

INMOBILIARE

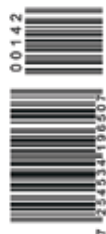
LATAM

No. 142 / 2024

25
AÑOS

SURREAL DEVELOPMENTS

DESARROLLOS QUE CUENTAN
UNA HISTORIA EXTRAORDINARIA



LA RUTA DE LAS FIBRA'S
HACIA NET ZERO EN MÉXICO

COMUNIDADES DE
RETIRADOS EN MÉXICO:
VIVIENDA RESIDENCIAL
TURÍSTICA

EL RETO 2024-2040 EN
EL SECTOR HOTELERO Y
AEROPORTUARIO

HOSPITALIDAD
REGENERATIVA



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.



ROCA
DESARROLLOS

BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments



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

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

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





Cumplimiento Normativo

Net Zero Building Health & Wellness

Financiamiento Preferente



BEA

Programas ESG

Mayor NOI Bonos Verdes

Descarbonización

CDMX (55) 6423 0131

MTY (81) 1290 3087





BEA

BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Consultoría Líder en México y América Latina



EARTHCHECK



Certificaciones para Edificaciones Sustentables

bioconstruccion.com.mx



Uno de los factores económicos más importantes para el país es el turismo, ya que año con año, atrae a millones de visitantes nacionales y extranjeros que buscan pasar periodos vacacionales o retirarse y vivir de forma permanente en los destinos mexicanos.

Sin embargo, es crucial encontrar un equilibrio entre el desarrollo turístico y la conservación del medio ambiente. Implementando prácticas turísticas responsables y sostenibles que no solo cuiden de los recursos naturales de México, sino que también contribuyan a la experiencia turística y duradera para los visitantes. De esta forma el país continuará siendo un destino turístico destacado mientras protege y preserva su entorno para las generaciones futuras.

En este contexto, nuestros colaboradores ofrecen información relevante sobre cómo implementar prácticas EGS en el sector hotelero y aeroportuario, y la influencia que estos tienen para una empresa responsable.

Además, en portada encontrarán a Surreal Developments, desarrolladora inmobiliaria con sede en la Riviera Maya, uno de los mercados con mayor plusvalía en México e interés entre los inversionistas nacionales y extranjeros.

MÓNICA HERRERA PEÑA
monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief

Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner

Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andres Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Guémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañó, 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, Victor 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
Nancy Durán Luna
nancy.duran@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 142 año 23 Publicación bimestral febrero-marzo 2024. 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 numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

CONTACTO

contacto@inmobiliare.com
México +52 5555 147914
USA +1 (305) 833 5372
www.b2bmedia.mx

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

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



vesta

Elevating Standards



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

T.+52 (55) 5950 0070

CONTENIDO



34

8 NOTICIAS

16 DATA

Turistas en México durante 2023

LÍDERES

18 Los cinco mejores hoteles todo incluido en México

LO QUE DEBES SABER

20 Lo que no puede faltar para acceder a la mejor hipoteca

UTILIDADES

Viajar de shopping, a la baja

COLABORADOR INMOBILIARE

26 Industria automotriz revive a la región Bajío

34 De comunes a extraordinarias: 7 consejos para potenciar tus oficinas con **Workplace Management**

38 La **Tecnología como aliado** para el sector de la Construcción

40

El Rol de la tecnología en la **experiencia profesional**

44

El reto 2024-2040 en el **sector hotelero y aeroportuario**; implementar prácticas ESG

48

Colony Spaces: **Elevando la experiencia laboral** en la Ciudad de México

52

Inversiones rentables fuera de la CDMX

56

Perkins & Will. **Hospitalidad Regenerativa**: Un Enfoque Necesario para el Futuro



62

COLABORACIONES

62 Waydum - **Gran Comunidad Residencial**: "A un suspiro del mar, a un respiro de lo natural"

66

Tecnoceano: **Líder en soluciones costeras** y estudios especializados para un futuro sostenible

70

EN PORTADA

Surreal Developments, desarrollos que cuentan una historia extraordinaria



EN ESTA EDICIÓN

78

Turismo médico detonará construcción en México este 2024

82

La ruta de las **FIBRA's** hacia **Net Zero** en México

ALIADOS

88

Oportunidades para formar **comunidades de retirados en México**: vivienda residencial turística Acapulco

94

Aplicación de los **principios ASG** y su influencia en la empresa responsable

EXPERTOS INMOBILIARE

96

Contrarian
Por: Juan Huicochea Mason

98

¿Qué efectos tiene el **Home Office?**
Por: Rafael Berumen



100

100

PROYECTOS

5 proyectos hoteleros que abrirán en 2024

102

INMOBILIARE RECOMIENDA

108

ARTE

Dolores Porras Taller y el arte popular de Oaxaca

110

AGENDA



KUYABEH
SUSTAINABLE ECOLOGICAL COMMUNITY

Dejate envolver por la naturaleza

+52 (984) 145 5274

kuyabeh.com

hola@kuyabeh.com

CONTACT US



DISCOVER



NOTICIAS

AUMENTA RED DE EDIFICIOS SUSTENTABLES EN SMAOT DE GUANAJUATO

La Red de Edificios Sustentables de la Secretaría del Medio Ambiente y Ordenamiento Territorial (SMAOT) de Guanajuato, cuenta con una nueva instalación, la cual se suma a los mil 781 módulos en 21 centros de trabajo de la administración pública estatal, dos centros de trabajo municipales, 26 escuelas de nivel básico y una escuela de nivel superior, logrando una capacidad instalada de más de 747 kilowatts-pico (kWp).



FRAUDES INMOBILIARIOS AUMENTARON EN CDMX



En la Ciudad de México los fraudes inmobiliarios incrementaron 110% en el 2023 en comparación con el 2022, de acuerdo con el Consejo Ciudadano para la Seguridad y la Justicia (CCSJ). Tan solo el instituto atendió a 400 personas que fueron víctimas de este tipo de engaños y señaló que este tipo de delitos siguen quedando impunes por la falta de denuncia de las personas afectadas.

GRUPO DUNAS CAPITAL NOMBRA NUEVO GERENTE DE DESARROLLOS LOGÍSTICOS



El grupo financiero español ha nombrado a Rafael Acedo como gerente de Desarrollos Logísticos de Dunas Capital Real Estate, siendo parte de su estrategia de crecimiento en el segmento inmobiliario, en el que la firma ha realizado inversiones en distintos activos con el objetivo de posicionarse en el desarrollo de suelos logísticos y la promoción de naves de última generación.

™ GRUPO INMOBILIARIO MANTIENE DESARROLLO DE VIVIENDA EN ESPAÑA

La desarrolladora española se encuentra trabajando en 15 promociones que sumarán 1,100 nuevas viviendas, que se repartirán entre Alicante, Málaga, Almería y Mallorca y estarán listas entre 2024 y 2025. Además, el grupo sumará un nuevo proyecto inmobiliario en Torre Vieja con 1,800 casas más.

ALEJANDRO ORTEGÓN, NOMBRADO NUEVO PRESIDENTE DE AMPI TIJUANA

David Alejandro Ortégón Puebla fue electo como nuevo presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), sección Tijuana, para el periodo 2024. El nuevo director lapso en que dará prioridad a la capacitación y certificaciones, y espera aumentar en al menos 20% la membresía, que actualmente es de 114 empresas asociadas.



CADENA DE ALIMENTOS PLANEA INVERSIÓN EN MÉXICO'

Popeyes, una cadena de pollo frito al estilo Nuevo Orleans, anunció la inversión por nueve millones de dólares para la apertura de 14 nuevas sucursales en el país y así consolidar su expansión en México. Actualmente, la cadena cuenta con 36 unidades en Ciudad de México, Estado de México, Guadalajara y Monterrey.



ALDI PREVÉ ABRIR 50 TIENDAS EN ESPAÑA PARA 2024

La compañía alemana de supermercados mantendrá su apuesta por el mercado local y prevé abrir cerca de cincuenta tiendas en el país durante este año. Estas aperturas vendrán acompañadas de un refuerzo en la capacidad logística mediante la inauguración de un nuevo centro de distribución en Miranda de Ebro (Burgos), durante los primeros meses del año.



ENTREGAN ESCRITURAS DE VIVIENDA A 560 PERSONAS DE JUÁREZ



El Gobierno de Chihuahua en alianza con el Instituto Nacional del Suelo Sustentable (INSUS) entregaron títulos de propiedad a personas que residen en colonias, cuyos terrenos eran propiedad del Ejecutivo estatal, de esta manera buscan darle certidumbre sobre la posesión del inmueble.

RENTAS DE PROPIEDAD EN TIJUANA RONDAN 800 DÓLARES



La Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Tijuana (APIT) indicó que, el promedio de precio en las rentas ronda entre los 800 dólares y 3 mil dólares en demarcaciones con mayor demanda en el municipio. Asimismo, las ubicaciones a nivel local continúan siendo las más demandadas como las colonias Madero, Libertad, Buena Vista, 20 de noviembre, Hipódromo Agua Caliente, entre otras.

MEXISHORING®

ES LA RELOCALIZACIÓN DEL
EMPRENDIMIENTO MEXICANO PARA
ATENDER EL MERCADO DOMÉSTICO

Complementarios de la cadena:

- ▶ **AUTOMOTRIZ**
- ▶ **LOGÍSTICA**
- ▶ **ALMACENAMIENTO**



*Concepto desarrollado por **SI GRUPO SI NOW**.

A TRAVÉS DE



Tienes la oportunidad de materializar e institucionalizar el emprendimiento mexicano mediante la inversión de edificios Industriales de **500 m2 a 8,000 m2**; especializados en espacios logísticos y de almacenamiento.

Presentes en el Bajío-Occidente como: **Querétaro, San Luis Potosí, Guanajuato, Jalisco y recientemente Baja California Sur.**

Actualmente impulsamos el programa **MEXSHORING**, para todos los emprendedores mexicanos interesados en sumarse a la gran ola del fenómeno Nearshoring.



3 MILLONES
M2 DESARROLLADOS



AENOR Y HABITAT INMOBILIARIA UNEN FUERZAS EN BENEFICIO DEL SECTOR INMOBILIARIO

AENOR y Habitat Inmobiliaria forman una alianza para sumar aspectos sociales y de buen gobierno, tomando en cuenta la sostenibilidad a todos los niveles con la incorporación de los criterios ESG a sus negocios. Asimismo, buscan abordar acciones concretas para la mejora de diseño, construcción y uso de edificios en relación con la sustentabilidad.



INVERSORES EUROPEOS PREVÉN RECORTAR INVERSIONES INMOBILIARIAS: INREV

Casi la mitad de los inversores europeos tienen previsto recortar sus inversiones inmobiliarias, en un contexto de caída de las valoraciones provocada por el aumento de los costes de financiación y la desocupación de oficinas, según una encuesta realiza por la European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles (INREV).

ANDABAK LANZA FONDO INMOBILIARIO PARA INVERTIR JUNTO URBANITAE

Andbank, a través de su gestora de inversiones alternativas Actius, ha lanzado el fondo Promourbanitae II, el cual invertirá en proyectos inmobiliarios de operadores cualificados ubicados en España junto a la plataforma de crowdfunding inmobiliario, Urbanitae.



FIBRA STORAGE ADQUIERE INMUEBLE POR 44 MDP

Fibra Storage, un fideicomiso de bienes raíces especializado en el desarrollo y arrendamiento de minibodegas en México, realizó una inversión de 44 millones de pesos destinados a la adquisición de un inmueble en el mercado inmobiliario de Nuevo León.



CANCÚN TERCER LUGAR EN INVERSIÓN INMOBILIARIA A NIVEL MUNDIAL: AMPI CANCÚN

Cancún se encuentra posicionado a nivel mundial en el tercer lugar en inversión inmobiliaria, de acuerdo con Patricia Mora Vallejo, presidente de la Asociación de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) en esta ciudad. Asimismo, señaló que la misma se ha elevado debido a los proyectos de obras federales que han impactado a todas las industrias.

ULINE

MODERNICE SU OFICINA
ESCRITORIOS, MESAS, SILLAS Y MÁS

800-295-5510
uline.mx



**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**



BRIQ.MX LANZA PRIMER PROYECTO CROWDFUNDING EN AGUASCALIENTES

La plataforma briq.mx en conjunto con Faena Desarrollos, lanzaron el primer proyecto de crowdfunding inmobiliario en la zona norte de Aguascalientes. Los desarrolladores consideran que esta zona ha crecido en los últimos años y eso beneficiará a la inversión en el complejo.

AMANCIO ORTEGA INVIERTE EN NAVE LOGÍSTICA QUE PERTENECÍA A AMAZON

Amancio Ortega, máximo accionista de Inditex, sumó un nuevo activo dentro del sector logístico, tras adquirir una nave industrial en Burnaby, Canadá, por 200 millones de euros, dicha propiedad pertenecía a Amazon.



GOOGLE CLOUD LANZA HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA TODO EL SECTOR RETAIL

Google Cloud presentó nuevas tecnologías basadas en Inteligencia Artificial Generativa para ayudar al sector a personalizar las compras online, modernizar las operaciones y transformar los despliegues tecnológicos en las tiendas dedicadas a esta industria.



6 BOOTCAMP

para
Desarrolladores
Inmobiliarios

Turismo médico, Nearshoring
y Financiamiento



**GENE
TOWLE**



**GABRIELA
GUTIÉRREZ**



**CAROLINA
GRANADOS**



**GILBERTO
ALARCÓN**



**ALEJANDRO
DELGADO**



**CAROL
PEPPER**



**HÉCTOR
BUSTAMANTE**



**BALOYS
TIBURCIO**



**DIEGO G.
ROMANO**

21 y 22 DE MARZO 2024
TIJUANA B.C.

DATA

TURISTAS EN MÉXICO DURANTE 2023



58.2

MILLONES MEXICANOS



20

MILLONES EXTRANJEROS



44.1 millones

visitaron ciudades



34.1 millones

visitaron centros de playas

Hotel

59.6% Fue la ocupación hotelera en **70** centros turísticos

258,694

CUARTOS DE HOTELES OCUPADOS

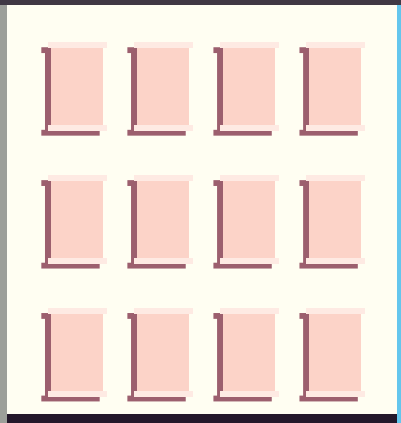
122,999

En destinos de ciudad

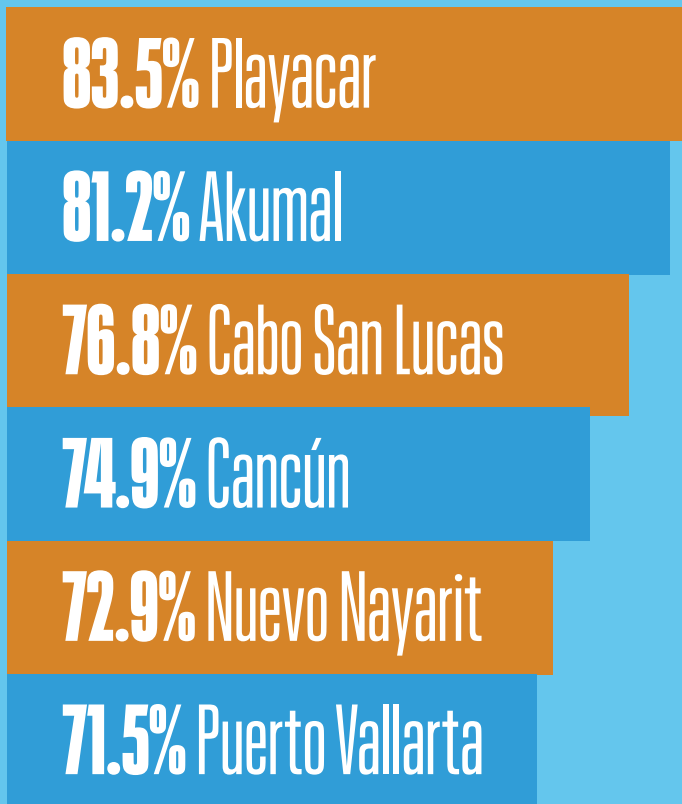


135,695

En destinos de playa



DESTINOS TURÍSTICOS DE PLAYA



66%
Fue el nivel de ocupación

FUENTES: SECTUR

Destinos turísticos disponibles

433 MIL 855 cuartos disponibles

205 MIL 457
cuartos en centro de playa

228 MIL 398
unidades en destinos de ciudad



POR: RUBI TAPIA
rubi.tapia@inmobiliare.com
DISEÑO: DAFNE VILLAGOMEZ
dafne.villagomez@inmobiliare.com

LOS CINCO MEJORES HOTELES TODO INCLUIDO EN MÉXICO

El concepto all inclusive tanto en México como el resto del mundo, ofrece la disponibilidad de servicios por un único precio. Este tipo de oferta es popular entre los viajeros que desean disfrutar de unas vacaciones sin tener que preocuparse por el presupuesto adicional. Te presentamos cinco de los hoteles all inclusive más populares en el país.

DREAMS PLAYA MUJERES

El complejo ofrece un concepto de lujo, desde un parque acuático hasta clubs para niños y adolescentes; catas de vino y spa para los adultos. Asimismo cuenta con 502 habitaciones equipadas con diversas comodidades. Dentro de las amenidades se encuentran piscinas, jacuzzis, campo de golf, entre otras. Otro atractivo para los turistas son las actividades de entretenimiento como teatro, clases de yoga o deportes.



GRAND VELAS LOS CABOS

Cuenta con tres piscinas al aire libre de borde infinito, amplios jardines, centro de bienestar de lujo con gimnasio privado y zona de masajes, entre otras amenidades. Además, cuenta con una amplia variedad gastronómica y platillos tradicionales de la región, así como platillos de otros países. También, habitaciones con gimnasio privado y vistas al mar.



PUEBLO BONITO MONTECRISTO

Se trata de villas equipadas con cocina completa, comedor interior, bañera con hidromasaje privada, chimenea y terraza amueblada con vistas al mar. Asimismo, ofrece otras amenidades como piscina de borde infinito con vistas al mar, solarium con tumbonas. Entre los servicios adicionales están el traslado al aeropuerto, supermercado, entrega de comestibles, salón de belleza, etcétera.



BANYAN TREE MAYAKOBA

El hotel cuenta con un concepto de villas equipadas con piscina privada y terraza con zona de estar al aire libre, entre los servicios destaca spa con masajes, así como tratamientos corporales. Uno de los atractivos para turistas nacionales e internacionales es la organización de excursiones en barca por los manglares de Quintana Roo.



XCARET MÉXICO ALL PARKS

Dentro de sus instalaciones ofrecen piscina al aire libre, solarium con tumbonas, cancha de tenis, zona de playa privada, zona de bienestar con centros fitness y bañera de hidromasaje. Uno de los beneficios es el acceso a los diferentes parques naturales de Xcaret, los cuales cuentan con diversas atracciones acuáticas y extremas. Además, cuenta con servicios de traslado tanto al hotel como al aeropuerto local.



LO QUE NO PUEDE FALTAR PARA ACCEDER A LA MEJOR HIPOTECA

POR HOLACASA



En la aventura de la adquisición de una vivienda, acceder al mejor financiamiento hipotecario es esencial para garantizar estabilidad financiera y bienestar económico a largo de los años, esto sin que se dificulte o comprometa el gasto corriente mensual. Es relevante saber que entre los 35 y 45 años, es una etapa crucial en la planificación patrimonial, y las decisiones que se toman ante este hecho, pueden marcar la diferencia en tu búsqueda del préstamo ideal. Además en promedio, es cuando más solicitudes y financiamientos se otorgan.

Es imprescindible saber que para obtener una hipoteca con buenos términos hay que tomar en cuenta lo siguiente:

Antes de aventurarte en el mundo de las hipotecas, es de vital importancia entender tu capacidad financiera. Evalúa tus ingresos, gastos y deudas existentes. Utiliza calculadoras de préstamos hipotecarios en línea para obtener una estimación realista de cuánto puedes permitirte. Este conocimiento te proporcionará una base sólida para buscar opciones que se ajusten a tu presupuesto. En el camino, el escenario ideal es tener el menor número de compromisos financieros posibles para acceder a un mejor monto, una mejor tasa o en su defecto, un menor plazo de vida del financiamiento.



La tasa de interés que recibirás en tu hipoteca está directamente relacionada con tu historial crediticio, siempre paga tus deudas y evita las famosas quitas. Antes de solicitar un préstamo, revisa el estatus que tienes, es un trabajo constante mejorar tu puntuación. La reducción de saldos pendientes y evitar abrir nuevas líneas de crédito innecesarias te convertirá en un mejor sujeto de crédito. Un buen historial puede traducirse en tasas de interés por debajo del promedio, una mejora en el CAT o mayor monto financiado.

Los enganches bajos pueden ser engañosos, dar uno mayor suele traer mejores condiciones crediticias. Ahorrar para un enganche que supere el 15% no solo reduce la cantidad del préstamo, sino que también puede conducir a tasas de interés más bajas y pagos mensuales más manejables. Normalmente en la industria hipotecaria se acostumbra solicitar entre el 10 y 15% del valor total del inmueble.

Compara y toma la mejor decisión. Investigar las condiciones de diferentes entidades financieras, incluyendo tasas

de interés, términos del préstamo y costos asociados es el mejor ejercicio que puedes hacer. Esta buena práctica debe de ser minuciosa, te revela los costos reales y así puedes garantizar que estás tomando la decisión más informada.

Siempre es recomendable platicar y asesorarte con un broker hipotecario. Ellos pueden brindarte información personalizada y ayudarte a entender las complejidades del proceso sin compromiso e intereses de por medio. Su experiencia puede ser invaluable para tomar una de las decisiones más importantes de tu vida.

La búsqueda del mejor financiamiento hipotecario requiere tiempo y esfuerzo, pero la recompensa de obtener las condiciones adecuadas puede ser la clave para asegurar tu futuro financiero. 🌱

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



VIAJAR DE SHOPPING, A LA BAJA

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

Los tiempos han cambiado y la mayoría de las industrias ya no son las mismas de hace varios años o más. Mucho se dice que es derivado de la aceleración digital desatada por la pandemia, pero también el impacto de las redes sociales ha revolucionado a la sociedad y su estilo de vida.



Antes, era bastante común conocer personas que iban a Estados Unidos o Europa, para ir de *shopping*; ir a la First Avenue de Nueva York, a Champs-Élysées en París, a los *outlets* de San Antonio en Texas o Los Ángeles en California o incluso, Milán para encontrar lo último en moda. Pero todo eso ha cambiado.

Los turistas ya no viajan a otros destinos para comprar ropa. Gracias a efectos del *nearshoring*, el comercio digital y a las nuevas generaciones que buscan vivir experiencia más que una prenda de una marca exclusiva, la afluencia en centros comerciales ha disminuido considerablemente.

Desde 2018, se reportó la suspensión de la construcción de nuevos centros comerciales, ya que, por la contingencia sanitaria, se produjo una oleada de desocupaciones de espacios como en la Av. Presidente Masaryk. Según Colliers, la firma de servicios inmobiliarios, actualmente, el mercado se encuentra en 91% a nivel nacional aunque, según la Asociación de

Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) en mayo de 2023, hubo una disminución de hasta 15 por ciento.

Pero más allá de los números, las conversaciones de ir de viaje a hacer *shopping*, es cada vez menos común. Los Millennials y la Generación Z están dejando atrás la mentalidad aspiracionista de las generaciones anteriores, influenciada por centros comerciales y *outlets* prefabricados que ofrecen descuentos y ropa de temporada, lo que atraía a los turistas más que al mercado local.

Un vestigio de los años 90 y principios de los 2000, la experiencia del centro comercial se ha reemplazado en favor de *boutiques* exclusivas en las esquinas y restaurantes con un diseño 'disruptivo'. Mucho menos preocupados por las similitudes, los jóvenes de hoy buscan experiencias de consumo individuales que se ajusten a su estilo y personalidad única.

Este panorama es una amenaza latente para los inversionistas inmobiliarios. Los grandes centros comerciales eran un distintivo importante para la ubicación de un hotel o una casa en renta, o incluso, para quienes pagaban por una franquicia de una marca que fuera atractiva para los visitantes. En ese sentido, los espacios vacíos representan una pérdida directa de ingresos para los inversionistas, ya que no generan alquileres ni otros ingresos asociados, por lo que esto considera pérdida de empleo, revaluación de estrategias de inversión y posibles afectaciones a la reputación corporativa; como el caso de Abercrombie & Fitch, Hollister o American Eagle, que una vez que aterrizaron en México, dejaron de ser marcas aspiracionistas.



