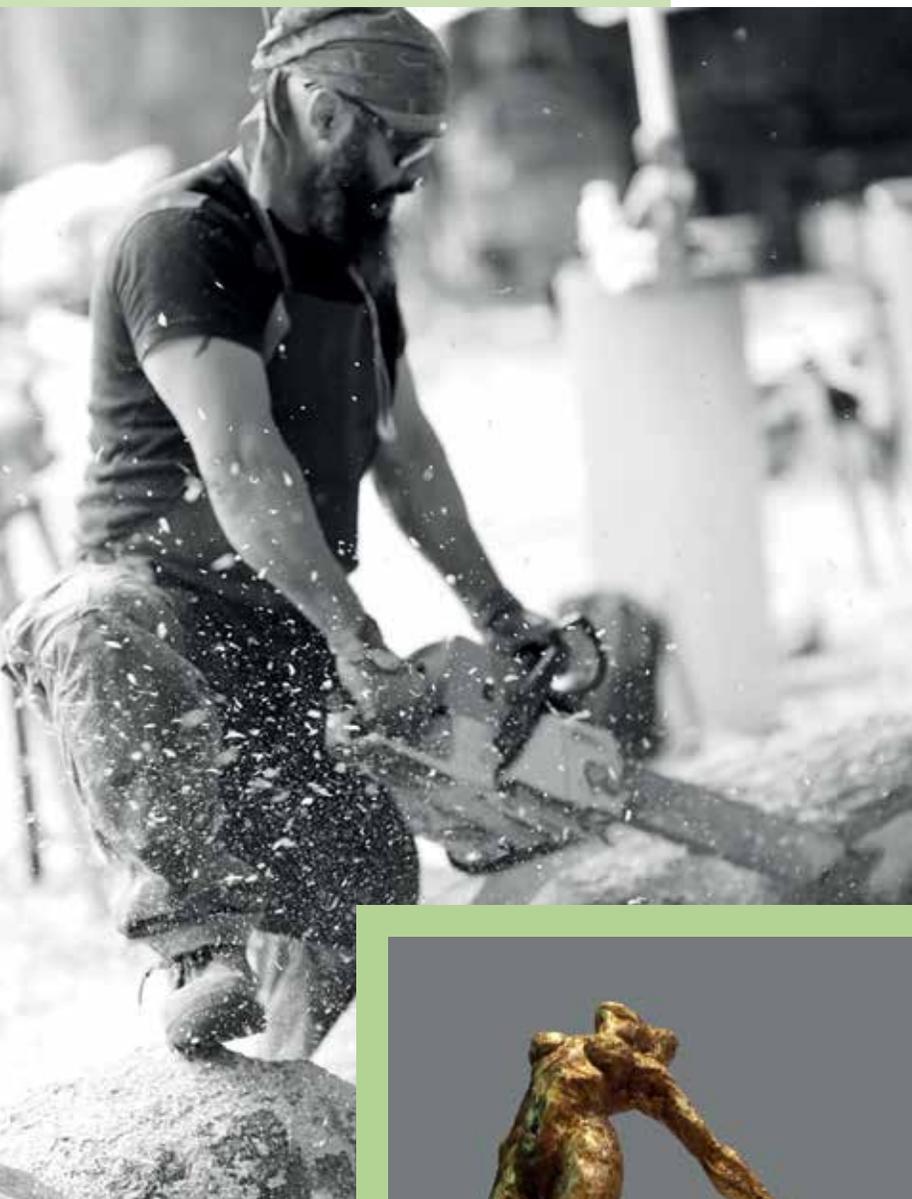
A lo largo de los siguientes años se realizaron diferentes modificaciones, por ejemplo, XVIII, el rey Luis XIV decidió modificar las vidrieras y sepulcros para adaptarlas al barroco, otro estilo arquitectónico que fue tomando fuerza en todo Europa.

Asimismo, se vivieron diferentes saqueos y vandalismo durante la Revolución Francesa, por lo que, diversos relicarios, esculturas de la entrada, estatuas de bronce, entre otros objetos se perdieron.

En 2019, este edificio sufrió daños en su techo de madera, fachada principal, muros de la nave central, contrafuertes, gran parte de la bóveda, entre otras estructuras dentro de la propia catedral.

Ante esta situación, las autoridades gubernamentales indicaron que no se había perdido todo en el incendio, por lo tanto, se realizaría la reconstrucción. Este mismo suceso fue recordado por el museo Franz Mayer.

Al final, Notre Dame ha sobrevivido a revoluciones, revueltas y sobre todo se ha adaptado a los cambios en estilos de arquitectura, pero sin perder los primeros detalles de la construcción original. 🌱



TORRES ESCUPTOR

Edgar Octavio Torres Sánchez, es originario de Guadalajara, Jalisco. Restaurador de bienes muebles, egresado de la Escuela de Conservación y Restauración de Occidente (ECRO) y escultor por la escuela de Artes Plásticas del Centro Universitario de Arte / Arquitectura y diseño (CUAAD) de la Universidad de Guadalajara.

En su constante búsqueda de una propuesta estética personal, Octavio Torres ha explorado diversas técnicas y materiales para la expresión artística. Estas exploraciones han incluido el modelado en barro y plastilina, así como la unión de distintos metales como bronce, hierro, aluminio, zinc, cobre, plata y oro, utilizando sus respectivas técnicas de soldadura, como la soldadura autógena, TIG y diversas técnicas con gases, microalambre, electrodo recubierto, estaño, plata y oro. También se han realizado moldes para vaciados en una variedad de materiales, incluyendo metales, polímeros sintéticos y morteros hidráulicos.

Cigüeña. Resina poliéster más oro en hoja (y/o bronce a la cera perdida) y acero al carbón. /Cortesía



Le Vol. Bronce a la cera perdida (y/o resina poliéster oro en hoja) y acero al carbón. /Cortesía





Escriba. Resina poliéster, oro en hoja./Cortesía

El enfoque principal como creador plástico está dirigido a aprovechar al máximo los recursos inherentes a la materia prima, fusionando la espontaneidad en el momento de la creación artística y decodificando el resultado a través de la experimentación con diversos materiales y texturas. En esta etapa particular, el énfasis recae en el uso de la madera.

Partiendo de la relación y el diálogo que ha establecido con la madera, ha descubierto un profundo interés en la oportunidad de elaborar formas y volúmenes sobre material de reutilización, como la madera de cimbra y los "sobrantes" de carpintería. Este enfoque implica plasmar las ideas en el soporte con esencia de re-significado para llevar la materia prima al límite expresivo. ↻



Equilibrio III. Resina poliéster, mármol y acero al carbón./Cortesía

EL PAISAJE INTERIOR DE BALO PULIDO



Baldo Pulido es un artista originario de Guadalajara, Jalisco (1975), quien durante sus 25 años de trayectoria artística, que incluye más de 30 exposiciones individuales y más de 50 colectivas, ha logrado consolidar un discurso propio que le otorga singularidad entre las propuestas estéticas contemporáneas, gracias al manejo de diversas técnicas, materiales y disciplinas artísticas.

Su natural inclinación a la observación y la introspección, así como a su expresión mediante el dibujo y la modulación de objetos, lo motivaron a incursionar en el arte de forma autodidacta y sumar paulatinamente el dominio de técnicas, soportes y materiales, entre los que destacan el óleo, aguafuerte, monotipia, serigrafía, dibujo, linograbado, cerámica y bronce, sin menoscabo de sus incursiones en el teatro, cine y video, con lo cual ha logrado abarcar un amplio espectro de temáticas, personajes, elementos y paisajes de la realidad cotidiana, los que recrea con gran maestría y dominio técnico.



