

INMOBILIARE

LATAM

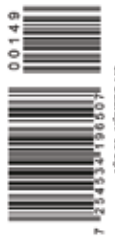
No. 149 / 2025



VG

VISTA CAPITAL GROUP

Vehículos de inversión inmobiliaria 360°



REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 IVA INCL.

REB+
SUMMIT
QUERÉTARO

ESPECIAL
SUSTENTABILIDAD

LA HOTELERÍA CARA A LA
SUSTENTABILIDAD

SAINT-GOBAIN GLASS MÉXICO

INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Saint-Gobain Glass México es un líder en la industria del vidrio arquitectónico, industrial y automotriz en México, reconocido por su sólida infraestructura y capacidad para atender tanto las demandas del mercado mexicano como del norteamericano. Gracias a sus instalaciones de **alta tecnología** en Cuautla, Morelos, y Saltillo, Coahuila, así como a la implementación de procesos de producción avanzados, la empresa garantiza calidad y eficiencia, manteniendo un firme compromiso con la sostenibilidad.



A photograph of a modern glass skyscraper with a curved white architectural element in the foreground. The building's facade is composed of a grid of glass panels reflecting the sky and surrounding environment. The foreground features a curved, white, cylindrical structure with a large circular opening, set on a green lawn. The sky is clear and blue.

Proyecto: Corporativo Neuchâtel
SKN 144II, SKN 176 II, SKS 143II
Foto: Jaime Navarro

"Hines junto con el inversionista inmobiliario global Ivanhoé Cambridge, desarrollaron Corporativo Neuchatel, el primer edificio de oficinas dentro de la comunidad planificada de Cuadrante Neuchatel ubicada en el corazón de la Ciudad de México.

Corporativo Neuchatel es el primer edificio de oficinas verdaderamente de alto desempeño de la Ciudad de México, con 19 pisos de espacio para oficinas Clase AAA con plantas de 2,200 metros cuadrados. Diseñado por la firma global HOK, el edificio de oficinas se construyó con las más altas especificaciones arquitectónicas estructurales, cumpliendo o superando el código de construcción internacional en cuanto a especificaciones mecánicas, eléctricas y de seguridad".



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.



SOLARBAN®

Vidrio de Baja Emisividad Low-e y Control Solar

OPCIONES ÓPTIMAS PARA EL DESEMPEÑO Y LA ESTÉTICA DEL VIDRIO

Cuando tu proyecto requiere **niveles elevados de comodidad y una estética distinguida**, la familia **Solarban®** ofrece opciones incomparables para ayudarte a alcanzar tus objetivos de diseño.



ESCANEA EL CÓDIGO
CONOCE MÁS DE NUESTROS
VIDRIOS SOLARBAN®

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

Vidrio Solarban® 70 Optiblu® | Claro
Llevell Polanco
Ciudad de México, México

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

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

footprint ESG 360°

Haz que
tu empresa crezca
dejando una mejor huella.

Convierte la sostenibilidad
en una ventaja competitiva.

El mundo evoluciona, y las empresas que lideran el cambio son aquellas que integran la sostenibilidad en su ADN. En **Footprint 360**, te ayudamos a desbloquear el potencial sostenible de tu empresa con consultoría especializada en criterios ambientales, sociales y de gobernanza, ESG.

Desde el diagnóstico hasta la certificación, nuestro equipo te guía en cada paso para cumplir con estándares internacionales como **GRESB, BOMA BEST, LEED** y más.



Conoce cómo se posiciona tu
portafolio en criterios ESG clave. _____

**Agenda una evaluación ESG y
recibe un plan claro en 10 días,**
para entender tu situación y saber cómo
avanzar.



La sostenibilidad no es solo una meta, sino un camino de transformación. Haz que tu empresa lidere el cambio con Footprint 360.

NUESTRO ENFOQUE

- **Alineación estratégica:**
Integramos criterios ESG en tus procesos operativos.
- **Normativas y políticas:**
Desarrollamos procedimientos efectivos para el cumplimiento regulatorio.
- **Gestión y riesgos:**
Creamos estrategias para minimizar impactos ambientales.
- **Capacitación y programas:**
Diseñamos iniciativas a la medida de tu empresa.
- **Reportes y certificaciones:**
Generamos análisis y benchmarks locales e internacionales.

Descubre las soluciones que tenemos para ti: _____

SUBURBIO SI NOW.

HACIENDA VISTA JURIQUELLA

Un desarrollo inspirado por la naturaleza y el **diseño orgánico**

TERRENOS CAMPESTRES

Juriquilla **a 15 km** | Desde **250 m²**

Ubicado en una zona rica en historia y leyendas,
estratégicamente localizada entre los estados de
Guanajuato y Querétaro.

¿Por qué elegir una vida campestre?

- ✓ Es más sencillo convivir en comunidad.
- ✓ Tienes aire fresco y limpio.
- ✓ Puede tener un espacio muy amplio.
- ✓ Crecimiento y plusvalía.

+ 30 AÑOS
EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

+ 50,000

FAMILIAS MEXICANAS HAN HECHO
REALIDAD SU SUEÑO PATRIMONIAL

1 LUGAR

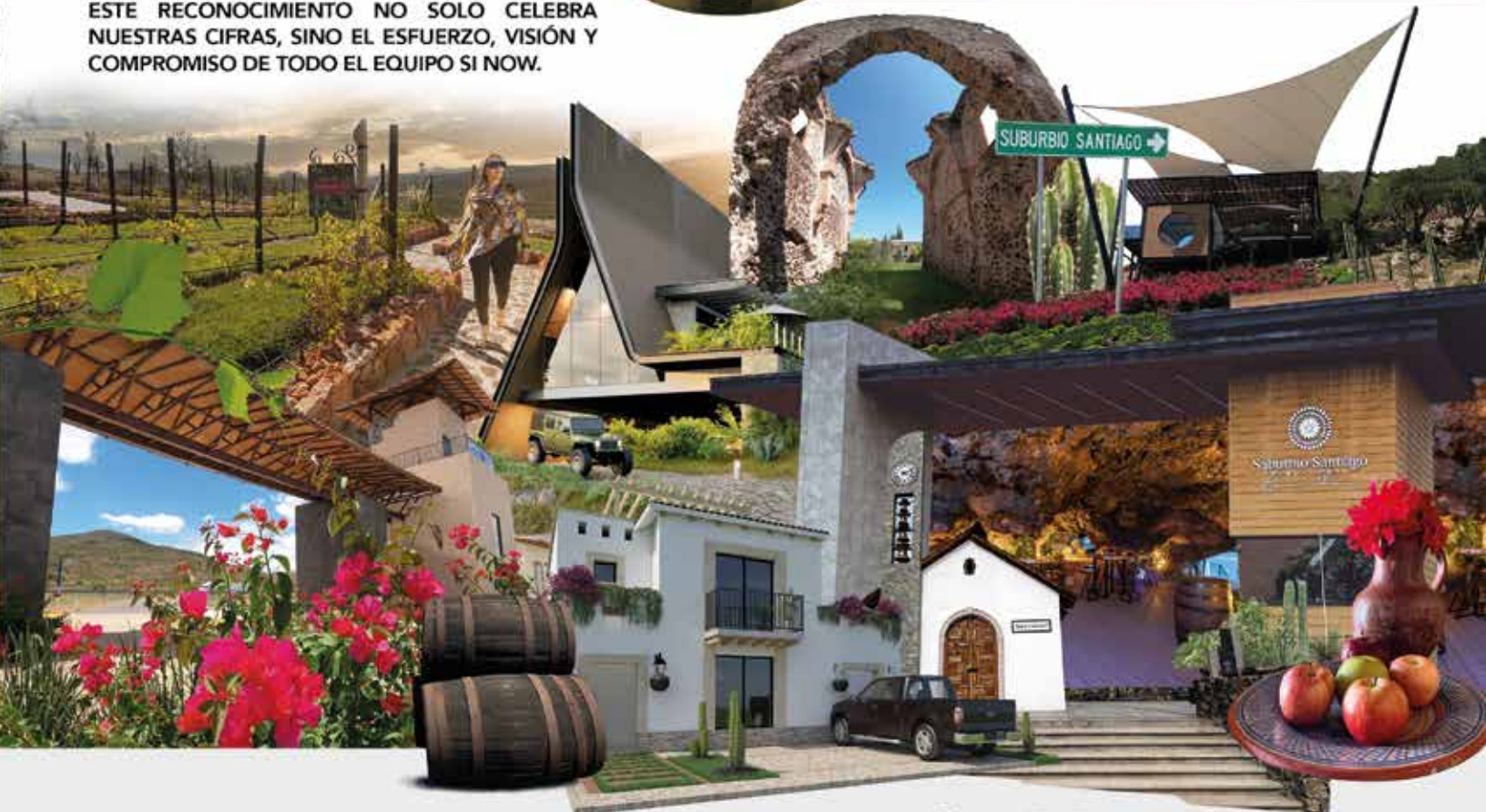
NACIONAL EN VENTAS
DE LA RED MÁS GRANDE DE MÉXICO

**CENTURY 21 SI NOW HACE HISTORIA EN LA ONE21
EXPERIENCE LATAM 2025**

Del 5 al 7 de marzo, Cancún fue sede de la **ONE21 Experience LATAM 2025**, la gran convención de **CENTURY 21 México**, donde se reunieron los principales líderes del sector inmobiliario de toda Latinoamérica:

Con orgullo, anunciamos que **Century 21 Si Now** de Silao, Gto. fue reconocida con el **primer lugar nacional en ventas**, destacándose entre más de 220 oficinas en todo México. Además, nuestros asesores brillaron al obtener los **primeros lugares en lados y puntos**, compitiendo entre más de 4,000 profesionales de la red **CENTURY 21**.

ESTE RECONOCIMIENTO NO SOLO CELEBRA NUESTRAS CIFRAS, SINO EL ESFUERZO, VISIÓN Y COMPROMISO DE TODO EL EQUIPO SI NOW.



[Reserva territorial en propiedad privada]



TEQUESQUITENGO, MORELOS

¡Precio muy atractivo!



165

**HECTÁREAS PARA DESARROLLO
INMOBILIARIO RESIDENCIAL TURÍSTICO**

**UBICACIÓN
Y CLIMA
IDEAL**

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

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

LUZ



AGUA



PIE DE CARRETERA



ACTIVIDADES DEL LUGAR



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

**RE/MAX
METROPOLI**

55-5524-4748
56-3047-4864

gilberto.garcia@remaxmetropoli.com



Mejoramos la experiencia en construcción

Este anuncio es informativo y no representa una oferta vinculante. Terciaco no garantiza resultados específicos y no se hace responsable por cambios, retrasos o proyecciones sujetas a factores técnicos, regulatorios o de mercado.



Terciaco es el aliado estratégico para desarrollar tus proyectos con eficiencia, calidad y cumplimiento.

POWERED BY:

PROCORE[®]

- + **Contratista General:** Coordinación integral de todas las especialidades.
- + **Infraestructura y Urbanización:** Desarrollos sostenibles y eficientes.
- + **Edificación Vertical:** Proyectos residenciales y comerciales de alto nivel.
- + **Planeación y Control de Calidad:** Cumplimos en tiempo y forma con los estándares más exigentes.

 HABITACIONAL

 USOS MIXTOS

 INDUSTRIAL

Oficinas en
Chihuahua y Monterrey



TERCIACO

Conoce más en www.terciaco.com Instagram: @Terciaco - hola@terciaco.com

Urbanología: Innovación urbana que conecta personas, negocios y comunidades.

En Urbanología, diseñamos comunidades que transforman la manera en que se vive, trabaja e invierte.

Somos expertos en desarrollos de Comunidades planeadas, Industriales y de Usos Mixtos, que integran aspectos sociales, sustentabilidad, conectividad y un enfoque humano para crear espacios vibrantes y prósperos.

DISEÑO SUSTENTABLE: Innovamos con tecnologías verdes, eficiencia en recursos y urbanismo consciente que se adapta al entorno.

MOVILIDAD ALTERNA Y PLACEMAKING: Creamos espacios caminables y accesibles que conectan vivienda, comercio y recreación, fomentando cohesión social y pertenencia.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS: Nuestras comunidades planeadas ofrecen condiciones óptimas para el crecimiento de negocios en comercio e industria.

NUESTRO EXPERTISE EN NÚMEROS:

150 Ha
DESARROLLADOS DE
COMUNIDADES PLANEADAS

378,000 M²
DESARROLLADO
INDUSTRIALES

2,000 M²
DESARROLLADOS
DE USOS MIXTOS

Este anuncio es informativo y no constituye oferta ni recomendación de inversión. Se sugiere consultar asesores independientes. Urbanología no garantiza resultados ni asume responsabilidad por cambios, retrasos o proyecciones sujetas a factores externos.

Construye tu futuro con Urbanología para inversión o desarrollo inmobiliario, escríbenos.



Proyecto Ziadana,
Chihuahua, Mx.

+380 Ha
ADMINISTRADOS

+150
EMPLEOS DIRECTOS
E INDIRECTOS

5 AÑOS
DE EXPERIENCIA
COMO EQUIPO

¿Buscas expandir tu visión en la ciudad de Chihuahua?

Encuentra en nosotros la plataforma ideal para crecer, invertir o establecer operaciones en regiones con alto potencial.

- Zonas industriales con infraestructura de clase mundial
- Espacios comerciales dentro de comunidades vibrantes
- Terrenos con certeza jurídica y vocación estratégica
- Proyectos en zonas metropolitanas con crecimiento sustentable

hola@urbanologia.com - www.urbanologia.com



Urbanología
Es posible.

ZIUDANA SOMOS UN NUEVO ESPACIO URBANO



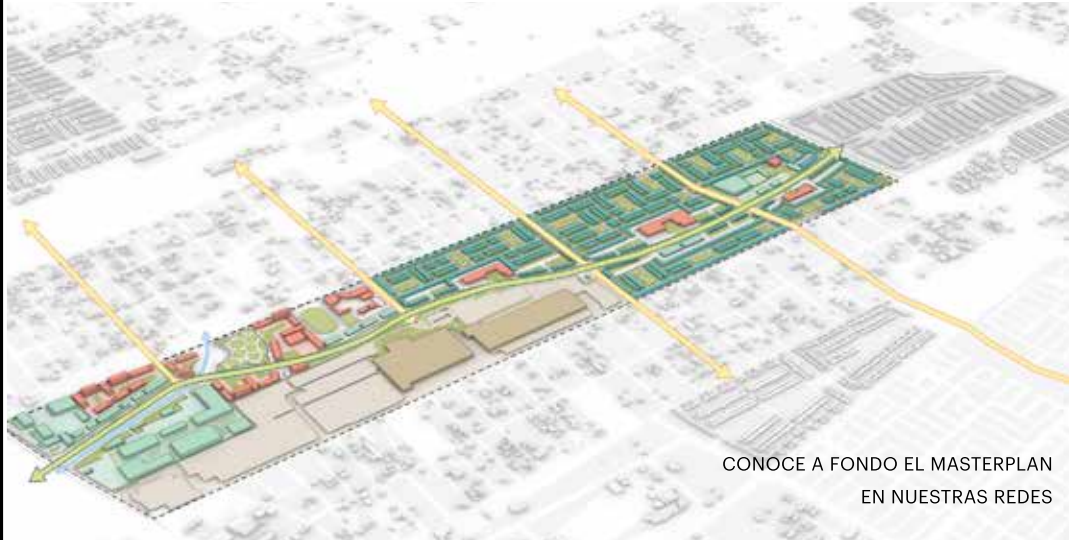
ZIUDANA es mucho más que un desarrollo inmobiliario; es una comunidad planeada de 140 hectáreas que ofrece un nuevo estilo de vida en la Zona Norte de Chihuahua. Pensada para simplificar la vida cotidiana, conectar a las personas y fomentar un entorno urbano sustentable.

UN DESARROLLO DE



"Este anuncio tiene fines informativos y no constituye una oferta ni garantía. Ziudana no asume compromisos sobre el rendimiento futuro del proyecto ni por cambios derivados de factores externos. Se recomienda buscar asesoría profesional antes de tomar decisiones."

Donde la ciudad se transforma en comunidad.



- **Vivienda accesible y moderna:** 2,350 unidades desde \$1.5M hasta \$2.5M.
- **Centro comercial de primer nivel:** 35,000 m² de área rentable.
- **Innovación educativa:** Prepa Norte con modelo educativo KIPP para 600 estudiantes.
- **Recreación y naturaleza:** Parque Ziudana con 3 hectáreas de espacio abierto y Espina Verde con 2.6 km de paseo peatonal y ciclista con 715 árboles.
- **Formación avanzada:** Centro de Entrenamiento en Alta Tecnología como hub de formación 4.0 para el talento industrial del norte de Chihuahua.



