INMOBILIARE
LATAM

centros comerciales, el gran acierto de
LOMA DESARROLLOS

CRECE INVENTARIO EN MIAMI

MÉXICO POTENCIALIZA EL DESARROLLO VERTICAL

U.S. - MEXICO REAL ESTATE INVESTMENT SUMMIT NEW YORK 2017

MIRA: usos mixtos que generan comunidad

Comienza la Certificación *LEED FOR HOMES*

$90.00 101
7 52435 78063 6
AÑO 16 - NÚMERO 101
$90 PESOS

Patio Universidad

Azcapopark I

Torre Mexicana

COMERCIAL:

325 propiedades comerciales
93.60% de ocupación
2,947,400 m² de área bruta rentable

INDUSTRIAL:

105 propiedades industriales
96.50% de ocupación
3,566,400 m² de área bruta rentable

OFICINAS:

89 edificios de oficinas
88.20% de ocupación
806,900 m² de área bruta rentable

@fibrauno
fibra-uno.com

Información actualizada al 31 de Diciembre de 2016.

Samara, Cd. de México

519 PROPIEDADES

7.3 millones de m^2 con presencia en **31** estados de la República Mexicana.

Fibra Uno cuenta con más de **30** años de experiencia en el desarrollo y la operación en todos los segmentos del sector inmobiliario.

FUNO

VENTAJAS REALES A TRAVÉS DE LA MÁS AMPLIA GAMA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS

Cuando se trata de negocios inmobiliarios, vemos potencial en todas partes. CBRE convierte cada transacción en una oportunidad, las inversiones en rendimientos y las propiedades en sólidos portafolios. Permítanos poner nuestra visión, alcance global y experiencia en beneficio de su negocio. ¿Cómo podemos ayudarlo a transformar sus propiedades en ventajas reales?

www.cbre.com.mx @CBREMexico CBRE México

CBRE
Build on
Advantage

MACQUARIE

Real leasing opportunities with FIBRA Macquarie

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

- **portfolio consisting of 272 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico[1]**
- **highly experienced professionals with deep market and technical expertise**
- **a stable leasing partner, with a long-term outlook**

Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Contact

Industrial Leasing Inquiries
+52 81 8363 8399
industrial.leasing@fibramacquarie.com

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

1. As of December 31, 2016.

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.

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

We are PGIM Real Estate.

Over 45 years of innovation has a new name.

Our name has changed – but our commitment to creating opportunities for clients remains the same. As Pramerica Real Estate Investors, we established the first open-end commingled real estate fund in the U.S., one of the largest open-end real estate funds in Asia, and one of the first dedicated high-yield real estate debt fund platforms in Europe.

Today, with $66 billion in gross assets under management,* PGIM Real Estate continues that tradition of innovation, driven by more than 650 professionals working in 18 major markets worldwide, all striving to deliver the best risk-adjusted returns for our investors.

Learn more at pgimrealestate.com

PGIM Real Estate

PGIM

© 2017 PGIM is the primary asset management business of Prudential Financial, Inc. (PFI). PGIM Real Estate is PGIM's real estate investment advisory business and operates through PGIM, Inc., a registered investment advisor. Prudential, Pramerica, PGIM, their respective logos as well as the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. PFI of the United States is not affiliated with Prudential plc, a company headquartered in the United Kingdom.
*As of 12/31/2016, total net assets under management equal $47.6 billion.

17KESKO-AJNLBR

FINSA

25
INDUSTRIAL PARKS

INNOVATION

50 +
LOCATIONS IN MEXICO

Experience. Innovation. Development.

GROW BEYOND

115

MILLION SQF
DEVELOPED

Leaders in Industrial Real Estate

WE DESIGN AND OPERATE WORLD CLASS COMPREHENSIVE REAL ESTATE DEVELOPMENTS THAT PROVIDE CUSTOM-DESIGNED SPACES TO ENSURE THE SUCCESS OF YOUR OPERATION

01 800 00 FINSA

@finsaintl

/finsaintl

info@finsa.net

www.finsa.net

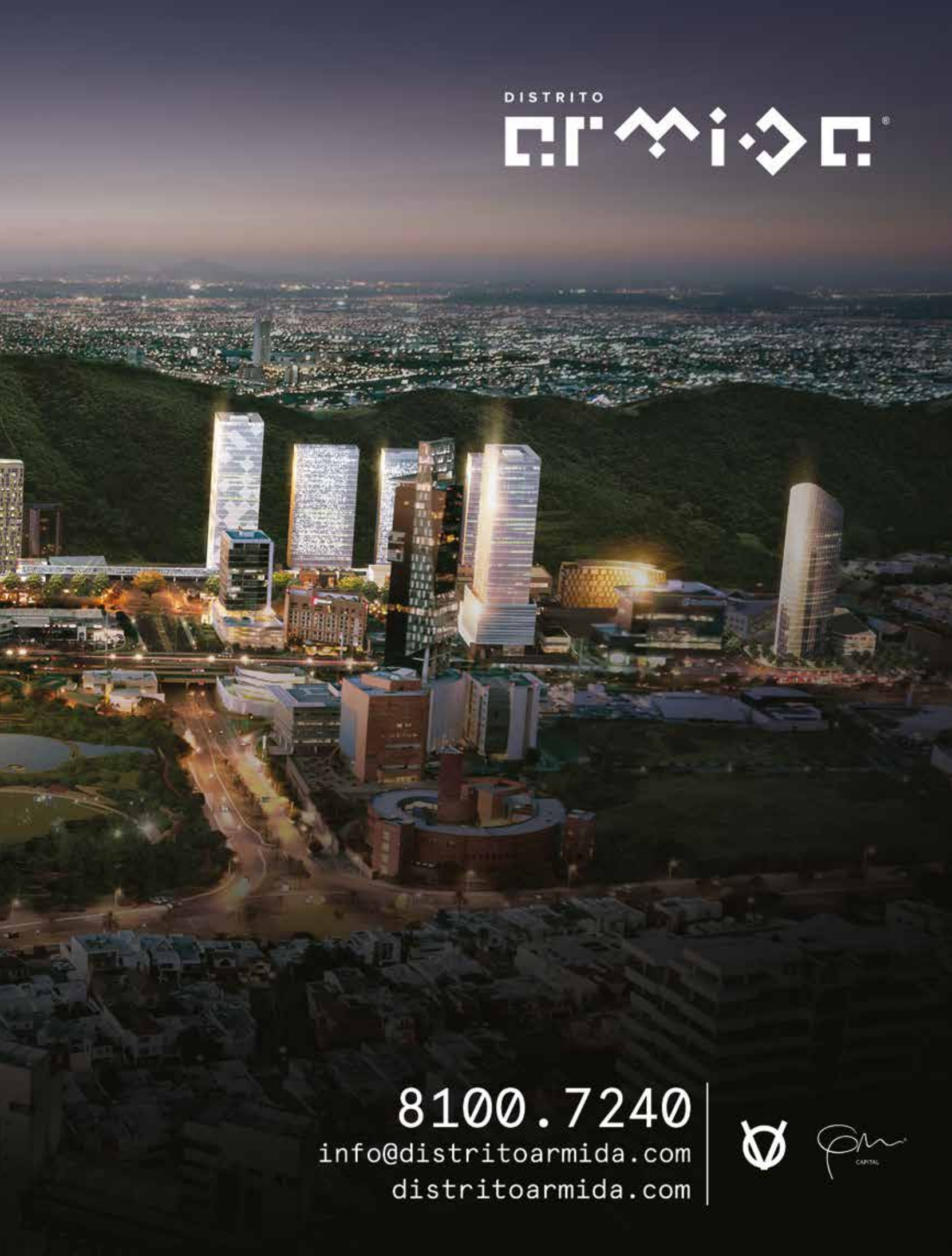
ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