Nido de pájaros. Acero./Cortésia



Tritón. Bronce a la cera perdida./Cortésia

Nostalgia en el puerto, de la exposición Paisaje Interior. /Cortesía



Caballo de Troya. Placa de acero. /Cortesía

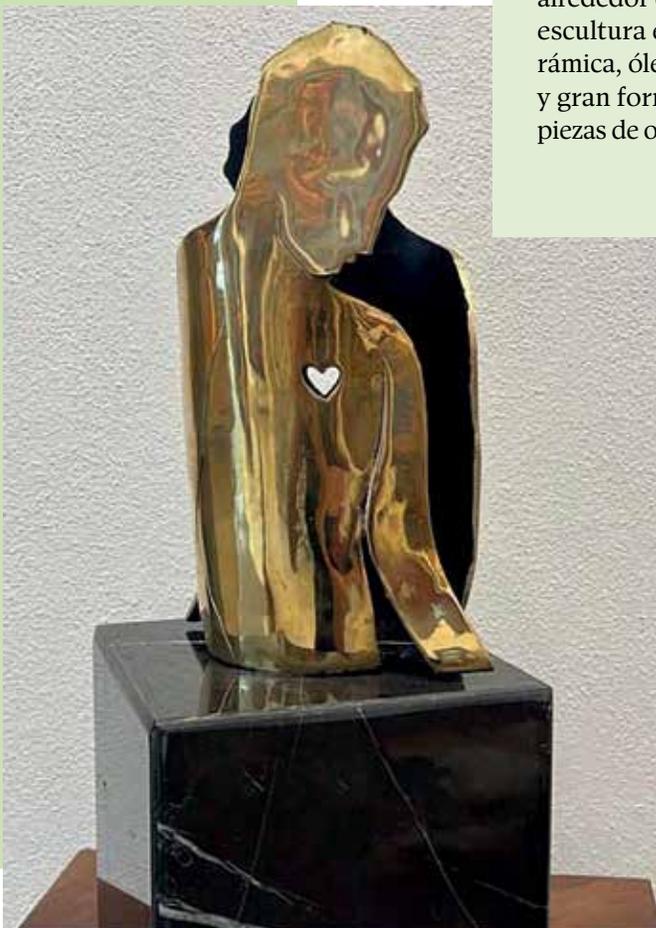


Entre sus temas favoritos destacan los paisajes urbanos, montañosos, selváticos, costeros o submarinos, donde se vislumbran trenes, barcos, aves, aviones, motocicletas y otros objetos plasmados de manera magistral y a la vez desenfadada, en los que adivinamos elementos del arte impresionista, abstracto y figurativo, y nos invitan a ejercitar una serena introspección, dejarnos llevar por la nostalgia de distancias temporales o físicas, o a revisar nuestro “paisaje interior”.

En esta muestra retrospectiva de sus 25 años de trayectoria, Balo Pulido presenta alrededor de 25 piezas de escultura en bronce y cerámica, óleos de pequeño y gran formato, así como piezas de obra gráfica. 🌱



Silueta con flores. Bronce a la cera perdida. /Cortesía



Dos corazones latiendo en uno mismo. Bronce a la cera perdida. /Cortesía

9
Noviembre

EXNI

Expo Negocios Inmobiliarios

Negocios Inmobiliarios EXNI 2023

EXNI es el evento más importante en número de asistentes de profesionales inmobiliarios donde se reúne la comunidad más importante e inclusiva de real estate de tecnología de México, Estados Unidos y España con un ambiente moderno de negocios.

<https://exni.mx/>

Ubicación **Hotel Andaz Condesa Mexico City**

15 / NOVIEMBRE

III Cumbre de inversión de impacto

Evento dirigido a inversionistas, C level Executives, Market Builders, Sector Público, Emprendedores y Consultoras con interés en profundizar su conocimiento acerca de la Inversión de Impacto.

Ubicación Centro Asturiano de México



16 - 18 / NOVIEMBRE

SIMed Málaga 2023

Presenta las novedades de empresas españolas e internacionales relacionadas con los sectores de oficinas, inmuebles, vivienda, casa e inmobiliarias.

Ubicación Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, España



fycma.com/evento/simed-2023/

18 Y 19 / NOVIEMBRE

Expo Ecosistema Inmobiliario 2023

Reúne a los Key players, Top producers y a las marcas más influyentes de todo el ecosistema inmobiliario. Se presentarán los desarrollos y las marcas inmobiliarias más importantes de: Monterrey, Quintana Roo y Miami.

Ubicación Cintermex Monterrey



expoecosistema.com/

24 - 26 / NOVIEMBRE

Ibiza Home Meeting 2023

En Ibiza Home Meeting se dan citas expositores nacionales e internacionales de inmuebles, vivienda, casa, inmobiliarias y otras ferias del sector.

Ubicación FECOEF - Ferias, congresos y eventos de Ibiza, España



ibizahomemeeting.com/

25 - 27 / NOVIEMBRE

Expo Invierte en Mérida, el sureste y playas CDMX

Se reunirán en un solo lugar, los desarrolladores, inmobiliarias, master brokers líderes del sureste mexicano.

Ubicación WTC México



expoinvierte.com/





ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

AMPIP: piedra angular del **nearshoring**

Las **cadena**s globales de valor se transforman para reubicar proveedores y procesos cerca de los mercados consumidores. Los **socios** de la AMPIP usan su talento para que **México** sea un nodo **esencial** por razones que van más allá de la distancia.

La AMPIP trabaja para que su **membresía** implemente las últimas **tendencias** y esté a la altura de los **altos estándares** de cadenas de suministro de **excelencia**.

Por su representatividad, la AMPIP es interlocutor y protagonista de **esfuerzos** conjuntos con autoridades para que los parques industriales mexicanos sean los espacios **sustentables, óptimos y seguros** que demanda el nearshoring.



www.ampip.org.mx

informacion@ampip.org.mx



INMOBILIARE

B2B PLANNER 2023

EL DIRECTORIO ANUAL DE
LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS



La plataforma multimedia del
Real Estate en latinoamérica

B2B PLANNER 2023

Inmobiliare y **B2B Media**, tienen el placer de presentar una edición más del Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios: **B2B Planner 2023**, el cual destaca a las empresas más sobresalientes del sector, entre los que se encuentran inversionistas, desarrolladores y administradores de proyectos, así como otros actores clave de la industria.

B2B Planner 2023 es una herramienta esencial que proporciona soluciones innovadoras para aquellos que toman decisiones en el mundo empresarial. Nuestro propósito es mantenerlos informados y brindarles una guía valiosa para sus futuras decisiones.

Cabe destacar que la primera mitad del 2023 fue parte importante de la recuperación del sector, no obstante, será el cierre del año, el que registre mejores cifras comparado con el 2022. Según analistas de Doorvel, se espera un crecimiento de dos dígitos en los segmentos de vivienda e industrial. Además, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) prevé que 2023 establecerá récords en varios aspectos del sector inmobiliario industrial en México.

Por su parte, Lorena Fuertes, directora Internacional Transacciones Oficinas de JLL, detalló que, a pesar de que el sector de oficinas ha enfrentado desafíos significativos, el próximo año será crucial para su recuperación.

En conclusión, extendemos nuestras felicitaciones a todas las compañías y sus destacados representantes incluidos en este directorio. Sus sobresalientes trayectorias y contribuciones han elevado el profesionalismo del sector.