Si bien, la baja afluencia en centros comerciales presenta desafíos importantes para los inversionistas inmobiliarios, quienes deben adaptarse y buscar soluciones creativas para mantener la rentabilidad de sus activos en un entorno cambiante, la industria de los centros comerciales no se encuentra en terapia intensiva. La capacidad de identificar oportunidades de inversión alternativas y de implementar estrategias efectivas será crucial para mitigar los impactos negativos en sus carteras. **¿Cuál será el valor de ir a un mall o un outlet que no puede ofrecer una tienda en línea, tanto para el consumidor como para el negocio?** 🔄

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



LA MEJOR COMUNIDAD PLANEADA DEL PAÍS

**Puebla se ha convertido en un imán
para las inversiones inmobiliarias.**

Hace 23 años Lomas de Angelópolis marcó la historia en el desarrollo de comunidades, siendo hoy el mejor proyecto a nivel nacional por su planeación, paisajismo, urbanización y conceptos de vida.



**¡INVIERTE Y VIVE EN
LOMAS DE ANGELÓPOLIS!**

**PARA MÁS INFORMACIÓN:
T. 22 25 39 55 03
WWW.LOMASDEANGELOPOLIS.MX**

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ REVIVE A LA REGIÓN BAJÍO

POR: PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER AT DATOZ



EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ LIDERÓ LA DEMANDA DE ESPACIOS INDUSTRIALES EN LOS MERCADOS QUE CONFORMAN LA REGIÓN BAJÍO.

La industria manufacturera en México vive un momento idílico de la mano del sector automotriz, ya que, la relocalización en las cadenas de suministro o nearshoring han catalizado la inversión de empresas relacionadas a este sector en el país, con el fin de acercarse más al consumidor final y aprovechar los diferentes tratados comerciales. En este sentido, la región norte y bajo del país han sido las más beneficiadas, ya que, cuentan con la infraestructura y mano de obra calificada para atender a este sector.

En febrero y marzo de 2023, BMW y Tesla anunciaron fuertes inversiones para la producción de vehículos eléctricos en el país, las cuales suman alrededor de \$5,900 millones de dólares. Mientras Tesla se ubicará en el norte del país, específicamente en Monterrey, BMW reforzará sus operaciones del bajo, ya que, construirá una nueva línea de montaje de vehículos eléctricos y una planta de baterías de alto voltaje en San Luis Potosí. Estas inversiones son para abastecer al mercado norteamericano, principalmente.

Las inversiones en electromovilidad de BMW y Tesla han atraído a compañías competidoras y proveedores para ubicar sus procesos productivos en México. Al cierre del 2023, el país acumuló una inversión extranjera directa (IED) destinada al sector automotriz de \$18,788.4 millones de dólares, de acuerdo con Directorio Automotriz.

Los mercados del Norte y Bajo acapararon el IED para el sector automotriz. En el caso del Bajo, la región sumó un IED de \$4,369.5 millones de dólares. San Luis Potosí fue el estado que recibió mayor inversión para esta industria, con \$1,658.3 millones de dólares, seguido por Guanajuato, con \$1,295.8 millones de dólares, Querétaro con \$878.6 millones de dólares y Aguascalientes con \$536.8 millones de dólares. Estas inversiones han beneficiado directamente al mercado inmobiliario industrial con la demanda de naves y tierra industrial para establecer sus operaciones manufactureras y logísticas.

Inversión extranjera directa de la industria automotriz en el Bajo

Estado	Ventas	Crecimiento
Guanajuato	49	1,295.8
Querétaro	28	878.6
San Luis Potosí	10	1,658.3
Aguascalientes	12	536.8
Total Bajo	99	4,369.5

*mil millones de dólares.

En los últimos dos años, la industria automotriz lideró la demanda de espacios industriales en los mercados que conforman la región bajío: Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí; ya que, el 30% del área neta rentable que se absorbió en operaciones de venta y renta fueron para compañías relacionadas con esta industria. Asimismo, esa participación alcanzó el 64% y 41% en Aguascalientes y San Luis Potosí, respectivamente.

ELECTROMOVILIDAD MUEVE MERCADO INDUSTRIAL DE SAN LUIS POTOSÍ

El mercado inmobiliario industrial de San Luis Potosí tiene una vocación automotriz, ya que alberga a dos armadoras: BMW y General Motors, además de, más de 250 empresas automotrices Tier 1 y Tier 2 como Asiaway, BorgWarner, Faurecia, por mencionar algunas.

Durante el 2023, San Luis Potosí registró una inversión extranjera directa (IED) de 1,658.3 millones de dólares distribuidos en diez proyectos, de los cuales siete están relacionados con la electromovilidad, tal es el caso de la expansión de BMW para producir autos eléctricos Neue Klasse y un nuevo centro de producción de baterías de alto voltaje, como parte de su plan para que en 2030 más de la mitad de sus ventas mundiales provengan de vehículos eléctricos. Esta expansión agregará 85,000 metros cuadrados (m²) a la planta de BMW en San Luis Potosí, la cual comenzará construcción en los siguientes trimestres.

En este contexto, proveedores de componentes para electromovilidad han reforzado sus inversiones en San Luis Potosí, tal es el caso de la compañía de origen chino Asiaway, que es proveedor de nivel Tier 2 y realiza la producción de componentes automotrices de aluminio y zinc; además, la empresa estadounidense BorgWarner, proveedor Tier 1 de motores eléctricos y componentes electrónicos.

Asiaway invirtió \$372.6 millones de dólares en la ampliación de su planta de autopartes. Esta expansión corresponde a 250,000 ft² en un BTS en renta en el parque industrial WTC y forma parte de los más de 1.5 millones de ft² de espacio industrial que compañías del sector automotriz arrendaron en San Luis Potosí durante 2022 y 2023. En estos años, el 41% del espacio industrial fue ocupado por empresas automotrices, de acuerdo con Analytics 2.0 de Datoz.

Por su parte, BorgWarner invirtió \$198 millones de dólares también en la ampliación de sus operaciones en San Luis Potosí. Para ello, adquirió un lote industrial de más de 820,000 ft² en el complejo WTC II, en el cual construirá una nueva planta de 290,000 ft² enfocada en la fabricación de motores eléctricos, componentes electrónicos de potencia y circuitos electrónicos para vehículos eléctricos de Ford.

Con todo, San Luis Potosí se perfila a ser uno de los clústeres de autos eléctricos más importantes de México para 2027, debido a las inversiones de proveedores Tier 1 y Tier 2 y a la armadora BMW, que pretende que el 100% de su producción en este mercado sea 100% de eléctricos.

INMOBILIARE



B2B PLANNER INDUSTRIAL 2024

**PRÓXIMAMENTE DIRECTORIO
ESPECIALIZADO EN NEARSHORING**

CONTRATA TU ESPACIO | CIERRE 30 DE ABRIL

Contáctanos:

+52 55 55147914 | erico@inmobiliare.com

TESLA IMPULSÓ LA RECUPERACIÓN INDUSTRIAL DE AGUASCALIENTES

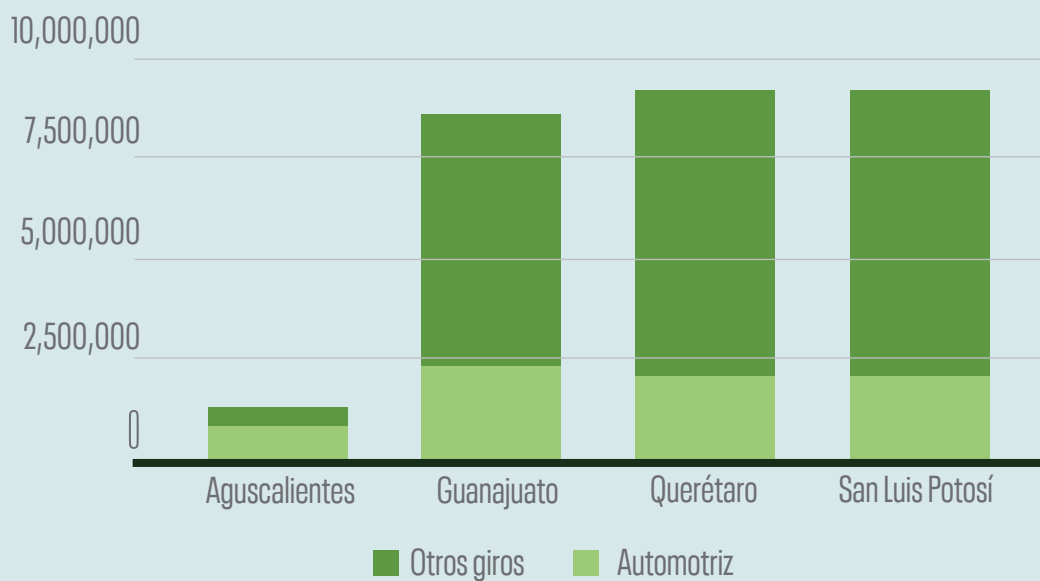
Aguascalientes es uno de los hubs más importantes del sector automotriz. En este mercado se ubican tres armadoras: Nissan, Infiniti y Mercedes Benz. Además de diversas empresas de proveeduría como: Eaton, Bosch, Sumimoto, entre otras.

Al cierre del 2023, Aguascalientes recibió \$395.9 millones de dólares de empresas internacionales relacionadas con la industria automotriz. Estas inversiones se deben al nearshoring y a la llegada de Tesla a México mediante la instalación de una Gigafactory en el mercado inmobiliario industrial de Monterrey.

Ante esto, la demanda de espacios industriales creció ocho veces comparado con el 2022, al sumar una absorción bruta total de 1.2 millones de ft², de los cuales el 70% fueron demandados por empresas del giro automotriz o de autopartes, es decir, casi 820,000 ft². Cabe destacar que, todas las transacciones fueron en renta y el rango de arrendamiento de los espacios osciló entre 120,000 y 178,000 ft², de acuerdo con información de Analytics 2.0 de Datoz.

LA DEMANDA DE ESPACIOS INDUSTRIALES CRECIÓ OCHO VECES COMPARADO CON EL 2022, AL SUMAR UNA ABSORCIÓN BRUTA TOTAL DE 1.2 MILLONES DE FT²

Absorción bruta del Bajío

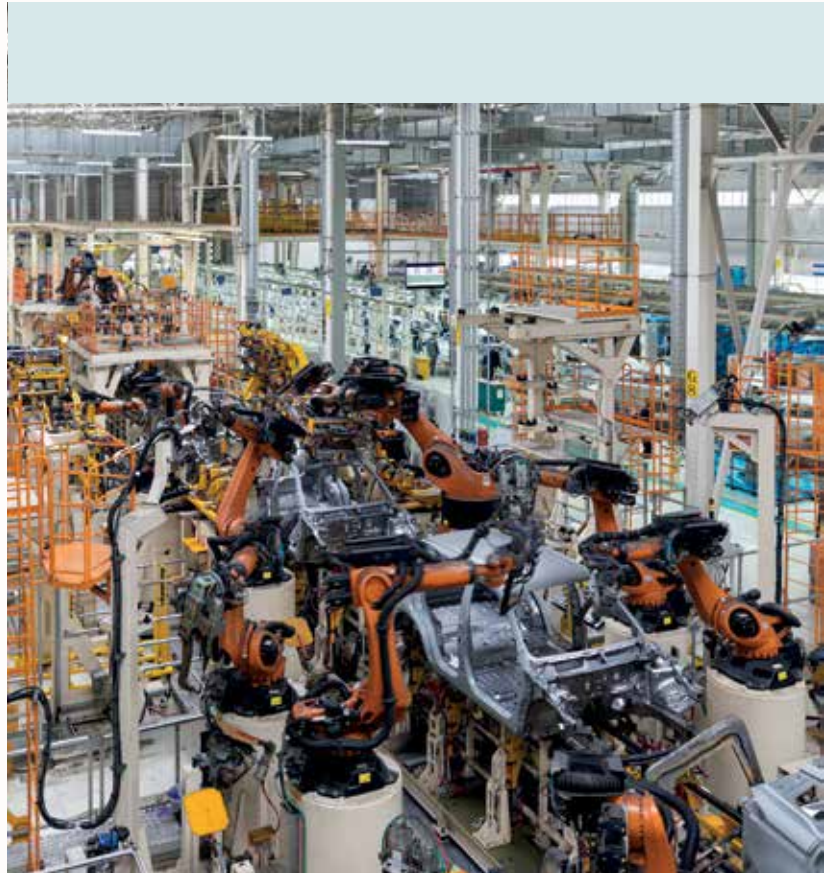


*FT²

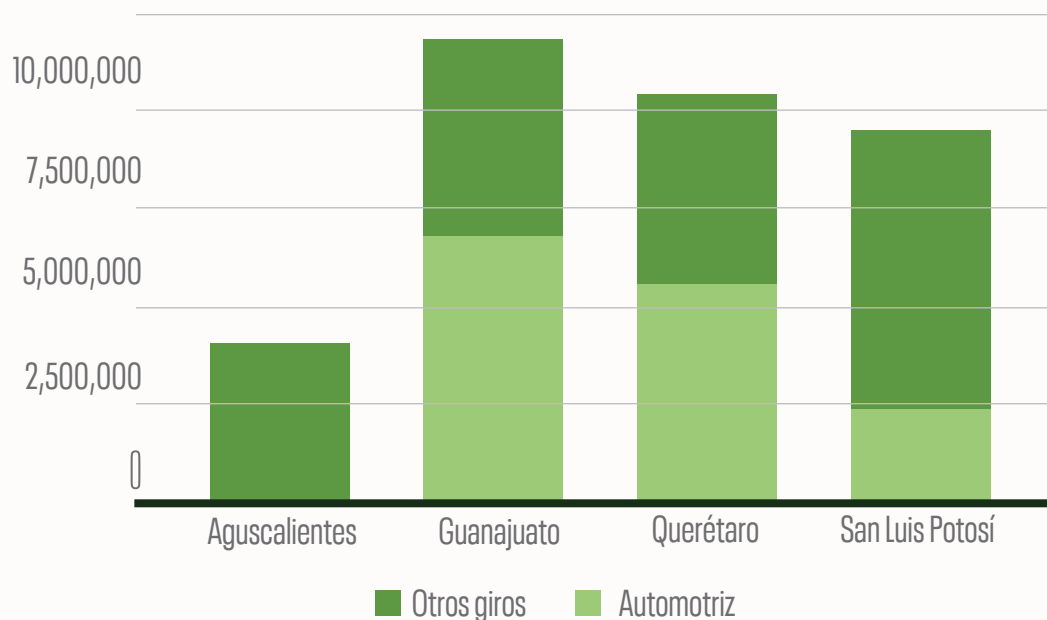
La operación más grande fue la de la empresa de origen turco, MATA Automotive, que arrendó un edificio especulativo de casi 178,000 ft² a Finsa en el complejo Finsa Aguascalientes Industrial Park, ubicado en el submercado Sur. En esta planta, que contará con una inversión de casi 20 millones de dólares, MATA Automotive producirá componentes decorativos exteriores e interiores de fibra de carbono para la compañía de autos eléctricos, Tesla.

Asimismo, entre el 2022 y el 2023, empresas automotrices compraron tierra industrial en Aguascalientes para el desarrollo de sus plantas. Fue tal la demanda, que este giro absorbió el 51% de la demanda total de tierra industrial en este mercado, de acuerdo con información de Industrial Land de Datoz.

Estas inversiones son un gran aliciente para la economía del estado, ya que la industria automotriz contribuye con 19% del producto interno bruto (PIB), y genera alrededor de 45,000 empleos de manera directa y 120,000 de forma indirecta, de acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Económico de Aguascalientes.



Absorción bruta de la industria automotriz en el Bajío



*FT²

SECTOR AUTOMOTRIZ CONTINUARÁ IMPULSADO AL BAJÍO EN 2024

En los primeros días de 2024 comenzaron los anuncios de nuevas inversiones de empresas del sector automotriz en los mercados del Bajío, tal es el caso de ZS Automotive Components, subsidiaria de la empresa china Unison Shanghai, especializada en componentes de autopartes de aluminio, que adquirió casi 1.1 millones de ft² de tierra industrial para la construcción de una planta dentro del parque industrial WTC en San Luis Potosí. Con esta planta, la compañía pretende proveer componentes a clientes como Tesla, Volvo y BMW.

Se estima que 2024 también será un año muy dinámico para el sector inmobiliario industrial debido a las fuertes inversiones por parte de la industria automotriz, específicamente, por inversiones en electromovilidad, ya sea por parte de armadoras o proveedores.

Con todo, los mercados inmobiliarios industriales del Bajío son clave en la cadena de suministro de la industria automotriz en México y el mundo, derivado de su ubicación estratégica, la calidad de la mano de obra e infraestructura dirigida a esta industria. 🌱

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

ENTRE EL 2022 Y EL 2023, EMPRESAS AUTOMOTRICES ABSORBIERON EL 51% DE LA DEMANDA TOTAL DE TIERRA INDUSTRIAL EN ESTE MERCADO.





EL PINAL
AVÁNDARO 



Lote: 1000m2
Construcción: 400 m2



Terrazas: 71.54 m2
Jardín: 655.75 m2



¡ÚLTIMA
CASA
DISPONIBLE!

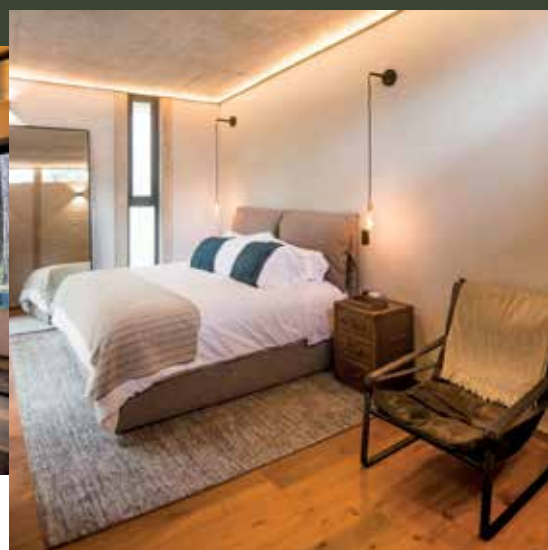
desde

\$5,900,000.00

en esquema
Fractional Property
entrega inmediata

VENTAS


55 7609 6875



DE COMUNES A EXTRAORDINARIAS: 7 CONSEJOS PARA POTENCIAR TUS OFICINAS CON WORKPLACE MANAGEMENT

POR: FERNANDO SAN JUAN, PORTFOLIO MANAGER DE CUSHMAN & WAKEFIELD





OPTIMIZAR LA CALIDAD AMBIENTAL
CONSIDERANDO ILUMINACIÓN,
CALIDAD DEL AIRE, TEMPERATURA Y
MOBILIARIO ADECUADO FOMENTA
LA CREACIÓN DE UN ENTORNO
LABORAL DE CONFORT Y BIENESTAR

A bordar la transformación de las oficinas convencionales hacia entornos excepcionales requiere de conocimiento especializado y una perspectiva innovadora. En esta exploración hacia la optimización del espacio laboral, nos sumergimos en las siete tácticas clave de Workplace Management de Cushman & Wakefield que permiten a las oficinas, núcleos de la productividad y retención del talento, elevarse a espacios de trabajo extraordinarios.

1. Mide la satisfacción del usuario: obtén datos clave para la mejora continua

Cada aspecto en el lugar de trabajo impacta en la productividad. Valorar la satisfacción del personal mediante encuestas y plataformas digitales revela información esencial, identificando tanto fortalezas como áreas de mejora, asegurando una mejora continua.

2. Potencia el confort ambiental y crea entornos inspiradores

Optimizar la calidad ambiental considerando iluminación, calidad del aire, temperatura y mobiliario adecuado fomenta la creación de un entorno laboral de confort y bienestar. Este enfoque no solo mejora la calidad de vida en la oficina, sino que también estimula la creatividad, la colaboración y el bienestar de los empleados.

3. Empleados saludables, equipo exitoso

Ir más allá de las normas de seguridad, monitorizando la salud y bienestar de los empleados. La recolección de datos compartidos con Recursos Humanos permite implementar programas efectivos que aborden el bienestar en su totalidad. Formar el "tridente" de alimentación, salud y ejercicio resulta en empleados más satisfechos y un equipo exitoso.

4. Enlaza las actividades del Facility Manager con Recursos Humanos

La vinculación estratégica del Workplace Management con los objetivos de reclutamiento de Recursos Humanos es esencial. Asegurar que los espacios de trabajo sean atractivos para los candidatos, facilitando tanto el reclutamiento de personal calificado como la retención del talento existente. El reconocimiento del "salario emocional" es fundamental para crear un entorno laboral confortable y solidificar la conexión entre los empleados y la organización.

5. Crea espacios flexibles "well being"

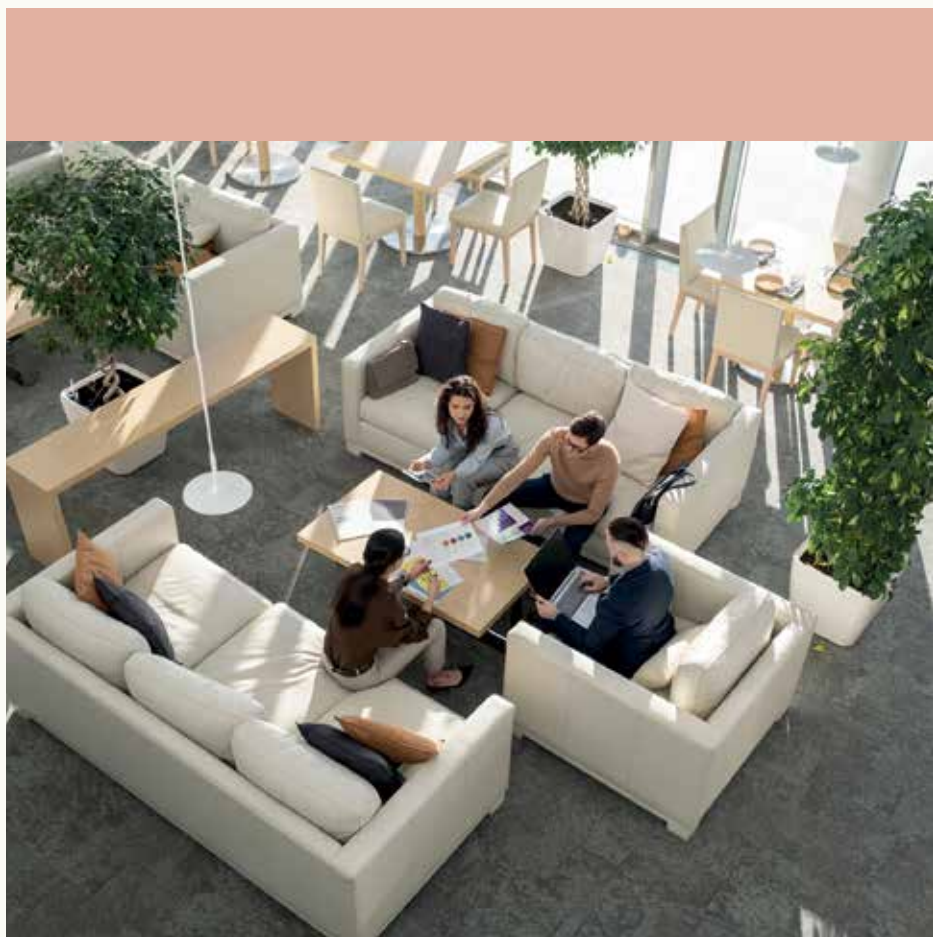
Explora nuevas formas de diseño y configuración de instalaciones que promuevan el bienestar, incorporando estaciones de trabajo flexibles y áreas destinadas al bienestar físico y mental de los empleados. Flexibilidad en el espacio de trabajo mejora la adaptabilidad y el bienestar general del equipo.

6. Estimula hábitos saludables: opciones de *snacks* y bienestar

Considera la implementación de opciones de *snacks* saludables en las instalaciones, proporcionando una experiencia de degustación de café y frutas que encaje en un entorno de estilo *coworking*. Fomentar hábitos de vida más saludables entre los colaboradores contribuye al bienestar general del equipo.

7. Tecnologías que mejoran la experiencia de todos

Implementa tecnologías avanzadas como sensores de presencia y plataformas de gestión de espacios y servicios para proporcionar informes en tiempo real. Además, destaca la importancia de impulsar la comunicación entre colaboradores, tanto en la oficina



como en modalidad remota, mediante tecnologías como videoconferencias, plataformas de colaboración en línea, aplicaciones de mensajería instantánea y softwares de gestión de proyectos.