Conoce sobre oportunidades de inversión y más detalles en www.ziudana.com

Síguenos en Instagram: @Ziudana

ZIUDANA

La creciente conciencia sobre los desafíos ambientales y sociales ha impulsado una transformación hacia la sustentabilidad, dejando de ser una tendencia para convertirse en un requisito indispensable.

La presión de inversores, reguladores y una sociedad cada vez más informada exige prácticas responsables que minimicen el impacto ambiental, promuevan la eficiencia de recursos y contribuyan al bienestar de las comunidades. Este cambio de paradigma no solo responde a una ética empresarial, sino que también se revela como una estrategia inteligente para la resiliencia a largo plazo y la creación de valor.

En esta primera parte de nuestra edición número 149, profundizamos en diversas aristas de esta transición hacia un sector inmobiliario más verde y responsable. Además, presentaremos Footprint 360, una iniciativa que ejemplifica el compromiso del sector por impulsar la sostenibilidad de manera integral.

En portada, destacamos a Vista Capital Group, una firma que representa la vanguardia en vehículos de inversión inmobiliaria 360°. 

MÓNICA HERRERA PEÑA

monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief

Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner

Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:

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

Coordinadora General Editorial

Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com

Coordinadora Web

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Redactores

Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Social Media Manager

Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliare.com

Creador de contenido

Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliare.com

Dirección Diseño Editorial

Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliare.com

Coordinadora General de Diseño

Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Equipo de Diseño

Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliare.com

Eduardo Daniel García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com

Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliare.com

Fotografía

Federico de Jesús Sánchez

Dirección de Arte

Manuel Cózar Torres
Marcela Landgrave
Atelier Inspira

B2B Media CEO

Erico García García
erico@b2bmedia.mx

Publisher Inbound Logistics Latam

Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com

Digital Group Publisher

Emiliano García García
emiliano@b2bmedia.mx

Coordinadora de Administración y Circulación

Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com

Asistente de Administración y Circulación

Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliare.com

Logística

David Hernández, Felipe Romero

Alianzas Institucionales

Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

Publicidad

contacto@inmobiliare.com

Ventas

Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com

Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com

Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com

Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com

Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com

Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com

Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco, CDMX. Impresa por: Smartpress Vision, S. A. de C. V. Caravaggio # 30, Colonia Mixcoac, C.P. 03910, CDMX. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; CDMX. Número 149 año 25 Publicación bimestral abril-mayo 2025. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente número RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

CONTACTO

contacto@inmobiliare.com

México +52 5555 147914

USA +1 (305) 833 5372

www.b2bmedia.mx

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cía., SC.

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



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



Papel con certificado FSC

ALTEA

INDUSTRIAL / COMERCIAL / VIVIENDA / HOSPITAL

HOSPITAL



POWER CENTER



DISTRITO



FRACCIONAMIENTO



JUAREZ INDUSTRIAL PARK

AEROPUERTO INDUSTRIAL PARK

HUINALA INDUSTRIAL PARK

LOPEZ MATEOS INDUSTRIAL PARK



CONTENIDO

18 **NOTICIAS**

22 **DATA**
Sector hotelero en México



24

24 **COLABORADOR INMOBILIARE**

- 24 **Los nuevos jugadores** del segmento inmobiliario industrial en México
- 30 **La Hotelería** de cara a la Sustentabilidad, responsabilidad sostenible
- 34 **ESG En el Real Estate**, tendencias y prioridades



40

38 **COLABORACIONES**
Footprint 360: Impulsando la sostenibilidad en el sector inmobiliario

40 **EN ESTA EDICIÓN**
Retos que enfrenta la **vivienda sustentable** en México

44 **Inmobiliare lanza Inmobot**, IA con 25 años de información

46 **EN PORTADA**
Vista Capital Group. Vehículos de inversión inmobiliaria 360°



52 **EXPERTOS INMOBILIARE**

Property Condition Assessment
Por: Rafael Berumen

54 **RESEÑA**
REBS Querétaro: La cumbre de negocios inmobiliarios más esperada del Bajío

68 **Premios IWBI 2024:** Reconocimiento a líderes corporativos globales por logros en salud y bienestar



54

76 **INMOBILIARE RECOMIENDA**

78 **ARTE**
Alberto Spinetti: escultor venezolano que se ha inspirado en la cultura mexicana

CÁPITOL^{DU}

DISTRITO URBANO
MÉRIDA, YUCATÁN

MACROLOTES EN VENTA



UN ESPACIO DISEÑADO PARA CRECER

UBICACIÓN ESTRATÉGICA AL NORTE DE MÉRIDA PARA PROYECTOS,
SERVICIOS Y VIVIENDA.

- 1 ELECTRICIDAD SUBTERRÁNEA** ⚡
- 2 VIALIDAD CONCRETO HIDRÁULICO**
- 3 EXTENSAS ÁREAS VERDES
Y PARQUE CENTRAL** 🌳
- 4 AGUA: DRENAJE PLUVIAL
Y RED SANITARIA** 💧
- 5 SEGURIDAD Y VIGILANCIA** 🛡️ **24 HRS**

DALE A TU PROYECTO EL ESPACIO IDEAL PARA CRECER
CAPITOLDU.COM 📞 TEL. +52 1 999 297 1327 UN PROYECTO DE **BTERRA DESARROLLOS**

Escanea para
más información



NOTICIAS

THE BIG BEND, PRIMER EDIFICIO CURVO QUE PODRÍA SOLUCIONAR PROBLEMAS DE ALTURA

El estudio de arquitectura Oiiio presentó The Big Bend, el primer prototipo de edificio curvo, el cual podría ubicarse en la ciudad de Nueva York, Estados Unidos. De acuerdo con los creadores, el nombre hace referencia a un juego de palabras que significa “La gran curva”, debido a su forma en “U” invertida.



MAZATLÁN: UN MERCADO RESIDENCIAL EN AUJE IMPULSADO POR TURISMO E INVERSIÓN



Mazatlán encabeza la venta de departamentos en destinos turísticos y las rentas subieron un 18% en un año. Conectividad, turismo y desarrollo impulsan su crecimiento.

INVERTIR EN COCONUT GROVE: LA MEJOR INVERSIÓN EN MIAMI



Lincoln Coconut Grove ha lanzado oficialmente sus ventas en Coconut Grove, comunidad de Miami conocida por su exuberante vegetación y su vibrante comunidad. Desarrollado por Element Development y LORE Development Group, en asociación con Leste Group y Opportunity Fondo de Inversión Inmobiliario, el proyecto busca elevar el estándar de vida boutique en uno de los vecindarios más preciados de Miami.



EL PREMIO PRITZKER 2025 RECONOCE LA ARQUITECTURA HUMANISTA DE LIU JIAKUN

El proyectista chino se alza con el máximo galardón en su campo por su defensa de los legados culturales, la memoria y el espacio público y cuestiona la globalización de las ciudades chinas.



MÁLAGA, PROVINCIA ESPAÑOLA CON MÁS VIVIENDA DE LUJO EN 2025

La demanda de vivienda de lujo en España se mantuvo al alza durante 2024, destacando a Málaga con el 30%, el mayor porcentaje de unidades de este tipo. Según la inmobiliaria Lucas Fox, en esta provincia, una de cada diez casas pertenecen al sector Prime, es decir, superan los 2.5 millones de euros.

ESTADOS DE MÉXICO QUE LIDERARON LA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS EN 2024



Durante el 2024, Nuevo León fue el estado de México que lideró la colocación de créditos hipotecarios con el 13.1%, seguido de Jalisco (9.3%) y Estado de México (6.9%), según el análisis “Perspectivas del Mercado Inmobiliario 2025” elaborado por Tinsa México by Accumin. “La participación de estos tres estados en la colocación de créditos es similar a la de 2023”.

GRAN ACUARIO MAZTLÁN ES FINALISTA PARA GANAR EL MIES CROWN HALL AMERICAS PRIZE 2024

El emblemático edificio del Gran Acuario Mazatlán Mar de Cortés fue elegido como finalista por el reconocido premio arquitectónico a nivel internacional, el Mies Crown Hall Americas Prize.

El galardón se entrega cada dos años y busca reconocer la excelencia de proyectos arquitectónicos en un sentido holístico, pues evalúa la integración de la naturaleza con la construcción y la ecología humana.



UNIVERSAL KIDS RESORT, PARQUE TEMÁTICO QUE ABRIRÁ EN 2026



Universal Destinations & Experiences dio a conocer los detalles de Universal Kids Resort, un nuevo parque temático que será inaugurado en Frisco, Texas durante el 2026. El resort diseñado específicamente para niños, contará con diversas áreas basadas en personajes como Shrek, El Gato con Botas, Trolls y Bob Esponja.

REGRESO A OFICINAS, UNA REALIDAD ESTRATÉGICA PARA 2025



El regreso a las oficinas en 2025 se ha consolidado como una decisión estratégica para muchas compañías, por lo que continúan rediseñando sus espacios de trabajo hacia modelos híbridos más dinámicos. Para WeWork, aunque el esquema híbrido busca mantenerse, también crece la tendencia de impulsar la presencialidad como vía para fortalecer la cultura corporativa y las conexiones interpersonales.



PANATTONI PORTUGAL ALQUILA NAVE DE 7.5 MIL M2 A HOMY CASA

El parque logístico Panattoni Park Porto Valongo (Oporto, Portugal) anunció el alquiler de un módulo de 7.5 mil metros cuadrados (m²) a la compañía de muebles Homycasa, convirtiéndose en el cuarto inquilino del polígono. Al respecto, Michael Gameiro, CEO de Homycasa, informó que el arriendo de esta nave permitirá una mejor optimización de sus operaciones, así como el crecimiento en el mercado luso.



MERCADO LIBRE Y SEMPRA INVERTIRÁN SIETE MIL MDD EN MÉXICO

El Gobierno de México, a través de la Secretaría de Economía, anunció una inversión de siete mil millones de dólares (mdd) por parte de Sempra Infraestructura y Mercado Libre, en el marco del Plan México. La presidenta de Sempra Infraestructura América Latina, Tania Ortiz Mena, dijo que destinarán tres mil 550 mdd para dos proyectos estratégicos.



MÉRIDA ES UN MERCADO ATRACTIVO POR LOS PRECIOS DE OFICINAS: SOLILI

Los precios de renta de las oficinas en Mérida se ubican en 15.53 dólares por metro cuadrado (m²) al mes; de acuerdo con Solili, estos costos muestran una tendencia a la baja en el periodo de un año, lo que posiciona al mercado como uno de los tres más competitivos a nivel nacional, tan solo por encima de Puebla y Querétaro.

DATA

DATA MÉXICO EN

De los 10 principales países
en certificación LEED,
México ocupa el:



2,269,920 m²

24,433,189 de superficie total de m²

104 proyectos con certificación LEED

FIBRAS INMOBILIARIAS EN MÉXICO EN ASG



MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

MATERIA DE SUSTENTABILIDAD

FUENTES: USGBC, AMEFIBRA. HOLCIM, CEMEX

1er proyecto de oficinas en el mundo con certificación **LEED v5** es **Torre Diana de Fibra UNO**



1er proyecto industrial a nivel mundial con certificación **LEED v5** es **Tlalnelpark IV de Fibra UNO**

73 de las FIBRAs asociadas a AMEFIBRA tienen estrategias ASG.

+ 7 millones de m² de propiedades con certificación EDGE, LEED y BOMA entre otros.

100% tienen un Informe de Sustentabilidad o Integrado.

80% incluyen requerimientos o acuerdos ASG en los contratos con su cadena de valor.

87% de las FIBRAs cuentan con políticas ambientales.

21.7% es su consumo promedio de energías renovables.

33% tienen objetivos basados en la metodología de Science Based Target Initiative (SBTi).

13% adicional firmó el compromiso para establecer objetivos en próximos años.

1.7 millones de toneladas de CO₂ ha logrado mitigar Holcim gracias a sus soluciones: ECOPact, ECOPlanet y ECOCycle.

ecopact: reduce al menos **30%** de emisiones.

ecoplanet: reduce desde **35%** hasta **65%** de emisiones.

15% y 17%, CEMEX ha reducido sus emisiones de CO₂ de Alcance 1 y Alcance 2, respectivamente, en comparación con 2020.

LOS NUEVOS JUGADORES DEL SEGMENTO INMOBILIARIO INDUSTRIAL EN MÉXICO

POR: DATOZ



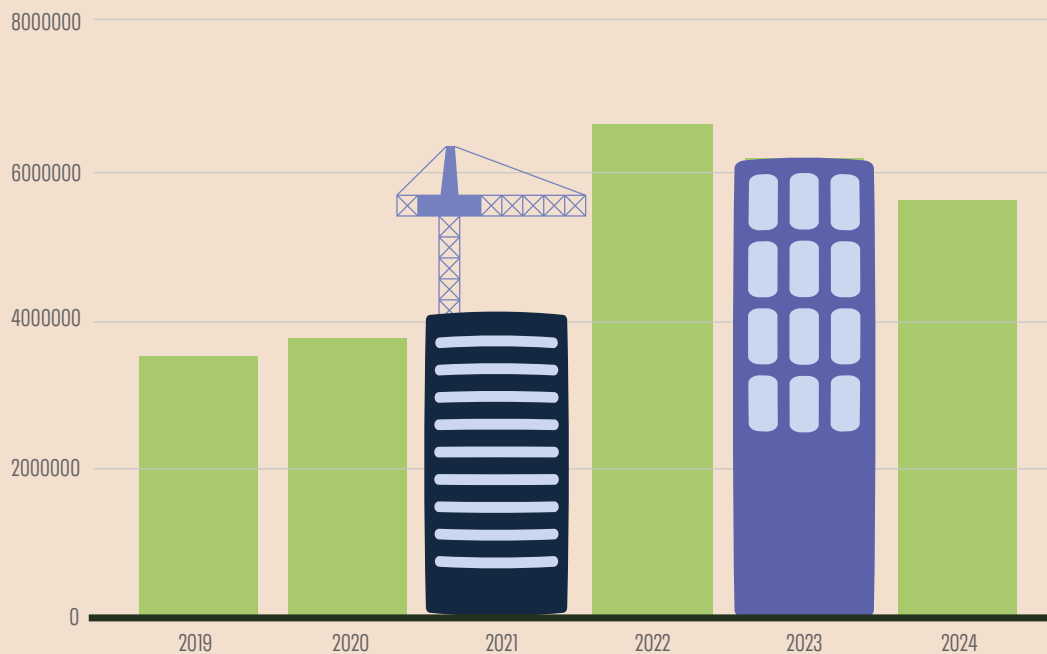
LOS DESARROLLADORES INDUSTRIALES INCREMENTARON SUS INVERSIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESPACIOS INDUSTRIALES, YA QUE PASARON DE EDIFICAR EN PROMEDIO 1.8 MILLONES DE M² DE ANR ENTRE 2019 Y 2021 A 3.5 MILLONES DE M² EN 2022 Y 2023.

El inicio de este año presenta desafíos para la economía de México, con factores como cambios políticos, amenazas arancelarias, inflación, presiones migratorias y una menor inversión. Aun en este contexto el segmento inmobiliario industrial se posiciona como el de mayor estabilidad comparado con los demás segmentos comerciales como oficinas y retail.

El impulso del auge en la demanda de espacios industriales entre 2021 y 2023, cuando las absorciones brutas a nivel nacional superaron los 6 millones de metros cuadrados (m²) anuales de área neta rentable (ANR), se mantuvo en 2024. Aun cuando la demanda se redujo, la absorción alcanzó 5 millones de m², superando en más de 1 millón de m² los niveles registrados antes de 2020, de acuerdo con información de Datoz.