Equipo Inmobiliare

169 **AREA INDUSTRIAL
Engineering and Project
Management**

170 **Circle Gerencia**

171 **Colliers**

172 **Bterra Desarrollos**

174 **Cushman & Wakefield**

175 **Gómez Platero
Arquitectura & Urbanismo**

176 **Grupo GEA**

178 **INVERTI**

180 **Kampus Desarrollos**

182 **Murguía Seguros,
Fianzas, Affinity**

183 **Roca Desarrollos**

184 **s*arc: salvador
rivas architects**

185 **USG**

186 **Vitro Vidrio Arquitectónico**

188 **Wolstrat**

AREA INDUSTRIAL Engineering and Project Management



Alejandro Rosas

MBA, MSCM, Managing Partner

**SOMOS EL BRAZO TÉCNICO
DE NUESTROS CLIENTES.**



Misión: Ser la compañía técnica de entrega de proyectos más confiable para el sector industrial, retail y logístico en México y Latinoamérica. (To be the most reliable and best technical project delivery firm for Industrial, Retail & Infrastructure sector in Mexico and LATAM).

Visión: Ser una compañía de alto valor técnico para nuestros clientes realizando los proyectos de forma ágil y consistente con capacidad técnica siempre dentro de un marco de Honestidad e Integridad. (To be a company with high technical value for our clients, being agile with consistency and technical capacity within a framework of honesty and integrity).

Servicios:

- Master Plan
- Due Diligence
- Consultoría de Costos
- Ingeniería y Desarrollo de Proyecto Ejecutivo
- Supervision de Construcción
- Gerencia de Proyecto
- Proyectos Capex
- Proyectos Bim

AREA INDUSTRIAL Engineering & Project Management es una firma especializada en ingeniería, consultoría y Gerencia de proyectos con estándares nacionales e internacionales donde cuidamos la integridad técnica en toda la vida del ciclo del proyecto, eficientando la inversión de nuestros clientes a través de nuestras metodologías de diseño y costos, así como de nuestro conocimiento del mercado y nuestras estrategias de procuración. Optimizamos cada proyecto de acuerdo a una estrategia innovadora y sustentada en conocimiento técnico.



AREA INDUSTRIAL^{PM}
Engineering & Project Management

Cel: + 52 55 41 88 30 31
Tel: + 52 222 240 2834

alejandro.rosas@areaindustrial.com.mx

www.areaindustrial.com.mx



Circle Gerencia



Alejandro García

CEO & Fundador

CALIDAD Y EFICIENCIA EN TUS PROYECTOS

Misión: Planear, dirigir y controlar proyectos para asegurar la calidad esperada, sin rebasar los recursos establecidos y mediante procesos de control eficientes que logren la satisfacción del cliente y proveedores.

Visión: Ser la empresa líder en administración de proyectos de construcción en México y en América Latina, con los mejores profesionistas, las mejores herramientas y aplicaciones digitales para la gestión de proyectos. Cambiar la experiencia de vivir y sentir los proyectos, tener a todas las partes de los proyectos involucradas y comprometidas, proveedores, coordinadores y clientes contentos y con ganas de trabajar con Circle.



¿Estás buscando una empresa de gestión de proyectos que pueda ayudarte a construir tu hotel, complejo residencial de lujo, plaza comercial o cualquier proyecto arquitectónico? CIRCLE es la empresa perfecta para ti. Tenemos más de 11 años de experiencia en el mercado nacional e internacional y hemos completado con éxito más de 100 proyectos.

Nuestro equipo está formado por profesionales altamente calificados y experimentados y nos especializamos en el sector de la construcción. Ofrecemos una amplia gama de servicios, incluyendo:

- Gestión del diseño
- Gestión de la Planificación
- Administración del costo y del tiempo
- Gestión de la construcción
- Cierre de proyectos

Tenemos nuestro propio sistema de gestión (ERP) llamado Cyrmasis, que nos permite administrar tareas, como el control presupuestal y órdenes de cambio en línea, para dar a nuestros clientes transparencia de la aplicación de los recursos financieros. Con lo que garantizamos que nuestros proyectos se completen a tiempo y dentro del presupuesto.

Además, ofrecemos un servicio personalizado y adaptado a las necesidades específicas de nuestros clientes. Nos comprometemos a trabajar con ellos para garantizar que sus proyectos sean un éxito.

Beneficios de trabajar con nosotros:

- Vuelos de drones, uso de cámaras 360° y aplicaciones de supervisión para ver el avance del proyecto durante toda la gestión.
- Creación de un portal del proyecto exclusivo con acceso todos los días para consultar informes semanales, informes fotográficos, vuelos de drones, etc.
- Precios competitivos logrados por nuestra amplia gama de proveedores.
- Manejo de plataforma Procore para automatizar tareas, como la gestión de documentos, el seguimiento del presupuesto y la programación del proyecto.

Estamos seguros de que podemos ayudarle a alcanzar sus objetivos de negocio. Póngase en contacto con nosotros hoy mismo para obtener más información sobre nuestros servicios.

En Circle Gerencia ayudamos a nuestros clientes a alcanzar los objetivos de su negocio, haciendo su idea una realidad.

www.circle-ap.com



Circle-AP



Circle Gerencia
S.A. de C.V.



circlegerencia



@CircleAP

Colliers



Javier Lomelín Anaya

Director General Colliers México



Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) es una empresa líder en servicios inmobiliarios profesionales y administración de inversiones. Con operaciones en 66 países, nuestros 18,000 profesionales emprendedores trabajan de forma colaborativa para ofrecer a nuestros clientes una asesoría experta en bienes raíces e inversiones.

Durante más de 30 años, nuestro experimentado equipo de liderazgo ha entregado a nuestros accionistas retorno de la inversión anual compuesto del 20 por ciento. Con ingresos anuales de USD \$4.5 mil millones y de USD \$99 mil millones en activos bajo administración, en Colliers maximizamos el potencial de las propiedades y los activos para acelerar el éxito de los clientes, inversionistas y nuestra gente.

Cuando los clientes tienen éxito, nosotros lo tenemos. Debido a esto, somos la elección preferencial para miles de compañías a nivel global, quienes confían plenamente en nuestra asesoría especializada.

Los profesionales de Colliers son especialistas en su campo, y se encargan de ayudar a sus clientes para alcanzar el mayor potencial posible. Creamos y mantenemos una cultura de liderazgo a través de la colaboración creativa y pensamiento emprendedor, factores que hacen la diferencia. Nos apasiona lo que hacemos y tomamos total responsabilidad para lograr el éxito y eficiencia esperados.

Nuestros clientes y colegas nos motivan cada día a pensar diferente e innovar para crear un servicio de excelencia. Atraemos, desarrollamos y retenemos a gente talentosa con una alta integridad y sentido de la responsabilidad.

En Colliers, nuestra estrategia se enfoca en hacer siempre lo correcto. Ofrecemos soluciones creativas para todo tipo de necesidades. Nuestros servicios abarcan un alcance local, nacional, regional e internacional, ofreciendo una cobertura completa del sector, así como un alto nivel de especialización en distintos tipos de industrias e inmuebles.



contacto.colliers@colliers.com

Tel. 5209 3636

www.colliers.com

[@colliers.mexico](https://www.instagram.com/colliers.mexico)



Bterra Desarrollos



Santiago Mancebo

Director general

Siendo una Empresa Socialmente Responsable en constante transformación, tenemos como principal fortaleza el desarrollo de proyectos de usos mixtos, comerciales e industriales en distintos esquemas, desde la disposición de terreno en breña hasta proyectos a la medida conocidos como Build to Suit. Bterra Desarrollos se ha dado a conocer como una empresa líder en el sector inmobiliario al sur del país, operando uno de los portafolios industriales y comerciales más importantes del sureste.