¡OPTIMIZA TU ESPACIO DE OFICINAS Y MEJORA EL BIENESTAR DEL EQUIPO!

Descubre y fortalece las áreas de mejora de tu oficina con "Experience Per Square Foot", un servicio que brinda a las organizaciones información necesaria para priorizar las inversiones en el lugar de trabajo y mejorar el rendimiento empresarial, de esta manera es posible atraer y retener a los mejores talentos, reforzar la productividad y, sobre todo, garantizar el bienestar de cada empleado. Se trata de una herramienta que revelará lo necesario para crear un ambiente laboral ideal. ¡Envía un mail a fernando.sanjuan@cushwake.com y haz que cada metro cuadrado cuente!

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

LIFE IS WHAT WE MAKE IT



SERVICIOS CORPORATIVOS INTEGRALES

REDEFINIMOS LA EXPERIENCIA DEL REAL ESTATE EN MÉXICO

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

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



“Nuestro enfoque se basa en un servicio de consultoría inmobiliaria integral que incorpore la tecnología más avanzada en análisis del mercado, junto a un profundo conocimiento del proyecto y seguimiento constante.”



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

© 2023 Cushman & Wakefield México. Todos los derechos reservados.

CUSHWAKE

En un entorno de altas tasas de interés, los elevados precios de insumos básicos para la construcción y las nuevas necesidades de la demanda, es necesario que la industria constructora adopte más herramientas tecnológicas para el desarrollo de proyectos más sustentables y eficientes, coincidieron especialistas del ecosistema.

“Hay una gran necesidad de adopción de esa tecnología, de la innovación y lamentablemente su incorporación ha sido más tardía, digamos, en esa adopción, por muchos motivos. Por ejemplo, participan muchos actores en el proceso de construcción, desde la parte de diseño hasta la parte de ejecución y cierre, hay muchos pasos en el proceso, entonces al final esas dinámicas han hecho que no sea tan fácil adoptar esas tecnologías”.

La adopción de tecnología en la construcción es muy baja, esto significa la gran oportunidad de desarrollar herramientas que ayuden a los constructores a ser más eficientes, este es un espacio que no ha sido explorado y los grandes constructores y desarrolladores no tienen mapeado un ecosistema local, no visualizan las empresas, creo que el reto más grande es empezar hacer más visible el emprendimiento de construcción.

En torno al desarrollo de vivienda es una de las vertientes de la construcción que más requiere soluciones tecnológicas, con el fin de no repetir lo que actualmente sucede en Estados Unidos, donde muchas personas no tienen acceso a soluciones para tener un hogar.

Tendencias

- Administración y operación de edificios
- Nuevos modelos financieros para el desarrollo de proyectos para la construcción
- Inteligencia artificial aplicado a softwares para la construcción
- Sustentabilidad en proyectos de construcción
- Seguridad para la construcción



Pedro Valdés, Director General de ESCALA

La edificación sustentable es una de las principales tendencias en la industria de la construcción, la cual busca generar las condiciones y espacios para integrar lo último en tecnologías verdes para que el inmueble pueda ser reconocido con la certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

La edificación verde representa una gran oportunidad de transformación y avance hacia una cultura de cuidado al medio ambiente, ya que impacta de manera positiva en todo el proceso del inmueble, desde su diseño, construcción y operación.

ESCALA se ha visto beneficiada por el efecto del Nearshoring y ha capitalizado el interés de grandes empresas multinacionales de diferentes sectores industriales. Cerró el 2023 con 60 nuevos proyectos, que implicaron una inversión de \$17 billones de pesos y cerca de 1.5 millones de m² construidos, lo que refleja que las empresas extranjeras de clase AAA están invirtiendo fuertemente en nuestro país. 🌱

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

EL ROL DE LA TECNOLOGÍA EN LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

POR THE FAÇADE STUDIO



La conveniente flojera táctica

Cuando hice mi tesis de licenciatura, el esquema que se acostumbraba, supongo que todavía, es que los de Doctorado desarrollaban un proyecto de tesis vasto y complejo, y dependiendo del área de conocimiento donde cada quien estuviera, bioclimatismo en mi caso, salían fragmentos a investigar para sustentar esos temas; los cuales eran las tesis de los más jóvenes.

Mi camino hacia la ciencia había empezado. Realmente mi tesis se basaba en la captura y procesamiento de centenas de miles de datos en Excel. Fue bastante decepcionante al principio. Yo pensaba que iba a proveer un gran descubrimiento a la Arquitectura, y realmente sólo tenía que organizar y tabular datos durante muchos meses. Era tanta mi flojera, que me llevó a la creatividad y la búsqueda de un método para hacer esto automáticamente. Tenía un programa perfecto para eso, Excel, que si bien es poco sexy para un arquitecto, no debemos olvidar que es un programa bastante robusto y versátil. Así que empecé a investigar fórmulas, procesos, diseñe el flujo.

A la tercera semana tenía ya un proceso automatizado de importación de archivos csv que señalaba y resaltaba datos que eran de especial interés, acomodaba todo debidamente en el formato de Excel en menos de dos segundos por archivo. Al final, no fue un tema de una superioridad de la computadora que tenía, ni de algo extremadamente sofisticado; mi única ventaja es que fui tácticamente flojo.

Las tareas repetitivas están (o deberían estar) en peligro de extinción

Cuando AutoCAD se volvió una herramienta alcanzable por el arquitecto común, las facultades de Arquitectura ofrecieron resistencias en varias formas. Que porque iba a morir el “arte” de la arquitectura, que porque jamás sería más bello un render foto-realista que una perspectiva acuarelada prodigiosamente. Fue un terror totalmente injustificado. AutoCAD sólo suprimió las tareas repetitivas, como mi algoritmo de Excel. Nos hizo arquitectos más precisos y más productivos, puso la mesa para que la

Arquitectura fuera un vehículo confiable y eficiente de inversión para el sector inmobiliario.

El pensamiento científico es forzarse a siempre pensar que hay una forma más eficiente de hacer algo que nos aburre hacer, porque nuestro trabajo como especialistas, arquitectos, analistas y profesionales, jamás debe ser mayoritariamente operativo, debe ser principalmente creativo y científico. Y para poder hacer eso, hay que quitarle tareas repetitivas al cerebro, que finalmente toman un tiempo lineal. Sólo se puede dibujar un plano a la vez, pero se puede pensar en muchas formas de solucionar una condición de fachada a la vez.

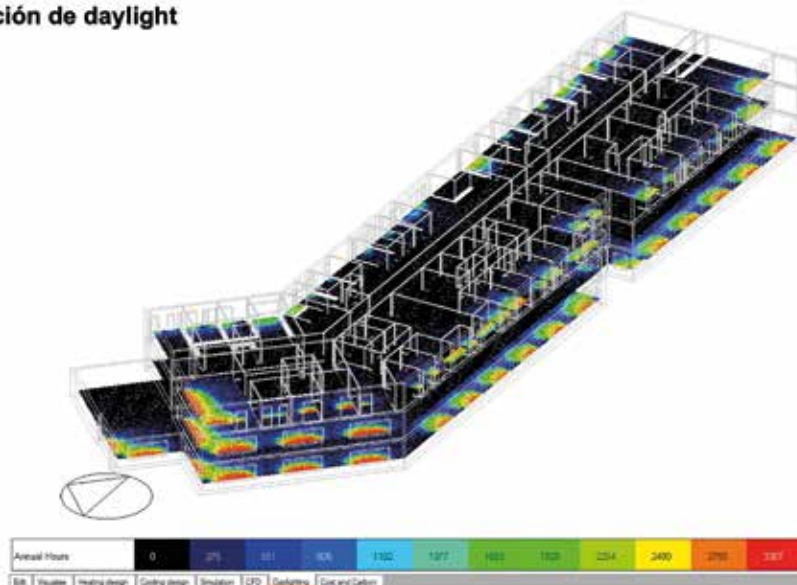


Es lo mismo para explicar a un equipo de diseño una condición. Uno puede generar decenas de vistas en 2D para explicar una condición compleja, y la insatisfacción de los arquitectos diseñadores, ingenieros estructuristas, desarrolladores inmobiliarios, persistirá porque no acaba de ser claro. Y cada uno de ellos pedirá más y más información que sabe que le será útil para entender qué estamos planteando; así que después de mucho tiempo, muchos dibujos, fricción y frustración se aceptará nuestra propuesta de solución. ¿Qué hubiera pasado si desde el principio tomábamos más tiempo para hacer un modelo de Realidad Aumentada de esta condición, dejábamos que todos exploraran este modelo y en una sola reunión se aceptaba con el gran gusto de haber entendido algo rápido? Las tareas repetitivas eliminadas, en este caso, fueron los dibujos, que aunque fueran automatizados, nos lo quitamos con el meta uso de la tecnología para comunicar y no sólo para documentar.

En los límites de la experiencia, empiezan los alcances de la simulación

En este punto de la tecnología, creo que habemos dos tipos de conductores de vehículos, por un lado, los que conducen todos los días a sus diligencias siguiendo las rutas de memoria hechas a lo largo de años de transitarlas; y por otro lado, los usuarios que aunque vayan a la tienda de la esquina ponen el GPS del celular. Este es un caso claro en el que la tecnología combate el FOMO (Fear Of Missing Out). Cuando conducimos basados únicamente en experiencia, siempre tendremos la duda de si el “otro” camino era mejor, con la tecnología de GPS podemos analizar varios escenarios al mismo tiempo y saber con precisión suficiente qué está pasando en todos los caminos que conocemos, y en varios que no conocíamos.

Simulación de daylight



Así es el aporte que en The Façade Studio, donde hemos podido llegar a mesas donde hay grandes firmas de diseñadores, instaladores y desarrolladores inmobiliarios que tienen más años de carrera, con más edificios construidos que nosotros. El exceso de confianza en la experiencia está directamente contrapuesto al pensamiento científico, pero hay que entender que uno no puede llegar a la mesa de los grandes con cuentitos fantasiosos o sólo con las ganas de hablar. Hay que proveer datos duros y muy bien pensados.

Muy comúnmente nuestro trabajo es combatir el FOMO de un desarrollador inmobiliario que van a invertir decenas de millones de pesos en una sola serie de decisiones de su equipo de diseño. En The Façade Studio usamos la tecnología para analizar la mayor cantidad de combinatorias de probabilidades de especificación de materiales de fachada, para esclarecer las dudas sobre “¿qué hubiera pasado si hubiéramos especificado otra cosa?”

La experiencia es un conocimiento lineal retrospectivo basado en memoria y en identificación de patrones conocidos. El futuro, es la infinidad de posibilidades basados en mini-decisiones que podríamos o no, tomar. Con la intención de usar la tecnología para analizar posibles escenarios futuros; la experiencia nos sirve para depurar y tamizar alternativas que son absurdas y altamente improbables, y que los escenarios a simular sean asequibles y plausibles. Así obtendremos datos que tendrán un sentido directo y que se sentirán realistas.

El humano aumentado

En los años 90s, se acuñó el término del Transhumanismo, como una forma de definir la agrupación filosófica e ideológica que celebra y promueve la fusión inseparable del ser humano con la tecnología. Como toda idea que vale la pena, tiene promotores intensos igual que detractores agresivos.

Pero lo que más me ha gustado pensar, es que somos los ejemplares “prehistóricos” de un ser humano aumentado o de un transhumano. Hoy hay chips que son implantables en el cerebro y que corrigen sensiblemente el Párkinson, hay extensiones robóticas de movimientos de un médico que retira con inimaginable precisión el tejido canceroso y te otorgan decenas de años más de vida. ¿No gozamos ya de nuestra unificación con la tecnología?

Pero qué sería de un “*homo-sanborns*” si nos dejaran sin smartphone un día; o una semana. Mi vida laboral, personal, mi esparcimiento, mis cuentas de banco, mi capacidad de andar por la ciudad, mi capacidad de investigar rápidamente qué significa transhumanismo; todo en mi vida cotidiana depende de una extensión de mi cuerpo, llamada *smartphone*.

¿Y nuestras empresas? Si bajan el *switch* de la electricidad un martes cualquiera; pues mandamos a todos los arquitectos a su casa. No tiene sentido trabajar sin computadoras, sin internet de alta velocidad, sin sincronización inmediata de información.

Mi punto es que nuestra dependencia de la alta tecnología es innegable. Disfrutamos de una vida que está vehementemente atada a la fragilidad de la electricidad y las redes de comunicación inmediata. Temerle a la tecnología es ligeramente absurdo en mi opinión, porque ya depende nuestro status quo de su existencia y de su rápida evolución.

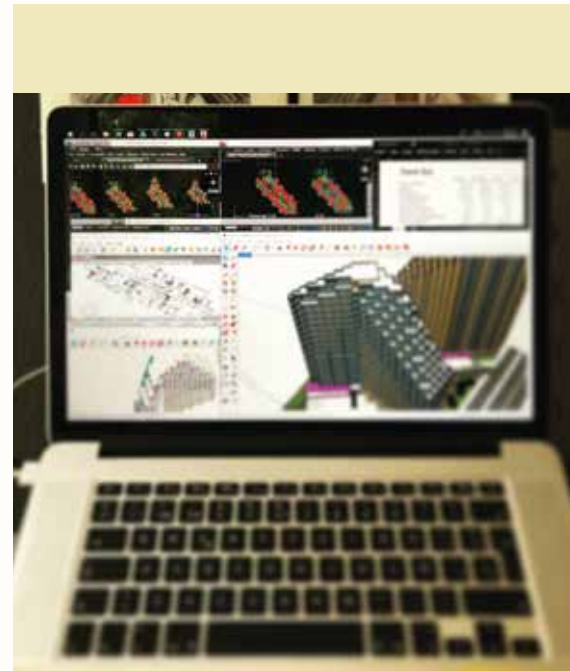
Quizás el temor es más social que práctico. El temor puede ser que aquellos con más recursos sean humanos más transformados y mucho más inalcanzables por alguien que no puede pagar sus lentes de realidad aumentada intraoculares, (por ejemplo). Pero bueno, tal vez, irónicamente debemos dejar que una entidad inteligente sin conflictos morales ni impulsos emocionales regule ciertas cosas.

Inteligencia Artificial. “Zion, hear me!”

En el planeta, todos tememos en cierta medida los devenires de la IA (Inteligencia Artificial), vemos cómo crea obras de arte visual, canciones que se viralizan en segundos, y que dejan a los productores de pop temblando de miedo porque van a perder sus empleos; vemos los arquitectos cómo con dos o tres prompts se generan proyectos que aunque nos cueste aceptarlo, son buenos, baratos y rápidos.

No tengamos miedo. Ha pasado muchas veces antes, y cada vez que ocurre, sí se pierden empleos, y también aumenta mucho la productividad, y bajan los precios de producción, y aumenta la disponibilidad de productos y servicios. Hoy tenemos medicinas que se hacen masivamente con medios automatizados y estandarizados, cosa que en 1800 era un tema horroroso por los desempleos que generaría tal automatización de la industria. Tuvimos la llegada de autoCAD y BIM y demás herramientas, que se volvieron el horror de muchos arquitectos obsoletos que perdieron su trabajo. Y hoy diseñar un aeropuerto en 2d y dibujado en planos de papel albanene y tinta, suena absurdo y hasta cómico.

Nos tocará pactar con la tecnología. Entenderla por lo que es. No es Sabiduría Artificial, es Inteligencia Artificial. Así que, como todo avance tecnológico paradigmático, será una aniquiladora brutal de tareas repetitivas de interpolación de datos, de generación de contenido popular y predecible. Y eso aumentará el ritmo de la producción de proyectos cada vez más atrevidos y con menos probabilidad de fallo. Si es una revolución nueva, y no es poca cosa, redefinirá oficios y procesos, pero aquellos que sobrevivan serán tremendamente más eficientes.



En The Façade Studio hemos sido siempre promotores del uso y la generación de tecnologías innovadoras, sin miedo, ¿nos van a superar? Pues claro. Para eso las queremos, pero todos somos esclavos de nuestras virtudes. Tenemos el poder de crear cosas desde nuestra “flojera táctica”; el poder de hacer más con menos esfuerzo cada vez; y la ironía está en que se vuelve un ciclo que nos obliga a adaptarnos a las consecuencias de nuestras propias acciones. Pero es lo único que hemos hecho desde que empezamos a caminar erguidos: adaptarnos. Es fascinante que podamos delegar la “inteligencia” a un ente que no reacciona a emociones y que es pura y confiable.

Actualmente operamos ya varias herramientas basadas en Inteligencia Artificial, en rutinas evolutivas auto-depurativas, y no solo no sentimos en peligro nuestro trabajo, sino que nos agiliza el proceso de producir mejor Arquitectura, mejores fachadas, más rápido, más económicamente para nuestros clientes y más rentablemente para nosotros. ↻

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

EL RETO 2024-2040 EN EL SECTOR **HOTELERO Y AEROPORTUARIO;** **IMPLEMENTAR PRÁCTICAS ESG**

POR: ANDREA SORDO, PROJECT MANAGER SR. Y LÍDER DE LA RAMA DE SUSTENTABILIDAD E INNOVACIÓN DE JLL MÉXICO, GABRIELA ESQUIVEL, DIRECTORA DE PROYECTOS DE HOSPITALIDAD DE JLL MÉXICO Y ARTURO BAÑUELOS, DIRECTOR DE PROYECTOS Y DESARROLLOS JLL LATAM



LOS TURISTAS CADA VEZ SON MÁS CONSCIENTES DE LA PROBLEMÁTICA GLOBAL Y ESTÁN EXIGIENDO OPCIONES DONDE LAS HUELLAS DE CARBONO SEAN MENORES.

En el mundo comercial y financiero los retos y objetivos van cambiando según las necesidades actuales, y no es diferente en el sector turístico. Así como vimos una importante, adelantada y ágil digitalización, integración de tecnologías y reasignación de espacios en los sectores hotelero y aeroportuario en los dos años post- Covid, hoy nos enfrentamos a la urgencia y reto de transformar hoteles y aeropuertos en activos sustentables y responsables.

Actualmente tanto inversionistas y bancos, como usuarios finales buscan valor no sólo en la propuesta de la experiencia que los hoteles puedan brindar y en sus activos, sino también en las prácticas ESG (*Environmental, Social and Governance*) que éstos desarrollan y mantienen durante sus operaciones. Los turistas cada vez son más conscientes de la problemática global y están exigiendo opciones donde las huellas de carbono sean menores. Una encuesta realizada por la empresa Booking estima que el 79% de su comunidad viajera busca viajar de manera sustentable, y el 39% de las personas que viajan hoy en día están dispuestas a pagar más por opciones de viaje con una certificación sustentable.



Aunado a la creciente conciencia ambiental internacional, los recientes fenómenos naturales, que han tenido importantes impactos destructivos, nos llevan a la necesidad fundamental de la implementación de prácticas sustentables y amigables con el medio ambiente.

El reto en el sector de hotelería es lograrlo sin detrimento de la calidad de sus servicios. Además de la limitante de tiempo, se espera que para el 2030 se hayan alcanzado varios ODS (Objetivos de Desarrollo Sustentables) relacionados con el turismo. Aunque ya existen hoteles en el mundo que se destacan por su enfoque sustentable y responsabilidad social, todavía son muy pocos.

Ejemplo de lo anterior es JLL, que ha fijado como objetivo lograr cero emisiones de carbono para el año 2040 en todas sus áreas de operación, reduciendo en un 95% las emisiones de gas efecto invernadero, impulsando a todos sus clientes a establecer objetivos ESG. Para lograr esta meta, JLL acompaña a sus clientes asesorándolos en los procesos para poner en marcha estas prácticas y guiándolos en la meta de conseguir certificaciones en sustentabilidad como la certificación LEED.

“Hasta el momento JLL ha intervenido más de 900 mil metros cuadrados que cuentan con certificación LEED, comentó Andrea Sordo, Project Manager Sr. y líder de la rama de Sustentabilidad e Innovación de JLL México. “La sustentabilidad llegó para quedarse y, más que un tema novedoso, se ha vuelto parte de la nueva normalidad”, añadió.

Asimismo, para lograr una mayor adopción en acciones sustentables, es importante invertir y apoyarse de herramientas como tecnologías sustentables, AI (Inteligencia Artificial), energías renovables, programas y sistemas de gestión de reciclaje y manejo de residuos, tratamiento de aguas residuales, uso responsable del agua, conservación de la flora y fauna local y respeto a la cultura y entorno natural de las zonas. Son inversiones que se tienen que realizar, y hay mejoras tan simples como un cambio a inodoros de bajo flujo, los cuales prometen un ahorro del 20% en comparación con el consumo normal. Si tomamos en cuenta que el 24% de los costos totales de un hotel son el consumo de agua, este tipo de inversiones serían amortizadas en un par de años y tendrían un impacto positivo ambiental y económico.

“Tienes que ponerte al día si no quieres quedarte atrás y caducar”, señala Gabriela Esquivel, Directora de Proyectos de Hospitalidad de JLL México, dado que lo que aplica para un hotel podría replicarse en un aeropuerto, lugares donde se producen cantidades enormes de CO2. En Latinoamérica se estima que hay alrededor de 789 aeropuertos, más los proyectos en marcha. Pese a que algunos ya cuentan con certificaciones que miden e intentan reducir sus emisiones de carbono, así como minimizar su impacto ambiental, aún les queda camino por recorrer para considerarlos ejemplos de sustentabilidad y respeto medioambiental.


PARA LOGRAR UNA MAYOR ADOPCIÓN EN ACCIONES SUSTENTABLES, ES IMPORTANTE INVERTIR Y APOYARSE DE HERRAMIENTAS COMO TECNOLOGÍAS SUSTENTABLES, AI, ENTRE OTRAS.



No obstante, con iniciativas sustentables como las mencionadas anteriormente, políticas de transporte sustentables y proyectos inteligentes y adaptados a la necesidad de cada uno podrían lograr disminuir razonablemente sus emisiones de efecto invernadero. Tal es el caso de las terminales III y IV del aeropuerto de Cancún, que hoy cuentan con la certificación LEED Gold. Para conseguir este objetivo, fue necesario, eficientizar los sistemas de aire acondicionado, los sistemas de iluminación natural y artificial, reutilización del agua pluvial, entre otros aspectos de reingeniería, todos enfocados para conseguir esta certificación.

Lo que es evidente es que hoy tenemos una amplia variedad de oportunidades para lograr hacerlo mejor, más eficiente, más amable y de forma más consciente; contamos con el conocimiento y la tecnología. Sabemos que las mejores prácticas de ESG son cruciales en la industria hotelera y de aeropuertos para garantizar un desarrollo sustentable y responsable.

Con base en la experiencia en JLL, sabemos que otro de los desafíos a los que se enfrentan la hotelería y aeropuertos son los altos costos que resultan de no saber cómo implementar dichas prácticas de ESG y de la improvisación. Hoy en día con el *retrofitting*, término que se ha puesto en boga, pero en realidad tiene su origen en los años 70's, muchos hoteles buscan realizar por sí solos sus procesos de renovación y/o modernización con el fin de mejorar su eficiencia energética para lograr posicionarse como “ecoamigables”, la resultante de la falta de asesoría por parte de los expertos son costos elevados y ningún impacto en las demandas de sustentabilidad y eficiencia energética.

En conclusión, es responsabilidad de todos nosotros trabajar juntos para crear proyectos más sustentables y vivir en un mundo mejor. 