PREVENTA DE OFICINAS

DISTRITO ARMIDA® conecta todas tus necesidades para crear una ciudad llena de vida, con una mezcla de servicios y actividades en un total de 5 fases.

- Más de 9 torres que son los pilares arquitectónicos del distrito, en más de 600,000 m2 de construcción.
- Más de 35,000 m2 de espacios comerciales, restaurantes y entretenimiento.
- Departamentos y residencias.
- Más de 120,000 m2 de ofcinas.
- 2 Hoteles de 160v habitaciones cada uno.

En **DISTRITO ARMIDA®** consideramos la creación de espacios que integran una gran variedad de servicios, tales como locales comerciales, restaurantes, supermercado, entretenimiento, hoteles, servicios de educación y salud entre otros, indispensables para satisfacer tus principales necesidades dentro de la zona con mayor desarrollo en vivienda vertical, negocios y entretenimiento de Valle Oriente en San Pedro Garza García, Nuevo León.


DISTRITO
armida
8100.7240
info@distritoarmida.com
distritoarmida.com
CAPITAL

Desarrollos Delta®

Emprendiendo Ideas Extraordinarias

Somos una empresa líder en **desarrollo, inversión y administración** de proyectos inmobiliarios en México y EUA.

Residencial

Más de **3,000 unidades de departamentos** construidas, en diferentes zonas de México, con proyectos en venta y renta con interesantes propuestas de urbanismo.

VIA CORDILLERA CENTRO URBANO

Las Fridas

LATITUD

TRES VIDAS

Cordillera

Casa Sada 1892

LA CAPITAL SANTA LUCIA

Urbania

Antonio L. Rdz. 1882, L 210, Oficinas en el Parque, P. Central, Piso 2, Col. Santa María, Monterrey, N.L., C.P. 64650

Build To Suit

Proyectos desarrollados de acuerdo a las **necesidades de tu empresa.**

NEORIS Practical Visionaries

axtel

MARY KAY

ATENTO:

Crisa

Oficinas

Complejos de oficinas en **espacios ideales para un mejor funcionamiento** de las empresas que forman parte de estos proyectos.

OFICINAS EN EL PARQUE

CEN 333

T. 52 (81) 8401 1000

www.ddelta.mx

SHEARMAN & STERLING LLP

Shearman & Sterling has been a leading international law firm in Latin America and Mexico for more than a century and has played an active role in the economic development of the region.

Recognized as leaders in real estate finance, we specialize in corporate credit facilities, structured finance and other lending work for major financial institutions, and are regularly involved in the financing of FIBRAs. Our work in Mexico is an important part of our history with and commitment to the Latin America region.

ABU DHABI | BEIJING | BRUSSELS | DUBAI | FRANKFURT | HONG KONG | LONDON | MENLO PARK | MILAN | NEW YORK
PARIS | ROME | SAN FRANCISCO | SÃO PAULO | SAUDI ARABIA* | SHANGHAI | SINGAPORE | TOKYO | TORONTO | WASHINGTON, DC

*Dr. Sultan Almasoud & Partners in association with Shearman & Sterling LLP

shearman.com

Our full-service Real Estate Group offer a range of services relating to Mexican investments, including advice on:

- Syndicated Financings
- Construction & Term Loans
- Structured Financings
- Workouts & Restructurings

In all of our representations, our lawyers join forces to provide our clients with a full breadth of knowledge and experience relevant to the complex and sophisticated issues that our clients face.

For additional information on our Real Estate Group, please contact:

Malcolm K. Montgomery
Partner | New York
E: mmontgomery@shearman.com
T: +1 212 848 7587

Horton McKinney Huerta
Associate | New York
E: horton.mckinney@shearman.com
T: +1 212 848 4567

IOS OFFICES®

INTELLIGENT OFFICE SOLUTIONS

Bienvenidos al Centro de Negocios en la torre más alta de la Ciudad de México

IOS OFFICES TORRE REFORMA

El pasado miércoles 8 de marzo tuvimos la Gran Inauguración de nuestro Centro de Negocios más nuevo en la torre más exclusiva y alta de la Ciudad de México, IOS OFFICES Torre Reforma. En compañía de nuestros Socios, aliados comerciales, patrocinadores, familiares y amigos más cercanos, pudimos disfrutar de este nuevo logro.

Con motivo de la apertura de este nuevo Centro, Javier y Adrián García Iza celebraron este logro en compañía de más de 200 invitados, los cuales quedaron impresionados con las increíbles vistas que el Centro ofrece a Paseo de la Reforma y coincidieron en que IOS OFFICES Torre Reforma es, sin duda, un Centro diferente, dinámico y con una arquitectura sin igual.

En el transcurso de la noche disfrutamos de la música tocada por un DJ al compás de un violinista y un trompetista, los cuales nos hicieron partícipes de un concierto en vivo al estilo contemporáneo.