UNID, Campus Playa del Carmen



Cápitol Distrito Urbano, Mérida



Leoni Wiring Systems Planta I, Mérida



Decathlon, sucursal Mérida

Como desarrolladora de proyectos integrales, contamos con experiencia en áreas corporativas, comerciales, de servicios y habitacionales. En Bterra apostamos por la creación de una ciudad planeada y sólida que incluye todo aquello que los grandes inversionistas necesitan, impulsando los proyectos a través del impacto positivo, creemos en el poder de transformar los proyectos en algo mucho más grande.

Revolucionando la manera de hacer negocios a través de una visión que impulsa al inversionista a crear una nueva realidad en el sureste, dentro de nuestro portafolio de proyectos destacan:

- **Cápitol Distrito Urbano**, proyecto de 20 hectáreas vendibles divididas en 30 macrolotes con infraestructura terminada, listos para recibir propuestas habitacionales, comerciales y de usos mixtos en Mérida, Yucatán. Actualmente en etapa de comercialización, cuenta con el 30% vendido y entre sus primeros clientes albergará al nuevo Hospital Moscati, una escuela privada (desde kínder hasta preparatoria) y una concesionaria automotriz.
- **Decathlon en Mérida**, construyendo la única tienda en el sureste (4,318 m²) y la séptima del país de la cadena deportiva.
- **Campus UNID en Campeche y Playa del Carmen**, construyendo ambos campus universitarios con canchas deportivas, salones multiusos y demás áreas recreativas, equipados con tecnología de vanguardia.
- **Leoni Wiring Systems**, estando a cargo de la construcción de las dos plantas de producción de la marca de arneses alemana en Yucatán, edificando unas de las naves industriales más completas de la zona (más de 80,000 m²).

Calle 74, Avenida Principal Fracc. Las Américas
(Plaza Terraméricas local 24)
Mérida, Yucatán C.P 97302

999 941 0200

www.bterra.mx



@Bterra Desarrollos

Desarrollando en grande

Bterra

DESARROLLOS

Socio estratégico con nuevas y atractivas ofertas de inversión en ubicaciones privilegiadas.

**+200,000 m²
construidos**

**+2,000,000 m²
en tierra urbanizada**

CONTÁCTANOS:

✉ ventas@bterra.mx

☎ (999) 649 1263

📍 Calle 74 Av. Principal Fracc.
Las Américas. Plaza Terramérica
Local 24 C.P. 97302. Mérida, Yucatán.



Visita nuestra web
bterra.mx

Mérida, Yucatán



Parque Industrial Yucatán

Mérida, Yucatán



Cápitol Distrito Urbano

Mérida, Yucatán



Frontera XXI

Cancún, Quintana Roo



Av. Bonampak



Bodegas Industriales
individuales y en
Parques Industriales



Desarrollo de
proyectos y complejos
industriales,
comerciales y mixtos



Terrenos premium
en renta



Reserva territorial
para desarrollos

CONOCE NUESTRO MÁS RECIENTE PROYECTO:

CÁPITOL^{DU}

En Cápitol Distrito Urbano, el futuro brilla con esperanza y promesa. Te invitamos a ser parte de este trascendental proyecto ubicado en la zona norte de Mérida, Yucatán, respaldado por un próximo hospital, una escuela privada y una agencia de autos eléctricos. Si buscas una propuesta de valor única y un aliado estratégico para tus proyectos inmobiliarios, Bterra Desarrollos es tu mejor opción.



Cushman & Wakefield



Víctor M. Lachica Bravo

Presidente & CEO México y Centroamérica

REDEFINIENDO LA EXPERIENCIA DEL REAL ESTATE

Dividimos nuestros servicios para propietarios, inquilinos, inversionistas y desarrolladores.

- Representación de Propietarios
- Servicios de Activos
- Mercados de Capital
- Consultoría de Ubicación | Site Selection
- Administración, Operación y Mantenimiento de Inmuebles | IFM
- Servicios Globales a los Ocupantes
- Inversión y Gestión de Activos
- Gerencia y Desarrollo de Proyectos | PDS
- Ambientales, Sociales y Gobernanza | ESG
- Representación de Inquilinos
- Valuación y Consultoría
- Investigación de Mercado



Somos una empresa líder a nivel global de servicios inmobiliarios. En México contamos con más de 800 colaboradores y ocho oficinas en México y Centroamérica. La experiencia de Cushman & Wakefield se extiende a través de una amplia gama de servicios inmobiliarios comerciales, donde se combinan el corretaje de oficinas corporativas e industrial, el desarrollo de proyectos inmobiliarios, la administración de instalaciones y la sustentabilidad inmobiliaria en la gestión de propiedades.

En nuestra amplia trayectoria de más de 30 años en México, hemos generado, junto con nuestros expertos, metodologías únicas para crear planes a la medida y generar el mayor impacto posible para nuestros socios, amigos y clientes.

Otro aspecto clave para la empresa es el sustentable, pues hace más de una década que implementamos enfoques innovadores en el diseño y construcción de proyectos sostenibles, teniendo en cuenta la eficiencia energética, materiales amigables con el medio ambiente y la creación de espacios atractivos y funcionales.

Ciudad de México

Corporativo Arcos Norte B
Paseo de los Tamarindos 60, 2° Piso
Col. Bosques de las Lomas, C.P. 05120,
T. +52 55 8525 8000

Corporativo Nápoles
Insurgentes Sur 863, Piso 1
Col. Nápoles, C.P. 03810,
T. +52 55 8525 1400

Monterrey, Nuevo León

Torre VALMEX
Arq. Pedro Ramírez Vázquez 200-13
Suite 202. Col. Valle Oriente,
C.P. 66265.
T. +52 81 8363 8900

contactomx@cushwake.com

T. + 52 55 8525 8000

www.cushmanwakefield.com

Tijuana, Baja California

Business Hub Tijuana
Boulevard Salinas 10485,
Aviación, 22014, Tijuana, B.C., México.
T. +52 664 615 7180

Querétaro, Querétaro

Blvd. de las Ciencias #3015, Int #piso 3,
Juriquilla Santa Fe, Qro. CP 76230
T +52 442 296 8120

ALIANZAS

Guadalajara
GRUPO TECN | REAL ESTATE INTELLIGENCE
Ciudad Juárez
PIRES INTERNATIONAL
Costa Rica
AB ADVISORY



Cushman & Wakefield



@CushWake



cushwake



Cushman & Wakefield



Cushman & Wakefield

Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo



Martín Gómez Platero

Intl. Assoc. AIA. Director

+20 AÑOS DE EXPERIENCIA INTERNACIONAL
+30 MILLONES DE PERSONAS DISFRUTAN
NUESTROS EDIFICIOS POR AÑO
41 CIUDADES
13 PAISES

Nuestros Programas

- Usos mixtos
- Urbanizaciones
- Hospitalario
- Educativo
- Comercial
- Corporativo
- Cultura y deporte
- Hotelería
- Terminales y de infraestructura
- Residencial
- Logístico



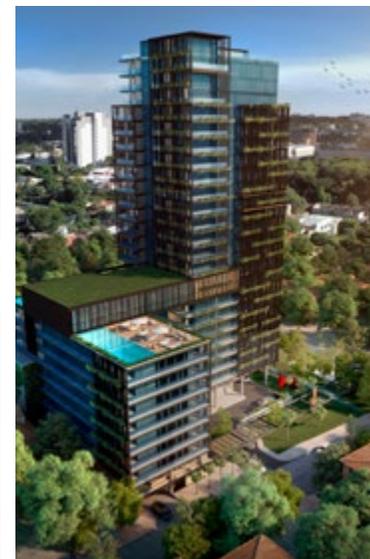
MONTEMAGNA. Proyecto urbano, Ecuador. Anteproyecto. 1 009 ha



Complejo turístico y residencial. Ecuador. Anteproyecto. 90ha



Catehua, México. Proyecto en desarrollo. 95 324 m²



EDIFICIO SL. Edificio residencial, Paraguay. Proyecto en desarrollo. 35 300 m²

Making Earth the Best Place to Live

Somos una firma global de arquitectura y urbanismo con más de 20 años de experiencia internacional y un equipo interdisciplinario de +200 profesionales, con sede en Montevideo, Uruguay y sedes comerciales en Ecuador, México y Colombia.