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

EL CONCEPTO QUE HA PUESTO

DE CABEZA

A LAS OFICINAS
EN MÉXICO

COLONY
SPACES



COLONY SPACES: ELEVANDO LA EXPERIENCIA LABORAL EN LA CIUDAD DE MÉXICO

POR: COLONY SPACES





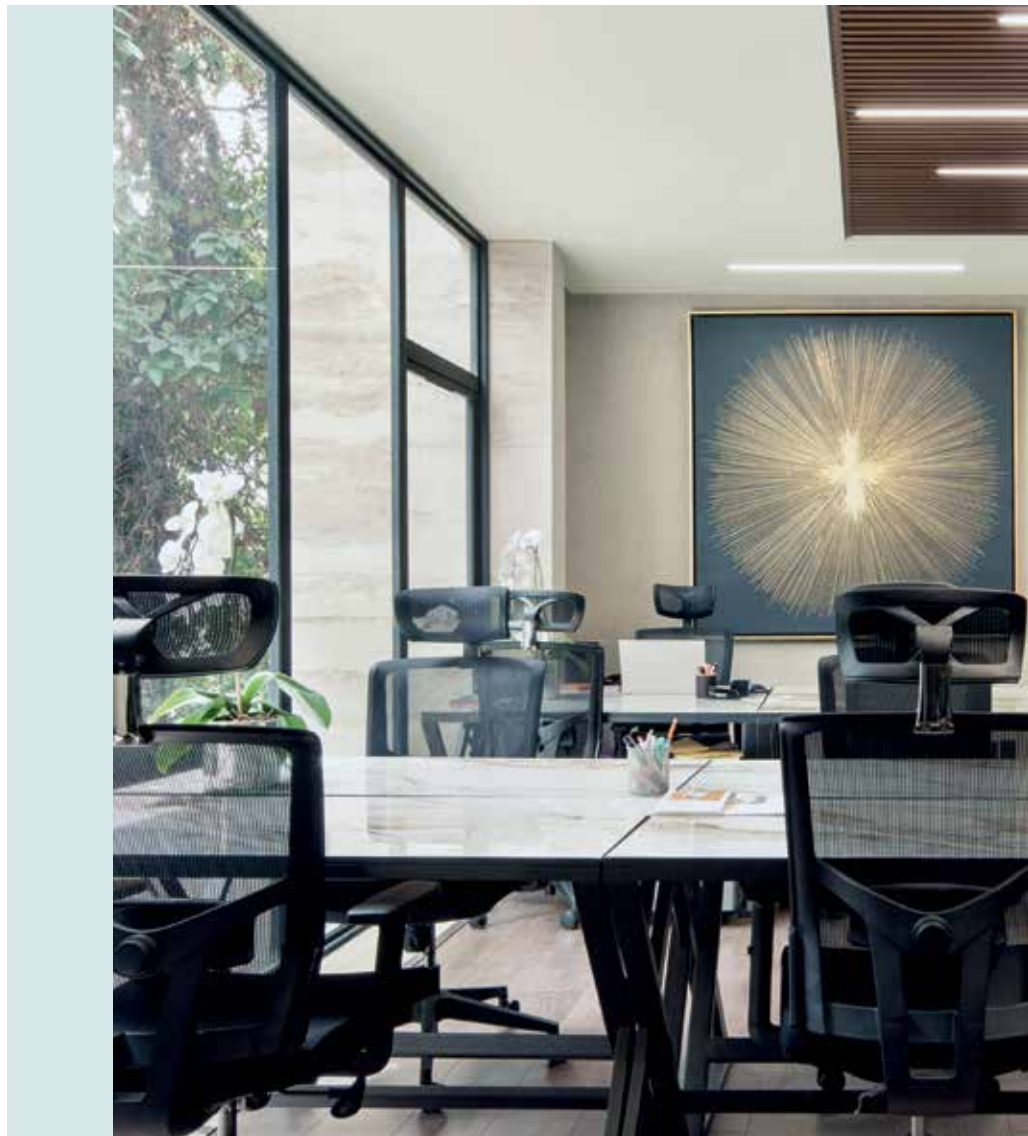
En el entorno empresarial de la Ciudad de México, existen modelos de negocio que destacan como opciones únicas que van más allá de ofrecer oficinas amuebladas y espacios de coworking.

EDIFICIOS EMBLEMÁTICOS

Existe una red de edificios en la Ciudad de México que no sólo representa la expansión en la demografía de la ciudad, sino también la diversidad de opciones que ofrecen a las empresas. Desde el bullicioso corazón del distrito financiero de Santa Fe, hasta las áreas creativas en ascenso común como Roma Norte, cada edificio se adapta a las necesidades específicas de las compañías que buscan un espacio de trabajo dinámico y bien ubicado.

MERCADO INMOBILIARIO DE OFICINAS

Según datos recientes, el sector de espacios de trabajo flexibles ha experimentado un crecimiento significativo, con una demanda cada vez mayor de empresas que buscan flexibilidad y comodidad en sus lugares de trabajo. Datos de la Encuesta Global de Coworking, publicada por Deskmag, dicen que el 40% de los espacios compartidos son rentables. En la actualidad ya hay empresas dedicadas a mejorar y estudiar cada vez mejor este tipo de negocio, y han contribuido activamente a esta tendencia, brindando soluciones innovadoras y adaptadas a los cambios de las necesidades del mercado. Cómo es el caso de Colony Spaces en la CDMX.



CRECIMIENTO DEL ESPACIO DE TRABAJO FLEXIBLE

En un mercado inmobiliario donde la flexibilidad es la clave, el modelo de Colony Spaces ha demostrado ser especialmente relevante. El número creciente de organizaciones que optan por espacios de trabajo flexibles refleja la preferencia por soluciones que van más allá de las oficinas tradicionales. Colony Spaces, con sus 12 edificios en la Ciudad de México, ha capturado esta dinámica, ofreciendo a las empresas la flexibilidad que buscan sin comprometer la calidad y la ubicación.

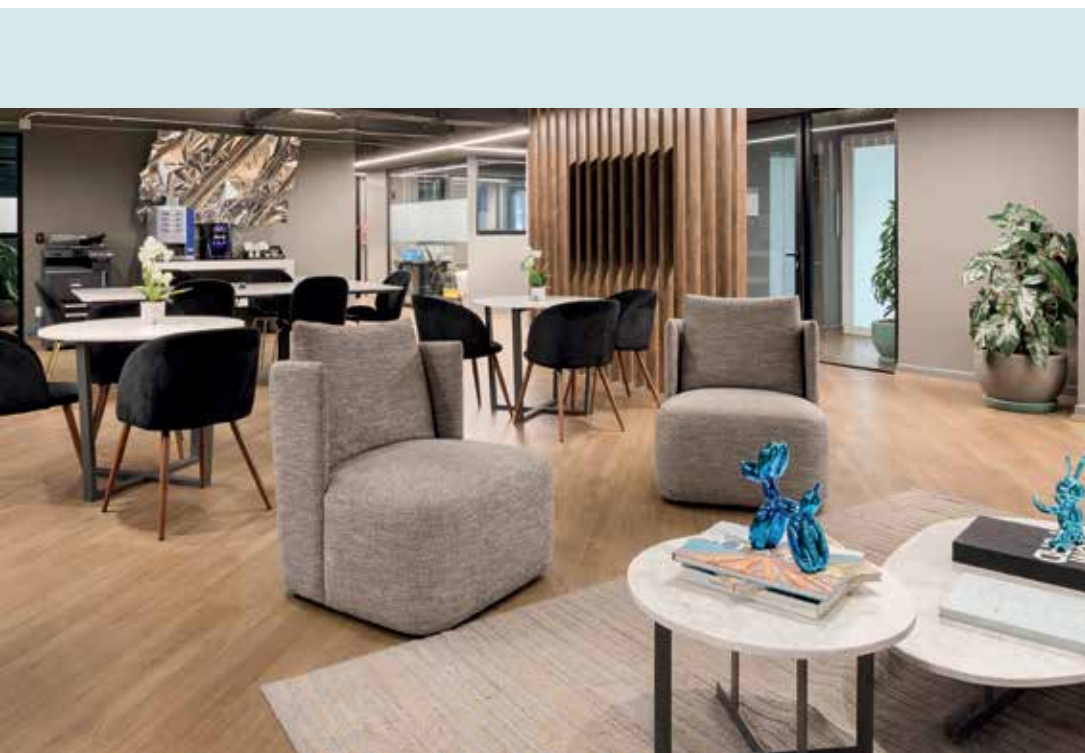
MÁS QUE UN ESPACIO, UNA COMUNIDAD

Nuestra presencia en la Ciudad de México no sólo se trata de edificios; se trata de construir una comunidad empresarial que tenga la capacidad de adaptarse y fortalecerse en conjunto. En cada una de nuestras propiedades, creamos un entorno donde las compañías pueden conectarse, colaborar y prosperar. La diversidad de ubicaciones refleja la diversidad de empresas que eligen Colony Spaces como su hogar de trabajo.



CONCLUSIONES

Colony Spaces, con una presencia discreta pero impactante con sedes en Polanco, Roma Norte, Lomás de Chapultepec y Santa Fe, ha establecido un estándar excepcional en la experiencia laboral. Desde el diseño boutique hasta el enfoque ergonómico y los servicios integrados, ofrecemos más que un espacio de trabajo; ofrecemos una comunidad donde las empresas pueden crecer y prosperar. Únete a nosotros en la transformación de la experiencia laboral y descubre cómo Colony Spaces puede ser la plataforma perfecta para el éxito de tu compañía en la dinámica Ciudad de México. 🌱



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

INVERSIONES RENTABLES FUERA DE LA CDMX

POR ALOHOME



El sector proptech, ha transformado la manera en que interactuamos con el mercado inmobiliario, ofreciendo múltiples oportunidades emocionantes para inversores y aquellos en busca de una mejora en su calidad de vida. En México, particularmente en las inmediaciones de la capital, existen destinos turísticos que no solo son atractivos desde este punto de vista, también como inversiones sólidas en bienes raíces que en el mediano plazo se convertirán en un gran activo y rentable para tus finanzas.

Una opción con la que nos encontramos en el inmenso mundo inmobiliario del país es Valle de Bravo, que ha atraído a inversores proptech que buscan propiedades exclusivas para desarrollo residencial o turístico, con la finalidad de adquirirlo como segunda vivienda y aprovechando lo relevante y cómodo de la zona para explotar las rentas de corta estancia.



La demanda constante de propiedades en la zona, ha impulsado el crecimiento del mercado en la región y por ende, los precios experimentan un aumento continuo, brindando a los inversionistas la oportunidad de obtener rendimientos interesantes a lo largo del tiempo. Un plus que ofrece Valle de Bravo es una mejora sustancial en la calidad de vida.

Otra opción atractiva se encuentra a aproximadamente dos horas y media de la Ciudad de México es la ciudad de Querétaro. No solo es un destino turístico en crecimiento, sino también un centro de desarrollo industrial y tecnológico, lo que agrega un atractivo extra para aquellos interesados en la inversión proptech.

Querétaro está viviendo un aumento constante en la demanda de propiedades residenciales, especialmente debido a su conectividad, infraestructura en crecimiento y un ambiente próspero para los negocios. Las inversiones proptech en desarrollos residenciales, centros comerciales y espacios de trabajo colaborativo están ganando popularidad, independientemente del nearshoring. Los inversores no solo obtienen beneficios económicos, sino que también contribuyen al desarrollo sostenible de la región, participando en proyectos que incorporan prácticas amigables con el medio ambiente y colaborando con el crecimiento económico del país.



Puebla y Morelos en la colindancia de la capital así como el Valle de Guadalupe y San Miguel de Allende son destinos que también se encuentran en constante crecimiento. La demanda de vivienda extranjera tiene ciertas peculiaridades y en estas zonas se ve enriquecida con alta demanda. Sin lugar a duda estaremos viendo más crecimiento en materia de vivienda y los desarrolladores comenzarán con la edificación de más proyectos basados en la demanda y data que respalde estos hechos.

Todos los destinos mencionados ofrecen oportunidades significativas para aquellos que buscan diversificar su cartera de inversiones proptech o bien aventurarse en la adquisición de una vivienda a un mayor costo beneficio en comparación de las grandes urbes como CDMX, Guadalajara o Monterrey. La rentabilidad económica se ve respaldada por la creciente demanda turística y la atracción de estas áreas para residentes permanentes en busca de un cambio en su estilo de vida.


En términos de calidad de vida, estas zonas ofrecen un escape de la agitada vida urbana. Hay que recordar que la construcción de vivienda está adaptada a las necesidades del mercado y en cualquier latitud encontrarás un inmueble que se ajuste a tu presupuesto y con las características que requiere tu familia.

Los destinos turísticos en el interior de la República sin duda ofrecen oportunidades rentables y costos atractivos. Para los desarrolladores inmobiliarios representa una gran oportunidad y más cuando la disponibilidad de tierra en algunas zonas del país o restricciones de construcción complican los proyectos. La conectividad, el nearshoring, el trabajo remoto y la digitalización de los procesos son un ejemplo del potencial que existe para explotar “económicamente hablando” y convertir a la industria en una de las palancas de crecimiento más importantes del país.

Una de las grandes ventajas que ofrece la tecnología es lograr la visualización del proyecto, avances e incluso la compra de manera virtual, ahorrándote visitas innecesarias o inversión de tiempo constante. Hoy vemos un avance significativo en los hábitos de consumo de la nueva generación, cada vez más se aventuran a adquirir un hogar o segunda vivienda de manera remota con una atención personalizada y humanizada 24/7.

La adopción tecnológica es una de los grandes aciertos que han tenido las compañías, en específico la industria inmobiliaria. La implementación de recorridos virtuales,

visualizaciones incluso con mobiliario, transacciones electrónicas y por supuesto, la firma digital de contratos, son un eslabón de confianza hacia el usuario final con miras hacia tener un sector más ágil y lleno de certidumbre, minimizando cualquier posibilidad de fraude.

En ahome entendemos y creemos firmemente en la inclusión tecnológica, es el plus que tienen los equipos comerciales y el automatizar tareas es fundamental para evitar frustración del usuario, incrementar citas y así como concretar cierres de venta más rápidos. El sector va creciendo y avanzando con paso firme, lo único que necesita es la confianza de todos los involucrados y ver a la tecnología como el aliado perfecto para crecer y satisfacer las necesidades de los compradores de vivienda. El no incluir la tecnología en el proceso y gestión de los proyectos, puede llevarnos a la desventaja y convertir a los proyectos en inviables. 

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

Perkins&Will



Av. Ricardo Margain Zozaya #335

San Pedro Garza Garcia, NL 66267



MTYMarketing@perkinswill.com



perkinswill_mty

NET-ZERO HOSPITALITY



MEXICO STUDIO



Perkins&Will

HOSPITALIDAD REGENERATIVA: UN ENFOQUE NECESARIO PARA EL FUTURO

POR: ANTONIO PEREZ, YASMIN HAMED, YARESSI TREVIÑO, PERKINS&WILL



Como planeta, estamos buscando concientizar la importancia de la sostenibilidad y responsabilidad ambiental, gracias a ello, se fortalece el concepto de Hospitalidad Regenerativa; como focal de transformación en el turismo y hotelería. Un camino que aporta más allá de solo minimizar el impacto negativo, sino de contribuir activamente a la mejora y regeneración de los entornos y ecosistemas locales.

Perkins&Will, es una firma global de arquitectura y diseño comprometida con la creación de espacios que no solo sean visualmente atractivos, sino también saludables, equitativos y regenerativos mediante su metodología llamada “Living Design”. Durante décadas hemos buscado liderar el sector del diseño y la planeación hacia un rendimiento medioambiental excepcional a través de la investigación, innovación y buenas prácticas. Buscando siempre dignificar la vida de nuestras comunidades.

La Hospitalidad Regenerativa implica la integración de prácticas y procesos que restauran y revitalizan tanto la comunidad como el medio ambiente, promoviendo un ciclo positivo de desarrollo.





PRINCIPIOS DE HOSPITALIDAD REGENERATIVA

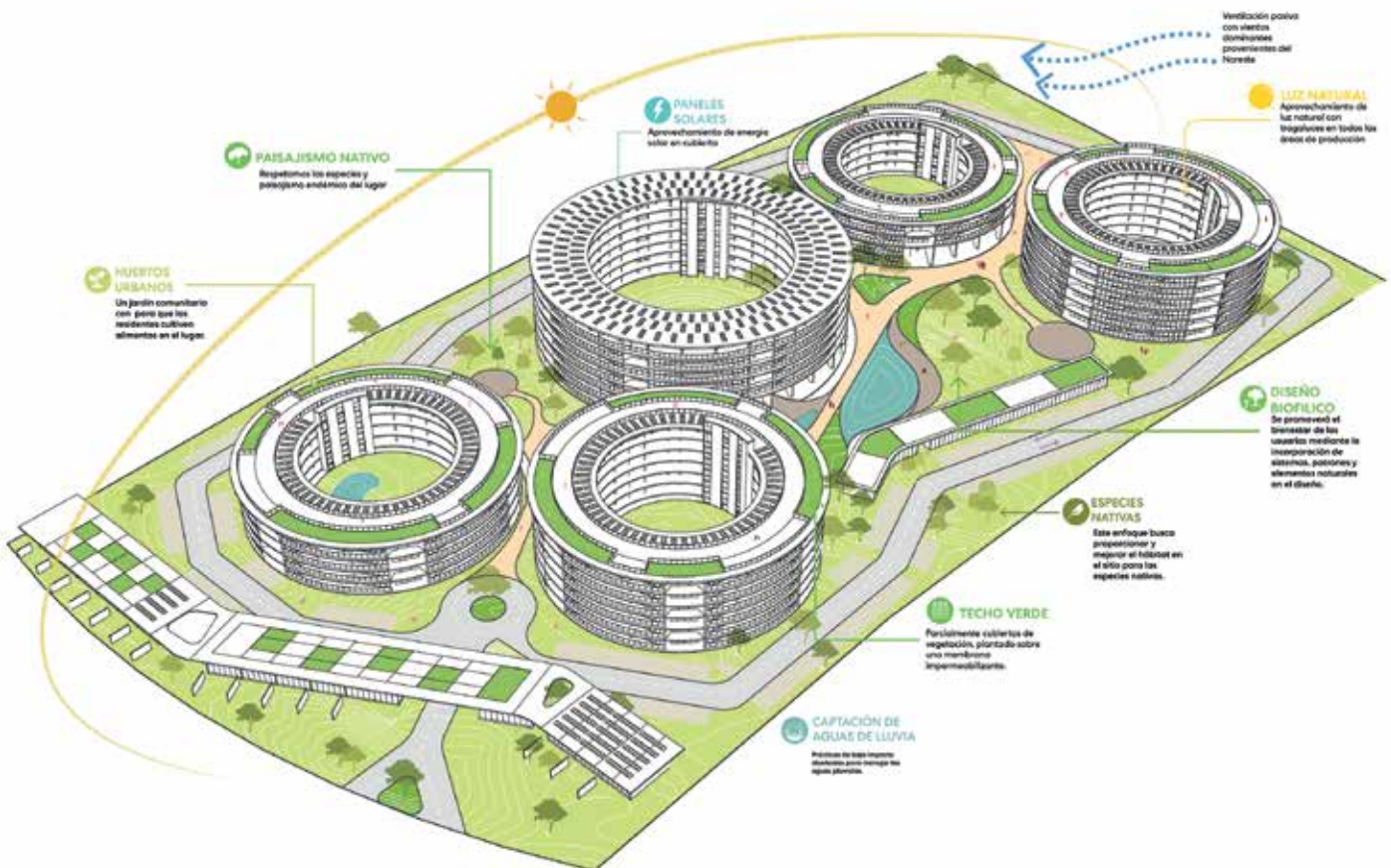
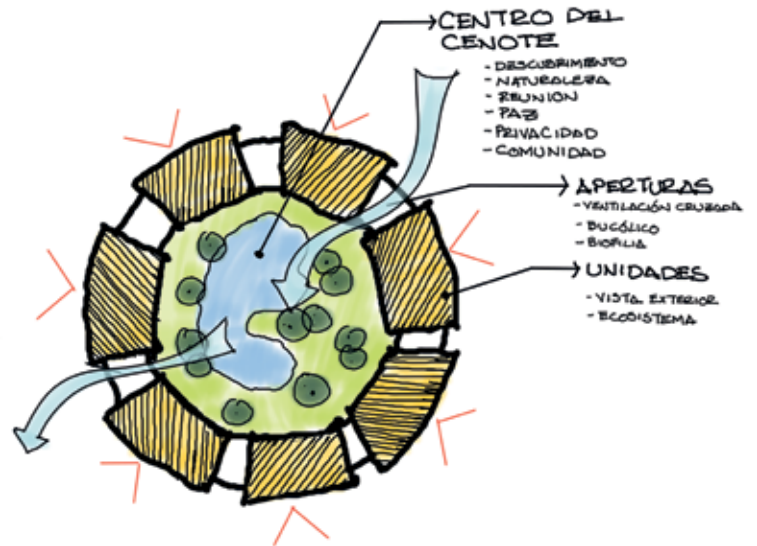
1. **Cultura Local y Participación Comunitaria:** La hospitalidad regenerativa reconoce la importancia de respetar y celebrar la cultura local. Esto implica la participación activa de la comunidad en el desarrollo de proyectos turísticos, asegurando que las voces locales sean escuchadas y que los beneficios se distribuyan equitativamente.
2. **Diseño Ecológico:** Perkins&Will, como defensor de la hospitalidad regenerativa, incorpora diseños arquitectónicos que integran al máximo los recursos naturales y minimizan el consumo de energía.
3. **Eficiencia Energética y Sostenibilidad Ambiental:** La eficiencia energética, sostenibilidad ambiental y el uso de materiales sostenibles son aspectos fundamentales en sus proyectos y parte de la metodología de “Living Design” que se integra en todo el ciclo de vida.
4. **Regeneración del Entorno Natural:** La regeneración implica más que simplemente no dañar; se trata de dejar un impacto positivo. Perkins&Will se esfuerza por implementar proyectos que ayuden a restaurar localidades, promoviendo la biodiversidad y la salud ambiental.

PROYECTOS QUE INSPIRAN Y TRANSCIENDEN PERKINS&WILL

Regeneración del Entorno Natural

Un ejemplo de regeneración del entorno natural es nuestro complejo habitacional en la península de Yucatán, enfocado en la comunidad mayor, que pretende una conexión directa a la cultura y biosfera del espacio. A pesar de un reto de densidad, el concepto de “cenote” generador de comunidades y microclimas en el interior acompañado de sistemas pasivos y minimizando la huella de construcción, se estaría logrando una permeabilidad y regeneración de sus recursos naturales.

El proyecto busca inspirar a realizar desarrollos saludables. Brindando un epicentro que pueda revitalizar a sus usuarios y rejuvenecer sus propios recursos, reconstruyéndose y mejorando con el tiempo, a la vez que puede perdurar, manteniendo su capacidad y rendimientos. Eficiente en sus consumos y bajo emisor de carbono. Búsqueda de





REUTILIZACIÓN ADAPTATIVA

Enorgullecidos de introducir, **The Kimpton Pittman Hotel**, por IHG, un actor del sector hotelero urbano que se integró cuidadosamente en una antigua zona industrial en las periferias del centro de Dallas. Perkins&Will no sólo preservó la historia de la ubicación, sino que implementó tecnologías de construcción sostenible y proporcionó capacitación a los residentes locales para que participaran en la operación del hotel.

Construido en 1916, el Templo de los Caballeros de Pythias fue el primer edificio comercial importante de Dallas diseñado, financiado y construido por la comunidad Afroamericana la cual fue su centro de negocios y su vibrante centro social a principios del siglo XX. Décadas de agitación urbana y cambio social dejaron el edificio vacío y en riesgo de ser olvidado de la memoria cultural de la ciudad.

La renovación y ampliación del edificio marcan la culminación de un regreso gradual de todo el vecindario de Deep Ellum y el establecimiento de su primer hotel, reconectando la estructura histórica con el mosaico urbano del distrito.

En su restauración logró certificación **LEED PLATA**, nivel superior a tipologías similares, El Hotel Pittman continúa el largo legado de celebrar el entretenimiento, el estilo de vida y las comodidades de Deep Ellum al restaurar el edificio histórico a su antiguo esplendor con una nueva incorporación que es compatible y moderna.



Para más información sobre el Pittman Hotel escanea el código QR



EL FUTURO DE LA HOSPITALIDAD REGENERATIVA

La hospitalidad regenerativa representa un enfoque prometedor para la industria turística, en Perkins&Will nos sentimos motivados de liderar el camino hacia un futuro más sostenible y equitativo. Extendemos la invitación a otros actores de la industria en poder adoptar este enfoque, contribuyendo así a la regeneración de comunidades y entornos naturales en todo el mundo. La hospitalidad regenerativa no es solo un modelo de negocios; es una necesidad y un compromiso con la construcción de un futuro más resiliente y armonioso para todos. 🌱

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

COLABORACIONES

WAYÚUM - GRAN COMUNIDAD RESIDENCIAL:

“A UN SUSPIRO DEL MAR, A UN RESPIRO DE LO NATURAL”

Gruppo GEA ha desarrollado **Wayúum - Gran Comunidad Residencial**, un proyecto inmobiliario ubicado estratégicamente en Chicxulub, Yucatán, que ofrece lo mejor de dos mundos, al hacer posible el **vivir a un respiro del mar, en comunidad y en conexión con la naturaleza**. Pero eso no es todo, ya que además de estar conformado por lotes residenciales, su catálogo se amplía a espacios comerciales ideales para garantizar las necesidades de los futuros residentes, así como ser una oportunidad de inversión única.

Esta comunidad planeada consta de siete privadas que reciben el nombre en honor a animales endémicos de la zona, en lengua maya: Balam (jaguar), Turix (libélula), Weech (tepezcuintle), Maax (Mono), Kaab (Abeja), Haleb (Armadillo) y Toh (Pájaro péndulo).

Cada una de ellas tendrá servicios e instalaciones como casetas de acceso con seguridad 24/7, barda perimetral, Casa Club, salón de usos múltiples, gimnasio, piscina, canchas de pádel, parques y jardines paisajísticos.