Al cabo de las 20:30 hrs., previo al corte del listón, los hermanos Javier y Adrián García Iza nos dirigieron unas palabras sobre el orgullo que les da pensar que en este año 2017 se cumple una década desde los inicios de IOS OFFICES y al mismo tiempo, nos alentaron al mostrarnos que con esfuerzo y dedicación, se puede alcanzar cualquier meta.

10TH ANNIVERSARY · IOS OFFICES

(55) 1253 7000 | info@iosoffices.com | www.iosoffices.com

¡Visítanos! Paseo de la Reforma 483, Col. Cuauhtémoc, Cuauhtémoc, Ciudad de México 06500

B2B PLANNER

Con 10 años de historia somos el Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios más importante de la industria.

Contrata tu espacio

El Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios

Una herramienta única en el sector
Utiliza el B2B Planner para tomar decisiones en la contratación de productos y servicios así como en la implementación de tu plan de promoción de forma inteligente.

Te ofrecemos de forma gratuita
La información actualizada sobre los líderes del momento del mercado inmobiliario.

El B2B Planner tiene una vigencia permanente
Te presentamos la información necesaria de forma impresa y digital.

El B2B Planner es la herramienta para planear estrategias de compra en la industria de la construcción y el sector inmobiliario.

Recibe más información sobre como participar en el B2B Planner 2017

contacto@inmobiliare.com
+52(55)55147914

www.b2bplanner.mx

Carta Editorial

Estimados Amigos:

El desarrollo vertical sigue siendo una constante en las principales ciudades del país. Diferentes proyectos de usos mixtos siguen llamando la atención de los compradores e inversionistas. Por otro lado, la innovación sigue siendo el mayor reto para lograr diferenciación: ideas disruptivas, por un lado, y mejores amenidades y áreas de convivencia para los usuarios, por otro.

Mientras tanto, los primeros 100 días de gobierno del Presidente Trump, la incertidumbre empieza a encontrar claridad en el horizonte. Los mercados financieros comienzan a tomar forma, con un mercado cambiario que ha dejado de alarmar a los consumidores. Y en este contexto, colaboración y transparencia son los temas que más demanda el mercado; un mercado cada vez más versátil, informado y empoderado, para el cual la comunicación y el networking son herramientas determinantes para la toma de decisiones.

Es por este contexto y perfil de mercado, que *Inmobiliare Magazine* se acerca cada vez de mejor manera con sus lectores sumando: colaboración + innovación + tecnología + información.

Guillermo Almazo
Publisher

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: Preprensa Digital. Caravaggio n° 30, Col. Mixcoac, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Oaxaca 86-402, Colonia Roma, C.P. 06700; México D.F. Número 101 año 15 Publicación bimestral Abril - Mayo 2017. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

Certificado por:

Publisher & CEO Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com
Editor in Chief Erico García García
erico@inmobiliare.com
Sales & Marketing Director Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL: Abraham Metta • Adrián García Iza • Alberto De la Garza Evia • Alejandro Sepúlveda • Alonso Diaz Etienne • Antonio Ruiz Galindo • Blanca Rodríguez • Eduardo Güémez • Elliott Bross • Eugene Towle • Germán Ahumada Alduncin • Gonzalo Montaño • Héctor Ibarzabal • Humberto Treviño • Ingrid Castillo • Jaime Lara • Javier Barrios • Javier Llaca • Jorge Ávalos • José Luis Quiroz • José Ma. Garza Treviño • Juan Pablo Arroyuelo • Luis Gutiérrez • Lyman Daniels • Pedro Azcué • Roberto Ordorica • Sergio Argüelles • Silvano Solís • Víctor Lachica • Yamal Chamoun

Representante en Chile Laura Maldonado
laura.maldonado@inmobiliare.com

Jefe de Redacción Adriana Leal
adriana.leal@inmobiliare.com
Coordinadora Editorial Catalina Martínez
catalina.martinez@inmobiliare.com
Asistente Editorial Liz Areli Cervantes López
liz.cervantes@inmobiliare.com

Dirección Diseño Editorial Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliare.com

Diseño Digital Cristina Mera
cristina.mera@inmobiliare.com
Asistente de Diseño Digital Elizabeth Mercado
elizabeth.mercado@inmobiliare.com

Fotografía Federico de Jesús Sánchez, Laura Menchaca

B2B Media MX
Director 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
Leonel Velázquez
Luis Manuel Hernández

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

Ventas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Guadalupe García
guadalupe.garcia@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com

Contacto
México +52(55) 5514 7914, Monterrey +52(81) 8000 7150
www.b2bmedia.mx

ARTHA CAPITAL
• Hectáreas •
3,650
Territorio Industrial
Terrenos en venta
Naves industriales en renta
Edificios industriales construidos a la medida
5 Parques Industriales
que transformarán el destino Logístico e Industrial de Mexico.
Fotografía: Jaime Navarro