Enfocados en aportar valor en todo lo que hacemos, trabajamos para satisfacer a nuestros clientes excediendo las expectativas a través de la calidad en el diseño, el cuidado del detalle y nuestra capacidad de gestión.

El camino que elegimos nos ha permitido construir más de dos millones cien mil metros cuadrados, desarrollar proyectos en más de 41 ciudades de 13 países de Latinoamérica y diseñar edificios que son utilizados por más de 30 millones de personas al año.

Conscientes del poder transformador de la arquitectura, nuestra firma se desarrolla en múltiples categorías: urbanizaciones, usos mixtos, arquitectura hospitalaria, residencial, comercial, corporativa, de infraestructura hotelera, deportiva y cultural.

GómezPlatero
ARQUITECTURA & URBANISMO

Torre Virreyes
Calle 25 Sur, Vda. El Penasco
Antioquia
Tel. +57 304 4442537

info@gomezplatero.com

www.gomezplatero.com



[estudio-gomez-platero-
arquitectos](#)



[Gomezplateroarquitectos](#)

Grupo GEA



José Rafael y Ricardo Martínez Peón

Socios fundadores

YUCATÁN, LA INVERSIÓN DE TU VIDA

Misión: Crear negocios inmobiliarios, logrando superar las expectativas de nuestros clientes, potencializando las riquezas de Yucatán, enfocándonos en darle valor a la tierra y generar comunidades.

Visión: Ser reconocidos como la mejor desarrolladora inmobiliaria del Sureste, de mayor credibilidad legal en Yucatán. Siendo líderes creando comunidades residenciales y protegiendo la inversión de nuestros clientes e inversionistas.



GRAN TELCHAC
RESIDENCIAL DE PLAZA



MAHAL
RESIDENCIAL CONTEMPORÁNEA



SORENNA
Invierte en un futuro dorado



WAYÚUM GRAN COMUNIDAD RESIDENCIAL

Grupo GEA se enfoca en los negocios inmobiliarios. Actualmente, desarrolla, comercializa y construye proyectos residenciales con características extraordinarias en Yucatán, un destino que además de un entorno paradisíaco, hoy se ha vuelto protagonista del crecimiento económico del país.

Para Grupo GEA la visión va más allá de crear sólo residenciales, la firma desarrolladora busca crear comunidades en las áreas de Conkal, Chicxulub y Telchac, al norte de Yucatán, mismas que tienen la mayor posibilidad de incrementar su valor, gracias a la plusvalía de la zona.

Con más de 8 proyectos 100% vendidos y 4 desarrollos inmobiliarios con diferentes características, instalaciones y precios en comercialización, Grupo GEA es el aliado ideal para hacer la inversión de tu vida, sobre todo si buscas una comunidad para crecer en familia o un patrimonio sólido para el futuro.



Oficinas en CDMX:
Atlanta 156, Nochebuena
Teléfono: *432

www.gpogea.mx



@grupogeamx



@grupo_gea

WAYÚUM

GRAN
COMUNIDAD
RESIDENCIAL

LA VIDA QUE SOÑASTE
ESTÁ EN YUCATÁN.

LOTES RESIDENCIALES
Y COMERCIALES.

LO MEJOR DE
DOS MUNDOS.



GRUPO GEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

 GRUPOGEAMX

 WWW.GPOGEA.MX

 GRUPO_GEA

LLAMA GRATIS

***432**

OFICINAS CDMX:
ATLANTA 156, NOCHEBUENA.

OFICINAS MÉRIDA:
PROL. PASEO DE MONTEJO 338A.

INVERTI



Ignacio Ramírez

CEO

Misión: Proporcionar a nuestros clientes asesoría profesional en consultoría, gestiones, comercialización inmobiliaria, inversiones y desarrollo inmobiliario; trabajando de manera integral con inversionistas, desarrolladores y expertos en gestión y ventas para adecuar de manera óptima nuestro MODELO DE ATENCIÓN 360° a las necesidades de su proyecto o idea de negocio.

Visión: Ser el corporativo inmobiliario líder en Jalisco con más proyectos activos en cada una de nuestras 5 áreas de servicios (Consultoría, Gestión, Real Estate, Capital y Desarrollo).



INVERTI, somos una empresa líder en Jalisco, experta en consultoría integral, gestión de trámites ante gobierno, comercialización de proyectos, captación de capital inmobiliario y desarrolladora. Contamos con una trayectoria avalada por el respaldo de 31 años de experiencia en el sector de consultoría inmobiliaria.

Nuestra actividad se concentra principalmente en la Zona Metropolitana de Guadalajara (Zapopan, Tlaquepaque, Tlajomulco, Tonalá y el Salto). A lo largo de nuestra trayectoria hemos logrado gestionar más de 100 proyectos inmobiliarios, gracias a las reforzadas y perfeccionadas áreas en las que se divide la empresa.

Servicios | Modelo 360

- **Consultoría:** Nuestra metodología de trabajo se adapta a los requerimientos de cada cliente, lo que permite materializar ideas de negocio de la manera más rápida y exitosa, siempre apegados a las legislaciones correspondientes.
- **Gestión:** Contamos con un equipo multidisciplinario de expertos en el tema de tramitología y gestión integral en el sector de desarrollo urbano: Conjuntos Habitacionales, Turístico – Hotelero, Parques Industriales, Locales Comerciales, Oficinas y Usos Mixtos, entre otros.
- **Real Estate:** Brindamos una comercialización y asesoría especializada basada en Representación de propietarios, Representación de usuarios, Comercialización de inmuebles, y Asesoría para inversionistas.
- **Capital:** Generamos negocios inmobiliarios basados en el equilibrio óptimo de la factibilidad legal, así como certeza financiera, fiscal, comercial y la máxima rentabilidad de mercado, mediante un modelo de negocio de 4 fases: Investigación, Gestión, Desarrollo e Inversión.
- **Desarrollo:** Trabajamos con los desarrollos más innovadores y rentables de la zona Metropolitana de Guadalajara para concretar proyectos vanguardistas y exitosos que sean la mejor alternativa de compra para el cliente final.

Av. de las Américas 1905, Country Club, 44660
Guadalajara, Jal.

T.(33) 3817-0656 / 33 3817-1068

Info@inverti.com.mx

www.inverti.com.mx

INVERTI



Inverti Corporativo



Inverti Corporativo



invertigdl



Inverti Corporativo



Inverti Gdl



CONSULTORÍA



GESTIÓN



REAL ESTATE



CAPITAL



DESARROLLO

Cumplimos 31 años siendo pioneros en consultoría inmobiliaria en Jalisco.

En INVERTI estamos comprometidos en brindar asesoría inmobiliaria clara, adecuada y efectiva a los clientes de cada una de nuestras áreas de trabajo para ofrecer respuestas efectivas a las necesidades de sus proyectos.