Asimismo, se contará con dos islas comerciales, **convirtiendo a Wayúum en un residencial multifacético tanto para vivir como para invertir, ya que se proyectan diversos servicios** como hospitales, escuelas, tiendas de autoservicio, bancos, etc.

El equipo de diseño y proyección de Grupo GEA está enfocado en la planificación de un futuro donde la arquitectura y los acabados del proyecto se entrelazan armoniosamente con el entorno natural y las comodidades urbanas. En este enfoque, la comunidad se convierte en un espacio donde se fomentan experiencias sensoriales que van desde explorar la naturaleza hasta disfrutar de las ventajas de una ciudad, proporcionando así un entorno equilibrado.



Wayúum - Gran
Comunidad Residencial
consta de siete privadas

Wayúum - Gran Comunidad Residencial goza de una ubicación estratégica

El proyecto de la desarrolladora Grupo GEA se encuentra estratégicamente ubicado en Chicxulub, en la zona de mayor potencial de inversiones en Yucatán, conocida como 'La Nueva Riviera de México'.

Chicxulub es actualmente uno de los puertos principales de la península, junto a su vecino Puerto Progreso. Es la playa preferida por los habitantes de Mérida para vacacionar, ofreciendo desde departamentos hasta lujosas residencias con vista al mar.

Durante el verano y la Semana Santa, este lugar es muy concurrido; sin embargo, durante el resto del año, especialmente en invierno, es elegido por los canadienses que buscan escapar del frío de sus ciudades, e incluso algunos deciden quedarse a vivir en Yucatán tras enamorarse del lugar.

Wayúum no es el único proyecto que se beneficia de estar en esta zona. Conecta con otros desarrollos inmobiliarios como Sorena y la Amenidad GEA de Casa Pontthó, ambos proyectos de Grupo GEA.

Beneficios para inversionistas

Wayúum - Gran Comunidad Residencial ofrece lo mejor de dos mundos, cuenta con beneficios atractivos para las diferentes formas de pago, así como lotes residenciales y comerciales a partir de los 160 metros cuadrados (m²), idóneos para vivir o instalar un negocio.



Los inversionistas con un enganche del 10% pueden acceder a un financiamiento de hasta 15 años. De acuerdo con Grupo GEA, el adquirir un lote residencial bajo este término tiene grandes beneficios que se traducen en plusvalía.

Grupo GEA ofrece un
financiamiento de hasta
15 años

Wayúum/showroom un año de éxitos

El 21 de febrero de 2023 marcó un hito significativo para el equipo de Wayúum, cuando José Martínez, director comercial, y Ricardo Martínez, director de desarrollo, inauguraron el Showroom de Wayúum. Hoy, en 2024, celebran con orgullo un año de operaciones exitosas de este espacio emblemático. Este primer aniversario coincide con la consolidación de un equipo robusto y altamente cohesionado, cuyo compromiso se refleja en cada interacción con sus clientes.

Para el equipo de Wayúum, la atención al cliente es más que un compromiso; es el pilar central de su filosofía empresarial. En el Showroom, ubicado en Prolongación Paseo de Montejo, No. 33-A x 33 en la Colonia Benito Juárez Norte, en Mérida, Yucatán, ofrecen un acceso abierto, en horarios de oficinas, para que los interesados exploren el proyecto y las ofertas disponibles.



La transparencia es un valor fundamental en la relación con sus clientes. Por ello, en el Showroom de Wayúum, los visitantes pueden encontrar una variedad de materiales didácticos, desde folletos informativos hasta maquetas hiperrealistas, brindan la opción de solicitar recorridos personalizados, diseñados para descubrir cada detalle del desarrollo de Wayúum - Gran Comunidad Residencial.





Grupo GEA desarrollando 'La Nueva Riviera de México'

Grupo GEA se distingue por ser el líder en la creación de experiencias únicas en Yucatán, es el desarrollador de 'La Nueva Riviera de México'.

Desde enero de 2016, la empresa se ha destacado por la innovación, ha creado comunidades modernas y prósperas en Yucatán como Playales, Mahal, Gran Telchac, Sorena etc., que se caracterizan por ser un paraíso de oportunidades, combinando modernidad y lujo.

Además de los desarrollos, las amenidades GEA se posicionan como destinos exclusivos en 'La Nueva Riviera de México', ofreciendo a su comunidad experiencias para una vida extraordinaria en Yucatán.

Estas instalaciones encapsulan la esencia del estilo de vida yucateco al fusionar de manera magistral los encantos naturales de la península con su arquitectura de elegancia distinta, ya que se encuentran estratégicamente ubicadas entre playas, cenotes, manglares y selvas.



Dentro de su catálogo de amenidades se encuentran "Coraletta - Wave House" en Telchac y "Casa Pontthó - Jungle Amenities" en Chicxulub, y próximamente "Karibbe - Wave Beach" y "Rettiro - Bungalows & Nature" que contribuirán al estilo de vida en 'La Nueva Riviera de México'. 🌿



TECNOCEANO: LÍDER EN SOLUCIONES COSTERAS Y ESTUDIOS ESPECIALIZADOS PARA UN FUTURO SOSTENIBLE

La preocupación por el cambio climático y los estragos ya visibles a nivel mundial, han llevado a más compañías a realizar estrategias, análisis y compromisos para hacer frente a esta problemática. Ejemplo de ello, es Tecnoceano, una empresa mexicana líder en ofrecer soluciones integrales para la recuperación de playas erosionadas, estudios especializados en el suelo marino y el oleaje, así como análisis de riesgos para proyectos hoteleros, desarrollos habitacionales y comerciales.

Tecnoceano cuenta con más de 17 años de experiencia en la industria y su principal enfoque está en el área de ingeniería costera, por lo que está comprometida en atender las necesidades de cada uno de sus clientes, ofreciendo soluciones innovadoras basadas en estrictas políticas de calidad y ética.



Tecnoceano cuenta con más de 17 años de experiencia en la industria y su principal enfoque está en el área de ingeniería costera

De acuerdo con el Director, Ernesto Gray, la idea de crear una empresa enfocada al cuidado del medio ambiente y preservación de las costas, surgió después de observar la falta de asesoría profesional desde la conceptualización hasta la entrega de un proyecto.

“Por muchos años estuve en la parte de construcción marina y algo que noté es que hacía falta la asesoría profesional en todas las etapas de los proyectos, de ahí nació la idea de crear Tecnoceano. Creando una interacción cuidadosa con el medio ambiente y no hacer proyectos puramente ingenieriles sin tomar en cuenta el medio ambiente”, explica en entrevista para Inmobiliare.

Ingeniería costera de Tecnoceano

Tecnoceano atiende diferentes mercados como el industrial y portuario, sin embargo, su principal enfoque se encuentra en el sector de hospitality, residencial y comercial. Para apoyar a cada uno de ellos, cuenta con tres áreas de especialización en ingeniería costera: hidrografía, simulación matemática y proyectos costeros.

Servicios que van desde la medición de las corrientes, oleaje, profundidades y comportamientos del mar, hasta

simulación de oleaje, inundaciones y desastres naturales como huracanes.

“Contamos con diferentes herramientas, equipo y software de última generación con los que simulamos diferentes condiciones de la costa. Además mantenemos un procedimiento estrictamente técnico y ético, montamos los estándares de procedimientos numéricos, técnicos e ingenieriles más altos que existan en este tipo de proyectos”.

De acuerdo con Ernesto Gray, cada año todo el equipo que conforma la compañía asiste a congresos especializados para mantenerse actualizados y en constante comunicación con otros especialistas en el mundo, para así adoptar las mejores prácticas.

Sumado a lo anterior y consciente de la importancia de la reducción de costos, Tecnoceano busca ahorrar y lograr la mayor optimización de los recursos e inversiones de sus clientes. “El costo de estos estudios es bastante pequeño si lo comparamos con los costos de obra de cualquier proyecto, la inversión comparada con los beneficios que nos da este tipo de estudios es enorme, sobre todo cuando se ve a largo plazo y tomas en cuenta que eliminas grandes incertidumbres”.



Análisis de riesgos en proyectos costeros

En los últimos meses, principalmente después de las olas de calor y tormentas registradas en 2023, el “Análisis de riesgos ante huracanes, tormentas y oleaje máximo en proyectos costeros” se ha convertido en uno de los servicios más solicitados en la compañía.

“Hasta hace cuatro o cinco años había personas que dudaban del tema de cambio climático, y de cómo estaban modificándose las condiciones de los sitios, los efectos de las tormentas, etc. pero después del 2023 ya nadie tiene duda, ahora es algo que afortunadamente ya incluyen en su planeación para cualquier desarrollo que se vaya a hacer de forma medianamente responsable”.

Este tipo de estudio da a conocer sobre los posibles riesgos del aumento del nivel del mar, causado por cambio climático, tormentas y huracanes, ofreciendo información precisa para el bienestar de las comunidades y la infraestructura de las mismas.

“El estudio brinda a nuestros clientes información valiosa sobre la forma en la que su propiedad podría ser afectada por inundaciones y huracanes, lo que les permite tomar medidas preventivas y establecer estrategias para minimizar los daños”.

Para llevar a cabo este tipo de estudios, el equipo de Tecnoceano debe estudiar la ubicación del proyecto, analizando la geografía y clima marítimo de la zona, posteriormente se identifican los fenómenos naturales que han azotado esa área y se selecciona un “huracán modelo” para la simulación. Asimismo incluye:

- Batimetría
- Topografía
- Modelación de diferentes Tormentas y Huracanes
- Estudio de oleaje máximo
- Cambio Climático
- Aumento del nivel del mar
- Cotas de seguridad
- Información para el anteproyecto
- Estudios para el Master Project
- Planos y reportes Topo -Batimétricos
- Modelaje y Reporte de huracanes
- Reportes de oleaje máximo
- Niveles de inundación
- Análisis de riesgo



Gran parte de los análisis se trabajan en conjunto con instituciones académicas

Cabe destacar que gran parte de estos análisis se trabajan en forma conjunta con instituciones académicas, tales como el Instituto de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y con el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados (CINVESTAV) del Instituto Politécnico Nacional (IPN).

“Con los que más hemos trabajado es con el Instituto de Ingeniería de la UNAM en su plantel de CDMX y Sisal en Yucatán, hemos hecho colaboraciones de diferentes proyectos que se han diseñado en conjunto”.

Lo anterior, gracias a que dichas instituciones cuentan con laboratorios, canales para simulación de oleaje y programas de mediciones que les permite a ambas partes colaborar de forma exitosa. De igual forma, colaboran con la Universidad de Baja California y un par de instituciones holandesas, en programas de capacitación y cooperación en desarrollo de software y análisis.

Aunado a esto, Tecnoceano también se encuentra desarrollando (en conjunto con una unidad académica en Mérida), programas de intercambio para estudiantes. Entre los proyectos que cuentan con este tipo de estudio se encuentra Six Senses Belice y Hard Rock, Riviera Cancún.

Finalmente, Ernesto Gray enfatiza la importancia de contar con una visión objetiva para cada uno de los proyectos. “Lo que necesitamos es que la industria invierta en la preparación de sus desarrollos, que pasemos de la visión del obtener el beneficio máximo inmediato a una de largo plazo donde podamos considerar los diferentes factores que van a afectar el sitio y su calidad”. 🌱



SURREAL DEVELOPMENTS

DESARROLLOS QUE CUENTAN UNA
HISTORIA EXTRAORDINARIA

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com



Soul Tulum / www.soul-tulum.com

Surreal Developments es una desarrolladora inmobiliaria que va más allá de las expectativas convencionales, ofreciendo espacios innovadores, disruptivos y funcionales en la Riviera Maya, uno de los mercados con mayor plusvalía en México e interés entre los inversionistas nacionales y extranjeros.

Esta firma nació en 2017, a partir de la experiencia de sus socios, cada uno con un amplio portafolio en obra pública, privada e industrial, que decidieron juntarse para gestionar obras cada vez más grandes.

“Surreal Developments es el estandarte donde se mantienen todos los proyectos bajo un mismo nombre. La empresa es fresca pero los integrantes ya tenemos muchos años construyendo”, comparte para Inmobiliare, Ricardo Pineda, socio fundador.

Para Pineda, cada uno de los complejos que presentan cuentan con diseños nunca antes creados por alguna otra compañía, no solo en la Riviera Maya sino en todo el mundo.

“Nosotros sacamos las cosas ordinarias de su caja para volverlas extraordinarias. Dejamos atrás los edificios rectos, convencionales y tradicionales que parecen cajas de zapato y elaboramos un concepto que genera expectativas muy grandes a partir de la arquitectura y las amenidades”.

Además, la inspiración con la que se crea cada uno de estos espacios únicos, nace de combinar una historia personal, capaz de conectar con el cliente meta y la propia esencia de la Riviera Maya.

“Cuando pienso en desarrollar algo arquitectónicamente distinto, se me ocurre que no quiero la típica ventana cuadrada, sino una vista triangular hacia la selva y otros lugares como Tulum”, remarca el desarrollador.

Surreal Developments son los encargados de la creación completa de cada uno de los proyectos, es decir, desde la planeación, construcción, entrega y operación del mismo, esto le permite llevar la idea al 100 por ciento.

“No tenemos contratistas ni proveedores, y eso es uno de nuestros diferenciadores, una parte sólida y característica de la empresa, por así decirlo. Tenemos incorporadas todas las áreas, desde lo legal, administrativo, venta y postventa, marketing, arquitectura y también somos los constructores. Muchas veces el desarrollador solamente diseña o tiene los fondos, pero no es quien lleva la obra, entonces no es un negocio 360”.



Soul Tulum / www.soul-tulum.com

Sacamos las cosas ordinarias de su caja para volverlas extraordinarias. Dejamos atrás los edificios rectos, convencionales y tradicionales, y elaboramos un concepto que genera expectativas grandes a partir de la arquitectura y las amenidades

Soul Tulum / www.soul-tulum.com



Soul Tulum: el alma de Tulum con todas las amenidades de un resort

Uno de los proyectos más recientes de Surreal Developments es Soul Tulum, un espacio diseñado para brindar una experiencia mística nunca antes vista. Cuenta con una ubicación perfecta sobre la zona premium de Avenida Kukulkan, cerca de vialidades, servicios y a tan solo tres minutos de la playa.

Su inspiración viene del movimiento surrealista, por lo que cuenta con elementos arquitectónicos que buscan dejar sin palabras a los residentes. También se incluyeron más de 50 amenidades, por lo que siempre habrá algo nuevo que hacer para encontrar esa estancia especial.

“Hemos creado un espacio que brindará una experiencia única en la zona más exclusiva de Tulum, a unos pasos del Caribe Mexicano. Todo lo que podrías soñar en un

condominio para llenar tu alma en cada momento. Tratamos de regresar su esencia a Tulum a través de un lugar que le hiciera honor a los antepasados de una manera surreal y mística”, menciona.

En esta búsqueda de ofrecer una experiencia para todos los sentidos y gustos, el condominio fue dividido en cuatro torres con diferentes comodidades en la planta baja, accesibles para todos los residentes, pero separadas para ofrecer la atmósfera buscada por cada persona.

La Torre A está enfocada en un concepto “Arts & Crafts”, por lo que cuenta con estudios de arte, manualidades, salas de música, así como un laberinto, Art Walk y Tree Bar.

Por su parte, la Torre B es “Wellness & Fitness”, para quienes les preocupa la actividad física y requieren gimnasio, crossfit, salones de yoga o meditación, área de tumbling y columna para escalar.



Soul Tulum / www.soul-tulum.com

La Torre C fue dedicada al estilo de vida de los nómadas digitales y ejecutivos, con un plan “Business & Learning” y espacios de creative lounge, coworking, Coffee Lab, fire pits, outdoor cinema e incluso mini golf.

Finalmente, la Torre D “Leisure & Fun”, fue equipada con biblioteca, juice bar, relaxing spaces, game room, pool bar y galería de arte.

El condominio también dispondrá de otros espacios como un beach club, restaurante experimental, un cenote subterráneo gigante y hasta paisajes surrealistas con agua a ocho metros de altura en tres niveles y cuatro mil metros cuadrados de elementos hídricos.

“Los compradores entienden que no solamente son departamentos sino amenidades emblemáticas planeadas de manera inclusiva, se puede pasar de la parte más alta a la más baja en silla de ruedas o con carriolas. Aunque hay elevadores, también se podrán mover a través de pasos elevados, por lo que cualquier persona podrá participar”.

Por todo esto, Ricardo Pineda considera que Soul Tulum no tiene competencia con otros desarrollos

residenciales en la zona. Además compite con los más importantes hoteles que ya existen en la región. “No hay un solo resort que tenga las bondades que tenemos aquí”.

“Cuando un cliente nos compra es porque está totalmente consciente y es compatible con la historia que estamos contando. Sabemos lo que resuena en ellos y al ver la arquitectura compran de manera más emocional, más conectada y con mucha fidelidad. Ese es el core de nuestro negocio”.

Las torres cuentan con tres tipos de departamento, cada uno con su identidad y funcionalidad distinta para adaptarse a diferentes estilos de vida, todos con cocina equipada y comedor con accesorios que harán de este diseño algo funcional y con mucho espacio para todo lo que se necesite. Desde lofts con una o dos habitaciones hasta penthouse con jacuzzi privado y vistas privilegiadas hacia las amenidades.

La fase tres de Soul Tulum tiene un precio de salida general desde los 268 mil hasta los 820 mil dólares. Su esquema también lo hace ideal para los que desean rentas vacacionales.





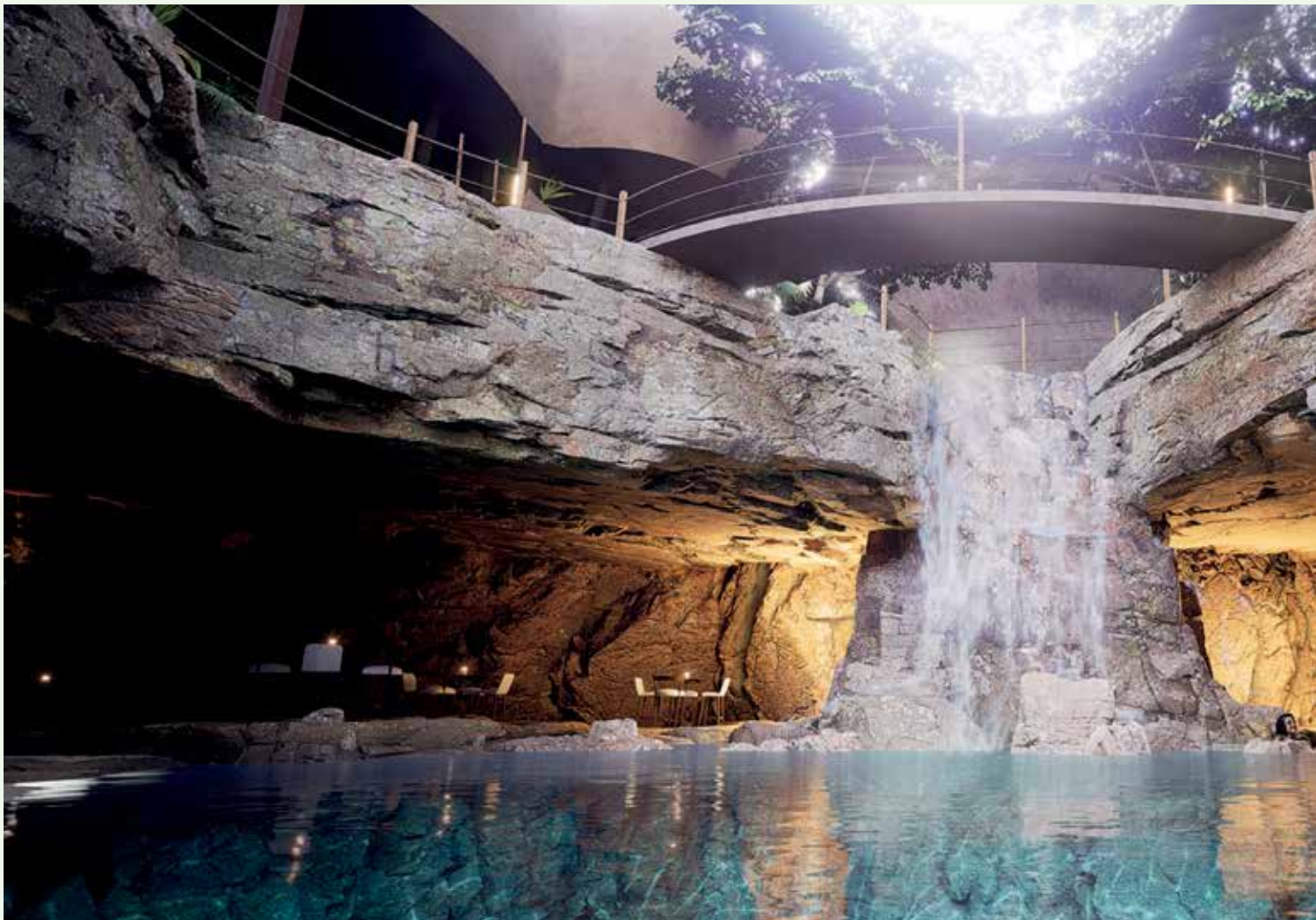
Soul Tulum / www.soul-tulum.com

Soul Tulum es la entrega del alma en la arquitectura y en un lugar muy mágico, pero sobre todo que genera una expectativa de aventura

“Hay un público americano joven muy importante que crece y otro alto porcentaje europeo o canadiense que nos han comprado mucho, ya que es algo que solo puede existir en Tulum. No es solamente arquitectura bonita, es todo un resort y mucha gente tiene expectativas altas”.

Con esta filosofía, Surreal Developments ya prepara Mándala, su siguiente propuesta que comenzó como un hotel, de la mano de un ingeniero italiano, sin embargo, ya tiene un 70% de avance desde que tomaron el control y le dieron el giro residencial.

“Es un proyecto que va a tener como amenidades diferenciadoras una alberca en el rooftop, un restaurante bastante interesante y dos torres que estarán conectadas por pasos elevados. Lo más importante es que será la entrada a un nuevo proyecto que tendremos detrás”.



Soul Tulum / www.soul-tulum.com

Inversión segura en la Riviera Maya

De acuerdo con Ricardo Pineda, antes de iniciar cualquier desarrollo, Surreal Developments realiza un estudio de mercado previo. Esto permite ofrecer la garantía a los futuros residentes de que habitarán un concepto planeado desde el principio, asegurando en Soul Tulum:

Retorno de inversión mayor al promedio (11%) debido a su arquitectura inigualable

Valor 35% mayor al inicial al recibir, si se reserva un departamento

Administración 100% propia que ayudará a obtener el mejor rendimiento en rentas

Flexibilidad de pagos que se acomodan a cada uno de los inversionistas con facilidades

Como respuesta, esta seguridad se refleja en la aceptación que el público ha tenido con cada uno de los proyectos presentados, pues saben que no solo están adquiriendo bienes raíces de lujo en Riviera Maya, sino un complejo “con mucho corazón e historia única”.

“Por ejemplo, con Soul Tulum vendimos la primera torre en 15 días; la segunda en un mes y la tercera Torre, que es la que acabamos de abrir, está vendiendo muy bien. Hemos hecho un buen mix de negocio, incluso desde las campañas publicitarias para poder ofrecer los departamentos en preventa, encontramos que la mitad de la gente que nos contactaba, aun cuando solo teníamos el render, ya quería invertir”, resalta el entrevistado.

Surreal Developments ha alcanzado niveles récord de gente que quiere reservar un hospedaje, incluso con el desarrollo



Surreal Developments ofrece la garantía a los futuros residentes de que habitarán un concepto planeado desde el principio.

recién iniciado. En opinión de Ricardo Pineda, no ha visto otro proyecto con tanta interacción en redes sociales.

“No nos había pasado antes y creo que es un muy buen indicador de que todo lo que hacemos con historia, las mejores amenidades y la sensación de resort, tendrá un retorno de inversión rápido y duradero”.

El cofundador agrega que, por lo general, las unidades tipo penthouse son las más demandadas dentro de sus desarrollos, un hecho interesante, pues en el mercado mexicano se venden primero los departamentos más baratos y luego los más caros.

“Esto es debido a que los inversionistas entienden los conceptos que manejamos, lo que genera una expectativa muy emocional en el cliente desde el inicio”.

Finalmente, añade que los desarrolladores con altos rendimientos en Tulum son aquellos que ofrecen experiencias y Soul Tulum es el único en la Riviera Maya que es 100% experiencias para el inversor.

“Nosotros no ponemos en la publicidad los interiores del departamento, ponemos nada más las amenidades y los espacios generales, porque no vendemos departamentos, vendemos la experiencia de poder entrar y vivir en un lugar así, el corazón y el alma de Tulum”. 🌿



TURISMO MÉDICO DETONARÁ CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO ESTE 2024

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

México es uno de los principales destinos del mundo para el turismo médico, generando ingresos de ocho mil millones de dólares anuales, según estimaciones de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo de los Estados Unidos Mexicanos (CONCANACO SERVYTUR) y especialistas.