info@artha.com.mx / +52 (55) 5081 1470
www.artha.com.mx

INMOBILIARE LATAM

18 NOTICIAS

28 INVERSIÓN
Crece inventario en Miami, se esperan condiciones favorables para invertir

36 CENTRO COMERCIAL
Solara potenciará la actividad comercial en Puebla

42 CENTROS COMERCIALES
La apuesta de Abilia en los centros comerciales

48 EN PORTADA
Centros comerciales: el gran acierto de Loma Desarrollos

56 SUSTENTABILIDAD
México comienza con la certificación LEED for Homes

64 DISEÑO SUSTENTABLE
Prospectiva del desarrollo inmobiliario: Tecnología Aplicada

70 SUSTENTABILIDAD
México, al frente de la evolución inmobiliaria sustentable

76 USOS MIXTOS
MIRA diseña proyectos de usos mixtos que generan comunidad

96 COMUNIDADES PLANEADAS
"Distrito Marina" en Puerto Cancún

100 DEL EXPERTO
World Capital Properties encuentra el terreno ideal para tus necesidades

SUMARIO

104 INTELIGENCIA INMOBILIARIA
El "Cuadrante Inmobiliario" del éxito

110 OFICINAS
La certificación LEED en el mercado corporativo clase A de la CDMX

116 REPORTE INDUSTRIAL
Reporta Monterrey crecimiento constante en el sector de oficinas e industrial al IT2017

122 DESARROLLO VERTICAL
México en proceso de potencializar el desarrollo vertical

154 DESARROLLO URBANO
Construyendo ciudades colectivas

158 MARKETING
Marketing Digital Inmobiliario: Qué debo pedir para generar resultados de negocio

164 SEGURIDAD
Estrategias de ciberseguridad: requisito para triunfar en la economía on-line

170 SUMMIT
Continúa estable la relación de negocios entre México y Estados Unidos

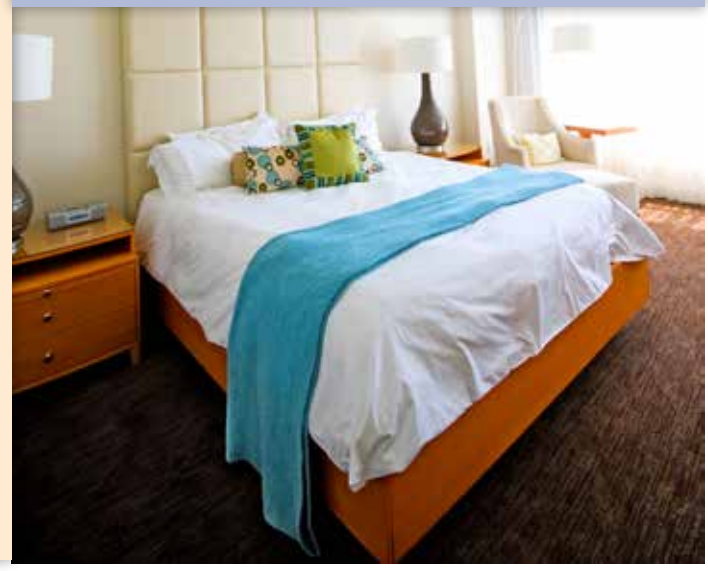
176 EXPANSIÓN
Avison Young, con gran crecimiento; y va por más

178 CONGRESO
Desarrolladores se unen para combatir la corrupción en el sector inmobiliario

184 EVENTO
Ideas disruptivas llegan al sector, con la ayuda de la tecnología

186 EVENTO
México con potencial para seguir invirtiendo en hoteles: MexHic

188 ARTE
Una vida transgredida por el arte: Sotomayor

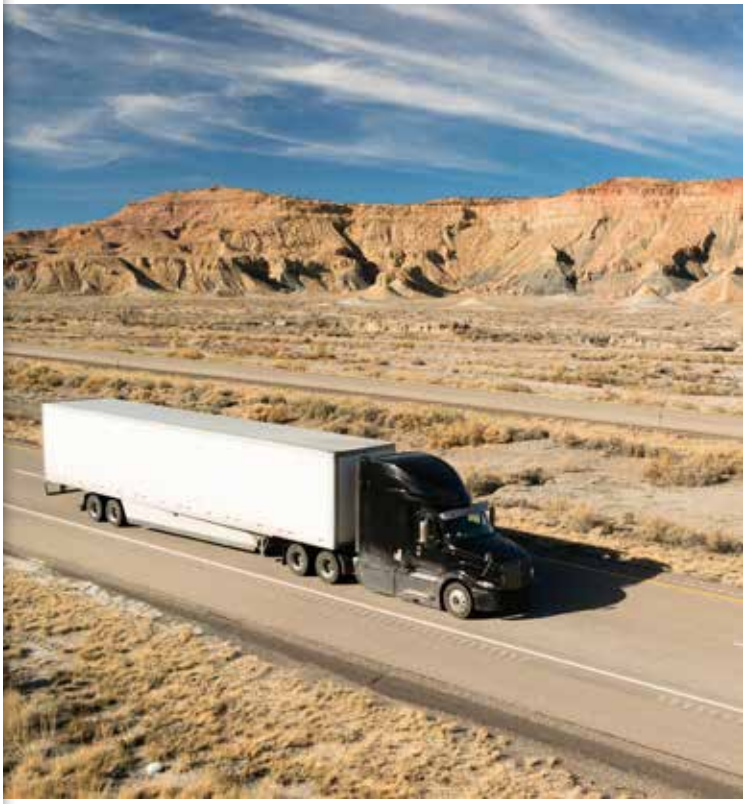


Aumenta Hoteles City Express presencia en Celaya

Con City Express Celaya Galerías, la franquicia llega a ocho inmuebles en Guanajuato. De acuerdo con información de la empresa, la nueva propiedad que ya se encuentra en operación, cuenta con 127 habitaciones distribuidas en 72 habitaciones sencillas, 48 dobles, 6 suites y una habitación para personas con capacidades especiales. City Express Celaya Galerías se encuentra ubicada sobre la Av. Eje Nororiente Luis Donaldo Colosio, dentro de la ruta automotriz del Bajío y operará bajo el esquema de administración. Por otro lado, durante el mes de marzo inauguró la tercera propiedad en Zamora, que dispondrá de 114 llaves, y está ubicado en el corredor agroindustrial más importante de Michoacán, sobre la carretera Zamora con esa apertura alcanzan 127 inmuebles en el país.

Sector infraestructura puede resistir un menor comercio con EU: S&P Global Ratings

Los analistas de S&P Global Ratings consideran que la posible renegociación del TLCAN podría afectar las industrias de transporte y energía de México, ya que se podrían reducir las expectativas de crecimiento del PIB, "lo que podría debilitar la generación de flujo de efectivo para los proyectos y participantes del sector". Sin embargo, consideran que muchas de las entidades mexicanas del sector que han sido calificadas por ellos, cuentan con calidad crediticia relativamente fuerte, "lo que debería permitirles resistir un periodo de menor crecimiento respecto al esperado del PIB". Declaran que, independientemente de lo que suceda con el tratado, México debe seguir invirtiendo en infraestructura, para mejorar su competitividad a nivel mundial. "Si la relación entre los dos países se deteriora, México podría revisar su estrategia energética para reducir su dependencia de la importación de gas natural y productos de petróleo refinado provenientes de Estados Unidos".