INVERTI. Somos soluciones.

Kampus Desarrollos



Bruno Martínez

CEO

REVOLUCIONAMOS EL CONCEPTO INMOBILIARIO EN MÉXICO.

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 es una empresa que desarrolla proyectos inmobiliarios. Con más de 30 años de experiencia en el sector de la construcción, desde el diseño hasta la operación brindan soluciones flexibles, innovadoras, sostenibles y adecuadas a las necesidades de sus clientes, con los mayores estándares de diseño, construcción y administración.

Cumple con los criterios de ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza), así como con las certificaciones más importantes de la industria inmobiliaria. Actualmente en el sector inmobiliario industrial, cuentan con la certificación “Parque Industrial Seguro” en materia de seguridad por la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C. (AMPIP) y la certificación LEED® para edificios sustentables.

Su filosofía se basa en el trabajo en equipo, transparencia, innovación y dar un valor agregado en todos sus proyectos buscando siempre el cumplimiento de sus tres pilares:

1. Seguridad: Comprometidos en ofrecer a sus clientes desarrollos con los más altos estándares de seguridad y tecnología para hacer su operación más eficiente. Se busca contar con los desarrollos inmobiliarios más seguros de México.

2. Sustentabilidad: Kampus Desarrollos tiene un profundo compromiso con sus clientes, pero también con el cuidado del medio ambiente; es por eso que todos sus procesos de desarrollo y construcción buscan obtener la certificación LEED® y que estos cumplan con los más altos estándares de sustentabilidad.

3. Impacto Social: Quizás el pilar más importante para Kampus Desarrollos es que todos sus proyectos tengan un impacto social positivo en las regiones donde se desarrollan. Proyectos que no solo generen fuentes de empleo, sino que acerquen servicios a las comunidades y promuevan valores para mejorar el bienestar de la población a través de servicios y áreas de esparcimiento. Como desarrolladores procuran siempre que sus desarrollos sean inclusivos con las comunidades alrededor de sus desarrollos.



WeWork The Landmark

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

hola@kampusdesarrollos.com

+ 52 (33) 2101 0135

www.kampusdesarrollos.com



@kampusdesarrollos



Creamos un nuevo espacio
para ti.

www.kampusdesarrollos.com



Murguía Seguros, Fianzas, Affinity



Juan Pablo Murguía Ashby

Director General

YOU CHOOSE,
WE CARE



Estamos totalmente comprometidos con nuestros clientes, convirtiéndonos en su socio estratégico.

- Protegemos tu patrimonio
- Más de 23 años de experiencia
- Líder en el corretaje de Fianzas
- Corredor top en Beneficios para empleados
- Especialistas en consultoría y administración de riesgos

MURGUÍA 
You Choose, We Care®

Canoa 521, Piso 7 Tizapán San Ángel
C.P. 01090, CDMX, México

+52 (55) 4209 1700

contacto@murguia.com

www.murguia.com



Murguía



Murguía
Consultores



murguiamx

Roca Desarrollos



Lic. Roberto Cantú Alanis

CEO

BUILT TO LAST

Misión

Clientes: Ser la mejor experiencia de servicio y flexibilidad con la oferta más competitiva para el éxito de sus operaciones.

Colaboradores: Ser un facilitador para que todos los miembros de la Familia Roca alcancemos la mejor versión de nosotros mismos.

Proveedores: Contribuir al éxito de nuestros proveedores generando relaciones de beneficio mutuo en el largo plazo.

Comunidad: Compartir los logros de la Familia Roca acercando oportunidades de bienestar a nuestra comunidad.

Inversionistas: Ser la mejor combinación de rendimiento y riesgo para nuestros inversionistas, sustentada por relaciones de confianza a largo plazo.

Visión

Ser el líder de desarrollo inmobiliario industrial en México.

- Arrendamiento
- Build-to-Suit
- Construcción



Somos una empresa de bienes raíces industrial, creada con el objetivo de desarrollar naves industriales que atiendan la creciente necesidad de espacios clase “A” para arrendamiento en los principales sectores de manufactura y logística de México.

Colaboramos con algunas de las entidades inversionistas de capital más prestigiosas del país, lo cual nos ha permitido convertirnos en una desarrolladora sólida y con gran potencial de crecimiento.

Nuestro amplio inventario estratégicamente ubicado en México, le permite a nuestros clientes establecerse en las zonas industriales más importantes del país.

En Roca Desarrollos nos enfocamos en desarrollar, y arrendar naves industriales de alta calidad que ofrezcan un diferenciador al plan de crecimiento de los clientes, esto nos permite exceder sus expectativas para su crecimiento y desarrollo en México.

Nuestro equipo de profesionales brinda soluciones bajo un enfoque integral durante todo el ciclo de vida del proyecto del cliente:

- Experiencia como desarrollador inmobiliario industrial.
- Comprometidos en satisfacer las necesidades de los proyectos del cliente, para obtener una operación exitosa.
- Ejecución en tiempo de proyectos de construcción llave en mano.



800 800 0420

info@roca-desarrollos.com

www.roca-desarrollos.com



[roca-desarrollos](https://www.linkedin.com/company/roca-desarrollos)



[roca-desarrollos_](https://www.instagram.com/roca-desarrollos)

s*arc: salvador rivas architects



Salvador Rivas

Fundador y director

SOMOS ARQUITECTOS APOYANDO A NUESTROS CLIENTES A LOGRAR EL ÉXITO DE SUS PROYECTOS



“La mejor forma de predecir el futuro es creándolo”

– Peter Drucker.

Misión: Ser un equipo de profesionales de arquitectura y diseño enfocados en el desarrollo de soluciones únicas, innovadoras y adaptables para ofrecer a nuestros clientes proyectos financiera, social y medioambientalmente sostenibles.

Visión: Ser una compañía multidisciplinaria de diseño que ofrece soluciones eficientes, adaptables y sostenibles de altos estándares internacionales, disponibles en México y LATAM.

En un mundo continuamente cambiante, los desarrollos inmobiliarios representan una importante inversión financiera, de tiempo y recursos, por lo que apoyamos a nuestros clientes con el desarrollo de soluciones de diseño distintivas, innovadoras y adaptables, basadas en mejores prácticas y estándares internacionales, para lograr proyectos financiera, social y medioambientalmente sostenibles.

Como la primera y única firma de arquitectura en México y Latinoamérica certificada por el Royal Institute of British Architects (RIBA) hemos consolidado una metodología de trabajo eficiente, confiable y colaborativa, basada en el Plan de Trabajo RIBA 2020, para brindar certeza desde la etapa de definición estratégica hasta la de uso del proyecto, con el objetivo de optimizar costos, tiempos y calidad de los proyectos.

Logramos esto, apoyados en la experiencia profesional de más de 25 años de nuestro fundador y director, Salvador Rivas, en el desarrollo de proyectos de diferentes tipologías y escalas en México y en otros países, y de nuestro gran equipo de colaboradores, colegas y consultores, para desarrollar proyectos apoyados en las mejores aplicaciones de eficiencia, tecnología y sostenibilidad.



Cervantes Saavedra S/N,
Corporativo Antara 1, piso 5
Mexico City, 11520
T + 52 55 8000 1954 (MX)
M +52 55 1441 0096 (MX)



salvador rivas
architects



salvador rivas
architects



sarc_architects

info@srivasarchitects.com

www.srivasarchitects.com

USG



Ing. Fernando Fernández

Director General de USG Latam

USG, EMPRESA LÍDER MUNDIAL EN LA FABRICACIÓN DE SISTEMAS LIGEROS DE CONSTRUCCIÓN Y CREADORES DE LA MARCA TABLAROCA®.