México está en el top 5 de los principales destinos de turismo médico del mundo, pues más de un millón de pacientes lo eligen cada año

De acuerdo con Misael Uribe, director de Medicina Internacional del Hospital Médica Sur, en los últimos cinco años se ha registrado un incremento de pacientes estadounidenses y canadienses que optan por venir al país para sus procedimientos quirúrgicos.

“También hay un incremento de pacientes de Centroamérica, que antes iban a Estados Unidos (EE.UU.) y ahora prefieren México”, señaló.

Actualmente México está en el top 5 de los principales destinos de turismo médico del mundo y las especialidades más solicitadas son la cirugía plástica, cardiología, oncología, oftalmología y bariátrica, según estas fuentes.

Al respecto, Jorge Azpiri, director de Desarrollo y Expansión de TecSalud, consideró que México tiene una ubicación geográfica excepcional y precios bajos en comparación con el país vecino, pero no se ha aprovechado todo ese potencial.

Para los especialistas, las urbes fronterizas como Tijuana, Ciudad Juárez y Reynosa son las que concentran el mayor número de consultas.

Además, calcularon que más de un millón de pacientes eligen México cada año; sin embargo, existen desafíos como generar estrategias de captación de pacientes, formación de personal y la necesidad de un marco legal.

“Desafortunadamente, no hemos explorado el concepto. Nos falta una estrategia común, hay esfuerzos aislados, pero no hay una estrategia que ayude a atraer más turismo médico”, detalló Javier Potes, director del Consorcio Mexicano de Hospitales.

Misael Uribe agregó que falta mucha información y darnos cuenta de que estamos en una buena época para este sector. “Tenemos infraestructura, certificación, buena ubicación y precios competitivos, todo eso se debe aprovechar”.

Impulso inmobiliario y de hospedaje

En 2024, los especialistas prevén que el turismo médico detonará un auge inmobiliario en Guadalajara, Quintana Roo, Ciudad de México, Monterrey y Acapulco, sobre todo de inversiones nacionales.

Por ejemplo, Edgar Karim Domínguez, vicepresidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) Quintana Roo, dijo que hasta un 80% de las inversiones que representan estarán alrededor de este mercado, debido a la construcción de inmuebles e incluso de hospedaje.

“La demanda de larga estancia alrededor del turismo médico está llevando a que se implemente en los edificios este tipo de estancias que en los hoteles sería más costoso, y con ello es que se está detonando este nuevo segmento de mercado”, explicó.

El empresario remarcó que en Cancún sobre avenida Colosio ya se están planteando este tipo de desarrollos donde los pacientes que requieran practicarse una cirugía o tratamiento, disfrutarán de amenidades acorde a sus necesidades.

“Actualmente en Cancún se ofrecen más de 10 especialidades médicas y se atiende una llegada de 25 mil a 30 mil pacientes extranjeros al año con una derrama anual superior a los 200 millones de dólares”.

El turismo médico detonará otros mercados, como el inmobiliario y el de hotelero, generando gastos de hospedaje de hasta 11 mil 500 dólares en 12 noches

También aseguró que la estancia promedio en esta situación es de 12 noches, con un gasto de 11 mil 500 dólares. Las principales causas son cirugía plástica, dental, ortopedia y fertilidad.

“El boom del mercado inmobiliario se sigue adaptando a la principal economía de la entidad para brindar acciones que atraigan una mayor derrama en todos los sectores”.

Otro beneficio del turismo médico es la posibilidad de integrar fideicomisos con el objetivo de involucrar a la sociedad como inversionistas. Muestra de ello son los proyectos del holding Solidity Group, como el hospital St. Andrews en Querétaro.



Tratamos de generar participación de pequeños inversionistas para que puedan acceder a este tipo de obras, a las cuales es muy difícil entrar, con un instrumento muy seguro para ellos”, compartió Jorge Torres Landa, director comercial de Solidity Group en entrevista para Inmobiliare.

Por su parte, el doctor Andres Ysita, director general del futuro centro médico añadió que, para destacar entre otras propuestas, el plan del hospital integró una mayor oferta inmobiliaria, como arrendamiento de consultorios, así como un componente comercial importante. “También se destaca la parte de investigación y educación médica de la mano de la Universidad Anáhuac”, indicó.

Urbes fronterizas como Tijuana, Ciudad Juárez y Reynosa son las que concentran el mayor número de consultas.



De esta forma, buscan contener a los pacientes del Bajío, quienes deben ir a Ciudad de México o Monterrey (e incluso el extranjero) en busca de servicios especializados.

Otro ejemplo es Core Medical & Surgery Center en Tijuana, Baja California, un complejo que inició operaciones el 25 de enero de este año, ofreciendo atención avanzada para pacientes de todo el mundo.

De acuerdo con la empresa, con este inmueble buscan potenciar la oferta que existe para el tratamiento de diversas especialidades, entre ellas ortopedia y traumatología, aprovechando su cercanía con EE.UU.

Finalmente, Morelos es otra ciudad que busca atraer inversión a través del turismo médico, con proyectos como Parque Althea que abrirá sus puertas en 2025 con 170 consultorios donde la salud mental y el bienestar de los pacientes y sus familias sea prioridad. 🌱



Torre Mayo. Créditos: FUNO

LA RUTA DE LAS FIBRA'S HACIA NET ZERO EN MÉXICO

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



Karen Mora, directora de Sostenibilidad de FUNO

En términos sencillos, el Net Zero es recortar todas las emisiones de gases de efecto invernadero para que estén lo más cercanas posible a cero.

“Algunas emisiones residuales pueden ser resueltas por la atmósfera, el océano o por los bosques”, explica en entrevista para Inmobiliare, José Antonio Romero, subdirector de sustentabilidad de Fibra MTY.

Por su parte, Karen Mora, directora de Sostenibilidad de FUNO, indica que cuando se habla de cero neto se basa en cómo la sociedad puede seguir viviendo en el planeta sin generar gases de efecto invernadero.

“Todo se ha llevado a si limitamos la producción o la generación de carbono, vamos a evitar que la temperatura global del planeta suba 1,5 grados; y si se aumenta, todos los ecosistemas se van a desbalancear, los polos se van a deshielar, el nivel del mar se va a

elevantar e incluso podrían desaparecer algunas ciudades”, comenta Mora en entrevista para Inmobiliare.

Es importante mencionar que el 4 de noviembre de 2016 entró en vigor el Acuerdo de París, en el cual 193 países más la Unión Europea participan en esta iniciativa en donde se establecen los objetivos a largo plazo para combatir el cambio climático. Dicho acuerdo tiene compromisos para reducir sus emisiones y colaborar juntos a fin de adaptarse a los impactos del cambio climático, por lo que todos los integrantes firmantes tienen que esforzarse para limitar este aumento a incluso más de tan solo 1,5 grados y limitar la temperatura global en este siglo a 2 grados.

De acuerdo con José Antonio Romero, muchas de las empresas comprometidas con el Net Zero se han enfocado en cuatro elementos:

1. Establecer objetivos de reducción de emisiones a corto plazo, antes de llegar al 2030.
2. Determinar una meta a largo plazo para que se puedan reducir más allá del 90% antes del 2050. “El 10% restante se prevé que pueda ser absorbido por la propia naturaleza”.
3. Neutralizar esas emisiones residuales. “Las organizaciones deberían de buscar esas alternativas para compensar de alguna manera las emisiones a través de los bonos de carbono, con iniciativas que apoyen a la restauración de los ecosistemas”.
4. Involucrar no solo a la cadena de valor, no nada más a los proveedores o procuración de materiales, sino también a los clientes y empresas de servicios especializados.

“Muchas de las economías se han enfocado a temas de energías renovables porque impacta a otras industrias. México es uno de los países que firmó el Acuerdo de París, y este tiene un efecto en el sector privado y en lo individual, hacen sus propios compromisos y objetivos. Aquí las primeras que se adhieren son las cementeras, por ejemplo Cemex tiene metas desde 1990”, menciona Mora.

Ante esto, las fibras inmobiliarias se han adherido a esta lucha contra el cambio climático con diversas iniciativas, que abarcan desde proveedores hasta clientes.



José Antonio Romero, subdirector de sustentabilidad de Fibra MTY

Importancia de las FIBRA´s que ayuden al medioambiente

De acuerdo con José Antonio Romero, la operación de los edificios representan aproximadamente el 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero a nivel global.

“Al cierre de 2022, las fibras inmobiliarias en México contaban con 1,800 propiedades actividades con una área bruta rentable de 44 millones de metros cuadrados (m2), lo que significa un impacto trascendental (en el medio ambiente)”.

Razón por la cual, el subdirector de sustentabilidad de Fibra MTY indica que es importante que las FIBRA´s se involucren, ya que al ser propietarios se puede incidir positivamente en su cadena de valor, especialmente con los inquilinos que son empresas manufactureras, servicios, turísticas, etc.

Y es que si bien el 5% del negocio de las fibras inmobiliarias se enfoca a la construcción, la administración de un edificio es lo que impacta al medioambiente, ya que su principal utilidad es de renta (95%).

“En la operación lo que más consume es la luz; en México el 28% o 30% de la energía viene de fuentes renovables

(hidroeléctrica, eólicas, solar, etc.), pero el 70% sigue siendo de forma tradicional, y todos tenemos contrato con la Comisión Federal de Electricidad (CFE), por lo que en nuestro sector el mayor impacto está en la energía eléctrica”, explica Karen Mora.

Asimismo, la directora de Sostenibilidad de FUNO resalta que el segundo impacto más importante proviene del carbono embebido en los materiales.

“Por ejemplo, cuando se construyó Torre Mayor para el ladrillo que se puso ahí y para todo lo que está instalado, así como para la movilidad de equipo hubo emisiones, entonces nosotros como FUNO tenemos ese carbono embebido y lo cuantificamos para mitigar y reducir. Con esto es que una empresa pueda decir, soy Net Zero”.

¿Qué necesita un edificio para ser Net Zero?

José Antonio Romero informa que es relevante tener en cuenta los siguientes puntos si se quiere que un inmueble sea cero neto.

1. Contar con un inventario de emisiones: “Derivados del consumo de combustibles, ya sea por autogeneración de energía eléctrica, para la calefacción y calderas, las plantas de emergencia y por quema de combustibles fósiles.
2. Medir los consumos energéticos de electricidad comprada, que son emisiones indirectas, primordialmente las que emiten los inquilinos.
3. Identificar la ruta hacia el Net Zero por parte de la organización con el fin de alcanzar esa reducción del 90% de sus emisiones.

Por su parte, Karen Mora concuerda con José Antonio, en el sentido de que la ruta hacia la descarbonización se basa en la etapa de medición en los edificios por un año, ya que es importante saber cuánto se genera o se consume para conocer el porcentaje a reducir.

Posteriormente, Mora sugiere que un edificio entre a la fase de las energías renovables, y en México existen dos vertientes: paneles solares o turbinas eólicas. En este punto, la limitante que tienen las FIBRA´s es que solo pueden producir 500 megas al año.

En México, las Centrales Eléctricas con capacidad mayor o igual a 0.5 MW y las Centrales Eléctricas de cualquier tamaño representadas por un Generador en el Mercado Eléctrico mayorista requieren permiso otorgado por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) para generar energía eléctrica en el territorio nacional, según el artículo N° 17 de la Ley a la Industria Eléctrica (LIE).

“Si bien esos 500 megas te sirven para un centro de distribución logístico, no te sirven para una nave industrial de manufactura ligera; y eso es uno de los temas que hay que ver ahorita que está de moda el nearshoring porque a esas empresas necesitan disponibilidad de energía y en renovable solo le podemos dar 500 megas”, menciona Karen Mora.

Repercusión del cambio climático en los edificios

Si bien los mares, océanos, flora y fauna están siendo afectados por el cambio climático, los edificios también sufren las consecuencias de este fenómeno.

“De los sectores que viven el cambio climático más de cerca es del de bienes raíces [...] Las propiedades son las primeras que enfrentan las tormentas tropicales, las inundaciones y la sequía”, destaca Karen Mora.

En México, un reciente acontecimiento del cambio climático fue el huracán Otis, categoría 5 (la máxima en la escala de Saffir-Simpson), que en un principio fue considerado tormenta tropical, e impactó la madrugada del 25 de octubre de 2023, en la Costa Grande de Guerrero; De acuerdo con el Gobierno Federal, este desastre natural dejó al menos 274 mil viviendas y 600 hoteles afectados.

Es importante destacar que si bien una fibra inmobiliaria puede instalar una toma de captación de agua pluvial o cualquier otro componente que ayude a no afectar más el medioambiente, las repercusiones del cambio climático se pueden visualizar.

“Hay muchas soluciones que el mismo cambio climático nos ha dicho que no funcionan. Las ondas de calor nos afectan, en Mérida y Celaya nos obligan a tener los aires acondicionados prendidos y eso consume más energía”.

Fibra MTY hacia el Net Zero

En Fibra MTY su primer objetivo de su plan estratégico de sustentabilidad 2023-2025 fue reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero en el segmento de oficinas en 30% para más tardar al 2030.

Sin embargo, “al cierre de 2022, ya habíamos alcanzado dicha meta, logramos con varias iniciativas energéticas bajar 49% nuestras emisiones en ese año, respecto a las emitidas en 2019”.

Asimismo, José Antonio Romero explica que con el fin de brindar un mejor espacio amigable con el medioambiente, reemplazaron equipos de aire, refrigeración y calefacción en las propiedades.

Además de instalar luminaria led, equipos para pulir la cuestión energética y un panel solar en tres de sus propiedades de oficinas que tiene la capacidad de producir 945 megawatts hora al año de energía verde.

“En ese sentido, nuestro objetivo en las oficinas corporativas es tener la certificación EDGE Net Zero en los próximos años. Pero nuestro principal propósito es reducir en 90% las emisiones, alcanzando así el cero neto en 2050”.

El subdirector de sustentabilidad de la FIBRA destaca que desde hace dos años han implementado una cláusula verde en sus contratos de arrendamiento, el cual cuenta con terms relacionadas con la eficiencia energética de los inquilinos y cláusulas de recuperación de costos en donde Fibra MTY no solo se involucra moralmente sino también económicamente.

La operación de los edificios representa aproximadamente el 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero a nivel global.

En México, las Centrales Eléctricas con capacidad mayor o igual a 0.5 MW y las Centrales Eléctricas de cualquier tamaño requieren permiso otorgado por la Comisión Reguladora de Energía.

Ruta de FUNO hacia el Net Zero

En Fibra UNO, Karen Mora informa que han empezado por reducir el 72% del consumo de energía, con cambio de elevadores, luminarias, fachadas y más remodelaciones. Asimismo, como segunda instancia han buscado las certificaciones EDGE y LEED, razón por la cual en dos centros comerciales han implementado energías renovables, pero esperan que a final del año sean ocho unidades.

Además de trabajar más cerca con los inquilinos, implementar sistemas de fumigación certificados que no sean agresivos con la biodiversidad, colocar plantas endémicas para que el consumo de agua sea más acorde a su entorno, también ejecutan iniciativas de compensación.

“Estamos haciendo conservación de chinampas en Xochimilco; en Quintana Roo, hemos sido muy intensos con la conservación y restauración de manglares; y por supuesto, en FUNO nuestro principal principio se basa en no comprar inmuebles que justo antes haya sido una zona de alta biodiversidad”, resalta Karen Mora.

Retos principales de las FIBRA´s para el Net Zero

Para José Antonio Romero, el principal reto que tienen en Fibra MTY se divide en dos vertientes que tiene que ver con los edificios que ya están construidos y que tienen una larga vida de construcción y por el otro es que los inquilinos se comprometan para hacer esas mejoras y combatir juntos el cambio climático.

“Hemos adquirido plataformas informativas que nos permiten de manera muy certera automatizar la

gobernanza de datos, desde la recolección, el análisis hasta reportes, que con mucho gusto estamos compartiendo, no únicamente con nuestro personal, sino también a los empleos de nuestros inquilinos, en todos los segmentos”.

El subdirector de sustentabilidad de Fibra MTY hace un llamado a las organizaciones para sumarse a la lucha contra el cambio climático, cuyos efectos son cada vez más imprescindibles y de mayor impacto.

“Aparte de establecer estos objetivos y estas iniciativas para reducir los gases de efecto invernadero, también preparar nuestras propiedades contra los efectos del cambio climático, en un sentido de salvaguardar la integridad de nuestras propiedades y personas que trabajan en ellas [...] Prepararnos contra las sequías, las olas de calor, del incremento del nivel del mar y las inundaciones”.

Karen Mora menciona que el principal reto al cual se han enfrentado es la cultura de las personas por ahorrar luz y separar la basura.

“Nosotros podemos poner la mejor tecnología y hacer una inversión importante, pero existe una resistencia al cambio que con millones de pesos invertidos, las personas no seden”.

Asimismo, la directora de Sostenibilidad indica que en otros países, por ejemplo en Australia, las personas ya no están teniendo objetivos Net Zero porque ya avanzaron en ese tema, sino que más bien están enfocadas a sus objetivos Net Positive.

“Eso significa que yo como empresa genero más energía de la que consumo y se la doy a los vecinos”.



DECONSTRUCCIÓN

by LORENA GOCA

PUEBLA | 22 MARZO

GRAND FIESTA AMERICANA PUEBLA ANGELÓPOLIS



LUIS RAMÍREZ
Legal Global
Consulting

ERICO GARCÍA
INMOBILIARE

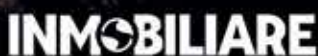
LORENA GOCA
Fundadora de
INVERAÍCES

BRANDO ANGULO
Brada Grupo
Inmobiliario

JORGE TORRES LANDA
Presidente de
AMII Bajío

**DEMOLIENDO MITOS PARA
CONSTRUIR OPORTUNIDADES**

www.deconstruccion.mx



AL

ALIADOS

OPORTUNIDADES PARA FORMAR
COMUNIDADES DE RETIRADOS EN MÉXICO:
**VIVIENDA RESIDENCIAL
TURÍSTICA ACAPULCO**

POR SOFTEC

La proliferación del alquiler de propiedades en renta a través de plataformas electrónicas ha permitido acelerar la compra de propiedades vacacionales en destinos turísticos de playa, coloniales y de ciudad tanto en México y en todo el mundo.

Los turistas, empleando estas opciones de alojamiento mediante plataformas, pueden acercarse de manera más directa a la forma de vida de un residente de los lugares que visitan. La renta de estas propiedades les permiten experimentar actividades cotidianas que les dan más y mejores indicios de cómo sería vivir en el lugar. Para personas en edades cercanas a la edad de retiro, estas experiencias han brindado mayores elementos de decisión cuando el turista evalúa convertirse en residente, a través de la compra de una segunda residencia o propiedad vacacional.

Las plazas turísticas que destacan en cuanto a las opciones de proyectos de vivienda nueva son principalmente Cancún/ Riviera Maya, Vallarta, Tijuana y Los Cabos

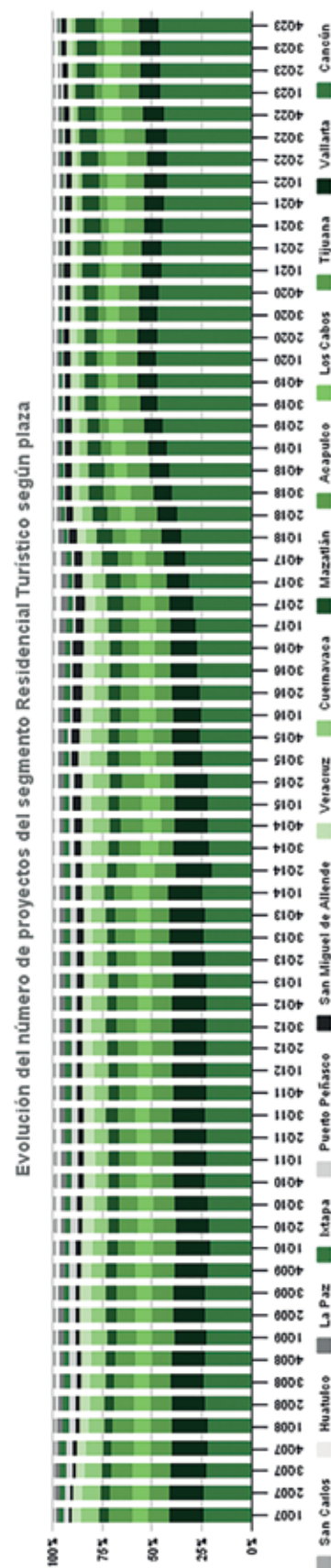
Las ventajas de esta transición son numerosas, especialmente para retirados o futuros retirados provenientes de países como Estados Unidos o Canadá. En las comunidades vacacionales de México, los retirados extranjeros cuentan con amplias ventajas como son un menor costo de vida, disponibilidad de servicios, clima templado prácticamente todo el año y excelente accesibilidad aérea. Asimismo, la ubicación, calidad, servicios y costos de las propiedades vacacionales cuentan con más ventajas que lo que lo hacen propiedades similares en destinos vacacionales o para retirados en Estados Unidos.

Hoy día, con la plena incorporación de las rentas a través de plataformas y la profesionalización de la administración de alquiler por parte de los mismos desarrolladores, la adquisición de una propiedad se convierte, incluso, en una fuente de ingresos por rentas para el retirado y su familia.

Las oportunidades que ofrece el mercado de vivienda nueva en México para pasar a la etapa de retiro, se componen de múltiples opciones por ubicación, tipología, precio, área y atributos que se adaptan a las diferentes expectativas, capacidades y necesidades de las personas en retiro.

En los destinos de playa, las plazas turísticas que destacan en cuanto a las opciones de proyectos de vivienda nueva son principalmente Cancún/Riviera Maya, Vallarta, Tijuana y Los Cabos. Del total de proyectos con vivienda nueva en venta, Cancún/Riviera Maya, pasó de aportar el entre el 22% al 24% de los proyectos en el período previo a la crisis financiera del 2008, a aportar entre el 42% al 44% durante la crisis sanitaria del Covid-19.

A finales de 2023 el mercado de Cancún/Riviera Maya aportó el 47% de los proyectos vendiendo vivienda residencial turística. En segundo término se presenta Vallarta, hasta 2008 esta plaza aportó hasta el 18% de los proyectos. Durante el período 2020 a 2022 concentró entre el 9% al 11% y a finales de 2023, ha mantenido este mismo peso en cuanto al número de proyectos. En el caso de Tijuana y Los Cabos, la aportación de nuevas propiedades ha significado una proporción relativamente estable, que ha oscilado entre el 7% al 11%. Hoy día, ambas plazas aportan en promedio, el 9 por ciento.



Las ventajas de esta transición son numerosas, especialmente para retirados o futuros retirados provenientes de países como Estados Unidos o Canadá

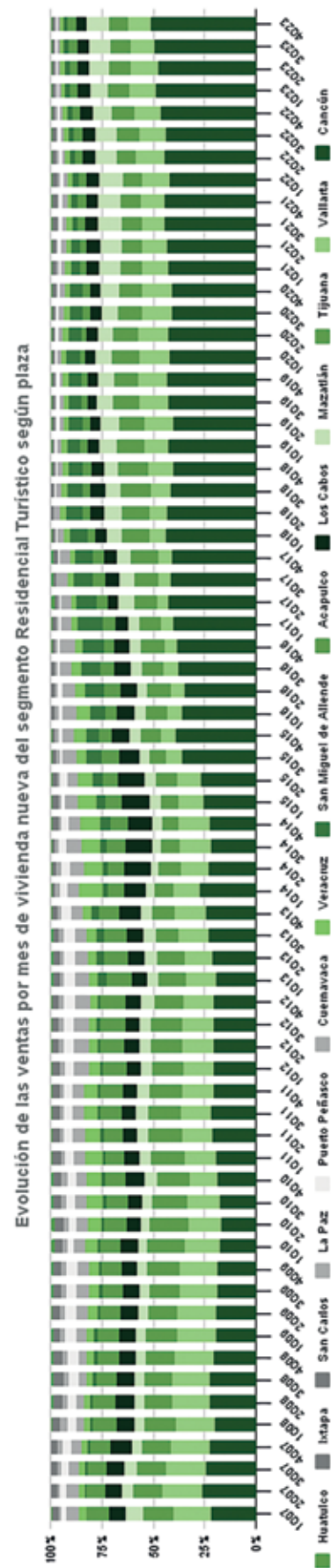
Las demás plazas en las que el desarrollo de vivienda nueva del segmento Residencial Turístico, aportan, comparativamente, una menor cantidad de proyectos.