Firman convenio para fomentar cultura bursátil entre BMV y ASOFOM

La Bolsa Mexicana de Valores -BMV- y la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto múltiple -ASOFOM- firmaron un convenio de colaboración para fomentar la cultura bursátil. Entre las acciones que plantea el acuerdo se encuentra la participación en conferencias y eventos, reuniones con los asociados y plan de facilidades, para quienes ingresen por primera vez en el mercado de valores, entre otras. Durante la firma de convenio, donde estuvieron presentes Adolfo González Olhovich, Presidente de la ASOFOM, y José-Oriol Bosch Par, Director General de la BMV, se dio a conocer que entre 2015 y 2016, al menos tres Sofomes llegaron al mercado con colocaciones entre 50 y 250 millones de pesos.

Millennials desean comprar casa; 66% no lo hace por falta de ahorro para enganche: HSBC

De acuerdo con la encuesta "Más allá de los ladrillos. El significado del hogar" de HSBC, 68% de los encuestados nacidos entre 1981 y 1998 llamados millennials, comentaron que no han adquirido una vivienda debido a que necesitan un salario más alto, mientras que 66% se lo atribuye a que no ha ahorrado lo suficiente para un enganche. La encuesta también arrojó que esta población accedería a hacer sacrificios para adquirir una propiedad: 62% gastaría menos en entretenimiento; 24% comprarían algo más pequeño; 19% consideraría rentar una recámara, comprar con un miembro de la familia o mudarse con un familiar, para ahorrar para el enganche; 22% podría retrasar el tener hijos. El 43% de los millennials entrevistados enfrenta dificultades para planear la adquisición de una vivienda, y 54% gasta por arriba de lo que tenía estimado.

Estima Sports World ocho aperturas durante 2017

La empresa operadores de clubes deportivos informó que para 2017 esperan tener un crecimiento acelerado, ya que estiman ocho nuevas aperturas, de las cuales seis ya están en construcción y preventa. De acuerdo con la información, los recursos los obtendrán de la contratación de un crédito quirografario con HSBC por 350 millones de pesos. El crédito tiene un plazo de cinco años, con un periodo de gracia de 18 meses.

Hará más rentable a las empresas la tendencia sustentable

El tamaño total del mercado de bonos verdes es de aproximadamente 112 millones de dólares a nivel mundial, lo que según los especialistas se debe a una tendencia de las empresas a "ponerse más verdes". Al respecto, Enrique Solórzano de SURA comentó que en este momento, el mercado mexicano se encuentra en un punto en el que hay más recursos que proyectos "verdes" en qué invertir. En entrevista a medios, durante un evento en la Bolsa Mexicana de Valores, agregó que la tendencia va encaminada hacia la sostenibilidad, ya que se ha comprobado que ello hace a las empresas más rentables. Además, comentó que si la tendencia sigue, en el futuro los proyectos "no verdes tendrán menos acceso al mercado que los sustentables".

Mexicanos en Estados Unidos con deseos de invertir

De acuerdo con Coral Quintero, directiva de Up Town, empresa de remates hipotecarios, se ha observado en Estados Unidos un creciente interés de los inmigrantes establecidos legalmente, para invertir en una vivienda, primordialmente en Chicago. Comentó que tanto en México como en Estados Unidos se ha observado este interés creciente por la incertidumbre derivada de la administración de Donald Trump. "Ellos quieren comprar, y eso se ha reflejado en la demanda que estamos encontrando".

BECK

THINK.
DESIGN.
BUILD.

CONSTRUCCIÓN
PRECONSTRUCCIÓN
DISEÑO | CONSTRUCCIÓN
TECNOLOGÍA BIM

Grupo Beck se concentra en relaciones a largo plazo con cada uno de nuestros clientes. Construimos proyectos desde inicio, hasta la exitosa puesta en marcha. Visualizamos los proyectos como nuestros, midiendo nuestro éxito contra metas claramente establecidos. Esta forma de visualizar nuestro trabajo nos ha permitido ser reconocidos con excelencia en la industria.

Atlanta | Austin | Dallas | Denver | Fort Worth | México | Tampa

WWW. BECKGROUP.COM

Comienza operaciones Mizuho Bank en México

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores informó sobre el inicio de operaciones en el país de la institución Bancaria Mizuho Bank México. La filial del Banco Mizuho Bank obtuvo autorización para establecerse en México durante el mes de diciembre de 2015, y a partir del día 10 de marzo de 2017 se encuentra en operaciones. De acuerdo con información de la empresa, su vocación es primordialmente corporativa, "enfocada a la atención de empresas japonesas establecidas en México, y otras grandes corporaciones".

Estrena Regus espacio en Santa Fe y continúan planes de expansión

Regus inauguró su tercer espacio en la zona de Santa Fe, el número 35 en todo México. De acuerdo con Cati Cerda, Directora General de Regus México, la empresa tiene planes de expansión y están interesados en crecer hacia el Bajío, Tijuana, Cd. Juárez, Cancún, el área metropolitana en la zona norte y al sur de la ciudad. En 2017 abrirán una localidad más en El Pedregal. Esta apertura se diferencia de las demás, dado que es la primera que nace con el concepto integrado de coworking y no sólo business lounge.

Bancomer invertirá 1,500 mdd en México durante los próximos cinco años

El presidente de BBVA, Francisco González, anunció que destinará a México una inversión de 1,500 millones de dólares para ejecutarse en los próximos cinco años, lo cual se utilizará para seguir creando productos, financiar familias y empresas. Remarcó que las economías de México y los Estados Unidos están fuertemente vinculadas: "estamos hablando de más de 500,000 millones de dólares en comercio, entre las dos nacionales", por lo que no cree haya cambios profundos o estructurales en la relación.

Tianguis Turístico dinamiza al sector

De acuerdo con el titular de la Secretaría de Turismo del gobierno federal, Enrique de la Madrid, durante los tres días del Tianguis Turístico 2017, podrían alcanzarse cerca de 37 mil citas de negocios; recibir mil 600 compradores de 86 países, más de 2 mil 600 expositores y 900 empresas compradoras. El secretario comentó que el turismo se ha convertido en la tercera fuente de ingreso de divisas netas del país. Durante 2016 arribaron 35 millones de turistas, además de que se ha diversificado el mercado. "Hemos registrado un incremento de 24% en la llegada de visitantes europeos, de 70 % en la llegada de visitantes de América del Sur y hemos duplicado la llegada de visitantes asiáticos".