Demanda de espacios en México

Absorción bruta



*Datos a diciembre 2024
Fuente: Datoz

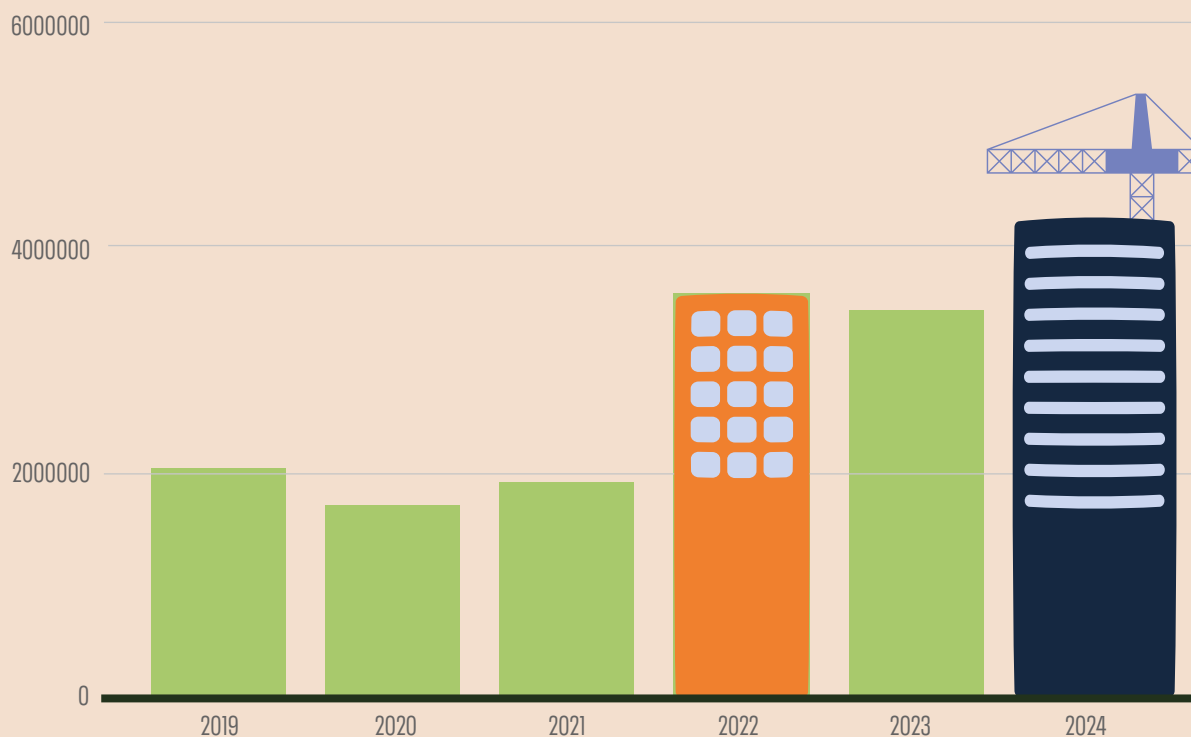
Como es conocido, las altas demandas de espacios industriales se debieron a ajustes en las cadenas de suministro que derivaron en el *nearshoring* y benefició al norte y bajo del país, así como, la logística y el boom del comercio electrónico en las grandes ciudades como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Esto ha hecho que el segmento inmobiliario industrial sea muy atractivo para la inversión.

Ante esta demanda, los desarrolladores industriales incrementaron sus inversiones en la construcción de espacios industriales, ya que pasaron de edificar en promedio 1.8 millones de m² de

ANR entre 2019 y 2021 a 3.5 millones de m² en 2022 y 2023. Pero el máximo se alcanzó en 2024, cuando se inició la construcción de más de 5 millones de m².

Más del 70% de los inicios de construcción se concentró en un grupo de seis desarrolladores: E-Group, Vynmsa, Vesta, Prologis, Grupo Favier y Jysa. Sin embargo, más de cien compañías edificaron espacios industriales en 2024 y entre estas compañías se unieron nuevos jugadores con el fin de aprovechar la estabilidad, rentabilidad y los beneficios que trae consigo este segmento, además de diversificar sus portafolios.

Inicios de construcción



*Datos a diciembre 2024
Fuente: Datrz


Fibra Danhos, Thor Urbana y Ruba son algunas de las desarrolladoras, especializadas en otros segmentos inmobiliarios como vivienda, oficinas y centros comerciales, que comenzaron a diversificar sus portafolios mediante el desarrollo de edificios industriales y/o la adquisición de portafolios industriales.

FIBRA DANHOS ATENDERÁ DEMANDAS LOGÍSTICAS

Fibra Danhos, especializada en el desarrollo y administración de centros comerciales y edificios de oficinas, desarrolló su primer parque industrial: Cuautilán 1, ubicado en uno de los corredores con mayor demanda y menor disponibilidad de espacios industriales del país en el mercado de Ciudad de México (CDMX).

El parque industrial Cuautilán 1 contará con dos edificios flexibles de “logistics-to-suit” en cross-dock, que suman más de 200,000 m² de ANR. En ellos se podrán establecer empresas de logística, *e-commerce* y manufactura ligera y ensamblaje. Uno de los inquilinos de este parque es el gigante del comercio electrónico en América Latina: Mercado Libre. Este complejo se dividió en dos fases, la primera ya está en operación, la segunda se entregará en el segundo trimestre de 2025.

Asimismo, la Fibra está en proceso de construcción el Parque Industrial Danhos Palomas, que se finalizará en el cuarto trimestre de 2025. Este complejo se ubica en un terreno de 474,000 m² en Cuautilán, Estado de México. En una primera fase, Danhos desarrollará un build-to-suit de 52,461 m² con especificaciones AAA, diseñado para albergar el CEDIS de una destacada cadena de autoservicio.



MÁS DEL 70% DE LOS INICIOS DE CONSTRUCCIÓN SE CONCENTRÓ EN UN GRUPO DE SEIS DESARROLLADORES: E-GROUP, VYNMSA, VESTA, PROLOGIS, GRUPO FAVIER Y JYSA.

La estrategia de Fibra Danhos es atender principalmente a compañías que requieran espacios de logística y distribución en el mercado de Ciudad de México.

THOR URBANA VA POR EL MERCADO MANUFACTURERO

La desarrolladora inmobiliaria especializada en centros comerciales y complejos de usos mixtos, Thor Urbana construirá un parque industrial en Apodaca, Nuevo León, denominado Thor Urban Park-Apodaca 1, el cual contempla la construcción de tres naves industriales, con una extensión de más de 40,000 m² de ANR. Las naves se entregarán durante el segundo y tercer trimestre del 2025.

Thor Urbana señala que este proyecto se alinea con la estrategia de diversificación de su portafolio inmobiliario y aprovechar las oportunidades del segmento industrial.

Esta desarrolladora incursionó en el segmento industrial en 2023, con la adquisición de un portafolio de 11 naves industriales que suman 180,000 m² y tres hectáreas de tierra para desarrollo industrial en el Bajío. Además, este 2024 Thor Urbana compró otro portafolio de nueve propiedades industriales que suman 148,000 m² en Saltillo y Ramos Arizpe, Coahuila. Ambos portafolios están orientados a la manufactura.



RUBA, DE VIVIENDA A INDUSTRIAL


Una de las más grandes desarrolladoras de vivienda en el país, Ruba en asociación con Grupo Musa inició la construcción de la primera etapa de uno de los complejos industriales más grandes de Tijuana: Parque Industrial Natura, que contará con un total de 180 hectáreas.

La primera etapa de este parque industrial sumará 18,000 m² y estará lista para ocuparse a finales de 2025. Cabe señalar que, el parque se anexará al complejo habitacional Natura, donde ya existen 17 mil viviendas habitadas, comercio y equipamiento urbano.

LAS OPORTUNIDADES DEL SEGMENTO INDUSTRIAL

El segmento inmobiliario industrial en México ofrece estabilidad y rentabilidad, por lo que resulta sumamente atractivo para desarrolladoras que buscan diversificar sus inversiones y aprovechar los beneficios de este segmento.

Las propiedades industriales tienen algunas ventajas frente a las propiedades comerciales de otros segmentos, por ejemplo: arrendamiento de largo plazo (5 a 10 años), índice alto de ocupación debido a la alta demanda de espacios por tendencias como el *e-commerce*.

Asimismo, este segmento ha captado un gran porcentaje de la inversión extranjera directa (IED) del país y es parte de estrategias de diferentes órdenes de Gobierno que incluyen apoyos gubernamentales para el desarrollo económico. 

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



TU MEJOR ALIADO PARA GERENCIAR LA CONSTRUCCIÓN DE TU PROYECTO

¿Sabías que...?

- Solo el 2.5% de las empresas completa sus proyectos con un 100% de éxito.
- El 39% de los proyectos fracasa por mala planificación y falta de recursos.
- Una gestión eficiente evita sobrecostos y garantiza el éxito en la construcción.



“El dinamismo del sector inmobiliario exige una visión estratégica y un equipo integral de Project Management para asegurar el cumplimiento de los proyectos en tiempo, forma, funcionalidad, valor y estética.”

Yahir Sarmiento,
Senior Managing Director
Mexico y LATAM.

En **Cushman & Wakefield** llevamos la gerencia de proyectos y desarrollos al siguiente nivel con nuestros servicios personalizados:

Gestión de cronograma y costos / Monitoreo de avance y correcta ejecución / Gestión de Centro de Datos y Energía / Seguridad ocupacional (EHS) / Consultoría de proyectos / Estrategia de espacios de trabajo / Evaluación y estrategias de correcta ubicación / Servicios de Sostenibilidad / Accesibilidad universal / Gestión del cambio / Servicios de apoyo a la comunidad

Escanea el código QR

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



+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com



@cushwakemx



LA HOTELERÍA DE CARA A LA SUSTENTABILIDAD, RESPONSABILIDAD SOSTENIBLE

Por: Miguel Aliaga Gargollo, Director de Administración y Finanzas de Fibra Inn



**LOS CELS SON
LOS PRINCIPALES
INSTRUMENTOS DE
POLÍTICA PÚBLICA EN
MÉXICO PARA PROMOVER
LA GENERACIÓN Y EL
CONSUMO DE ENERGÍA
PROVENIENTE DE
FUENTES LIMPIAS.**



Uno de los principales motivos a considerar para incorporar una certificación ecológica en un hotel, es tomar en cuenta que no se trata de una sensación o moda pasajera, ya que hay números concretos que lo respaldan. Ejemplo de ello, son encuestas realizadas a la comunidad viajera, en las que más del 75% de los entrevistados expresa su deseo de viajar de manera más sostenible en los próximos 12 meses.

En México, los hoteles al igual que otras empresas, pueden obtener Certificaciones de Energía Limpia (CELS) y cumplir con regulaciones de sustentabilidad si buscan alinearse con las políticas energéticas y ambientales.

Los CELS son los principales instrumentos de política pública en México para promover la generación y el consumo de energía proveniente de fuentes limpias. Son emitidos por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) y se otorgan a los generadores de energía limpia.

¿Cuándo es una opción para los hoteles? Los hoteles que consumen más de 1 MW de energía anualmente (grandes consumidores) pueden obtener parte de su energía de fuentes limpias o, en su defecto, comprar CELS para compensar su consumo de energías no renovables.

Los CELS se pueden comprar a través de contratos con proveedores de energía limpia o en el mercado de certificados. Cumplir con esta normativa ayuda a los hoteles a mejorar su sostenibilidad y evitar multas por incumplimiento de las cuotas de energía limpia establecidas en la Ley de la Industria Eléctrica.

- **Certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design):** Aunque no es exclusiva de México, LEED es una certificación internacional muy valorada en el sector hotelero para edificaciones sostenibles y eficientes en el uso de energía. Se otorga a inmuebles (incluidos hoteles) que cumplen con estrictos estándares de sostenibilidad, como la reducción de consumo de energía, uso eficiente de agua, reducción de emisiones de carbono, y empleo de fuentes de energía renovable, como los paneles solares.

Un hotel certificado LEED no solo optimiza su eficiencia energética y reduce costos, sino que también mejora su reputación al ser reconocido como una empresa comprometida con la sostenibilidad.

- **Certificación EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies):** es una certificación internacional impulsada por el IFC (International Finance Corporation) y adoptada en muchos países, incluidos algunos en Latinoamérica, como México.

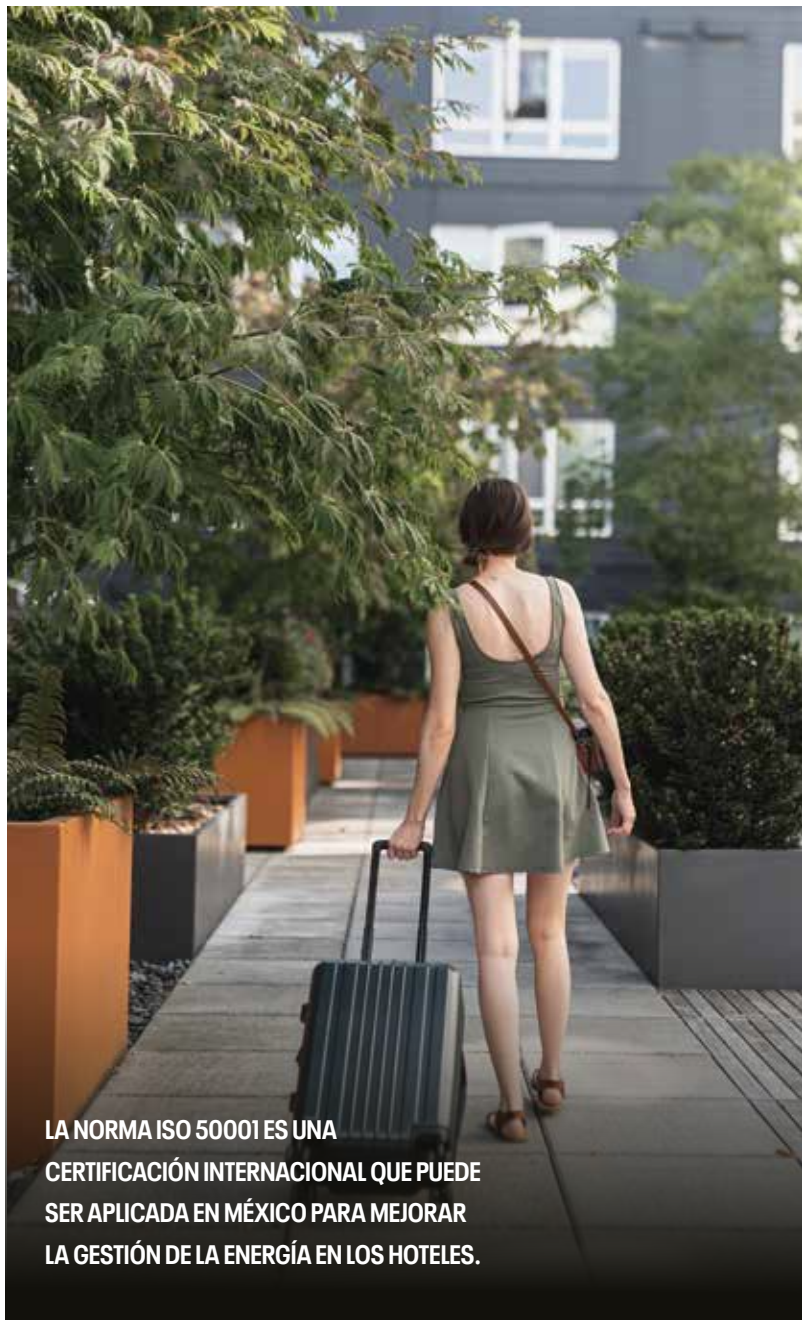
Se enfoca en la construcción y operación de edificaciones con altos estándares de eficiencia energética, incluyendo el uso de energía limpia.

Certifica la reducción en el consumo de energía, agua y materiales, y el uso de energías renovables en al menos un 20% comparado con un edificio estándar.


- **ISO 50001 Sistema de Gestión de Energía:** La norma ISO 50001 es una certificación internacional que puede ser aplicada en México para mejorar la gestión de la energía en los hoteles. Se enfoca en la implementación de sistemas y procesos para mejorar continuamente el rendimiento energético del hotel. Esto incluye el uso eficiente de la energía, la optimización de recursos y la integración de energías limpias, como paneles solares.

- **Distintivo S (Turismo Sustentable):** Es otorgado por la Secretaría de Turismo Federal, reconoce a las empresas turísticas, incluidos hoteles, que han implementado prácticas sostenibles, incluyendo el uso de energías limpias. Es una forma de promover el hotel como un destino turístico sostenible, atrayendo a turistas preocupados por el medio ambiente y mejorando la reputación del establecimiento.

- **Certificación Nacional de Calidad Ambiental:** Este es un programa de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA) que certifica a las empresas que cumplen con las normas ambientales en México, incluidas las prácticas de eficiencia energética. Un hotel certificado por PROFEPA puede mejorar su desempeño ambiental y recibir beneficios, como incentivos fiscales y acceso a financiamiento preferencial.



LA NORMA ISO 50001 ES UNA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL QUE PUEDE SER APLICADA EN MÉXICO PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE LA ENERGÍA EN LOS HOTELES.

En Fibra Inn creemos que obtener una certificación sostenible en el sector hotelero, es un compromiso valioso que no sólo beneficia al medio ambiente, sino que también agrega un distintivo al establecimiento. Así es como, en un mundo donde la responsabilidad ambiental se convierte en un factor clave en las decisiones de los viajeros, un hotel destacará como un refugio sostenible, listo para recibir a aquellos que buscan experiencias auténticas y responsables. 

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



PARQUES INDUSTRIALES,

clave en México para impulsar el éxito.