Debido a que la cantidad de unidades producidas varía entre los diferentes proyectos, destaca que las plazas ubicadas entre los primeros lugares, en cuanto al volumen de unidades de vivienda nueva, varía respecto al número de proyectos. Cancún/Riviera Maya sigue ocupando el primer lugar, al aportar entre el 17% al 46% del total de unidades en proceso.

A partir de la segunda mitad de 2018, se aprecia que esta plaza inicia una etapa de crecimiento sostenido en el número de unidades en venta en el mercado. A diferencia del número de proyectos en venta, las siguientes plazas aportando un mayor volumen de vivienda del segmento vacacional turístico, han sido Tijuana, Vallarta y Acapulco. Estas tres plazas concentran entre el 5% al 21% del total de unidades producidas.

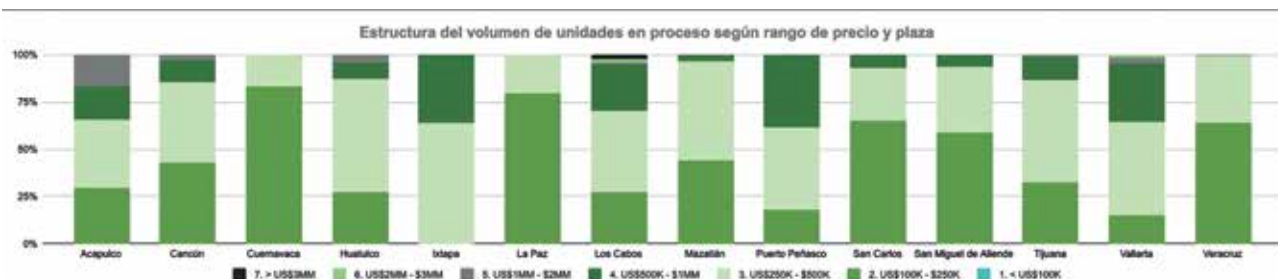
Hoy día debe destacarse la aportación de Mazatlán, al concentrar el 12% del total de unidades producidas por los proyectos en venta, mientras que Acapulco aporta el 5%, Tijuana y Vallarta aportan 10% cada una.

Como resultado de un mayor número de opciones para comprar vivienda turística, tanto en proyectos como en volumen de unidades en proceso, la mayor cantidad de casas y departamentos nuevos se vende en Cancún, Vallarta, Tijuana y Mazatlán. Al igual que el volumen de unidades en proceso, Cancún/Riviera Maya pasó de concentrar del 20% al 22% de las unidades vendidas antes de la crisis financiera de 2008, a concentrar el 51% de las unidades vendidas a finales del 2023. Vallarta pasó de registrar el 20% hasta antes del 2008 a reunir el 12% de las ventas en 2023. Tijuana por su parte, concentra el 9% de las ventas, pero antes de la crisis financiera de 2008 vendía el 15 por ciento. Mazatlán por el contrario muestra una tendencia ascendente al pasar del 5% en 2008 al 11% del total de las ventas en 2023.

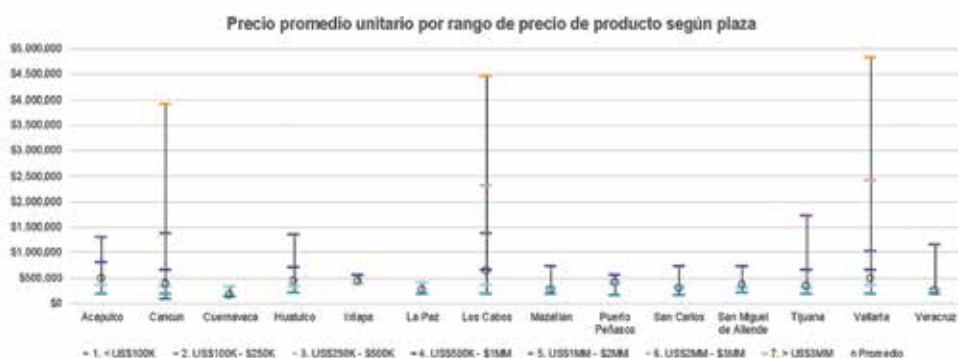


El 84% de las unidades de vivienda nueva del segmento Residencial Turístico se ofertan con precios entre US\$250 a US\$500 mil dólares. Destaca que el 24% pertenece al grupo de vivienda de más de US\$250 mil y hasta US\$500 mil por unidad.

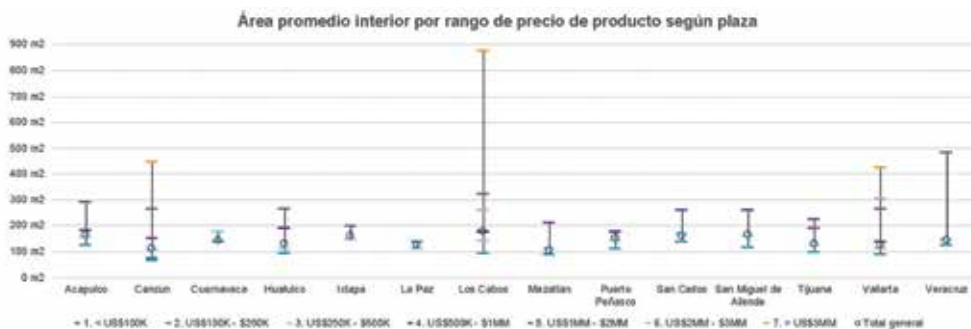
En plazas como Cuernavaca, La Paz, Mazatlán, San Carlos, San Miguel de Allende, Tijuana y Veracruz, destaca la alta proporción de unidades en proceso con precios de hasta US\$500 mil por unidad. Por su parte, Ixtapa, Los Cabos, Puerto Peñasco y Vallarta, cuentan con proyectos cuyas unidades en proceso con precios entre US\$500 mil y US\$1 millón, presentan una mayor proporción sobre el total de vivienda vacacional de la plaza.



Vallarta, Los Cabos y Cancún/Riviera Maya presentan la mayor variedad y distancia entre los precios promedio de los diferentes rangos de precios de la vivienda vacacional que ofertan. El resto de las plazas turísticas cuentan con niveles de precios acotados y en rangos por debajo de los US\$750 mil.



La mayor cantidad de proyectos y unidades en plazas como Cancún/Riviera Maya, Los Cabos, Vallarta y Tijuana se ve reflejada en una variedad de productos que atraerá más clientes en búsqueda de una propiedad vacacional y para el retiro, generando importantes oportunidades para consolidar comunidades de retiro en México.



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

¡CONSTRUYAMOS JUNTOS, UN MEJOR FUTURO!



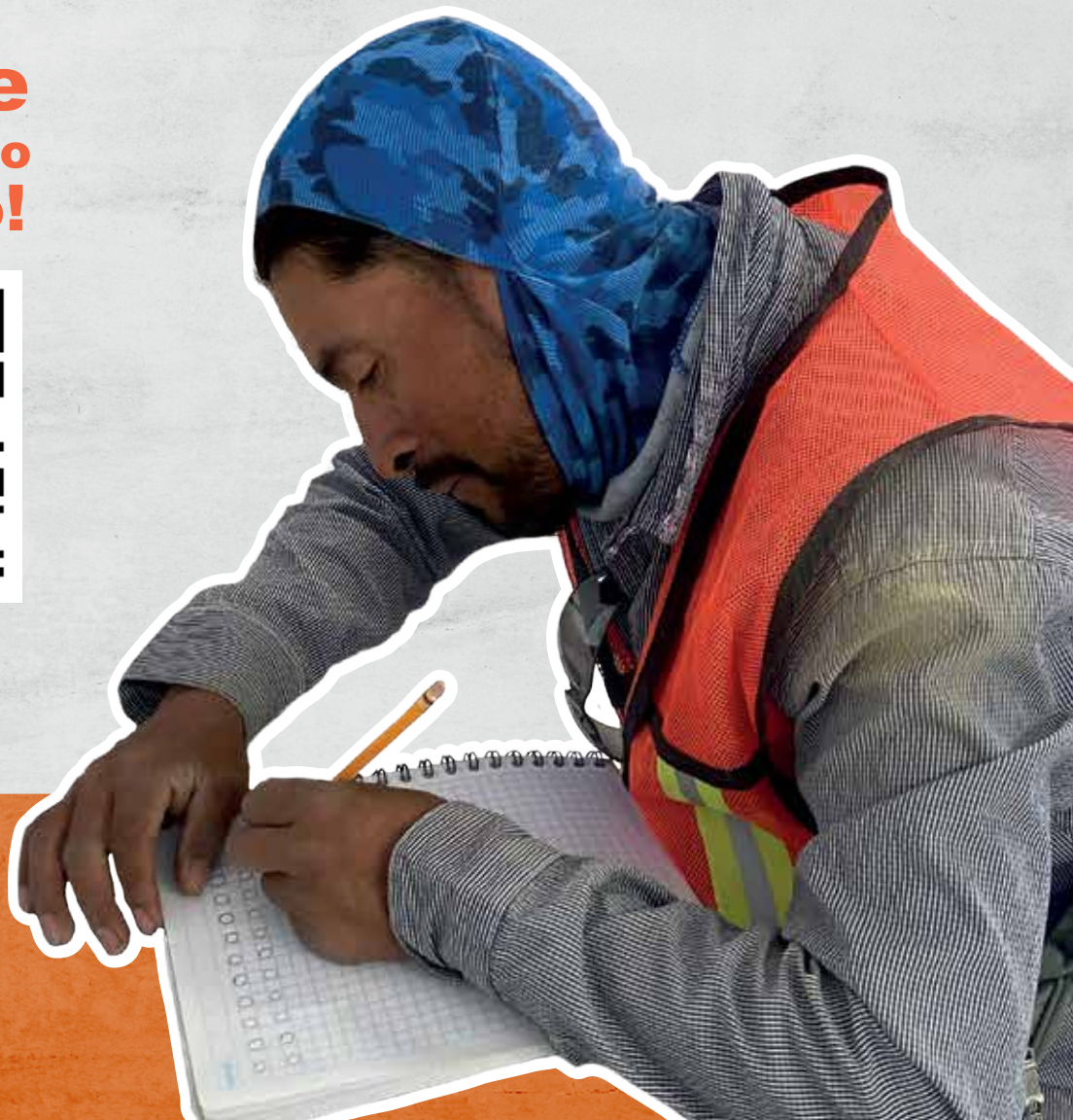
Somos una fundación que apoya el **desarrollo educativo de las y los trabajadores de la construcción** atendiendo el rezago educativo en este sector tan vulnerable de la población.

www.construyedoycreciendo.org

**¡Súmate
escanando
el código!**



Puedes donar
desde \$ 1.00



   @ConstruyendoyC
 @ConstruyendoyCreciendo



APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS ASG Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA RESPONSABLE

POR SALVADOR DANIEL KABBAZ, PRESIDENTE DE LA AMEFIBRA

En los últimos años, los temas Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG), han tomado un papel central en la estrategia de las organizaciones, ante un incremento en las expectativas de los diferentes grupos de interés. Su gestión efectiva puede representar múltiples beneficios para las compañías y el resto de su cadena de valor, una gestión deficiente puede resultar en riesgos significativos. Por tal motivo y en alineación con las expectativas de los grupos de interés del sector inmobiliario, las FIBRAs han establecido estrategias para la gestión y divulgación del desempeño en la materia; en un periodo de tiempo muy corto, el 73% de las FIBRAs asociadas ya cuenta con una estrategia de incorporación de temas ASG en su cadena de valor, incluyendo tanto a proveedores como contratistas.

El 73% de las FIBRAs asociadas ya cuenta con una estrategia de incorporación de temas ASG

Respecto a temas Ambientales, el 87% de las FIBRAs monitorean su generación de residuos y emisiones de Gases de Efecto Invernadero, mejorando en 14% su gestión y control en comparación al mismo periodo el año pasado.

“En la última década, la sostenibilidad en la agenda de las organizaciones ha cobrado un nivel de relevancia significativo para los inversionistas y el resto de la cadena de valor, se busca más proactividad y transparencia en la materia. El 93% de las Fibras emiten informes en materia ASG y el 100% participan activamente en el reporte a nivel sectorial”.

El 93% de las Fibras emiten informes en materia ASG y el 100% participan activamente en el reporte a nivel sectorial

Las FIBRAs comunican continuamente sus progresos en la reducción de huellas de carbono y sus avances en procesos de edificación sustentable como “due diligence” para nuevas construcciones y certificaciones en sus inmuebles; más de 6 millones de m2 propiedad de las Fibras, están certificados bajo estándares internacionales de alto nivel, como EDGE y LEED, BOMA, entre otros. Cabe destacar que durante 2022, seis de las FIBRAs adoptaron las recomendaciones de la TCFD (Task Force for Climate-related Disclosures).

Para que un proyecto pueda considerarse como “edificación verde” debe contar con certificaciones internacionales y locales, como LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés), entre otras que se otorgan a los edificios sostenibles como resultado de su evaluación.

Las construcciones verdes son edificaciones que minimizan el consumo de energía, agua, impacto en la biodiversidad y en la sociedad, tomando en cuenta los efectos del cambio climático, con el objetivo de eficientar el uso de todos sus recursos en su conjunto.

Es importante tomar en cuenta que para obtener esta certificación se pide eficiencia energética, uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector, tener acceso a energías limpias actualmente es más complicado. Con el nearshoring se espera que la demanda aumente por la llegada de más empresas extranjeras, se esperan prácticas y estrategias para solventar la demanda energética.

Bajo este contexto, la labor de los ingenieros y los arquitectos para diseñar y construir edificaciones verdes resulta fundamental. Ellos son actores clave para hacer suya esta tarea y aplicar todas las prácticas, técnicas y habilidades disponibles para crear espacios con un impacto ambiental, social y económico positivos. 🌱

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



POR: JUAN HUICOCHEA
MASON

Comité de Investigación
Asociación Mexico PropTech
(MEXPA) / MIT CRE Wang
Fellow Alumni

*Cuando todo
parezca ir en tu contra, recuerda
que el avión despegó contra el
viento. Henry Ford*

A veces tenemos que recordar que la adversidad es un catalizador de nuestro rostro más capaz. Basta con recordar los ejemplos del radar británico perfeccionado contra la amenaza indetenible de los submarinos alemanes en la Segunda Guerra Mundial, o el descubrimiento del poder preventivo de la vitamina C en un barco azotado por el escorbuto. La adversidad los llevó al límite y, dadas las circunstancias correctas, lograron crear, innovar y vencer el contexto de animosidad.

Esta reflexión no es gratuita en el contexto actual; la época Covid y su secuela han llenado de incertidumbre nuestra vida diaria y hacen vibrar la balanza económica de una manera sin precedentes. La industria inmobiliaria no fue la excepción y vio el auge del sector de oficinas caer en picada para después amagar con recuperarse en los apellidos del coworking y tipologías híbridas de nómadas digitales. Muy parecido fue el efecto en hotelería, que ahora se reinventa con nueva oferta de productos, y en el monstruo de vivienda que vio un auge de oportunidades caer junto con el alza de las tasas de interés.

De pronto, los compradores decidieron esperar a que mejoraran las condiciones de las tasas y, muy probablemente, a resolver los gastos corrientes que ahora representan un mayor porcentaje de sus egresos dados los altos índices de inflación. De pronto los inversionistas prefirieron los vehículos de renta fija con menor riesgo que las opciones inmobiliarias. De un día para otro, los desarrolladores sintieron el estrés de la ralentización de la demanda y la presión por pagar altas tasas de deuda y respondieron pausando obras o bajando los precios del inventario. Como consumidor, inversionista o desarrollador, ¿dónde queda moverse en estos tiempos de incertidumbre?

La respuesta no es clara, pero sí hay directrices que nos dibujan anclas de decisiones óptimas para cada uno de los jugadores. Cada uno de ellos tiene sus propios intereses en el tablero e intuyen su próximo movimiento. El inversionista esperará el decremento de las tasas de interés para sentirse más cómodo colocando equity en un negocio inmobiliario, así como el desarrollador esperará un decrecimiento en las tasas de

CONTRARIAN

interés, en la inflación y en la aceleración de compra para iniciar sus propios proyectos. Por último, el comprador esperará pacientemente tener mejores condiciones de préstamos, productos ajustados a su gusto y la transferencia de riqueza de algún familiar para poder concretar su compra. Sencillo de deducir, ¿no?

Sin embargo, después de repasar las lecciones de "Commercial Real Estate Analysis and Investment" del profesor Geltner de MIT (2006) es sugerente que hay una correlación entre el valor de las tasas de interés y las expectativas de consumo, motivadas a su vez por la evidencia actual de los mercados.

En español, la sugerencia significa que hay un vacío entre las correlaciones de valores de tasas de interés y demanda (inversión, desarrollo, producto) que es llenado por la irracionalidad; una paradoja que queda manifiesta en la popular pregunta del origen del huevo o la gallina. En el ejemplo particular de vivienda, las altas tasas de interés y barreras de otorgamiento de permisos de construcción ralentizan el inventario futuro de viviendas que rebotarán el precio de la misma en el momento que las tasas de interés vuelvan a bajar. Así, el desarrollador que intuyó en 2023 que no era buena idea tomar riesgos ahora se perderá de los beneficios de salir a la venta en un mercado a la alza. Este desarrollador provocará que los precios se vean castigados cuando las tasas de intereses vuelvan a bajar por un probable cuello de botella provocado, paradójicamente, por su propio miedo y el miedo del resto del sector. De hecho, el modelo sugiere que el inversionista debería invertir en modelos de renta fija a largo plazo, el desarrollador debería iniciar ahora proyectos poco apalancados con proyección a venta en dos años, y el comprador deberá esperar al momento de precios más bajos para colocar el máximo enganche posible y consolidar una tasa de interés variable a largo plazo. Pero la incertidumbre motiva el mercado hacia otras direcciones.

Esta alternativa racional es creíble en tanto que existen actualmente condiciones que sostienen un mercado a largo plazo. Ya en el estudio realizado por el profesor Saiz de MIT "Confronting the Housing Challenge in Latin America Part I - Reflections on the Evolution of the Housing Market in Latin America: Realities and Dreams" (2021), se notó que, durante las siguientes tres décadas, México tendrá un mercado con demanda creciente debido al sostenimiento de la productividad, el crecimiento demográfico y, finalmente, la reducción del tamaño de las familias que traerán consigo mayor demanda de unidades.

A largo plazo, el mercado de vivienda tiene mucho que dar. El argumento aplica de manera parecida al sector hospitalario, donde otras variables deben considerarse como la percepción extranjera sobre seguridad nacional y precios de consumo en relación internacional. De manera opuesta a las difíciles condiciones de vivienda y hotelería, el sector industrial debe también cuidar las condiciones de equilibrio a largo plazo dado el actual boom de desarrollo del sector: el mercado no es infinito y eso deben tenerlo en mente los desarrolladores para evitar la sobreoferta.

En este escenario de río revuelto es cuando las oportunidades y los campeones operativos salen a relucir. Aquel desarrollador que entienda perfectamente lo que el consumidor necesita y tenga correctos canales de entrega de valor capitalizará cada vez mayor participación del mercado; lo mismo sucederá con el capital y la reputación del buen administrador de capital en el mundo de las inversiones. Este principio aplica para todas las verticales de la economía actual, pero de manera particular al sector tecnológico.

La tecnología ha sufrido una depresión no vista en los últimos 20 años que se une a la ola de incertidumbre económica. Lo que antes parecía ser un oasis de inversión está ahora en bancarrota, y lo que ayer parecía ser el desafiante del status quo económico en forma de Bitcoin hoy en día está enmudecido. ¿Qué hacer con este personaje tan volátil que tanto da de qué hablar pero pocos entendemos? La naturaleza asset-light de la tecnología (excepto por aquella enfocada en hardware) hace que se tenga una gran volatilidad a los cambios de mercado; al no tener anclas fuertes hacia activos reales y tener una beta muy recargada hacia el comportamiento del mercado de consumo, su volatilidad puede dar grandes resultados como puede ser una de las peores inversiones de tu vida. Es por ello que la tecnología está directamente relacionada al capital emprendedor o capital de riesgo: los inversionistas apuestan por los founders, una idea y un mercado. No hay más. Esta ligereza explica en gran medida por qué ante un mercado de alta incertidumbre la tecnología permanece deprimida. Sin embargo, mi tesis de superación durante las crisis queda manifiesta en el auge de una empresa que aprovechó un mercado con mayor penetración digital y mayor hambre de empresas por prospectar: OpenAI.

ChatGPT de OpenAI apareció en 2022 para dar una lección a todas las verticales de la industria: la innovación es necesaria para proteger tu negocio, no importa si estamos en mercado al alza o a la baja. Más aún, hay un mensaje implícito que trajo este monstruo al mundo y que es de mi especial interés: las mejores flores nacen en la sequía. Cuando el ecosistema post-covid presentaba crecimiento


en la digitalización, pero los intereses cortaban el flujo de capital para la tecnología, ChatGPT lo trajo a colación un nuevo instrumento que revolucionará nuestras vidas.

Lo que muchos no ponen sobre la mesa es que OpenAI estuvo operando desde 2015 y en su camino muchos escépticos habrán evitado invertir en una empresa que hoy se valora en 100B USD. Evidentemente, hoy todos quisieran tener participación en la misma. La lección de la AI para la tecnología inmobiliaria actual queda más bien como pregunta abierta; ¿Cuál será el siguiente caso de éxito de nuestro sector? ¿Cuál es esa gran oportunidad que estoy ignorando el día de hoy?

Si ponemos atención al horizonte actual, vivimos un mercado de valoraciones bajas, un natural tamizado de campeones operativos (solo los más fuertes sobrevivirán), y un ecosistema en proceso de transparencia dada la detonación del 21 (cada vez más actores aclaran el panorama del ecosistema proptech). Bajo esta tesis, mientras la mayoría retiene sus inversiones este año, yo invertiré en aquella industria que conozco mejor y donde sé que poco mercado ha avanzado: contech o tecnología de la construcción.

La misma tesis aplica para el sector más tradicional de bienes raíces. Mientras el inversionista tradicional retiene su banco de tierra esperando el decrecimiento de los intereses, ignora que día a día se posiciona en un área de mayor riesgo a sobre competir por un mercado de ventas posterior a la baja de los mismos. Por el contrario, conociendo las bases crecientes del mercado actual, veo que la demanda de vivienda sigue siendo una constante a pesar de la reducción en la capacidad de consumo real de los compradores.

Ante ello, el desarrollador tradicional resolverá la disyuntiva de desarrollar hoy a expensas de su margen o esperar para mantener márgenes atractivos en un futuro. Yo no creo que la disyuntiva sea maniquea, sino que debe visualizar un mercado que sigue demandando espacio y sigue desatendido en sus fundamentos más básicos: productos asequibles. Veo un mercado primario de gente de 25 a 40 años con pocos ahorros y pocos ingresos que buscan salir de casa de sus padres a la brevedad. Veo también un mercado de inversión de renta fija y renta variable ávido por encontrar productos con menor riesgo y retornos atractivos.

Las señales me dicen que es un buen momento para invertir en el mercado de renta con estrategias value-add. Creo que los liderazgos se dan en estas condiciones adversas, y hay que seguir el valor de nuestra creencia y nuestra palabra. Tanto en el sector inmobiliario como en el tecnológico las señales apuntan a concentrarme en los argumentos macroeconómicos a largo plazo. 



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director REIMS
Colliers México

¿QUÉ EFECTOS TIENE EL HOME OFFICE?

Según Nicholas Bloom, que publica artículos en el Wall Street Journal: “El aumento de cinco veces en la modalidad de trabajo desde casa introducido por la pandemia, es quizás, el cambio más grande en llegar a los mercados laborales estadounidenses desde la Segunda Guerra Mundial”.

El home office afecta a las empresas, a los trabajadores y también al sector inmobiliario de oficinas de manera muy importante, así que una pregunta relevante es: ¿Cómo beneficia el home office a las empresas?

Podemos identificar que el trabajo remoto desde casa proporciona varios beneficios a las empresas, aunque los resultados pueden variar dependiendo del negocio y la forma en que se implementa el trabajo a distancia. Entre los conceptos positivos encontramos la reducción de los costos operativos; ya que hay menos necesidad de espacio físico, menores costos asociados con servicios y suministros de oficina, menos gastos en servicios como agua, electricidad y limpieza. Esto desde luego ha afectado negativamente a los arrendadores de edificios de oficinas, que han experimentado las tasas más altas de espacios disponibles en mucho tiempo.

El Home office mejora también en la retención de empleados, ya que ofrecer opciones de trabajo remoto puede aumentar la satisfacción de los empleados y ofrecer mayor flexibilidad y en muchos casos, puede ayudar a retener talento clave.