Suministrará Iberdrola energía eólica a Grupo Modelo

Grupo Modelo firmó con Iberdrola un contrato de suministro de energía a largo plazo. De acuerdo con información de la empresa, la energía será producida en un parque eólico que desarrollará Iberdrola en el estado de Puebla, con un monto de inversión de alrededor 300 mdd. Mediante este convenio, Grupo Modelo, logrará reducir las emisiones de CO_2 en alrededor 225,000 toneladas al año, lo cual es equivalente a retirar de circulación más de 90,000 vehículos al año; asimismo, incrementará la capacidad eólica del país en casi cinco por ciento.

Empresas Españolas prevén inversión de 147 mil mdp en México

De acuerdo con información de El Economista, al menos 14 empresas de origen español continúan viendo en México oportunidades, por lo cual en el transcurso del año algunas como Acciona, Iberdrola, Sabadell, Airbus, Palladium, Santander, BBVA, OHL, Mango e Inditex, entre otras, han anunciado inversiones que se aproximan a 7 mil 100 millones de euros, es decir, alrededor de 147 mil millones de pesos, para ejecutar en planes de expansión y crecimiento en los próximos años.

Grupo Axo adquiere 25% más de participación en Multibrand Outlet Stores

El operador de marcas como Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Hollister y Guess, entre otras, adquirió un interés adicional de 25% de Multibrand Outlet Stores, cadena operadora de tiendas Off-pricing, con lo cual ahora posee una participación de 75%. La minorista gestiona tiendas como Promoda Outlet, Reduced y Urban Store.

Nexxus Capital invierte en fintech con TransNetwork

De acuerdo con información de Nexxus, invertirán capital en la empresa TransNetwork, una empresa de tecnología financiera especializada en tecnologías y plataformas de pagos electrónicos. La tecnología de la compañía permite transferencias entre Estados Unidos y otros países de Latinoamérica.

Adquiere grupo Hotelero Santa Fe participación en hoteles de Nuevo Vallarta y Los Cabos

Grupo Hotelero santa Fe anunció la adquisición y expansión de dos hoteles, uno en Nuevo Vallarta y el segundo en Los Cabos, por medio de asociación al 50%. De acuerdo con la información, el valor de los dos activos es de 119.8 mdd, de lo cual aproximadamente la mitad, será financiada por deuda. Grupo Hotelero aportará 29.8 mdd, lo equivalente al 50% del capital, el resto quedará en manos del grupo de inversionistas dueños de los hoteles. Los inmuebles serán comercializados bajo la marca Krystal Grand y bajo el modelo all-inclusive, con esta adquisición la Compañía crecerá 16% el número de habitaciones operadas.

Sarrel invertirá 30 mdd en Colinas de Apaseo, Guanajuato

La empresa de autopartes inyectadas y cromadas de origen francés Sarrel, arrancó la construcción de su planta en Guanajuato, dentro del parque industrial Colinas de Apaseo de Lintel. La construcción está proyectada en dos fases, durante la primera se invertirán 30 mdd y se generarán alrededor de 290 empleos directos al término de 2022; mientras que durante la segunda etapa se estiman 20 mdd adicionales y la creación de 550 empleos directos.

Da Vinci Capital adquirió la empresa CATUSA; esperan generar 600 empleos directos

El fondo de inversión Da Vinci Capital invirtió en CATUSA, empresa dedicada a la fabricación de partes metálicas, tanto tubulares, como estructuras y piezas de alambres. De acuerdo con la información de la empresa, con la participación del fondo que Dirige Gustavo Tomé, se estima que CATUSA aporte más de 4 mil 800 millones de pesos en ventas en los próximos cinco años, además de generar alrededor de 600 empleos directos y 350 indirectos, antes de iniciar con los planes de expansión.

Ferromex podría comprar Florida East Coast Railway

De acuerdo con información de la agencia Reuters, Ferrocarril Mexicano -Ferromex- se encuentra negociando la compra de la empresa Florida East Coast Railway. De acuerdo con la información, se trataría de una transacción de más de 2 mil millones de dólares, incluyendo deuda. Se informó que de llegar a un acuerdo, se anunciará de la compra en los próximos días.

"Construyendo a México Crecemos" apoya a que los albañiles continúen sus estudios

En México hay dos millones de trabajadores de la construcción, de los cuales, 80% tiene rezago educativo y 20% no sabe leer ni escribir; es decir, 400 mil trabajadores. La Fundación "Construyendo y Creciendo" ha apoyado a más de 13 mil trabajadores de la construcción con material didáctico, clases de educación primaria y media superior, así como oficios de plomería, entre otros. José Shabot mencionó que con el compromiso de distintos desarrolladores e instituciones, actualmente se han logrado desarrollar 21 aulas en la Ciudad de México y zona metropolitana.

Thor Urbana es una de las empresas de desarrollo e inversión inmobiliaria líderes en México. A través de una plataforma verticalmente integrada, se especializa en la búsqueda, adquisición, desarrollo, reposicionamiento, comercialización, administración y disposición de múltiples proyectos inmobiliarios incluyendo lifestyle centers, hoteles de lujo y proyectos de usos mixtos en las principales ciudades y destinos turísticos del país.

WE BUILD

La empresa actualmente desarrolla más de un millón de metros cuadrados en distintos puntos del país como la Ciudad de México, Guadalajara, Playa del Carmen, Mérida, Metepec, Torreón, San Luis Potosí, Los Cabos, Belice, entre otros.

Calle Corazón
Playa del Carmen
Lifestyle retail center

Town Square
Metepec
Lifestyle retail center

The Landmark
Guadalajara
Mixed-use

The Harbor
Mérida
Lifestyle retail center

New Release
Torreón
Lifestyle retail center

New Release
San Luis Potosí
Lifestyle retail center

Paseo de la Reforma 2620 piso 16 / Lomas Altas, 11950 / Ciudad de México
+52 (55) 4170 1400 / info@thorurbana.com / thorurbana.com

THOR URBANA

CRECE INVENTARIO EN MIAMI,

SE ESPERAN CONDICIONES FAVORABLES PARA INVERTIR

Crece el producto de lujo. El producto de escala intermedia en preconstrucción, tiene actualmente precios competitivos con productos para reventa en Brickell y Edgewater.

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobiliare.com

Los especialistas observan saludable el mercado de Miami, con productos diversificados y estabilización de precios

De acuerdo con el reporte Anual de Mercado 2016-2017 de la Autoridad de Desarrollo de Downtown Miami, el mercado de esta región llegó al punto máximo de entrega de unidades desde 2008; se estima que durante 2017 se incorporen 3,456 nuevas unidades de condominios.