Industrial Gate es una plataforma dedicada al desarrollo, arrendamiento y administración de activos industriales. Con un enfoque en soluciones integrales con desarrollo y operaciones, adaptamos nuestros servicios a las necesidades específicas de cada cliente, para impulsar su éxito y el de cada proyecto. Nuestra red de parques industriales está estratégicamente ubicada en puntos clave del país.

Portafolio con
más de **3.8 M**
de pies cuadrados

Experiencia en más de
15 mercados
de pies cuadrados

Propiedades
certificadas por
Leed y Edge

Reserva
territorial
para desarrollo

CONTÁCTANOS: www.industrialgate.mx | info@industrialgate.mx

ESG EN EL REAL ESTATE, TENDENCIAS Y PRIORIDADES

POR: OLIVER JAIMES | PJM DIRECTOR, CBRE MÉXICO Y JESÚS A. GALVÁN | PROJECT MANAGER - ENERGY & SUSTAINABILITY, CBRE MÉXICO





OLIVER JAIMES
PJM DIRECTOR, CBRE MÉXICO

El sector inmobiliario se encuentra en una posición única para influir positivamente en la sociedad y en el valor del entorno construido a través de iniciativas medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Cómo se está llevando a cabo esto, fue el tema de una reciente encuesta de CBRE a más de 500 profesionales de bienes raíces comerciales en todo el mundo, revelando las iniciativas ESG más comunes e importantes en sus estrategias generales de bienes raíces. A pesar del aumento de la incertidumbre económica desde que se realizó esta encuesta en 2022, está claro que el valor y la importancia de ESG perdurarán.

La encuesta revela las siguientes tendencias entre los inversores y ocupantes inmobiliarios a nivel mundial:

- 1. Intensificación de la atención ESG:** Casi el 70 % de los encuestados señalaron que en 2022 se prestó más atención a las estrategias ESG, sobre todo debido al aumento de los precios de la energía y a los requisitos de información impuestos por los gobiernos. Este sentimiento es más frecuente entre los inversores, aunque los ocupantes prevén alcanzar los objetivos de consumo neto cero antes y con arreglo a un conjunto de principios más sólidos.
- 2. Reducir el consumo de energía, una prioridad:** Tres cuartas partes de los encuestados afirman que la reducción del consumo de energía y de las emisiones de carbono es la principal consideración ESG que más puede influir en el valor de los inmuebles. Los inversores y los ocupantes suelen estar dispuestos a pagar más por edificios con generación de energía renovable in situ y/o tecnología inteligente para controlar y ajustar el consumo de energía.
- 3. Énfasis en el bienestar del inquilino/empleado:** Más del 80% de los encuestados indican que la proximidad al transporte público (o la falta de este) repercute en el valor de los inmuebles, ya que unos desplazamientos más sencillos se asocian a un mayor bienestar de los empleados. Casi la mitad están dispuestos a pagar más por edificios que favorezcan la salud física y mental de sus empleados.
- 4. La falta de datos es un obstáculo para alcanzar los objetivos ESG:** Más de la mitad de los encuestados afirman que la falta de datos de calidad es el impedimento más preocupante para alcanzar los objetivos ESG. Esto es especialmente cierto entre los inversores, que se centran en determinar la relación coste-beneficio más impactante para su cartera.

LA ALINEACIÓN CON LAS PRIORIDADES ESG PUEDE AYUDAR A MITIGAR EL RIESGO DE QUE LOS EDIFICIOS SE QUEDEN OBSOLETOS Y RESULTEN INDESEABLES PARA SUS OCUPANTES.

Los resultados de la encuesta indican cuatro elementos ESG clave que deben mejorarse:

a) **Diálogo y transparencia con las contrapartes.**

Las prioridades y los plazos de los ocupantes y los inversores en relación con los objetivos ESG pueden diferir sustancialmente. Sea claro con sus interlocutores y contrapartes sobre sus objetivos para encontrar un terreno común de colaboración. El uso generalizado de cláusulas de arrendamiento ecológicas favorecerá tanto la transparencia como una mejor puesta en común de los datos pertinentes. La alineación con las prioridades ESG puede ayudar a mitigar el riesgo de que los edificios se queden obsoletos y resulten indeseables para sus ocupantes.


b) **Recopilación de datos y medición del rendimiento.**

Se necesitan datos de alta calidad sobre los edificios para mostrar los avances hacia muchos objetivos ESG y son fundamentales para muchas de las cuestiones citadas como las que más impacto tienen en las transacciones. Tanto los inversores como los ocupantes están ávidos de más información, por lo que aprovechar los datos de rendimiento operativo de los edificios para ofrecer información sobre los costos y beneficios de las características de los inmuebles ecológicos debería ser una prioridad. Utilizar la tecnología y las soluciones digitales para automatizar la recopilación de datos se está convirtiendo en algo esencial.

c) No se trata sólo de emisiones. Las estrategias ESG deben abarcar todas las cuestiones relevantes para la toma de decisiones inmobiliarias. La reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero fue la principal prioridad ESG para los encuestados. Sin embargo, es evidente que otras cuestiones como la salud y el bienestar, la contaminación y la exposición a empresas controversiales son muy importantes para los responsables de la toma de decisiones inmobiliarias. Por lo tanto, es probable que las inmobiliarias con mejores resultados incorporen características que abarquen una serie de cuestiones tanto medioambientales como sociales respaldadas por una gobernanza clara.

d) Retrofit vs Nueva construcción. Sólo el 15% de los activos inmobiliarios de todo el mundo se ajustan actualmente al objetivo del Acuerdo de París de emisiones Net Zero para limitar el calentamiento global a no más de 1.5 °C por encima de los niveles preindustriales para 2050. La evaluación de los datos de los edificios puede ayudar a identificar qué activos son candidatos a la “retro adaptación (Retrofit)” frente a los que se acercan a la obsolescencia. Aunque la compensación por emisiones de carbono de las nuevas construcciones y de las reconversiones puede variar enormemente, la reconversión de un edificio suele ahorrar más del 50% del carbono incorporado, según el [Institute for Market Transformation](#).

LAS ESTRATEGIAS ESG DEBEN ABARCAR TODAS LAS CUESTIONES RELEVANTES PARA LA TOMA DE DECISIONES INMOBILIARIAS.

Para finalizar, la falta de datos de calidad y la incertidumbre sobre los beneficios son los mayores retos para la aplicación de los objetivos de ESG. La falta de datos fue el problema más común en todas las regiones. Los costos superiores a los beneficios y los beneficios desconocidos o inciertos fueron el segundo y tercer problema más común. La opinión de que los costos superan a los beneficios puede deberse a la falta de datos, esto podría sugerir una falta de concienciación y comprensión por parte de los ocupantes sobre el papel que puede desempeñar el sector inmobiliario en la consecución de sus objetivos ESG. 

LA FALTA DE DATOS DE CALIDAD Y LA INCERTIDUMBRE SOBRE LOS BENEFICIOS SON LOS MAYORES RETOS PARA LA APLICACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE ESG.

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



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

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



+52 800 800 0420

roca-desarrollos

rocadesarrollos_

www.rocadesarrollos.com

FOOTPRINT 360: IMPULSANDO LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR INMOBILIARIO



Martha Delia García, Managing Director, Footprint 360

En un sector inmobiliario global que reconoce cada vez más la necesidad de implementar la sostenibilidad, Footprint 360, consultora especializada en integrar los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) de manera estratégica y tangible, ofrece soluciones que van más allá del mero cumplimiento normativo.

Razón por la que se erige como un socio estratégico esencial. Con la misión de acelerar la transformación sostenible del sector inmobiliario y financiero en México y América Latina.

Con más de ocho años de experiencia en el acompañamiento estratégico a empresas del sector, Footprint 360 ha consolidado una metodología que incorpora las particularidades operativas y organizacionales de cada cliente. “Comprendemos que no existe un enfoque ESG universal, por eso diseñamos soluciones a la medida, alineadas con los objetivos de negocio y las condiciones específicas de operación de cada proyecto”, señala Martha Delia García, Managing Director de Footprint 360, en entrevista para Inmobiliare. Ejemplo de ello son los beneficios tangibles para cada uno de sus clientes, entre los que destacan el acceso al financiamiento sostenible, además de una reducción de costos operativos a través de programas de eficiencia energética e hídrica.

Footprint 360 tiene la misión de acelerar la transformación sostenible del sector inmobiliario y financiero en México y América Latina.

Recientemente, un cliente logró levantar 500 millones de dólares en capital con nuestro acompañamiento estratégico, lo que también contribuyó a fortalecer su reputación y posicionamiento frente a inversionistas," añade.

En esta misma línea, detalla que las certificaciones juegan un papel clave para cumplir con las estrategias ESG, ya que se han vuelto un requisito cada vez más solicitado por los inversionistas. Como resultado, ha aumentado la demanda de certificaciones como LEED, mientras que otras herramientas y estándares también están ganando relevancia, como la certificación BOMA BEST y el benchmarkGRESB, utilizado para evaluar el desempeño ESG de portafolios inmobiliarios.

Desde la pandemia, las certificaciones de edificios como LEED, EDGE y BOMA BEST han registrado un crecimiento significativo, impulsadas por una mayor demanda de espacios sostenibles, eficientes y resilientes. Estas certificaciones no solo responden a las expectativas de los inquilinos en términos de desempeño ambiental, sino que también contribuyen a incrementar el valor del activo y su atractivo frente a inversionistas.

Retos de la transición hacia la sostenibilidad en el sector inmobiliario

De acuerdo con Martha Delia García la transición hacia la sostenibilidad en el sector inmobiliario presenta diversos retos. El principal, la percepción de ESG como una moda pasajera.

"Lo importante es que todos los actores clave de la industria la vean como una herramienta estratégica para generar valor a largo plazo. El entorno ESG está

en constante cambio, con nuevas regulaciones y tendencias emergiendo. La sostenibilidad ha pasado de ser una buena práctica a convertirse en una expectativa básica del mercado", señala.

Otros obstáculos incluyen la resistencia interna al cambio, al integrar dichos criterios; en respuesta y para superarlo, la consultora implementa programas, capacitaciones y eventos que sensibilizan y educan a los equipos.

"Footprint 360 aborda estos desafíos acompañando al cliente en todo el proceso, desde el diagnóstico y la planeación hasta la implementación y la medición de resultados, asegurando una adopción eficaz y genuina".

Footprint 360: En busca de una nueva cultura de la sostenibilidad

Footprint 360 tiene una visión clara para el futuro, enfocándose en consolidar alianzas estratégicas, impulsar la adopción de tecnología para el monitoreo de indicadores ESG y fortalecer la capacitación ejecutiva.

Asimismo, vislumbra una transformación impulsada por los datos y una comprensión profunda del valor de la sostenibilidad. El objetivo final es consolidar una cultura en la que los criterios ESG se integren de forma natural en la toma de decisiones, como impulsores de eficiencia, resiliencia y generación de valor a largo plazo.

"Queremos que más empresas perciban los criterios ESG como una herramienta de valor, no como una obligación", finaliza Martha Delia García. 🌱



RETOS QUE ENFRENTA LA VIVIENDA SUSTENTABLE EN MÉXICO

Por: Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com



TOBIÁS CONTRERAS, GERENTE DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE VINTE.

Desde hace más de 10 años en **México** existe la presencia de la **vivienda sustentable**; tan solo en el 2018 se tenía registró de 233 mil unidades de este tipo que cumplían con los criterios de **eficiencia energética**; sin embargo, a pesar de que diversos bancos han impulsado los **créditos verdes**, aún en 2025 existen varios retos.

“El mayor reto es involucrar al usuario, generar un mercado con un interés hacia un **producto sustentable** [...] Por eso es importante informar que se tiene una **vivienda** con otro tipo de atributos que ofrece beneficios como es el **ahorro de dinero** en el **recibo de luz, agua y gas**. Otras de las ventajas son, por ejemplo, es que se tiene una **vivienda aislada térmicamente**, lo que te puede ahorrar ciertas incomodidades en el verano”, comenta Tobías Contreras, gerente de Investigación y Desarrollo de Vinte para Inmobiliare.

“El mayor reto es involucrar al usuario, generar un mercado con un interés hacia un producto sustentable”, Tobías Contreras, gerente de Investigación y Desarrollo de Vinte.

En esta misma línea de retos, Contreras destaca que si bien los **constructores** y **desarrolladores** en la parte privada y el **gobierno** en la pública han impulsado acciones para posicionar la **vivienda sustentable**, hace falta un punto extra sumamente importante: una etiqueta de **vivienda eficiente**.

“Podría existir una etiqueta similar a la de los refrigeradores o aires acondicionados, que indique la eficiencia en el consumo de energía de las viviendas, pero actualmente no existe. Y con la falta de este distintivo, el cliente no tiene un **elemento oficial** comparativo, que obligue o invite a un **desarrollador** a hacer una unidad más competitiva a través de este elemento”.

El experto está consciente de que esa falta de **etiqueta en la vivienda** es por un **tema económico**, ya que se podría elevar el precio de las unidades e inclusive el problema del déficit se puede aumentar.

Asimismo, señala que hoy en día los **desarrolladores de vivienda** siguen compitiendo en el mercado de forma tradicional que está basado en los metros cuadrados, cuántos espacios tiene una unidad, las amenidades de un proyecto urbano y demás características que son atractivas para el cliente, y no tanto en lo **eficiente**.

Si bien tener una **unidad eficiente** puede impactar de manera favorable la economía de los propietarios, también lo hace en el desarrollo social de una ciudad.

“Entre las grandes problemáticas urbanas está el **drenaje**, la **inundación**, el **agua** y la **energía eléctrica**; entonces si se trabaja en la **eficiencia de una vivienda** se hace más efectivo en el entorno, es decir, haces menos demandante a la unidad y, por lo tanto, a las más de mil casas que están en el desarrollo. Porque una casa que consuma 10% más de electricidad, 10% más de agua, 10% de drenaje es 10% más demandante para la infraestructura de una ciudad”.



Incentivos fiscales para la compra y desarrollo de viviendas sustentables en México

Para incentivar la vivienda sustentable en México, desde hace más de 10 años en el país, los compradores han tenido a su alcance programas financieros, por ejemplo, en el 2007 el **Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit)** impulsó el programa “**Hipoteca Verde**”, no obstante, después de diversos años, en 2022 suspendió este tipo de crédito.

Para incentivar la vivienda sustentable en México, Santander, HSBC y Banorte han lanzado cada uno sus hipotecas verdes.

Mientras que en 2013, **Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)**, en conjunto con el Banco de Desarrollo Alemán (KfW) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), creó EcoCasa, un programa de cooperación financiera que ofrece créditos puente a desarrolladores de vivienda.

“Es un programa de **vivienda sustentable** que busca reducir en cada proyecto al menos un 20% de las emisiones de **dióxido de Carbono (CO2)**, principal gas de efecto invernadero”, menciona SHF.

En esta misma línea, diversos bancos han lanzado **créditos hipotecarios** enfocados a la sustentabilidad; en México el claro ejemplo es **Santander** con “**Hipoteca Verde**” que pide que las unidades cuenten con certificaciones válidas como LEED, EDGE (Advanced) y PassivHaus (global); **HSBC** con “**Hipoteca HSBC Verde**”, la unidad debe cumplir con niveles de equipamiento eco-tecnológico y/o sustentable en la construcción y con certificación LEED (Gold o Platinum) y EDGE (Avanzado o Zero Carbon); **Banorte** con “**Hipoteca Verde**” que solicita que las viviendas también cuenten con LEED y EDGE.

“Los bancos le dicen a la desarrolladora: ‘si me entregas un certificado con estas características **EDGE**, pero no de nivel básico, sino un poco más avanzado, en nuestro caso en **Vinte** es **EDGE Avance**, yo le puede entregar al cliente una hipoteca con menor tasa y con mejor requerimiento de ingreso’. Entonces eso le permite al cliente una hipoteca con menor tasa y con menor requerimiento de ingreso”, informa Tobías Contreras.

Asimismo, señala que con estos requerimientos, los compradores pueden optar por una vivienda de mayor costo que antes no les alcanzaba e inclusive la mensualidad puede ser más baja. En el caso de **Santander**, la tasa de interés anual fija va desde el 9.80% hasta el 10.50%; en **HSBC** es el 9.25%; y de **Banorte** es el 11.08 por ciento, hasta finales de marzo.

Con respecto a los desarrolladores, Tobías Contreras explica que el construir viviendas eficientes los acerca a **financiamientos sostenibles o sustentables**. En Vinte “es nuestro gran diferenciador, tenemos desde el 2015 **certificando vivienda**, desde hace tres años certificamos el 100% de nuestro producto. Somos el número uno en cantidad de unidades certificadas a nivel mundial”. 🌱



Inmobiliare lanza

INMOBOT

IA con 25 años de información

"Una herramienta para patrocinadores y anunciantes"

Disponible ya en
inmobiliare.com





INMOBILIARE LANZA INMOBOT, IA CON 25 AÑOS DE INFORMACIÓN

POR: REDACCIÓN INMOBILIARE

Con más de dos décadas de trayectoria, Inmobiliare da un paso firme hacia el futuro con el lanzamiento de su clon de inteligencia artificial: Inmobot, una herramienta que concentra todo el conocimiento generado por el medio desde su fundación. Este asistente virtual resguarda y pone al servicio de los usuarios el archivo histórico, editorial y audiovisual completo de la publicación.