Misión: Contribuir a construir espacios excepcionales que mejoren la calidad de vida de las personas, a través del portafolio más completo de productos, servicios y asesoría en sistemas ligeros de construcción, generando confianza y relaciones a largo plazo.

Visión: Ser el líder mundial en el suministro de las más innovadoras soluciones en sistemas ligeros de construcción, sentando las bases de la tecnología con soluciones de vanguardia y productos cada vez más seguros, ligeros, resistentes y sustentables, generando bienestar para los colaboradores, clientes y las comunidades donde la compañía tiene presencia.



USG es la empresa líder en la fabricación de sistemas ligeros de construcción que ha revolucionado el mundo a través de soluciones y productos centrados en la innovación y la sustentabilidad. Desde hace 120 años, ha sido pionera en introducir soluciones que han llevado la tecnología de la construcción global un paso adelante.

La firma llegó a México hace más de 50 años con sus soluciones USG TABLAROCA® y USG DUROCK®, pero en la actualidad ofrece la mejor variedad de soluciones adaptables para cada proyecto, garantizando espacios funcionales y seguros: muros de interiores, fachadas, techos, sistema roofing para naves industriales, nivelantes de pisos, plafones y techos, entre otros.

No se entendería la construcción ni el skyline actual sin las soluciones más ligeras, resistentes y sustentables de USG, que cuenta con las más importantes certificaciones de la industria como UL, Normas ASTM, Industria Limpia, OSHA VPP STAR, ISO 9001:2015, entre otras.

Además, USG es socio fundador de US Green Building Council y participa en el Reto Arquitectónico 2030, con el compromiso de reducir en 50% la huella de carbono en toda la cadena de valor y ciclo de vida de sus productos.



Av. Carlos Fernández Graef 222, Torre 1,
Piso 5, oficina 501, Santa Fe, Cuajimalpa,
Ciudad de México; 05348
+52 800 874 4968

roofing@usg.com.mx
www.usglatamblog.com



@USG LATAM

Vitro Vidrio Arquitectónico

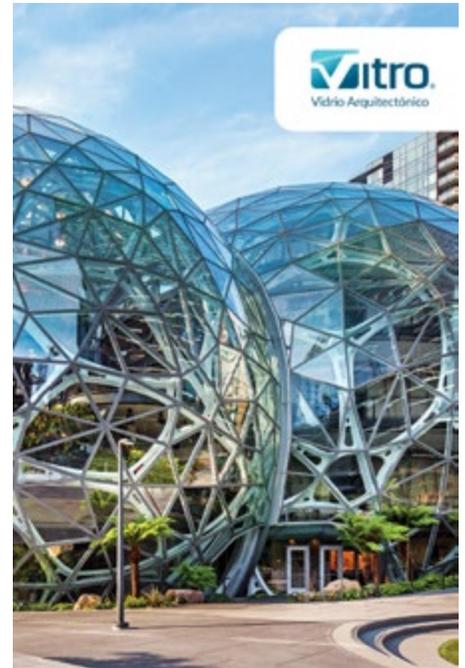


Alejandra Isabel Diaz Guerrero
Gerente de Mercadotecnia

JUNTOS, VEMOS MÁS ALLÁ

Misión: Redefinimos el poder de nuestras alianzas para crear valor y soluciones de vidrio innovadoras para nuestros clientes y las comunidades.

Visión: Juntos lograremos el máximo potencial del vidrio para moldear la manera en la que nos moveremos, construiremos y viviremos en el futuro.



Vitro Vidrio Arquitectónico ha sido el mayor productor de vidrio para construcción en Norteamérica y en los últimos años nos hemos enfocado en continuar con el desarrollo y la innovación en vidrios de alta calidad y desempeño que solucionen las necesidades modernas que se tienen tanto en una casa, así como en alguna obra monumental. Tenemos un amplio catálogo de soluciones en vidrios y los dividimos por familia: Ultra Claros, Color, Decorativos, Reflectivos y Baja Emisividad (low-e) de Control Solar y Solarvolt, vidrio con celdas fotovoltaicas que permite generar energía en distintas áreas o proyectos. Como parte de la innovación, contamos con una serie de herramientas digitales como VitroCalc, Vitrosphere, ChatBot Vini, Solar Test, entre otras, que brindan asesoría para la selección óptima de Vidrio para tu proyecto monumental, comercial o residencial.

Nuestros vidrios se encuentran en las fachadas de edificios icónicos en todo el mundo, como la Torre TOP, el edificio más alto de Latinoamérica, las Torre KOI y Torre BBVA en México, el Aeropuerto Jewel en Singapur y las Esferas de Amazon en Seattle.

Nuestro compromiso con la sustentabilidad va más allá de la manufactura responsable y los productos certificados. El verdadero beneficio ambiental se encuentra en los ahorros de energía en la operación de los edificios y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y esto es posible alcanzarlo con la eficiencia de nuestros vidrios. Los vidrios de baja emisividad y control solar Solarban® se han instalado en cientos de edificios certificados LEED®, incluyendo tres de los 11 edificios "vivos" con certificación de energía neta cero (NZEB) en el mundo.

En Vitro Vidrio Arquitectónico, lideramos la industria con productos de calidad superior, colaboración constante y un enfoque comprometido con la sustentabilidad, contribuyendo a un futuro más eficiente y sustentable.

arquitectonico@vitro.com

Descubre mucho más de nuestros productos y soluciones en vidrio en:

<https://www.linkedin.com/company/vitro-vidrio-arquitectonico/>



Vitro Vidrio Arquitectónico



@VitroVidrioArq



vitro.arquitectonico



Vitro Vidrio Arquitectónico



@VitroArquitectonico

Vitro
Vidrio Arquitectónico



SOLARVOLTTM
Building Integrated Photovoltaic

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



Genera energía renovable, limpia y libre de CO₂



Reemplaza materiales de construcción



Escanea el código y descubre todas las posibilidades de SolarvoltTM

VIDRIO SOLARVOLTTM
Estación de autobuses
Bad Neustadt, Alemania

www.vidriosolarvolt.com | arquitectonico@vitro.com



/VitroArquitectonico



/Vitro.Arquitectonico



/company/vitro-vidrio-arquitectonico

Wolstrat



Juan Carlos Alfonso. Director general y Co-fundador

José Carlos Castillo. Socio directivo y Co-fundador

Daniel Rifel. Socio directivo y Co-fundador

**WOLSTRAT. ALTOS RENDIMIENTOS,
ALTA PLUSVALÍA.**

Misión: Mejorar el estilo de vida y entregar rendimientos superiores y confiables en las comunidades donde desarrollamos.

Visión: Ser el mayor desarrollador de proyectos mixtos en la región del Bajío con el fin de extender operaciones nacional e internacionalmente.



WOLSTRAT es una empresa desarrolladora, que ofrece negocios inmobiliarios integrales, creando valor al unir las necesidades de los inversionistas, con las marcas e inquilinos, logrando generar altos rendimientos, a través de la venta, renta y administración de los desarrollos.

El enfoque es en proyectos mixtos, donde se combinan áreas comerciales, con habitacionales y/o corporativas para tener comunidades atractivas, cómodas y rentables.