El reporte pronostica un descenso gradual en la entrega de unidades nuevas: 2,846 en 2018 y 1,960 durante 2019. "El regreso a este ritmo moderado de urbanización es un reflejo de la solidez del dólar estadounidense, un entorno de préstamos más restringido y la creencia entre los urbanizadores de que la absorción seguirá nivelada en un futuro predecible".

Esta situación ha generado un comportamiento más cuidadoso en los desarrolladores, "como los patrones de demanda y absorción se han normalizado en los últimos 18 meses, los urbanizadores y prestamistas han adquirido una mayor disciplina en términos de sincronización y diferenciación del producto", indica el reporte.

Anthony M. Graziano, Director de Integra Realty Resources -IRR- Miami y autor del reporte de Miami DDA, opina al respecto que, "estamos viendo una mayor diversidad del producto de lujo, donde los compradores tienen una gama más amplia de opciones en el mercado. El producto de escala intermedia en preconstrucción, que a veces desempeña también el papel de inventario que aún no se ha vendido y podría destinarse a alquiler (shadow rental market), tiene actualmente precios competitivos con productos para reventa en Brickell y Edgewater".

Se estima ajuste de precios, no caída

Se estima que el suministro acelerado de apartamentos traiga consigo un ajuste en los precios. "En la medida que hay más inventario en el mercado, el precio del producto existente disminuye 7% de año en año", considerando el precio en preconstrucción, esto representaría entre 500 y 600 dólares por pie cuadrado. Sin embargo, la competitividad de los precios abrirá paso a nuevos compradores. Al respecto, el Director de IRR comentó que, "en el 2016 se entregaron aproximadamente 1,000 apartamentos convencionales para alquilar, y en la actualidad se cuenta con otros 4,900 en construcción. Este nuevo suministro, unido a los condominios adicionales que estarán listos

Martín Elortegui, CEO
The Elmir Group

este año, comienza a disminuir la tasa de valorización del alquiler, abriendo una puerta a los jóvenes profesionales que desean vivir en Downtown, y que de otra manera quedarían fuera del mercado por no disponer del dinero necesario para asumir altos precios".

No obstante, de acuerdo con el reporte no se esperan caídas dramáticas de los precios. "Como no hay una crisis en el mercado similar a la que experimentamos en el 2007-2009, IRR no pronostica descensos dramáticos en los precios similares a los del último ciclo. El precio del producto en preconstrucción se mantiene relativamente bien, con proyectos recién entregados, que cerraron sus inventarios precontratados sin demasiada ostentación".

Martín Elortegui, de The Elmir Group, comentó en entrevista para Inmobiliare que, "en el caso de departamentos de las unidades terminadas o usadas, el mercado evoluciona con cierto ajuste de precios y la brecha entre el comprador y el vendedor hace que haya mayor tiempo en el proceso del cierre del negocio por las ofertas; pero aun así, se ven operaciones en repunte. Esto se observa aún más en precios por debajo del millón de dólares. En el mercado de las casas, la oferta y la demanda está en crecimiento con muy buenos resultados en estos primeros meses.

"Hay actividad y el tiempo entre la puesta en venta de la propiedad y la venta de la misma cada vez es más corto, haciendo que el mercado en ese sector vaya creciendo a buen ritmo. Miami es una Ciudad que va en un desarrollo sin retorno. En el sector de lujo, los edificios están por sobre 80% vendidos, donde el comprador lo tiene para su propio uso o como segunda casa de vacaciones. Hay buenas oportunidades y creemos que en 2017 habrá un mercado positivo para los compradores".

El reporte considera que el dinamismo se ha visto estimulado por "nuevas opciones de establecimientos minoristas y entretenimiento, mejores amenidades en el distrito, un mercado turístico estable y una tendencia predominante hacia la vida urbana en Miami", así como las recientes inversiones en transporte e infraestructura.

El directivo de IRR consideró que es el momento apropiado para comprar, ya que esperar una caída mayor en los precios significaría sacrificar las tasas que se encuentran en niveles históricamente bajos, las cuales se estima aumenten en los próximos meses.

Por otro lado, el directivo de The Elmir Group considera que la incertidumbre causada por la nueva presidencia en Estados Unidos ha ido disminuyendo. "En estos primeros meses vamos viendo que el mercado va tomando cada vez más confianza con el nuevo gobierno y administración del país, vemos un incremento de nuevas inversiones y sobre todo de países que muestran atención en Miami, como China, Canadá, Emiratos Árabes, Argentina, Brasil y nuevamente Venezuela".

¿De dónde sale el dinero que los mexicanos invierten en Estados Unidos?

De acuerdo con la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Estados Unidos, el financiamiento que utilizaron los mexicanos durante 2016,se conformó de la siguiente manera: 59% fueron préstamos por parte de instituciones americanas, 29% fue efectivo, 8% fueron inversiones y 2% fueron recursos provenientes de México.

Los mexicanos que reciben financiamiento para adquirir un inmueble, generalmente optan por adquirir: propiedades residenciales (63%), propiedades de inversión (10%), propiedades para vacacionar (10%), propiedades mixtas -para vacaciones e inversiones- (8%), otro uso (5%), desconocido (3%).

Mercado dinámico y atractivo a pesar de Trump

Gustavo Gálvez, Presidente y fundador de PFS Realty, considera que Estados Unidos seguirá siendo atractivo para los inversionistas mexicanos, a pesar de la nueva administración, en un comunicado enviado a prensa señaló que, "hasta ahora el gobierno no ha tomado medida alguna que pensemos vaya a afectar el mercado inmobiliario o de inversión en el mediano plazo. Los diferentes actores económicos han recibido con bastante optimismo a la nueva administración, lo que se refleja en el Dow Jones que superó los 20,000 puntos".

Asimismo, indicó que otro de los principales incentivos que tendrán, no sólo los inversionistas mexicanos sino también los latinoamericanos, para seguir apostando por Estados Unidos, es que en los próximos años las tasas de interés para créditos o financiamiento hipotecario se mantendrán entre 5 y 5.5% anual.

De acuerdo con su información, la inversión extranjera directa de México en los Estados Unidos casi se ha duplicado desde 2007, y las empresas apoyadas por inversión mexicana en la Unión Americana emplean a más de 123,000 personas.