El anuncio oficial tuvo lugar el pasado 10 de abril durante el congreso REBS+ Puebla 2025; desde entonces, la IA está disponible públicamente a través del sitio web inmobiliare.com, con funcionalidades que transforman el acceso a la información especializada del sector inmobiliario en México y Latinoamérica.

Inmobot actúa como un asistente conversacional capaz de responder preguntas específicas, recuperar contenidos clave, ofrecer contexto histórico y generar propuestas basadas en las más de 6,000 notas publicadas en la plataforma digital, ediciones impresas, grabaciones del canal de YouTube y publicaciones en redes sociales.

De acuerdo con Emiliano García, founding technology partner del proyecto, esta herramienta permite consultar desde tendencias del nearshoring hasta los cambios en la normativa de vivienda o el impacto del proptech en diferentes regiones, todo en tiempo real.

IMMOBOT, UNA HERRAMIENTA PARA PATROCINADORES Y ANUNCIANTES

Cabe destacar que Inmobot también presenta una ventaja estratégica para los socios comerciales de Inmobiliare. Gracias a sus capacidades de segmentación y análisis de contenido, ya que permite identificar oportunidades de comunicación, definir audiencias clave y generar recomendaciones sobre el mejor enfoque para llegar a cada mercado meta.



“Uno de nuestros objetivos es que esta tecnología no solo ayude a conservar la memoria editorial, sino que sea una palanca para potenciar la visibilidad de nuestros patrocinadores, adaptando sus mensajes a los contextos e intereses actuales del sector”, subrayó el Founding Technology Partner.

El sistema está basado en tecnologías de lenguaje natural de última generación, entrenadas con el corpus exclusivo de Inmobiliare. Esto garantiza que sus respuestas mantengan el tono, rigor y estilo característico de la revista, al tiempo que incorporan la precisión analítica y la velocidad propia de la inteligencia artificial.

Además, su interfaz permite hacer preguntas abiertas, solicitar contenido específico o resúmenes temáticos, facilitando la navegación por el amplio universo de información acumulada.

UNA APUESTA POR EL FUTURO DEL PERIODISMO ESPECIALIZADO

Con este lanzamiento, Inmobiliare se posiciona como el primer medio del sector en el mundo en ofrecer un archivo interactivo e inteligente con estas características. La iniciativa refleja una visión clara sobre el papel de la tecnología de la información especializada.

“La inteligencia artificial no viene a sustituir al periodismo, sino a amplificarlo. En nuestro caso, se convierte en un puente entre el conocimiento que ya generamos y las nuevas necesidades de información que plantea el mercado inmobiliario”, concluye Emiliano García.

Disponible ya en inmobiliare.com (<https://inmobiliare.com>)

VISTA CAPITAL GROUP

VEHÍCULOS DE INVERSIÓN
INMOBILIARIA 360°

POR: JUAN RANGEL
JUAN.RANGEL@INMOBILIARE.COM





Crear desarrollos que no solo cumplan con los estándares más altos de calidad, sino que también aporten valor a las comunidades es uno de los principales diferenciadores de Vista Capital Group, un fondo de inversión de capital privado especializado en el sector inmobiliario con una perspectiva integral 360°.

El grupo, conformado por empresas con más de 10 años de experiencia en el sector, incluye:

- Naj Desarrollos S.A. de C.V.
- DK del Caribe S.A. de C.V.
- J.C. Construcciones S.A. de C.V.
- Constructora Maya S.A. de C.V.
- Desarrolladora San Marino S.A. de C.V.
- DKADA Desarrollos S.A. de C.V.
- Guest Inn Home S.A. de C.V.

Con este clúster, Vista Capital Group fortalece su estructura y garantiza la máxima calidad en cada proyecto, cubriendo la totalidad de las fases del proceso, desde la planificación y construcción, hasta la administración y gestión efectiva de bienes inmuebles gracias a Guest Inn Home, lo que garantiza una experiencia excepcional.

Vista Capital Group garantiza la máxima calidad en cada proyecto, cubriendo todas las fases del proceso, desde la planificación y construcción, hasta la administración y gestión

Esta última integración ha sido fundamental para el logro de los objetivos del grupo, dado que posibilita la provisión de un servicio integral de rentabilidad tanto para propietarios como para inversores, que necesitan maximizar el valor y rendimiento de sus condominios, a través de servicios que van desde el mantenimiento preventivo y pagos hasta la atención a inquilinos y huéspedes.

“Gracias a la gestión profesional de Guest Inn Home, los clientes pueden maximizar el rendimiento de sus unidades mediante estrategias especializadas de renta vacacional y a largo plazo, promocionando las propiedades en las principales plataformas de reservas como Booking, Expedia, Airbnb, entre otras, para asegurar una alta visibilidad y demanda constante”.

Estas ventajas permiten a Vista Capital Group ser una compañía integral y verticalizada, que ofrece un servicio optimizado, eficiente y altamente rentable para inversionistas y clientes finales.

Marcando la diferencia en los bienes raíces

Con el objetivo de redefinir el entorno de las ubicaciones donde se materializa cada proyecto, Vista Capital Group concibe espacios únicos, funcionales y sostenibles, procurando así generar un impacto positivo en las comunidades circundantes.

Esto ha permitido su consolidación como el referente principal en el sector inmobiliario a nivel nacional, expandiendo su influencia a nuevos mercados y estableciendo estándares de calidad, innovación y servicio al cliente.

"Nos dedicamos al desarrollo de proyectos inmobiliarios de vanguardia, orientados hacia el futuro, caracterizados por la implementación de tecnología avanzada, el cumplimiento de estándares de calidad superiores y un profundo compromiso con la sostenibilidad ambiental".

Entre las características principales que permiten a Vista Capital Group marcar una diferencia, se encuentran:

- Diseño y funcionalidad: Espacios bien planificados que combinan comodidad y modernidad.
- Modalidad lock-off: Permite maximizar la inversión ofreciendo flexibilidad para renta a corto y largo plazo.
- Entrega llave en mano: Departamentos y casas completamente equipados y amueblados.
- Ubicaciones estratégicas: En zonas de alta plusvalía y crecimiento, principalmente en Tulum, Quintana Roo.
- Amenidades exclusivas: Diseñadas para mejorar la experiencia de los residentes y atraer inversionistas.

Asimismo, la compañía especificó que los criterios esenciales para la selección de un terreno comprenden aspectos muy estudiados, como ubicación estratégica; viabilidad legal y regulatoria; conectividad y accesibilidad; potencial de desarrollo y compatibilidad con su visión, asegurando así a clientes e inversores la confianza al adquirir una propiedad con Vista Capital Group.



Proyectos exitosos de Vista Capital Group en México

De acuerdo con el grupo, cada uno de sus desarrollos se distingue por su carácter emblemático, producto de sus características únicas y diferenciadoras. “En cada proyecto, el concepto, diseño y ubicación convergen para ofrecer propuestas singulares, dirigidas a diversos perfiles de clientes e inversionistas”.

Actualmente, cuenta con un exitoso portafolio de desarrollos entregados, principalmente en Tulum, Quintana Roo, una de las zonas de mayor interés por parte de inversionistas y extranjeros, estas son:

Vista Capital Group concibe espacios únicos, funcionales y sostenibles, procurando así generar un impacto positivo en las comunidades circundantes.



- DK 05: espacio para quienes buscan un estilo de vida único, donde la modernidad se mezcla con la naturaleza. Destaca por su uso de materiales endémicos como el chukum (nativo de Yucatán), reflejando la esencia de la región.
- DK Tulum: entorno para disfrutar de la diversión y la aventura, rodeado de la vibrante vida de la 5ª Avenida, con acceso a una amplia oferta de restaurantes, boutiques, y clubes de playa exclusivos.
- DK 52: lugar ideal para vivir una experiencia inolvidable en Tulum, el cual combina una arquitectura modernista industrial con maderas tropicales, creando una experiencia única en armonía con el entorno.
- DK Exclusive: proyecto que redefine el estilo de vida moderno en el Caribe, combinando ubicación privilegiada con diseño de vanguardia. Su rooftop es ideal para disfrutar de vistas espectaculares al mar Caribe para sumergirse en un ambiente único.
- Chaac Tulum: una nueva perspectiva en el diseño arquitectónico de Tulum. Su enfoque tipo condotel responde a las necesidades actuales de la zona, integrando confort y naturaleza en perfecta armonía.
- Jade Tulum: desarrollo único que conecta con la esencia de Tulum a través de formas orgánicas y materiales naturales como la tierra blanca y el bejuco. Su arquitectura busca crear espacios que brindan frescura y tranquilidad, generando una experiencia armoniosa con el entorno selvático.
- Xibalbá: concepto que redefine la experiencia de hospedaje al ofrecer un enfoque que combina diseño contemporáneo con comodidad de primer nivel.
- Elements 326 (Fase 1): desarrollo diseñado para operar como un resort, brindando a sus residentes una experiencia única con servicios y amenidades de primer nivel que garantizan confort y bienestar.



El momento ideal para invertir con Vista Capital Group

Adicional a los proyectos terminados, Vista Capital Group declara a Inmobiliare que tiene diferentes propiedades en construcción, las cuales representan una excelente oportunidad para nómadas digitales, interesados en adquirir vivienda de renta vacacional, familias y residentes permanentes.

Entre ellas destaca Dalái, proyecto innovador a solo una calle de la emblemática Avenida Kukulkán (Tulum) el cual ofrece un entorno único y detalles cuidadosamente elegidos para brindar una experiencia de vida inigualable.

“Dalái refleja una armoniosa combinación de espiritualidad y modernidad, creando un entorno donde los residentes pueden conectar con la naturaleza mientras disfrutan de un estilo de vida sofisticado”.

Otro ejemplo es la fase dos de Elements 326, un complejo residencial de 288 unidades, diseñadas meticulosamente para integrar la naturaleza en cada espacio, desde los andadores hasta el interior de las unidades y las áreas comunes.

“Elements 326 redefine el concepto de lujo en Tulum, ofreciendo un diseño arquitectónico que combina modernidad y naturaleza en perfecta armonía. Diseñado para operar como un resort, brindando a sus residentes una experiencia única con servicios y amenidades de primer nivel que garantizan confort y bienestar”.

Cada uno de los conjuntos residenciales contará con diversas amenidades de primer nivel, tales como cine, gimnasio, spa, temazcal, área de juegos, zona infantil, minigolf, entre otras.

La empresa declara: “Dichas selecciones se fundamentan en criterios tales como el perfil del cliente objetivo, las tendencias del mercado, la ubicación y el entorno, así como la maximización del valor de la inversión”.

Es importante mencionar que el proceso para adquirir un inmueble con Vista Capital Group incluye planes de financiamiento con excelentes esquemas de pago, mensualidades sin intereses y múltiples beneficios para los clientes.

Adicionalmente, el grupo pone a disposición un novedoso modelo de inversión fraccionada, el cual facilita a los inversores la adquisición de una porción del inmueble, optimizando así su inversión.

El proceso para adquirir un inmueble incluye planes de financiamiento con excelentes esquemas de pago, mensualidades sin intereses y múltiples beneficios para los clientes.



Expansión nacional, próximas metas del grupo

Para los próximos años, Vista Capital Group prevé el lanzamiento de un nuevo proyecto de casas, ampliando la oferta de opciones residenciales dentro de su portafolio.

Además, apostará por una estrategia de expansión en nuevas ubicaciones con alto potencial de inversión, así como la inclusión de mayor innovación en sus desarrollos, combinando tecnología, diseño y funcionalidad para maximizar el valor de cada inversión.

"La creación de la agencia inmobiliaria interna complementa el enfoque 360°, cada cliente contará con un asesor in-house que facilita la comunicación y generará confianza".

Finalmente, la compañía con amplia presencia en la Riviera Maya asegura que su enfoque primordial será la entrega de proyectos en proceso. Esta acción fortalecerá la posición del grupo en el mercado y, a su vez, proporcionará una mayor confianza a los futuros clientes.

"Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras acciones, asegurando que nuestras prácticas comerciales sean justas y éticas. Priorizamos las necesidades de nuestros clientes, adaptándonos a sus requerimientos y superando sus expectativas para forjar relaciones duraderas". 🌱

PROPERTY CONDITION ASSESSMENT



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

Una evaluación del estado de la propiedad o Property Condition Assessment (PCA), también conocida como reporte del estado de la propiedad o Property Condition Report (PCR), es una evaluación integral del estado actual de una propiedad comercial. Generalmente, un PCA se lleva a cabo durante las fases del análisis, evaluación y verificación (como la compra, el arrendamiento, la financiación o el mantenimiento de bienes inmuebles) y proporciona una opinión técnica imparcial y objetiva sobre su estado.

¿Para qué sirve un PCA?

Una PCA cumple múltiples propósitos en las distintas etapas de la propiedad y la administración de la misma:

- Negociaciones de compra
- Planificación estratégica
- Aprobaciones de préstamos
- Contratos de arrendamiento
- Mantenimiento preventivo
- Evaluaciones de seguros

Alcance de un PCA:

1. Sitio de construcción: evalúa la topografía, el drenaje, los muros de contención, el pavimento, los taludes y la iluminación.
2. Envoltorio del edificio: evalúa las fachadas, ventanas, paredes y otros elementos.
3. Componentes estructurales: revisa los cimientos y la estructura del edificio.
4. Elementos interiores: inspecciona las escaleras, los pasillos y las áreas comunes.
5. Techado: examina el estado y la integridad de los techos.
6. Sistemas mecánicos: verifica los sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC).

7. Instalaciones Hidrosanitarias: inspecciona la infraestructura de plomería, hídrica y sanitaria.
8. Sistemas e instalaciones eléctricas: evalúa el cableado y todos los componentes eléctricos.
9. Transporte vertical: evalúa ascensores y escaleras mecánicas.
10. Seguridad de vida y cumplimiento de códigos: revisa el cumplimiento de los códigos contra incendios, las normas de accesibilidad y la calidad del aire interior y los sistemas relacionados.
11. Pruebas opcionales específicas del sitio: pueden incluir evaluaciones especializadas como termografía infrarroja para detectar pérdida de energía, fugas de aire o intrusión de humedad en techos y envolventes de los edificios.

El proceso de PCA implica una inspección exhaustiva del sitio para capturar una imagen representativa de la estructura y sus sistemas. Para edificios muy grandes, inspeccionar aproximadamente el 10% de la propiedad es una pauta común, aunque esto puede variar según las circunstancias específicas y los alcances que se hayan establecido. Después de la inspección, se compila un informe detallado, que resume en concordancia con el tipo de inmueble; la condición del edificio, y proporciona tablas de costos para los gastos relevantes de mantenimiento inmediatos y a largo plazo.

Al proporcionar una comprensión detallada de la condición actual de una propiedad, los PCA desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones informadas, la planificación financiera y la gestión de riesgos para todas las partes involucradas.

En resumen, una evaluación del estado de la propiedad es una herramienta vital en el sector inmobiliario, ya que ofrece una comprensión detallada del estado de un edificio para fundamentar los procesos de toma de decisiones relativas al mismo. ↻



SITE

SOLUCIÓN INMOBILIARIA

Somos una inmobiliaria especializada en el sector institucional con 23 años de experiencia en proyectos industriales, comerciales, oficinas y reserva territorial.



Selección y Ubicación del Sitio



Representación de Inmuebles



Asesoría legal, fiscal, negociación y comercialización



Capitalización de Inmuebles en Arrendamiento (S&LB)



Conoce nuestro Portafolio



@sitesolucioninmobiliaria

442 218 5585
informes@siteinmobiliaria.com



REBS QUERÉTARO:

La cumbre de negocios inmobiliarios más esperada del Bajío

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

El pasado 13 de febrero de 2025, Inmobiliare realizó Real Estate Business Summit (REBS) Querétaro y Bajío 2025, un evento diseñado para profesionales de la industria.



Celebrado en El Bloque – Centro de Innovación y Tecnología Creativa en la ciudad de Querétaro, REBS fue una plataforma única para el networking de alto nivel y la actualización sobre las últimas tendencias y oportunidades del mercado.

Desde conferencias, stands y más de 40 speakers expertos en el mercado de los bienes raíces, el foro resaltó el valor de Querétaro como centro de negocios, innovación y una de las ciudades con mayor inicio de obras en los últimos años.