PROYECTOS EXITOSOS

- **Xentric Anáhuac:** El primer desarrollo mixto estudiantil en Querétaro. Desarrollo con suites universitarias amuebladas y equipadas con amenidades, sobre una plaza comercial con diversos giros comerciales. Ubicada frente a la Universidad Anáhuac de Querétaro.
 - 80 locales comerciales
 - m² Construidos 9,100 m²
 - 171 suites universitarias dobles
 - m² Construidos 24,400 m²
- **Xentric Zibatá:** La primera plaza comercial en la zona de Zibatá, Querétaro, brindando servicios de alimentación, servicios, salud y entretenimiento.
 - 45 locales comerciales
 - m² Construidos 5,050 m²
- **Xentric Zibatá Suites:** Segunda etapa de Xentric Zibatá, suites para estudiantes y ejecutivos con diferentes amenidades: Laundry Rooms, Lounge Room, Multipurpose Room, Xentric Garden, Sun Garden, Rooftop Garden, Fireplace.
 - 83 suites universitarias dobles
 - m² Construidos 11,300 m²
- **Xentric Mirador:** El primer Town Center de la zona oriente de Querétaro, en El Mirador, Querétaro. Plaza comercial con diferentes giros comerciales.

- 74 locales comerciales y zona de amenidades familiares 6,300 m²
- Bodegas 1,100 m²

PROYECTOS EN DESARROLLO

- **Xentric District:** El primer distrito de negocios desarrollado en Juriquilla, Querétaro. Edificio con 21 niveles de exclusivas oficinas corporativas con amenidades, plaza comercial business class, el primer hotel Marriot Residence Inn de la región
- **Xentric Lomas:** El Primer Town Center en Av. Campanario Norte, una de las zonas más exclusivas de Querétaro.
 - Plaza comercial con tres niveles, 50 locales comerciales y un free standing m² - A construir 4,600 m²
- **Zöul Residences:** Complejo residencial de cuatro torres de departamentos premium, con interiores y acabados de alta gama, un acceso exclusivo a la plaza comercial Xentric Lomas. Con family, social & wellness amenities, distribuidas en 11,000 m².
 - 4 torres
 - 12 niveles por torre
 - 254 departamentos
 - Más de 20 amenidades
 - A construir 50.500 m²

info@wolstrat.com

+ 52 4424540422

wolstrat.com

xentric.com.mx

Wolstrat



[@xentricbywolstrat](https://www.instagram.com/xentricbywolstrat)



INVIERTE
EN UN PISO
DE OFICINAS
EN QUERÉTARO

TICKETS
DESDE
\$500
M I L



442 454 04 22 • xentricdistrict.com



REB+



SUMMIT

PUEBLA

30 NOV 2023



Fratta Cebter Sonata

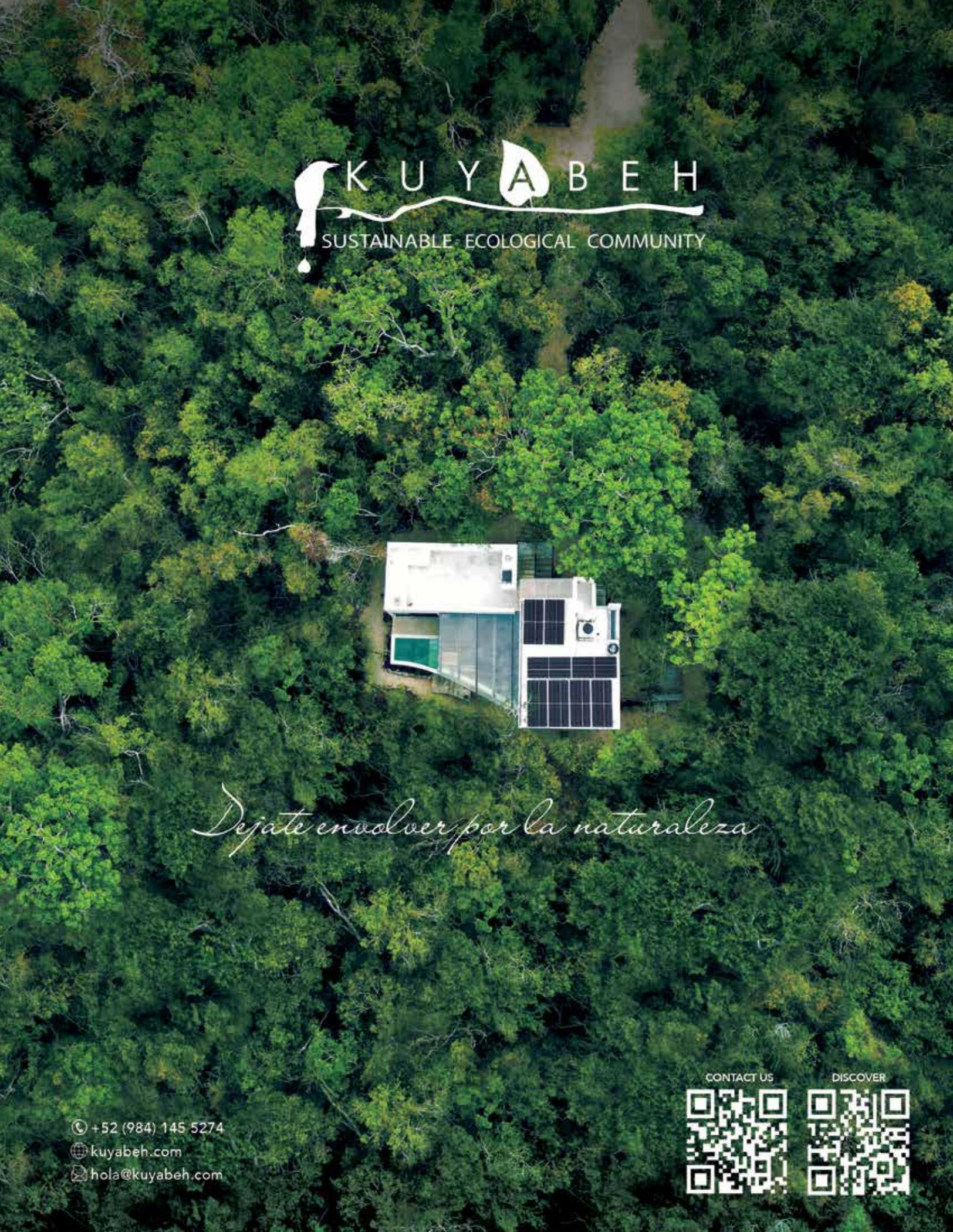
P.º Sinfonía 2, Lomas de
Angelópolis, Puebla.



www.rebs.mx

Organizado por:

INMOBILIARE



KUYABEH
SUSTAINABLE ECOLOGICAL COMMUNITY

Dejate envolver por la naturaleza

+52 (984) 145 5274

kuyabeh.com

hola@kuyabeh.com

CONTACT US



DISCOVER

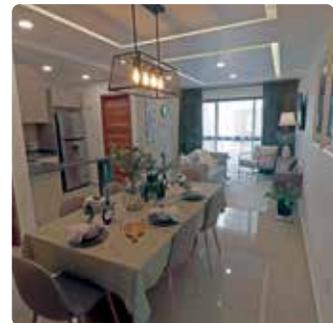




skyhaus[®]

About Us

Skyhaus is a vertically integrated residential developer in Mexico City. Our company focuses on high demand markets catering to the growing middle-class niche. Through our unique approach we offer investment portfolios that maximize returns for our investors, taking advantage of our excellence of execution in construction and an efficient strategy to sell / rent / stabilize our product. We have 20+ years of proven experience in our market.



skyhaus.mx

+52 **55 8854 7942** 📞

+52 **55 6356 8654** 📞

hola@skyhaus.mx

f @skyhausmx