Asimismo, mejora la productividad ya que algunos empleados encuentran que son más productivos trabajando desde casa debido a la reducción de distracciones y el ahorro de tiempo en viajes, además de tener menos interrupciones que se dan en el entorno de la oficina y pueden llevar a una mayor concentración.

El home office puede proporcionar acceso a una gama de talento más amplia, ya que la capacidad de contratar empleados de cualquier parte del mundo amplía la posibilidad de encontrar a las personas con el mejor perfil para una posición. De hecho se pueden reclutar personas con habilidades específicas sin importar su ubicación geográfica, lo que en muchos casos significa aprovechar la diferencia en costos de los mercados laborales.

Otra ventaja es que aumenta la resiliencia ante situaciones de emergencia, ya que la capacidad de trabajar de forma remota puede ayudar a las empresas a mantener la continuidad del negocio durante eventos imprevistos, como pandemias, desastres naturales o interrupciones en el transporte, etc.

Reduce la posibilidad de que los empleados se ausenten debido a enfermedades contagiosas o situaciones

familiares urgentes. Una preocupación inicial era

que los colaboradores no atendieran igual el trabajo al estar en casa, pero la tecnología en muchos casos, permite que se pueda monitorear con todo detalle el desempeño de los empleados vía remota, y se ha demostrado que incluso puede aumentar su productividad.

Y mejora en la satisfacción del empleado ya que le proporciona equilibrio entre trabajo, vida familiar y personal, con flexibilidad y autonomía lo que está directamente relacionado a aumentar la satisfacción laboral.

Es importante destacar que, si bien hay beneficios, también existen desafíos asociados con el trabajo remoto, como la necesidad de mantener una comunicación efectiva, gestionar la colaboración a distancia y abordar posibles problemas de aislamiento. La implementación exitosa del home office generalmente implica una combinación equilibrada de políticas, tecnología y cultura organizacional.

También podemos preguntarnos ¿Cómo beneficia a los empleados? Algunos de estos beneficios se han esbozado ya en puntos anteriores, tales como la flexibilidad de horario, que en esta modalidad los trabajadores pueden adaptar sus horas de trabajo según sus preferencias y necesidades personales, lo que puede facilitar el equilibrio de vida, el home office o trabajo desde casa puede ofrecer, entre otros beneficios significativos para los trabajadores, los siguientes:

Al reducirse el tiempo que se dedica a los desplazamientos, no solo ahorra tiempo, sino que también puede reducir el estrés asociado con los viajes diarios. Y en muchas ciudades, disminuir los riesgos asociados en los trayectos entre la oficina y la casa.

Los empleados pueden personalizar su entorno de trabajo en casa según sus preferencias, de forma que en muchos casos, no lo permitiría el entorno en la oficina. Pueden crear un espacio cómodo y productivo que se adapte a sus necesidades individuales y este ambiente personalizado donde trabajar para algunas personas resulta muy importante.

Las personas pueden ahorrar dinero al reducir los gastos asociados con los desplazamientos, como el costo del transporte público, gasolina, estacionamiento, etc. así como ahorrar en comidas fuera de casa.

Como ya mencioné, algunas personas encuentran que trabajan de manera más productiva y eficiente cuando tienen un entorno tranquilo y sin distracciones, como el que pueden tener en casa.

El home office puede ser beneficioso para personas con discapacidades o limitaciones físicas, ya que

les brinda la oportunidad de trabajar en un entorno adaptado a sus necesidades. Lo cual es un punto que aumenta la inclusión.

Es relevante entender también que el trabajo desde casa puede tener algunas consecuencias negativas, que pueden variar según la persona, el negocio y la situación. Entre otras posibles consecuencias negativas del home office, se ha identificado que trabajar desde casa puede llevar a la falta de interacción social, lo que puede afectar la salud mental y emocional de las personas. La ausencia de colegas y la comunicación cara a cara pueden contribuir al sentimiento de soledad.

El home office también puede generar dificultades para establecer límites: La línea entre el trabajo y la vida personal puede volverse borrosa cuando se trabaja desde casa. Las personas pueden tener dificultades para desconectar del trabajo al final del día, ya que el espacio de trabajo es el mismo lugar donde viven. La falta de interacción cara a cara puede dificultar la comunicación efectiva y la colaboración entre los miembros del equipo. La ausencia de reuniones presenciales puede afectar la generación de ideas, la resolución de problemas y la cohesión del equipo.

Algunos empleados pueden enfrentar dificultades para mantener altos niveles de productividad sin una supervisión directa. La falta de accountability puede llevar a la procrastinación y a una disminución en la eficiencia laboral.

La comunicación a distancia puede llevar a malentendidos y a la falta de claridad en las instrucciones. La ausencia de comunicación cara a cara puede dificultar la construcción de relaciones sólidas con colegas y supervisores. Y dificulta la creación de una cultura laboral. La falta de interacción social, el aislamiento y la desconexión emocional pueden contribuir a una disminución de la moral y el compromiso de los empleados. La falta de conexión con la cultura empresarial puede afectar la lealtad y la motivación.

Si bien a veces en casa la concentración es más fácil, el entorno doméstico también puede estar lleno de distracciones, como tareas del hogar, familiares, mascotas, entre otros. Estas distracciones pueden afectar la concentración y la productividad.

La dependencia de la tecnología para el trabajo remoto puede resultar en problemas técnicos, como problemas de conexión a Internet, mal funcionamiento de dispositivos, entre otros, lo que puede afectar el desempeño y los resultados, ya que la infraestructura con la que se cuenta en cada hogar no es homogénea y algunos empleados pueden carecer del espacio

adecuado y acceso a recursos y herramientas necesarios para realizar su trabajo de manera eficiente cuando están fuera de la oficina.

Trabajar desde casa puede aumentar el riesgo de brechas de seguridad y pérdida de datos, especialmente si los empleados no siguen las mejores prácticas de seguridad informática. La falta de controles de seguridad en el entorno doméstico puede poner en peligro la información confidencial de la empresa.


Evaluar y gestionar el rendimiento de los empleados a distancia puede ser más desafiante que en un entorno de oficina tradicional. La falta de visibilidad directa sobre las actividades laborales puede dificultar y requerir de nuevas formas para la evaluación precisa del rendimiento.

La incorporación de nuevos empleados y la formación continua pueden ser más desafiantes en un entorno remoto. La falta de interacción presencial puede dificultar la construcción de relaciones y la transmisión efectiva de conocimientos y habilidades. Lo que representa un reto para la formación e integración de equipos.

La cultura empresarial puede ser más difícil de mantener y de hecho se va a modificar cuando los empleados trabajan de forma remota. La falta de interacción regular puede hacer que sea más difícil transmitir los valores, la misión y la visión de la empresa.

Es importante destacar que muchos de estos desafíos pueden abordarse con políticas y prácticas empresariales sólidas. La implementación de herramientas de comunicación efectivas, la promoción de la transparencia, la inversión en seguridad informática y la adaptación de estrategias de gestión son algunas de las formas en que las empresas pueden mitigar los impactos negativos del home office.

Como resultado las empresas están encontrando que se puede obtener lo mejor de los dos modelos y los esquemas híbridos están cada vez más aceptados y permiten tomar las ventajas y disminuir o desaparecer los riesgos y efectos negativos. En el futuro inmediato estaremos aprendiendo a sacar el mayor provecho de lo mejor de los dos formatos.

Las empresas están en la etapa de redefinir sus espacios de oficina y la forma en que estos deben adecuarse para que “el ir a la oficina” tenga sentido. Modificar el lay out y hacer que la experiencia de usar los espacios de trabajo resulte, eficiente, productiva y gratificante en un reto que cada negocio debe asumir para entender una nueva forma de afrontar un cambio que ya se ha dado y nos está revelando una nueva realidad en todo el mundo. 

PROYECTOS

5 PROYECTOS HOTELEROS QUE ABRIRÁN EN 2024

El 2024 se vislumbra como un año de éxito y grandes aperturas para las cadenas hoteleras globales, las cuales han preparado propiedades únicas para los amantes del lujo y la explosividad. Aunque la lista es larga, aquí te presentamos los cinco más esperados del año.

HOTEL CASA LUCIA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Se trata del primer hotel de Único Hotels fuera de Europa, por lo que es una de las aperturas más esperadas. El hotel contará con 142 suites y un Restaurante Cantina con platos tradicionales de la región, así como un oasis de bienestar que ofrece un spa de lujo, gimnasio y una piscina infinita. Se localiza en el corazón de Buenos Aires, en el barrio de la Recoleta.



CABO DEL SOL, MÉXICO

Una de las aperturas más esperadas en México, localizada en la comunidad privada de Cabo del Sol, por lo que se destinaron 96 habitaciones para huéspedes, incluyendo habitaciones La Casona, Casitas, Suites y Villas, todas con vista al mar. En él podrás encontrar tres restaurantes de especialidades locales, comida mediterránea y cocina nikkei. Así como un campo de Golf, diversos bares e instalaciones diseñadas por Harley Pasterna.



JUMEIRAH MARSA AL ARAB, DUBAI

Promete ser el destino de lujo más destacado de la ciudad, su apertura está prevista para el mes de febrero. Contará con 387 habitaciones y suites de lujo, una marina para yates de superlujo, un spa de 3.500 metros cuadrados y una variedad de experiencias gastronómicas.

SOUTHERN OCEAN LODGE, AUSTRALIA

Su apertura está prevista para enero de este año con una nueva imagen llena de lujo. Cabe destacar que la reconstrucción se realizó en el mismo sitio que hace cuatro años fue destruido por los incendios forestales. Contará con 25 suites de categoría ultrapremium, combinando diseño contemporáneo, gastronomía de primera clase y una conexión con la naturaleza en estado puro.



COLLEGIO ALLA QUERCE, AUBERGE RESORTS COLLECTION, ITALIA

Inspirado en la maestría y perfección de los grandes del Renacimiento, es uno de los hoteles de lujo de este 2024. Los terrenos ofrecen vistas panorámicas del Duomo y del paisaje urbano, así como de los viñedos de Chianti. El hotel se localiza en una serie de edificaciones del siglo XVI.



HOSPITALITY FM

Red dedicada a la hostelería, profundizando en todas las facetas del proceso. Desde ideas de liderazgo empresarial hasta consejos para el día, cada programa muestra los secretos de las operaciones hoteleras más exitosas, la sabiduría de la inversión y el arte de crear experiencias inolvidables para los huéspedes.

Radio digital



HOSPITALIDAD EMPRENDEDORA

Los profesionales Albert Pérez Llanos y Gian Franco Mercado presentan este podcast sobre nuevas tendencias, metodologías, procesos y tecnología que están dando forma al presente y futuro de la hospitalidad.

Spotify y Youtube

WEB

RR.SS EXPERTOS

@BOOKINGCOM

Plataforma que ofrece alojamientos turísticos alrededor del mundo. Está disponible en 43 idiomas y ofrece más de 28 millones de unidades de alojamiento, incluyendo más de 6.2 millones de casas, departamentos y otros lugares como hoteles y hostales. Cuenta con servicios como reserva- ción online, pago por adelantado/ inicial, reservaciones con confirma- ción inmediata, entre otras.

@booking.com Instagram



HOTELES INCREÍBLES. LA VIDA MÁS ALLÁ DEL VESTÍBULO

Serie documental de la BBC que descu- bre los hoteles más espectaculares del mundo. Giles Coren y Monica Galetti revelan los alojamientos más icónicos y lujosos jamás construidos. Actualmente tiene cinco temporadas.

Amazon Prime Video y Apple TV



RESTAURANT UNSTOPPABLE

Eric Cacciatore, estudiante especia- lizado en hospitalidad y marketing presenta un canal dedicado al sec- tor restauranero con el objetivo de inspirar, empoderar y transformar a los propietarios y operadores de establecimientos en todo el mundo

Spotify y Youtube

Encuentranos en:
INMOBILIARE
 inmobiliare.com



+150 mil
 USUARIOS ÚNICOS
 WEB MENSUAL

+260 mil
 VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
 NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,422 mil
 SEGUIDORES



+29,307 mil
 SEGUIDORES



+10,893 mil
 SEGUIDORES



+32,891 mil
 SEGUIDORES



1,850
 SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:

INMOBILIARE





RASTREADOR DE OBJETOS

Al estar de viaje, tener reuniones y diversas visitas es posible olvidar el portafolio o maletín, por lo que este gadget es relevante para rastrear los objetos.



TECNOLOGÍA

GADGETS PARA TURISTAS DE NEGOCIOS

WIFI PORTABLE

Si bien diversos aeropuertos y hoteles ofrecen el servicio de wifi, actualmente distintas empresas de telecomunicaciones cuentan con el servicio de modem portable para conectar hasta cinco dispositivos en cualquier sitio.



TECLADO INALÁMBRICO

Es un artículo indispensable para conectar por medio de bluetooth al teléfono si se está en el aeropuerto o avión y se requiere redactar un texto sin tener que exponer la laptop y tableta.



MICROPROYECTOR

Este gadgets es fundamental para aquellos inversionistas y/o directivos que se encuentran frecuentemente en reuniones y que realizan presentaciones de PowerPoint. Esta herramienta es tan pequeña que cabe en un bolsillo.



ESTACIÓN DE CARGA

Esta herramienta es una solución perfecta si es que la habitación del hotel u oficinas cuentan con muy pocos tomacorrientes, hay algunos que cuentan con cinco hasta ocho puertos.



¿Te interesa conocer la información de vanguardia que rodea al sector inmobiliario? **Expo Desarrollo Inmobiliario, The Real Estate Show**, un evento de la ADI donde encontrarás información de vanguardia y podrás generar conexiones estratégicas

14 & 15 MAYO 2024

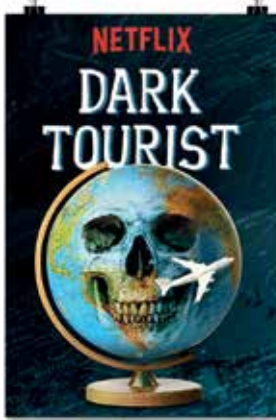
Hotel Westin Santa Fe, Ciudad de México

Boletos
ventascongreso@adi.org.mx

Patrocinios
ijimenez@adi.org.mx

Más información
www.therealestateshow.com.mx

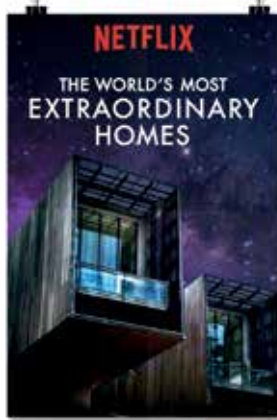




EL OTRO TURISMO

En esta serie muestran al viajero una tendencia cada vez más al alza: hacer viajes a los peores lugares de la tierra. En sus capítulos se pueden ver destinos como los alrededores de la central nuclear de Fukushima o la peligrosa frontera entre EE.UU. y México.

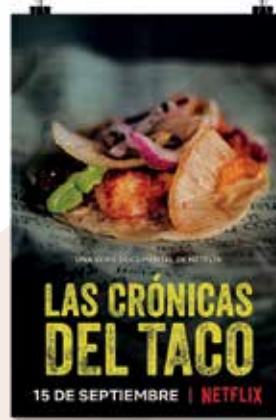
Disponible en Netflix



THE WORLD'S MOST EXTRAORDINARY HOMES

El galardonado arquitecto Piers Taylor y la actriz Caroline Quentin exploran casas extraordinarias construidas en lugares de montaña de todo el mundo. Durante toda la serie se alternan las referencias técnicas con los momentos cómicos de ambos personajes.

Disponible en Netflix



LAS CRÓNICAS DEL TACO

¿Te interesa conocer el platillo típico de México? En esta serie de ocho episodios se conoce a cada tipo de taco, que van desde carnitas, canasta y hasta suadero. En los capítulos se presenta la historia del platillo más conocido de México y su importancia.

Disponible en Netflix

LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

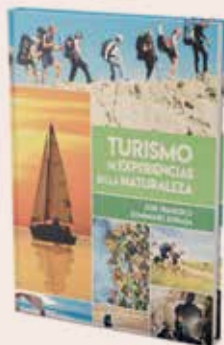
TOP 5 DE LIBROS, SERIES Y PELÍCULAS ENFOCADAS AL TURISMO



LOS MEJORES RESTAURANTES EN LOS PRINCIPALES DESTINOS DE MÉXICO 2023 - 2024

En este texto se incluyen más de 900 lugares para saber dónde comer y dónde hospedarse en 55 ciudades de la República Mexicana.

Marco Beteta, 2023, Banorte.



TURISMO DE EXPERIENCIAS EN LA NATURALEZA

El autor realiza una investigación en la que define y expone el ecoturismo, los turismos en áreas naturales protegidas, de aventura, espeleológico, náutico, deportivo, de sol y playa, científico, así como cinegético, describiendo en cada una sus características y objetivos.

José Francisco Domínguez Estrada, 2023

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

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



ESCANEE EL QR




**PARA SOLICITAR
MÁS INFORMES**





Con el respaldo de

EQUIPAR
CONECTANDO NEGOCIOS

CONTACTO OFICINAS COMERCIALES

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536



DOLORES PORRAS TALLER Y EL ARTE POPULAR DE OAXACA

POR: JUAN RANGEL
JUAN.RANGEL@INMOBILIARE.COM

Dolores Porras Taller es una muestra que reúne más de 85 piezas que dan cuenta del talento, creatividad y habilidad con que la maestra ceramista innovó en el campo del diseño y la producción de objetos de barro de Santa María Atzompa, Oaxaca, así como la historia y continuidad de la producción cerámica en dicho valle.

Nacida en Santa María Atzompa en el año de 1937, Dolores Porra inició su trabajo como alfarera a la edad de 13 años al lado de su padre y su madre adoptiva.

A principios de los 80's, Dolores y su esposo Alfredo Regino Ramírez, decidieron poner en práctica una nueva técnica para producir cerámica en colores, lo que no solo revolucionó su obra sino toda la cerámica de Atzompa.



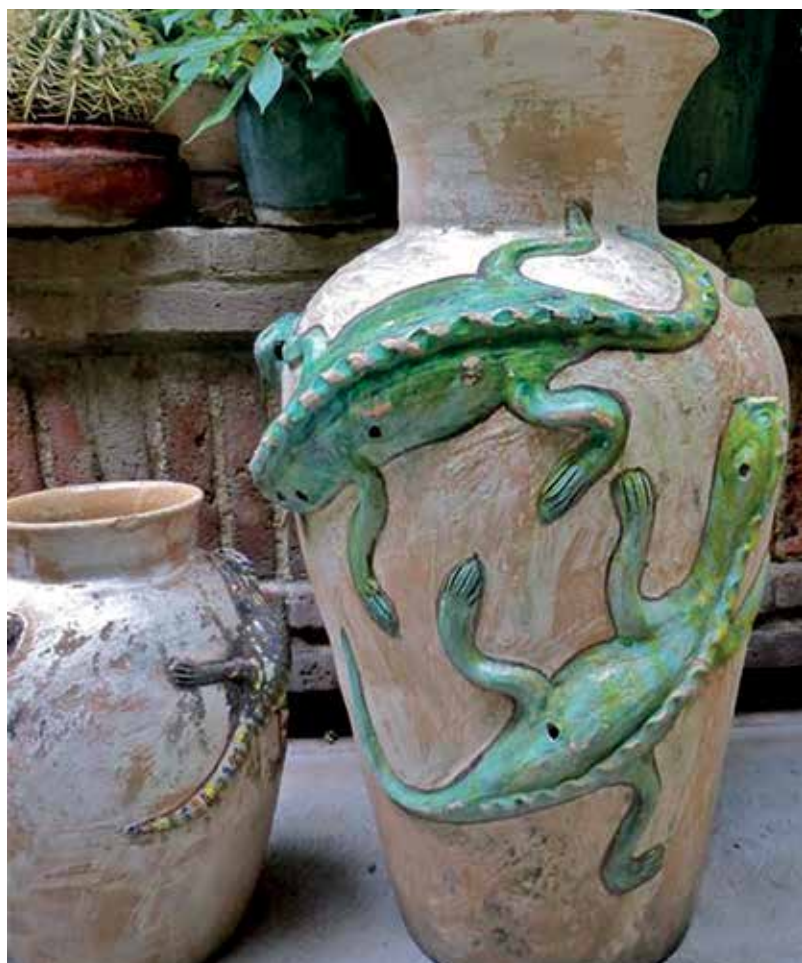
Poco a poco, desarrolló un esmalte blanco translúcido que hace que sus piezas fueran casi tornasoladas, en las que también agregaba detalles en colores llamativos tales como anaranjados, azules, verdes y amarillos.

Dolores construía cada pieza a mano y frecuentemente las decoraba con sus ya famosas tiras trenzadas, sirenas, flores, e iguanas para darles el acabado final con sus distintivos esmaltes.

Durante un reconocimiento en 2015, se le nombró como una “incansable promotora de la cultura Oaxaqueña a través de su magistral arte en la alfarería”.

La muestra fue coordinada por la promotora Cristina Faesler con el apoyo curatorial de José Valtierra. Estará disponible hasta el 14 de abril de 2024 en el Museo Nacional de Culturas Populares, ubicado en Avenida Hidalgo 289, Colonia Del Carmen, Coyoacán, Ciudad de México.

Cabe señalar que el recinto está abierto de martes a domingo de 11:00 a 18:00 horas, con un costo de \$19.50 y entrada libre los domingos. 🌿



7 Y 8
Marzo

REBS Los Cabos

REBS Los Cabos es un congreso internacional de negocios inmobiliarios en el que expertos del sector analizan y aportan nuevas ideas en beneficio de la coyuntura actual de la región, a través de conferencias educativas en un espacio ideal para realizar networking.

www.rebs.mx

Ubicación | Hacienda del Mar, Los Cabos, Baja California Sur

REB+ SUMMIT

LOS CABOS
7-8 MAR 2024

14 Y 15 / FEBRERO

Buildex Vancouver

Se trata de uno de los foros más grandes del país que conecta la industria integral de la construcción. Dentro del evento se presentan las últimas innovaciones y tendencias del mercado.

Ubicación | Vancouver, Canada



<https://www.microspec.com/reg/BXV2024/index.htm?api=v1&growl=>

14 - 17 / FEBRERO

Mueble Internacional

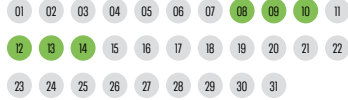
Feria líder de mobiliario y decoración en América Latina en la que se conocen las nuevas tendencias en diseño, decoración, iluminación, accesorias y más. Además, los asistentes podrán generar negocios para generar la rentabilidad de sus empresas.

Ubicación | Expo Guadalajara



[Expo Mueble Internacional](#)

MARZO



ABRIL



8 - 10 / MARZO

BauMesse NRW 2024

Evento en el que se tocan diversos temas como construcción, vivienda, renovación de propiedades, ahorro de energía, hogar inteligente. Además, cuenta con la presencia de proveedores de servicios para los trabajos antes mencionados.

Ubicación | Alemania



➤ baumessenrw.de

12 - 14 / MARZO

Antad

En el evento se presentan productos nuevos y soluciones innovadores para el sector retail, siendo una oportunidad para hacer negocio a través de encuentros entre expositores, cadenas asociadas, empresas de hospitalidad, importadores, comercializadores, food service y marketplaces.

Ubicación | Expo Guadalajara



➤ Expo ANTAD | Retail | Comercio Minorista | Tiendas Autoservicio

12 Y 13 / ABRIL

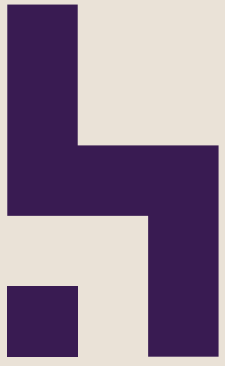
Tu Cita Inmobiliaria 2024

En su tercera edición, han invitado a todos los actores del sector inmobiliario que buscan mejorar sus carreras profesionales y ventas a ser parte de las diferentes ponencias que han preparado con los mejores expertos del Real Estate.

Ubicación | Motril, España



➤ Tu Cita Inmobiliaria



HABITAT EXPO 2024

23-25 MAYO 2024
WTC-CDMX

DONDE NACEN LAS IDEAS

REGÍSTRATE



Interiorismo | Diseño | Arquitectura

REB+
SUMMIT
2024

PRÓXIMOS EVENTOS

Puebla

15 febrero

Los Cabos

7 • 8 marzo

Toronto 🇨🇦

17 • 18 abril

Baja California

8 • 9 mayo

Madrid 🇪🇸

29 mayo

Monterrey

6 junio

Guadalajara

29 agosto

EXNI

CDMX 14 noviembre



REBS+



SUMMIT

LOS CABOS

7-8 MAR 2024

**Autograph Collection
Hacienda del Mar**

Los Cabos



www.rebs.mx



**INMO
BILIARE**