Conferencia Magistral:

MARCO A. DEL PRETE, SECRETARÍA DE DESARROLLO SUSTENTABLE QUERÉTARO

Para iniciar con REBS Querétaro 2025, Marco del Prete, secretario de Desarrollo Sustentable del estado, aprovechó para remarcar la importancia de la construcción sostenible, destacando las estrategias del gobierno local para, no solo ofrecer valor medioambiental sino las oportunidades para continuar desarrollando de forma responsable.

“Somos un estado joven, 29 años en promedio; con un total de 2.5 millones de habitantes, la mayoría mujeres. Aquí lo importante es decir que en el 2000 éramos 1.4 millones de personas y en 2020 alcanzamos los 2.4 millones, es decir, la población está creciendo”.

En este contexto, el funcionario indicó que Querétaro se ha enfocado mayoritariamente en el desarrollo industrial, el comercio y los servicios.

“Esto se refleja en que 50 mil personas llegan diariamente a Querétaro. Somos una entidad competitiva, colocándonos en el quinto lugar a nivel nacional en este ámbito. También somos el tercer lugar en índice de desarrollo digital a nivel estatal, y esto vale la pena mencionarlo porque, tanto el estado como el municipio, han adoptado políticas para fomentar la digitalización de los trámites y servicios”.

Sobre esto, dijo que ha sido una estrategia importante para la llegada de empresas, debido a que, mientras más rápido se hace un trámite, más competitiva se vuelve una región.

“Tenemos un PIB per cápita de 186 mil pesos, es el más alto del Bajío. Obviamente no igualamos a Nuevo León ni Ciudad de México, pero somos el octavo a nivel nacional”.

Sin embargo, la cifra más oportuna que destacó fue el índice trimestral de la actividad económica estatal, arrojando que al tercer trimestre de 2024 hubo un 2.4% de crecimiento.

“Se observa un importante crecimiento en el sector secundario, que es industria, y el sector comercio se ha ido avanzando. En empleo, cerramos el año pasado con números positivos, con casi 12 mil nuevos empleos, siendo uno de los estados que más puestos generaron, con el salario más alto del país, y el tercer estado con mayor formalidad laboral”.

“Tenemos un PIB per cápita de 186 mil pesos, es el más alto del Bajío. Obviamente no igualamos a Nuevo León ni Ciudad de México, pero somos el octavo a nivel nacional”, Marco del Prete, secretario de Desarrollo Sustentable del estado.



Marco Antonio del Prete
Secretario de Desarrollo Sustentable en Querétaro

2025 Y LA NUEVA GEOPOLÍTICA: OPORTUNIDADES Y RIESGOS EN LA NUEVA ERA TRUMP



Linda Hernandez
Canadian Kansas City

Impacto potencial de la política estadounidense en tratados comerciales (TMEC) y flujos de inversión. Cómo prepararse ante escenarios de incertidumbre política y posibles cambios en aranceles o regulaciones. Medidas para mitigar riesgos y atraer proyectos de largo plazo en el Bajío.



José Juventino Castro
Colliers

José Juventino Castro, broker Sr. Bajío Industrial Markets de Colliers, inició el panel con el panorama general, destacando en primer lugar el papel que juega la llegada de Trump en los negocios mexicanos.

“Hay que entender que los sistemas políticos actuales están cambiando y lo que estamos viviendo son las repercusiones de esto que está impactando en la parte económica. Hoy existe un globalismo contra el regionalismo y hay una tripolaridad en el liderazgo del mundo”.



Carlos García
CBC

Agregó que México, al ser vecino de Estados Unidos, tiene un sinnúmero de oportunidades que se están presentando.

“Hoy vemos que Estados Unidos toma decisiones como lo es la imposición de aranceles al acero y aluminio. Realmente, a mi percepción, lo que nos están tratando de decir es que como México, estamos dejando entrar metales extranjeros que se están haciendo pasar como mexicanos y necesitamos encontrar una manera de solucionarlo”.



Samuel Campos
Newmark

Carlos García, senior vice president Industrial and logistics de CBC, completó diciendo que no es la primera vez de Trump al frente de EE.UU., y a su opinión, “a nadie de los presentes le fue mal”.

“Afortunadamente, postergaron el tema de los aranceles. Esperemos que lo postergue más tiempo. Lo que está tratando de hacer Trump y la nueva política, es mantener la manufactura y su mano de obra productiva en su país”.

Sin embargo, remarcó que esto sería insostenible para EE.UU. pues el país más cercano con mano de obra calificada y mucho más económica que la de Estados Unidos es México.

Querétaro siempre ha sido punta de lanza en la industria automotriz y aeroespacial, y ni el país ni el estado, deben frenar su crecimiento.

“Difícilmente se va a frenar todo este proceso. El secretario lo mencionaba perfectamente bien, tenemos que trabajar de la mano entre el sector privado y el sector público para tratar de retener la inversión extranjera y fomentar el crecimiento. ¿En qué aspectos? En el parque de tecnología e infraestructura”.

Sobre Querétaro, señaló que siempre ha sido punta de lanza en la industria automotriz y aeroespacial, y aseguró que, ni el país ni el estado, deben frenar su crecimiento.

“La verdad es que creo que tenemos muchas cosas para retener esa inversión, pero tenemos deficiencias en la infraestructura, como es la capacidad eléctrica, sobre todo en las ciudades principales industriales, como es Tijuana, Juárez, Querétaro, Monterrey, Ciudad de México”.

Por su parte, Samuel Campos, Executive Managing Director para Newmark, aprovechó su turno para explicar el origen de toda esta situación.

“Vamos a estar en una etapa de incertidumbre y hay que aprender a vivir con ella. Ahora, una vez que la incertidumbre se vuelve constante, se vuelve certidumbre. De alguna manera, tenemos que entender lo que el señor va a hacer”.

Además, afirmó que, en caso de una situación de aranceles del 25%, el afectado también será el consumidor de Estados Unidos, al no ser un mercado totalmente sostenible.

“Tenemos que aprender a diferenciar cuándo la amenaza es real y cuándo no. Y creo que en su mayoría ya no va a ser eso pues no hace sentido alguno pelearse con tus aliados”.

PROPTech, LA DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA QUE ESTÁ CAMBIANDO EL JUEGO INMOBILIARIO



René Monroy
Capi

El sector inmobiliario ha iniciado una transformación profunda impulsada por las innovaciones tecnológicas en PropTech. Este panel reunió a líderes de empresas clave para explorar cómo las herramientas tecnológicas están optimizando procesos, mejorando la experiencia del cliente y redefiniendo el modelo de negocio tradicional en real estate.

René Monroy, CEO y cofundador de Capi, fue el moderador del siguiente panel, el cual mostró a los asistentes de REBS Querétaro las diferentes soluciones tecnológicas que ofrece el sector proptech.

En primer lugar, Marisol Becerra, presidenta de MULIV (Mujeres Líderes de la Vivienda), indicó que la data es la parte medular, el punto de partida y hoy más que nunca es importante utilizar todas estas herramientas relacionadas con el proptech para ser más competitivo en un mercado de amplio crecimiento como lo es el inmobiliario.

“Tenemos que utilizar la tecnología como una herramienta muy poderosa para tomar más y mejores decisiones, y aún cuando se ha dado este proceso de democratización de la información. Anteriormente se tenía que pagar un estudio de mercado de 200 mil pesos, pero hoy existen plataformas de análisis con Big Data”.

Agregó que en Querétaro se venden alrededor de 18 mil viviendas al año, destacándose como un mercado bastante robusto, y el sexto lugar a nivel nacional en el número de viviendas, con un 70% de unidades nuevas.

Para que tengamos el contexto, en Ciudad de México ya se vende más usada que nueva, entonces para los desarrolladores cada vez se pone más complejo el asunto, pero en el caso de Querétaro, la realidad es que es muy fuerte el mercado de vivienda nueva. A partir de ahí podemos decir, ok, si hay un mercado interesante, 18 mil viviendas, de las cuales el 70% son de desarrollador”.

Por su parte Gerardo Mendizábal, director comercial de HIR Casa, compartió cómo las herramientas apoyan al desarrollador para cubrir la parte de financiamiento.

“Lo importante es también involucrar la tecnología, pero sumando la experiencia. Hemos trabajado con muchos desarrolladores inmobiliarios de cerca y esta experiencia nos la llevamos directo al Banco Inmobiliario Mexicano, atendemos a más de mil desarrolladores en todo el país”.

Remarcó que HIR Casa es un negocio muy específico porque es el único banco en México que tiene esta especialidad en negocios inmobiliarios y que permite realmente al desarrollador tener una herramienta cercana al financiamiento pero de la mano de especialistas que realmente van a atender el proyecto.

“Si algo nos diferencia de la banca en México tradicional es que en el negocio que hacemos entendemos muy bien los proyectos porque al final hay especialistas que han estado como protagonistas en el sector todo el tiempo”.

Saraith Rodríguez, arquitecta a cargo del equipo comercial de Aircrete, detalló que muchas veces el análisis para la selección de los materiales se lleva a cabo en una etapa muy avanzada, buscando una ingeniería de valor para el mismo. Además remarcó que analizar las diferentes alternativas de la selección de los materiales desde una etapa de concepción es importante, ya que es donde se potencializan al máximo todas las eficiencias en las diferentes etapas.

“Podemos encontrar algunos puntos relevantes en los que vamos a encontrar ahorros en dinero y en tiempo en la ejecución de un proyecto. Por ejemplo, en interiores o fachadas, un material ligero con muchas cualidades ofrece un ahorro significativo en toda la parte estructural del proyecto, también reduce el porcentaje de desperdicios de materiales en las obras”.

Finalmente, Guillermo Jackson, fundador de Koppi, indicó la situación de cómo se estructura la venta de los desarrollos y las diferencias en el mercado para llegar a clientes específicos.

“Se debe decidir si se va comprar para inversión o para vivir con familia; todo eso implica la compra de una inversión que siempre es a largo plazo”.



Marisol Becerra
MULIV



Gerardo Mendizábal
HIR Casa



Saraith Rodríguez
Aircrete



Guillermo Jackson
Koppi

VIVIENDA Y COMUNIDADES PLANEADAS: DISEÑO, INNOVACIÓN Y SUSTENTABILIDAD EN EL BAJÍO



María José González
Suburbio Si Now



Jorge Torres Landa
AMI



Pablo Corona
CR Desarrollos



Ana Beatriz Díaz
Conecto



Salvador Rivas
Mineral del Pozo



Daniel Viliesid
Grupo Vialli

El Bajío se está consolidando como un referente en el desarrollo de comunidades planeadas que combinan diseño, funcionalidad y sostenibilidad. En este panel, se discutieron las tendencias actuales en vivienda y las estrategias de planeación urbana que están redefiniendo la manera en que vivimos, desde proyectos de uso mixto hasta comunidades que integran servicios, espacios verdes y tecnologías sostenibles.

María José González Macías, CEO de Suburbio Si Now, inició el panel contando cómo fue el desarrollo del proyecto que representa.

“A lo largo de más de tres décadas, hemos desarrollado más de dos mil 100 hectáreas habitacionales. Suburbio Si Now es un proyecto bandera para nosotros porque, primero que nada, logramos la colocación de dos millones de metros cuadrados en 18 meses, y la comercialización la logramos en 18 meses”.

Sobre el éxito de la obra, afirmó que se basaron en crear un modelo disruptivo para las familias mexicanas e implementando características como el tráfico lento.

“Como bien lo menciona Andrés Duany, del Congreso del Nuevo Urbanismo, el tráfico lento aplicado en un desarrollo habitacional, activa el comercio, aumenta la seguridad y disminuye el crimen. Entonces, esto es algo fundamental para nosotros”.

Por su parte, Pablo Corona, CEO de CR Desarrollos, detalló el trabajo y los retos que ha tenido al frente de la firma, la cual ya tiene más de seis mil terrenos vendidos, 600 hectáreas gestionadas y cinco residenciales.

“Un consejo que doy, porque los proyectos son de largo alcance y el problema es que tú planeas y tienes que tener previstos costos futuros, entregas, en fin, cosas que luego no tenemos claras desde un principio. Un desarrollo se vende bien, pero luego hay que cumplir”.

El Bajío se está consolidando como un referente en el desarrollo de comunidades planeadas que combinan diseño, funcionalidad y sostenibilidad.

Ana Beatriz Díaz, directora de Conecto, visualizó el futuro del desarrollo que realizan en Querétaro, desde el punto de vista de diseño y sustentabilidad.

Indicó que han apostado a Querétaro 100% porque, a diferencia de la mayoría de los estados de la República, ha logrado compaginar y trabajar muy bien con gobierno, con el tema de la industria, con el trabajo; y como desarrolladores, se trabaja pensando en la calidad de vida que se le dará a la gente.

“Creo que en Querétaro hemos logrado jalar un poquito a todos los hilos con esos tres actores: sociedad civil, gobierno e inversión privada, para poder generar espacios que realmente hacen que la gente que vive crezca y valore”.

Para cerrar su turno, afirmó que el estado lo está haciendo bien y hay una gran área de oportunidad y crecimiento.

Tras esto, Salvador Rivas, arquitecto de Mineral del Pozo, compartió con los asistentes el trabajo y el valor de los profesionistas en el mercado de los bienes raíces.

“Ciertamente, tenemos una gran responsabilidad. Norman Foster dice que una de las cualidades o inclusive requerimientos de los arquitectos es ser visionarios, ser optimistas y positivos. Si no se puede tener eso, es complejo”.

Agregó que en un proyecto como lo es Mineral de Pozos, se debe materializar tanto la visión de los clientes, como de los inversionistas.

Finalmente, Daniel Viliesid, director de operaciones de Grupo Vialli, señaló que la arquitectura es multidisciplinaria, compleja y universal.

Sobre la firma, contó que Vialli ve a la disciplina como algo rentable, pensando en que sea práctica, bonita, funcional, y sobre todo que perdure en el tiempo.

“Algo que a Vialli lo ha distinguido son procesos naturales, procesos artesanales, materiales naturales que envejecen con dignidad. Y eso es lo que hemos buscado como sello. También involucramos a diferentes áreas en los procesos de diseño. Empieza con los arquitectos, pero tratamos de escuchar a nuestros asesores de venta, que son los que están allá afuera, y son los ojos y oídos; a los mensajeros y los representantes de nuestros clientes, que son quienes van a vivir ese espacio”.



ULINE

MUEBLES DE OFICINA



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

LUIS GUILLERMO FERNÁNDEZ: DE LADRILLOS A CRIPTO, LA REVOLUCIÓN DIGITAL EN EL MERCADO INMOBILIARIO



Luis Guillermo Fernández
COINVEST



Luis Guillermo Fernández, director general de COINVEST, reflexionó sobre cómo los activos digitales son parte del futuro del sector inmobiliario en México.

“El mercado cambió, bitcoin que para muchas personas se pensaba que era una moneda de cambio entre gamers, hoy por hoy tiene un espacio dentro de la humanidad. Genera valor, ya ha pasado la capitalización de la plata, está acercándose a la capitalización del oro y esto ha cambiado el mundo inmobiliario ya desde hace mucho tiempo. Y no solo bitcoin, sino blockchain, la tecnología que tenemos atrás”.

Detalló que hay mucha gente que no entiende el ecosistema del blockchain y por ello los invitó a “vivir un ecosistema completamente distinto a la realidad”.

En este contexto, dijo que la tecnología blockchain, para los que no saben, no es más que un libro de contabilidad completamente público que nadie ha podido hackear, es decir, es un protocolo completamente seguro y que solo tiene un reto en el futuro, la computadora cuántica.

“Resulta que las transacciones que pasan por cualquiera de estos blockchains quedan grabadas para siempre, no son violentadas y además de eso nos da la seguridad de la trazabilidad entre las puntas de compradores y vendedores en el mundo del real estate. La digitalización y la tokenización de bienes y raíces ha cambiado el juego del mercado”, afirmó.

“Hay mucha gente que no entiende el ecosistema del blockchain y por ello los invitó a vivir un ecosistema completamente distinto a la realidad”.



RETAIL Y USOS MIXTOS EN EL BAJÍO, NUEVAS TENDENCIAS Y PROYECTOS DISRUPTIVOS



José Carlos Castillo
Wolstrat



Luis Guillermo Fernández
Central de la Luz



Roberto Pulido
Mira Desarrollos



Estiben Handal
Cien Grupo Inmobiliario



Adriana Guillen
Xpertha



El siguiente panel, nuevas tendencias en logística de última milla y nuevos modelos de negocio para el sector retail, presentó un enfoque en la evolución del comercio minorista en el Bajío.

José Carlos Castillo, director y gerente de operaciones de Wolstrat, platicó de proyectos como Xentric, un desarrollo de usos mixtos en Querétaro, así como de los retos de realizar proyectos de esta envergadura y los beneficios que generan.

“El reto parte desde la conceptualización del proyecto. Siempre, hacer proyectos de usos mixtos, conlleva cómo convivir y cómo agregar valor. En la Ciudad de México, hubo dos proyectos que salieron al mismo tiempo, ambos en preventa en 40 mil dólares, pero tras un tiempo, unos se venden en 60 mil y los otros en 100 mil, simplemente porque este último agregó un componente de usos mixtos”.

Sobre esto, mencionó que dicho componente le da mayor plusvalía, pues las personas buscan solucionar su vida, su día a día, en el menor radio posible de desplazamiento.

“Eso fue lo que nos motivó desde el día uno a que cuando llegamos a un sitio, buscamos mejorar la calidad y el estilo de vida de las personas que habitan en esa zona. Nuestros proyectos radican en el comercio con algo más”.

Luis Guillermo Fernández, director general de Central de la Luz, el cual es un proyecto que busca revitalizar los mercados locales y dinamizar la economía de la región.

“En este caso, desde el proyecto que lidero estamos buscando poder tener la primera comunidad de comerciantes planeada en Querétaro, que tiene que ver con la cadena de distribución porque no solo somos un mercadito, sí hay un gran mercado pero



El componente de usos mixtos le da mayor plusvalía al proyecto, pues las personas buscan solucionar su vida en el menor radio posible de desplazamiento.

nos hemos dado cuenta del poder que tienen los mercados en México y que el patrón de consumo de los mercados se ha visto muy afectado”, dijo.

Detalló que es un modelo de negocio para poder verticalizar logísticamente desde mayoristas con 103 bodegas alrededor de un proyecto con un centro de distribución urbano, es decir, un mercado con “M mayúscula” de 291 puestos en el corazón del proyecto y una plaza comercial.

“No dejamos de ser mixtos, eso está dentro de nuestro ADN y de nuestra cultura. Pero en esta oportunidad, estamos desarrollando para una de las comunidades que ha sido de las más abandonadas”.

Roberto Pulido, director general de Mira Desarrollos, compartió que para el desarrollo de Cuadrante Centro-Sur primero recuperaron un antiguo Carrefour.

“Fue en respuesta a los cambios que sucedieron a partir del COVID, el plan original era hacer una nueva plaza con frente a Bernardo Quintana, de 25 mil metros rentables y en la parte de atrás íbamos con nuestro

componente vertical en un semi-gated community. Sin embargo, los cambios en el mercado, como cualquier desarrollador, nos obligó a adaptarnos a la realidad de lo que podemos hacer”.

Agregó que había una necesidad en la zona de generar un entorno comercial, y centro-sur ya era el mercado de oficinas más grande de Querétaro pues existía un poder adquisitivo muy importante en la vivienda.

Finalmente, Steven Handal se centró en la realidad de la rentabilidad y la sustentabilidad financiera, considerándolos clave en todos los proyectos.

“Hay algo que los que hacemos centros comerciales tenemos que considerar dentro de nuestros planes financieros, tenemos la responsabilidad de asegurar el patrimonio de nuestros inversionistas, de la gente que confía. Lo que hemos hecho es considerar un porcentaje del valor de venta del proyecto al éxito de la plaza o sea, no es nada más terminar la plaza, entregarla y desentenderse, es nuestra responsabilidad como desarrolladores encargarnos de que sea exitoso”.

¿DÓNDE ESTÁ LA CLAVE EN ASSISTED LIVING? RENTABILIDAD U OPERACIÓN



Guillermo Yazutake
Grupo Presidente

Guillermo Yazutake, director de desarrollo de Grupo Presidente, empresa hotelera privada 100% mexicana, cuyo modelo de negocio es ser inversionista, co-inversionista y operador de franquicias internacionales de hoteles, restaurantes y senior living, explicó que su estrategia de negocios está fundamentada en cuatro pilares.



Antonio González
Ballesol

“En la parte de hoteles, multimarca, tenemos 25 propiedades equivalentes a cinco mil cuartos hoteleros y mil 500 cuartos en desarrollo. En la parte de restaurantes, tenemos 11 hoteles de marca internacional”.



Alfredo Benítez
FIDETUR Consultores

En este contexto, analizó el tema demográfico, recalcando que México goza de una población joven. “Hoy tiene 130 millones de personas, si vemos en la parte del business traveler, 50% es millennial, y para 2030, el 75% será centennial”.



Rodrigo Villaseñor
SITE Solución Inmobiliaria

Las residencias para adultos mayores son “el negocio del futuro”.

Por su parte, Antonio González, director de Ballesol, nombró a las residencias para adultos mayores como “el negocio del futuro”.

“En España llevamos operando desde 1980 y tenemos 56 presidencias en operación con unas ocho mil 500 camas. Aquí en México tenemos una en Querétaro, entre otras”

LAURO MARTÍNEZ LEAL, DIRECTOR GENERAL XENTRAL QUERÉTARO: “XENTRAL UNA HISTORIA QUE SE ESCRIBE A DIARIO”

Lauro Martínez Leal, director general de Xentral inició su espacio destacando la trayectoria con la que cuenta, la cual abarca más de 25 años en los negocios. Tras esto, contó que puso su despacho de forma individual, a través de la financiera Fase Capital de la cual es socio.

“Lo que hemos notado, en general en el mercado financiero, es que muchos inversionistas han modificado su estrategia de inversión. Anteriormente era, yo compro una empresa, la opero, gano dinero y sigo con ella. Hoy la tendencia es diferente, traen el dinero pero no la quieren operar después”.

Para el experto, esto ha provocado que se deba armar un equipo de administración de cada proyecto, y eso es lo que pasó con Xentral.

Por otro lado, dijo que con la población creciendo, evidentemente, hay mucho potencial de tener éxito en las obras, sobre todo con ubicación privilegiada como las que ellos escogen.

En el país está muy concentrada la población, aquí en el Bajío, en el Estado de México, que le llamamos el diamante aquí de Querétaro, el diamante de México.

Lauro Martínez Leal
Xentral



INDUSTRIA TECNOLOGÍA Y NEARSHORING



Gerardo Rafael
Sergio Chufani

El entorno económico-político de los últimos años ha sido complicado, debido a una serie de temas de infraestructura y energía eléctrica, sin embargo, los desarrolladores institucionales en todos los nichos siguen adelante.



Marcos Antonio Gutierrez
Saturnia

Para iniciar el panel, Gerardo Rafael en representación de Sergio Chufani, mencionó que llevan ocho data centers construidos, o diseñados en los últimos tres años, y actualmente están construyendo dos de los data centers de Microsoft.



Roberto Gaitan
PIQ

Marcos Antonio Gutierrez, socio fundador de Saturnia, tocó el delicado tema del suministro energético para el sector en Querétaro, no solo para la industria sino para el abastecimiento general.

“Realmente nacimos con la reforma de hace 12 años, empezamos a operar en 2020, que fue cuando comenzó a operar el mercado eléctrico mayorista, y abarcamos 360° de soluciones energéticas. Desde el suministro eléctrico que viene de la red, hasta la generación in situ, con diferentes tipos de tecnologías, desde combustibles fósiles, evidentemente a gas, con respaldo a diésel”.



Hernan Montemayor
ROCA DESARROLLOS

Destacó que también se encargan de proyectos de generación distribuida, sobre todo con paneles solares.

“Hoy también somos muy activos en el sector ferroviario, con especial interés en el tren que vendrá aquí a Querétaro, del que todo el mundo tiene mucha expectativa. En cuanto a la edificación, estamos en servicios relacionados con hospitales, museos, prisiones”.



Antonio Matas
SITE Solución Inmobiliaria



El entorno económico-político de los últimos años ha sido complicado, debido a una serie de temas de infraestructura y energía eléctrica.

Roberto Gaitan, director general de PIQ, dijo que hace 10 años, aproximadamente, empezaron con la construcción de un parque industrial que se encuentra en la carretera hacia Celaya, y muy cerca de Toyota, asimismo la empresa a la que representa tiene otro parque logístico que está justo atrás del aeropuerto de Querétaro.

Los expertos concluyeron que este cambio de administración fue bueno, incluso el efecto Trump no fue tan radical como muchos lo pensaron.

TURISMO MÉDICO: INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES EN EL BAJÍO



Ricardo Romero
Hospitales Waterford

El turismo médico está emergiendo como una industria clave en el Bajío, atrayendo pacientes internacionales que buscan servicios médicos de alta calidad combinados con experiencias de hospitalidad de primer nivel. Este panel exploró cómo las alianzas estratégicas entre centros médicos, cadenas hoteleras y otras industrias están impulsando este sector en la región.



Manuel Valenzuela
Marriott International

Como introducción es importante mencionar que México es el segundo país en el mundo en captación de turismo médico actualmente, es decir, más de un millón doscientos mil personas al año llegan para hacer un tratamiento médico estético o de especialidad.



Jorge Torres Landa
St. Austin Distrito Médico

Ricardo Romero, socio fundador de Hospitales Waterford, inició que tras un estudio, notaron que en Nuevo León había un importante movimiento de consultorios médicos, tanto en venta como en renta.

“Nosotros decidimos dar una oportunidad también a los doctores a que inviertan con nosotros con un producto, inventamos una membresía que le llamamos Waterford. Un consultorio ronda más o menos entre los tres millones de pesos, tres millones y medio, nosotros desde un millón doscientos mil pesos, se tiene una membresía con varios productos incrustados, como seguro de vida y ahorro con una de las grandes aseguradoras del país que es GNP”.



Luis René Sánchez
Wyndham Hotels & Resorts

Por su parte, Manuel Valenzuela, development manager de Marriott International, explicó que la firma es una hotelera líder a nivel mundial, con más de nueve mil 200 propiedades abiertas, en 144 países activos, con 23 millones de socios activos.



Sergio Pérez Leyva
SITE

“Justamente, lo que yo quiero mostrarles o despertar un poquito es el interés de cómo los hoteles funcionan como un diversificador de portafolio para los desarrolladores. En este caso, ya tenemos varias relaciones de tiempo con algunos de ellos, vamos de la mano con el desarrollo de la ciudad, puede ser industrial, hospitalario, residencial, pues todos generan esa demanda que necesito cerca de un hotel”.

Jorge Torres Landa, representante de St. Austin Distrito Médico, un proyecto que tiene una peculiaridad, pues va a tener diferentes estilos de negocio en una cadena de servicio.

“En Monterrey hay un distrito médico, en San José hay otro, pero en realidad nos complementamos muchísimo y St. Austin estará en una zona que es de nuevo Querétaro, donde está el crecimiento de doble dígito del estado”.

Luis René Sánchez, director and development México de Wyndham Hotels & Resorts, indicó que esta industria en México es de las más consolidadas, como Tijuana o Cancún, pero hay una gran oportunidad en el Bajío, siendo una industria que representa ocho mil millones de dólares hacia el país.

“La gran mayoría de ellos vienen de Estados Unidos, pero también vienen de otros lados, estaba leyendo reportes que vienen de Londres y demás. Si volteamos a ver Tijuana como destino, según Turismo, el 10% de la ocupación de ese destino en particular es por el segmento médico, lo cual obviamente nosotros sabemos que, como latinos, tenemos un carisma y un tratamiento distinto con los enfermos en cuestión de servicio”.

México es el segundo país en el mundo en captación de turismo médico.

ROGER GARCÍA DOMUS: LOS 10 MANDAMIENTOS DE LA MARCA PERSONAL

Roger García de Domus, consideró importante dimensionar el mercado en Querétaro y el Bajío, a través de datos muy reveladores. Entre los principales puntos dijo:

“Hoy en día tenemos más de 11 mil asesores en la región, entre regulares e irregulares. Es un número impresionante. Tenemos más de 500 proyectos inmobiliarios. Todos estos con un valor de más de 10 billones de pesos en ventas”.

Solamente el 0.3% de estos asesores o de estos brokers, venden una unidad por mes en promedio. Ahora, solo el 0.1% tiene una estrategia funcional de marketing, es decir, que tienen presupuesto, que tienen una agencia y un equipo multidisciplinario.

Para el experto, estos números son una oportunidad para todos los asesores, brokers o agencias, y agregó que solamente 14 marcas en la región, en Instagram, tienen más de 20 mil seguidores.



“Cuando llegué a Querétaro, me tocó ver cómo se desplazan los productos. Y en el 2005, era un tema de oferta y demanda. Todo lo que se ponía en el mercado, se desplazaba. Cinco años después, nos metemos al tema de ser mejores. En el 2015, nos toca la digitalización y podemos medir más el marketing”.

Señaló que su firma trabaja en la permanencia de los equipos, en la capacitación, en ver KPIs, e indicadores para que los clientes puedan llegar a sus metas.

“Trabajamos con storytellers, yo creo que de esas 14 marcas tenemos 13. Necesitamos una estrategia de contenido orgánico, historias, reels, tiktoks, van viendo ustedes el progreso, entonces ahí se va la venta, en estrategias”.

Existen más de 11 mil asesores en la región, entre regulares e irregulares.

ALIANZA ESTRATÉGICA ENTRE CEPIQ Y COPARMEX QUERÉTARO

Finalmente, se realizó una ceremonia de firma, con el objetivo de lograr una alianza estratégica entre CEPIQ y COPARMEX Querétaro.

Se trató de un momento especial donde se celebró la unión de dos organizaciones que con visión y compromiso están impulsando el crecimiento y el progreso de Querétaro, recordando con gratitud el cargo de grandes empresarios visionarios que desde 1982 sentaron las bases para una representación sólida de los empresarios queretanos ante los entes gubernamentales.

Al finalizar REBS Querétaro 2025, esta visión se renovó y se fortaleció con la colaboración de asociaciones inmobiliarias y empresarios, recordando que el éxito se forja en la unión de ideas, la pasión por mejorar y la determinación de llevar a nuestras comunidades a nuevos horizontes.

Dicha ceremonia fue presidida por Jorge Torres Landa, presidente de AMII; Daniel Cardenas Vieyra, presidente de CEPIQ; Edgar Romero Enriquez, presidente de vivienda de COPARMEX y Ricardo Campos, fundador y CEO de Lomo Plateado.





PREMIOS IWBI 2024:

Reconocimiento a líderes corporativos globales por logros en salud y bienestar

Empresas globales, incluidas compañías Fortune 500 y portafolios inmobiliarios de primer nivel, fueron reconocidas en 2024 por impulsar espacios y organizaciones que priorizan a las personas.

Barclays, CBRE, Cisco, Citi Global, EDGE Technologies, Embassy REIT, Empire State Realty Trust, Enel, Genentech, GSK, KinderCare Learning Companies, JLL, Johnson Controls, JPMorgan Chase & Co., Lendlease, Sunrise Senior Living, T-Mobile y Uber son algunos de los galardonados.

El International WELL Building Institute (IWBI), la autoridad global para el fomento de edificios, organizaciones y comunidades saludables, anunció a los ganadores de los Premios Organizacionales IWBI 2024. En conjunto, las organizaciones reconocidas por IWBI por demostrar un liderazgo e impacto excepcionales a gran escala representan más de mil millones de pies cuadrados de bienes raíces comprometidos con el programa WELL.

Entre las organizaciones homenajeadas se encuentran portafolios inmobiliarios de primer nivel, liderados por Embassy REIT, Empire State Realty Trust y Lendlease, entre otros.

"El movimiento WELL avanza gracias a organizaciones visionarias de todo el mundo. Los galardonados de este año nos han inspirado con la profundidad de su compromiso con los espacios que priorizan a las personas y con un mundo más saludable para todos", declaró Rachel Hodgdon, presidenta y directora ejecutiva de IWBI.



Karinna Carrillo, analista global de operaciones de sostenibilidad y bienestar de Citi

"Nos sentimos honrados y agradecidos con cada uno de nuestros ganadores por su dedicación y liderazgo".

Citi, una de las varias organizaciones que recibieron múltiples premios, ha adoptado estrategias innovadoras para implementar WELL, como la Calificación de Seguridad para la Salud y la Seguridad de WELL, lo que le valió el Premio al Liderazgo en Salud y Seguridad.

"Lo más notable de la Calificación de Seguridad para la Salud y la Seguridad de WELL es que la obtuvimos a escala global. Citi alienta y permite a las personas a vivir de la mejor y más saludable manera, y la Calificación de Seguridad para la Salud de WELL respalda ese objetivo", afirmó Karinna Carrillo, analista global de operaciones de sostenibilidad y bienestar de Citi. "La calificación no solo celebra nuestros esfuerzos a largo plazo, sino que también los valida a través de la investigación que sustenta el Estándar de Construcción WELL. La investigación también tiene una base internacional, lo que respalda nuestra estrategia de fuerza laboral global".

GANADORES DEL PREMIO ORGANIZACIONAL IWBI

- Barclays - **Global WELL Leadership Award (más de 100 ubicaciones)**
- Embassy REIT - **Premio Global WELL Leadership (50-99 ubicaciones)**
- Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS) - **Global WELL Leadership Award (menos de 50 ubicaciones)**
- Barclays - **Premio Regional de Liderazgo WELL (Américas)**
- Tierra de Hong Kong - **Cartera Central - Premio Regional de Liderazgo WELL (Asia)**
- Tecnologías EDGE - **Desarrollos EDGE Europa - Premio Regional de Liderazgo WELL (Europa)**
- Citi Global - **Premio Regional de Liderazgo WELL (África)**
- Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS) - **Premio Regional de Liderazgo WELL (Oceania)**
- REIT de la Embajada - **Premio People First**
- JPMorgan Chase & Co. - **Premio People First (no inmobiliario)**
- Hong Kong Land - **Cartera Central - Premio WELL Concept Leadership (Air)**
- Tierra de Hong Kong - **Cartera Central - Premio WELL Concept Leadership (Agua)**
- Nan Fung Group Real Estate - **Operativo; EDGE Technologies - EDGE developments Europe - WELL Concept Leadership Award (Light)**
- Investa Commercial Property Fund (ICPF); Investa - **ICPF Managed; Embassy REIT; Hongkong Land - CentralPortfolio - WELL Concept Leadership Award (Movement)**
- Escuela Internacional China ISA; Tierra de Hong Kong - **Cartera Central - Premio al Liderazgo Conceptual WELL (Thermal Comfort)**



- Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS) - **WELL Concept Leadership Award (Sound)**
- Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS) - **WELL Concept Leadership Award (Nourishment)**
- Investa - ICPF Managed; Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS) - **Premio WELL Concept Leadership (Materiales)**
- Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS); Deloitte US Firms - **WELL Concept Leadership Award (Mind)**

Interiorismo | Diseño | Arquitectura

HABITAT EXPO

DONDE NACEN LAS IDEAS

22-24 MAYO 2025

WTC-CDMX

habitatexpo.com

Organizado por:

Patrocinado por:



TRADEX
EXPOSICIONES

 **mercado
pago**

- Investa - Investa Commercial Property Fund (ICPF); Investa - ICPF Managed; Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS); Lendlease - Australian Prime Property Fund (APPF) Commercial Core Portfolio; Deloitte US Firms; Cisco Systems Inc; Citi Global; NEO; Sunrise Senior Living; KMC Community Inc - **WELL Leadership Concept Award (Comunidad)**
- Enel - Oficinas [Italia]; Investa - Investa Commercial Property Fund (ICPF); Investa - ICPF Managed; Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS); Deloitte US Firms; Veris Residential - **WELL Concept Leadership Award (Innovación)**
- Brookfield Commercial Operations; Cadillac Fairview - Select Offices; Citi Global; Cisco Systems Inc; D. M. Wenceslao and Associates Inc. - Oficinas selectas; DPR Construction; Embassy REIT; Empire State Realty Trust; GSK Americas - Oficinas selectas; GSK APAC - Oficinas selectas; JPMorgan Chase & Co. ; KMC Community Inc; KinderCare Learning Companies; Lendlease - Australian Prime Property Fund (APPF) Commercial Core Portfolio; Lendlease International Towers Sydney Trust (LITS) y Lendlease One International Towers Sydney Trust (LOITS); M Moser Associates Ltd. ; NEO; Royal Bank of Canada; Sunrise Senior Living; Swire Properties - Pacific Place Portfolio; T-Mobile - Ubicaciones de propiedad corporativa; TMG; Uber - Global Talent Hubs y Oficinas de Prioridad Regional; 上海星卓物业管理有限公司 Shanghai Starplus Property Management Co. Ltd - **Premio al Liderazgo en Salud y Seguridad**
- Embassy REIT - **Premio de Liderazgo de Certificación WELL**
- Barclays; Cisco Systems Inc; Empire State Realty Trust; KMC Community Inc. ; NEO; Sunrise Senior Living; Veris Residential - **Premio de Liderazgo de Equidad**
- Nucleus Office Parks PVT Ltd - **Premio al Liderazgo de Rendimiento de la Construcción**
- Propiedad Cbus (Oficina Comercial); China World Trade Center; Hong Kong Land - Central Portfolio; Laguna; Nucleus Office Parks PVT Ltd; Sunrise Senior Living - **Premio al Progreso Sobresaliente en Salud**
- JLL - **Premio WELL AP Impact**
- CBRE Group, Inc. - **Premio al Proveedor Empresarial del Año de WELL**
- HB Reavis - **Premio a las Finanzas Sostenibles**
- Barclays; Citi Global; Kerry Properties Limited; MSD - Cartera de Oficinas Comerciales (JCAP EMEA LATAM) - **Premio de Compromiso y Compromiso**
- Resorts World Sentosa - **Premio al Liderazgo en Informes de Sostenibilidad**
- CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP; Propiedades del recinto; American Century Investments; DPR Construction; Genentech; CapitaLand Development - Propiedades comerciales y oficinas; MGM China Holdings Limited; Sanofi - Sitios de oficinas selectos; Johnson Controls; CR Mixc Lifestyle - **Rising Star WELL a escala Premio**

Las organizaciones reconocidas por IWBI representan más de mil millones de pies cuadrados de bienes raíces comprometidos con el programa WELL.



Vanessa Orth, directora general de Lendlease Investment Management Australia

Los galardonados, provenientes de diversas industrias y sectores a nivel mundial, ponen de relieve la creciente demanda global de WELL y sus estrategias basadas en evidencia para mejorar la salud, la productividad y el bienestar de los empleados. Estas empresas y organizaciones líderes están a la vanguardia de una notable ola de adopción de WELL, que ha impulsado un aumento de diez veces en los últimos cinco años y ahora alcanza casi seis mil millones de pies cuadrados totales de bienes raíces en todo el mundo.

La mayoría de los galardonados están aprovechando WELL a gran escala, lo que permite a las organizaciones medir y mejorar el rendimiento de la salud organizacional y el impacto que tiene en las personas que frecuentan estos lugares y espacios diariamente.

Los impactos positivos impulsados por los participantes de WELL a gran escala están progresando constantemente año tras año, con 20,000 ubicaciones inscritas en el programa. Según la ocupación reportada por WELL en los participantes a gran escala, de 2023 a 2024, el número de personas beneficiadas por las estrategias de WELL creció un 72%, con un aumento de las certificaciones del 42% durante el mismo período.

Las certificaciones de nivel platino, el nivel más alto de logros WELL, experimentaron el mayor crecimiento, con un aumento del 73 por ciento. Dentro de todas las ofertas temáticas de IWBI, la Calificación de Equidad WELL demostró una adopción particularmente impresionante, con un aumento de casi nueve veces con respecto al año anterior.

Estas organizaciones se comprometen a elevar sus logros WELL, en particular HB Reavis en finanzas sostenibles.

Las ubicaciones en Oceanía lograron el rendimiento promedio más alto a nivel mundial, medido por sus puntuaciones WELL. Europa logró el segundo rendimiento regional promedio más alto.

Con sede en Australia, los múltiples premios de Lendlease incluyen el Premio Global de Liderazgo Regional WELL (menos de 50 ubicaciones), el Premio Regional de Liderazgo WELL (Oceanía) y los Premios de Liderazgo Conceptual WELL por Sonido, Nutrición, Materiales, Mente, Comunidad e Innovación.

"Lendlease se enorgullece de estar a la vanguardia del avance de la salud y el bienestar en el entorno construido. Como la primera cartera a nivel mundial en lograr una puntuación WELL, hemos demostrado cómo las estrategias basadas en evidencia se pueden aprovechar a gran escala para crear lugares de trabajo más saludables y sostenibles", afirmó Vanessa Orth, directora general de Lendlease Investment Management Australia. "El liderazgo de IWBI en la configuración de estándares globales ha sido fundamental en este viaje, y valoramos nuestra colaboración para mejorar la salud, la productividad y la experiencia de los ocupantes de la construcción en todo el mundo".

A medida que las marcas líderes utilizan cada vez más WELL para impulsar el rendimiento de los informes anuales, IWBI ha reconocido a los ganadores del Premio Invertir en Salud. Estas organizaciones se comprometen a elevar sus logros WELL, en particular HB Reavis en finanzas sostenibles, y Resorts World Sentosa en informes anuales.



Abhishek Parmar, Jefe de Desarrollo Sostenible de HB Reavis

"Nos sentimos honrados de ser reconocidos con el Premio a las Finanzas Sostenibles, que destaca las formas innovadoras en que hemos integrado los estándares WELL en nuestros préstamos vinculados a la sostenibilidad. Al hacer del más alto nivel de certificación WELL para nuevos proyectos, y el mantenimiento de los activos existentes certificados por WELL, un KPI central, estamos incorporando firmemente la salud y el bienestar en nuestra estrategia financiera", dijo Abhishek Parmar, Jefe de Desarrollo Sostenible de HB Reavis. "Este reconocimiento afirma nuestro compromiso de ofrecer beneficios sociales y ambientales tangibles junto con un sólido rendimiento financiero, y esperamos continuar avanzando en estos objetivos en los próximos años".

Estas organizaciones galardonadas serán reconocidas en WELL 2025, la serie de eventos globales de IWBI con cumbres regionales en ciudades de todo el mundo.

Para obtener más información sobre WELL, visite www.wellcertified.com



Expo Desarrollo Inmobiliario

**THE REAL
ESTATE SHOW**

2025

4Y5 JUNIO

**Hotel Westin Santa Fe,
Ciudad de México**

**El acceso a vivienda digna requiere
estrategias eficientes**

En The Real Estate Show, reuniremos a especialistas en financiamiento, planificación urbana y tecnología para analizar soluciones viables que impulsen la vivienda social en México.

Un evento de:



ASOCIACIÓN DE
DESARROLLADORES
INMOBILIARIOS

**Escanea el
código QR
para obtener
más información**



www.therealestateshow.com.mx



INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

RECOMENDACIONES WEB



@TODOS_SOMOS_RECICLAJE

Javier Clemente, propietario de la cuenta, es ambientólogo especialista en gestión sostenible de residuos y ofrece desde 2016 diferentes recursos para ser más sostenibles como guías, cursos y talleres. Además de instagram, cuenta con perfiles en TikTok y canal de YouTube.

@AGGREGATTE

La primera red social global del mundo de la construcción, energía y medioambiente. Nace con el objetivo de conectar a los profesionales gracias a las nuevas tecnologías de comunicación

@URBANGREENCO

Perfil de Urban Green S.A.S., empresa de arquitectura que busca minimizar el impacto ambiental a través de soluciones innovadoras basadas en la economía circular, promoviendo así la reutilización y el reciclaje de materiales en cada proyecto.



REVITALIZA
CONSULTORES



@HABITARSUSTENTABLE

Canal de YouTube que proyecta y dirige obras de arquitectura y urbanismo, a través de un equipo compuesto por personas de distintas disciplinas, que además fabrica algunos elementos que promueven la eficiencia de las construcciones, como sistemas de energías renovables o equipos para juntar agua de lluvia.

@REVITALIZACONSULTORES

Empresa B certificada y reconocida como Best For The world desde 2019 en la parte ambiental. Entre sus objetivos está el compromiso por neutralizar toda su huella de carbono para el 2030. Están unidos al Pacto Global, a las acciones por el clima y a SUMe, USGBC, IWBI y ASHRAE.

EL EVENTO QUE REDEFINE

EL FUTURO

DEL REAL ESTATE EN LATAM

8° Edición

Países
presentes

+15

+120

Speakers
internacionales

Stands de
marcas

+60

- Futuro del Real Estate
- Tecnologías para desarrollo urbano
- IoT en smartbuildings
- Blockchain & Tokenización inmobiliaria
- Comercialización inmobiliaria con IA
- IA para la planificación de ciudades
- Iniciativas públicas de innovación
- Industria HVAC en el real estate
- Fintech en Real Estate
- IA y BigData
- Construcción del futuro
- ShelterTech
- Sostenibilidad, eficiencia & UX
- Construcción modular
- Insuretech inmobiliarios
- Construcción NetZero

+ Innovación +Tecnología +Tendencias

PROPTech LATAM
SUMMIT

2-6 JUN 2025
CIUDAD DE MÉXICO

WEEK

Hablar con un ejecutivo



@ProptechLatam



//ProptechLatam.com



@ProptechLatam

ALBERTO SPINETTI

ESCUPTOR VENEZOLANO QUE SE HA INSPIRADO EN LA CULTURA MEXICANA

Por: Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Alberto Spinetti es un escultor que nació en Venezuela, pero desde hace 10 años decidió darle a su vida un giro de 180 grados, por lo que cambió su residencia a México, país que lo ha inspirado en su vida profesional y personal; tal ha sido su amor por la cultura mexicana que se naturalizó mexicano.

De acuerdo con Spinetti, desde pequeño lo inspiró el arte moderno y sus creadores, razón por la que decidió estudiar arte contemporáneo.

Estudió en la Facultad de Bellas Artes del Instituto Politécnico de Valencia, España (1999-1998) y tiene un posgrado en Kyoto City University of Arts, bajo la tutoría del artista plástico Matsui Shiro. Kyoto, Japón (2002-2000).

“Siempre he sido una persona muy sensible y a pesar de que vengo de una familia católica y muy conservadora, siempre me apoyaron en mi decisión de estudiar arte y desarrollar mi naturaleza expresiva”, indicó el escultor.

Algunos de los artistas que han inspirado a Alberto Spinetti son Henry Moore (escultor británico), Isamu Noguchi (escultor y diseñador japonés), Barbara Hepworth (escultora británica) y de Latinoamérica Ricardo Martínez (pintor mexicano) y Jiménez Heredia (escultor costarricense).

Spinetti también toma inspiración del arte más primitivo y antiguo, como el de los etruscos y el arte romano, así como el arte antiguo africano con sus formas alargadas y su poder expresivo y espiritual.



ALBERTO SPINETTI HA DECIDIDO ENFOCAR SU TRABAJO EN TOROS Y CABALLOS

El escultor de origen venezolano ha trabajado la figura humana por muchos años, pero desde un tiempo su interés se enfocó en trabajar caballos y toros, animales que transforma con líneas y formas personales que le dan cualidades y libertad plástica.

Desde su perspectiva dichos animales han acompañado al hombre desde la antigüedad, sus mitologías son proyecciones de nuestros anhelos, sueños y desafíos. En este sentido, al crear un toro y/o caballo no se refiere solo a esos animales, sino también a la humanidad y la relación con la vida.

A Spinetti le gusta que sus obras sean sentidas y palpadas por el espectador con su vista y sus manos. “La escultura es materia, debe sobarse, sentirse, abrazarse y verse desde todos los ángulos [...] Vivimos en un mundo virtual y electrónico que nos separa del entorno, por eso hago formas que llaman al tacto, a conectar con la realidad”.

A finales de 2024, expuso sus obras en la Galería 301, dentro de La Fábrica La Aurora en San Miguel de Allende, Guanajuato. En octubre, participó en Wine & Dressage: Vinos, Caballos y Cultura, un evento internacional que reunió arte y equitación. Asimismo, durante el mes de noviembre formó parte de la Feria de Arte Noreste en Monterrey, un espacio que reúne a artistas y galeristas del noreste para interactuar con coleccionistas y amantes del arte. 🌱

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

Encuentranos en:

INMOBILIARE

inmobiliare.com

25

AÑOS



+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,481 mil
SEGUIDORES



+37,034 mil
SEGUIDORES



+14,242 mil
SEGUIDORES



+35,626 mil
SEGUIDORES



2,000
SEGUIDORES

ENCUÉTRANOS EN:

INMOBILIARE

SIGUENOS EN
LINKEDIN
ESCANEAANDO
EL QR



REB+

SUMMIT

by **INMOBILIARE**

RESERVA

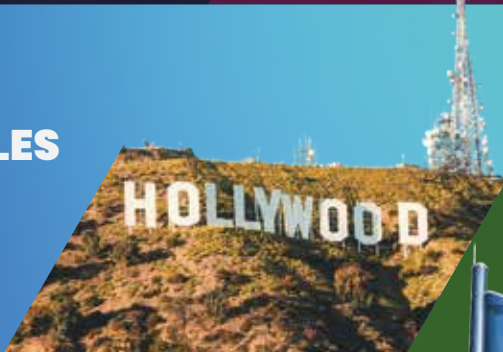
TU LUGAR



CHIHUAHUA
MAYO
7-8



LOS ÁNGELES
MAYO
20



TIJUANA
MAYO
21



MONTERREY
JUNIO
4-5



RIVIERA
NAYARIT
JUNIO
18-19



www.rebs.mx