Ugo Colombo, CEO de CMC Group Brickell Flatiron

Ugo Colombo y Luis Revuelta continúan innovando con Brickell Flatiron

En el centro del distrito de Brickell, el desarrollador Ugo Colombo realiza actualmente Brickell Flatiron, una torre residencial de vidrio de 750 pies de altura. El desarrollo tendrá 64 pisos, en los cuales albergará 549 unidades.

El diseño arquitectónico estuvo a cargo de Luis Revuelta, con quien también ha desarrollado inmuebles como Santa María, Bristol Tower y Epic, Grovenor House en Coconut Grove y Porto Vita en Aventura.

Entre las amenidades que ofrecerá se encuentran: el Sky Spa, concepto que combina servicios terapéuticos con baños de vapor privados, saunas y vestuarios; Sky Gym, con amplia variedad en equipos de entrenamiento, pesas y máquinas para ejercicios cardiovasculares de alta tecnología, pilates, yoga y una sala para hacer ejercicios aeróbicos, piscina para adultos y para niños; centro de negocios, salas de conferencia, cine para residentes, espacio para eventos privados y bodega de vinos, entre otras. De acuerdo con la información de la empresa, las unidades se encuentran a la venta desde los 450 mil dólares.

Ritz-Carlton Residences Sunny Isles Beach ofrece 212 nuevas unidades nuevas de lujo frente al mar

Château Group, en conjunto con Fortune International Group, desarrollan Ritz-Carlton Residences Sunny Isles Beach Florida, una torre residencial de 52 pisos que tendrá disponibles 212 unidades.

El inmueble se encuentra frente a la playa Sunny Isles Beach y ofrece jardines diseñados por Arquitectónica GEO. De acuerdo con su información, los departamentos (desde 149 metros cuadrados) tendrán vistas al océano, la ciudad y autopista intercostal y techos de 3.5 metros de altura (de 4.6 los penthouse). El encargado del diseño interior fue Michele Bönan.

Una vez concluida su construcción -en 2019 según sus estimados- Ritz Carlton administrará el inmueble. Entre las amenidades y servicios destacan acceso directo a la playa, club para niños y adolescentes, gimnasio frente al océano, club privado, restaurante y algunas unidades tendrán piscina privada. Manuel Grosskopf, Presidente de Château Group, comenta: "el club ubicado en el piso 33, goza de interminables vistas en todas las direcciones, además de sala de medios, lounge, dos áreas de bar, área de comida privada con cocina de alimentos preparados, centro de negocios y biblioteca".

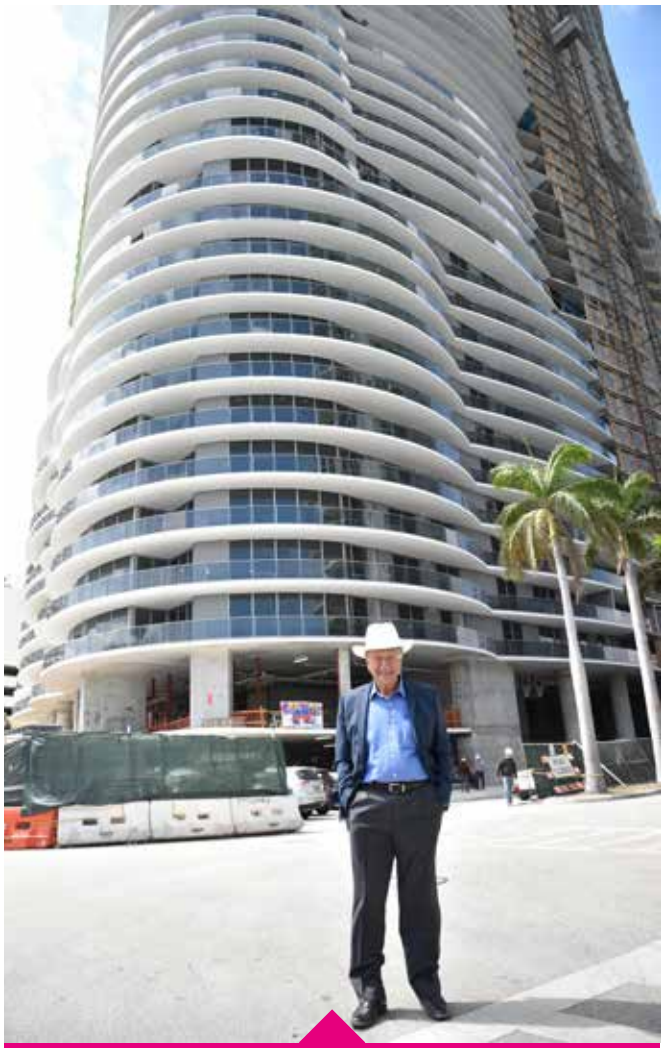
Los servicios que ofrecerá Ritz-Carlton van desde valet parking, servicios de limpieza, compra de alimentos, programa para propietarios ausentes, hasta servicios notariales, entre otros.

vonhaucke
espacios que inspiran
Río es un sistema de mobiliario orgánico, al tener formas curvas fluye en armonía con tu espacio.
Showroom:
Paseo de la Reforma 284 PH
Col. Juárez Del Cuauhtémoc
5999 9200
www.vonhaucke.mx

The Estates at Acqualina ofrecerá elegancia y amenidades fuera de lo común

Los desarrolladores de TG comenzarán este año la construcción de las dos torres de The Estates at Acqualina, que se ubicarán frente a Sunny Isles Beach, a cinco minutos del Bal Harbour Shop. Este proyecto es el primero en América en el que participa el afamado arquitecto Karl Lagerfeld, encargado de diseñar los lobbies de ambas torres. The Estates at Acqualina adicionará a la oferta 265 residencias estilo boutique, de tres a siete dormitorios.

Uno de los principales diferenciadores de este proyecto es la pista de patinaje sobre hielo. "Se trata de un espacio que cuenta con un dispositivo valorado en 400 mil dólares para controlar la temperatura, y cuya amplia cobertura presenta un cristalino fondo azul, que simula el fondo del océano y da la sensación de estar patinando dentro de una novedosa cueva submarina"; también ofrecerá más de 4 mil 200 metros cuadrados de servicios que incluyen spa, gimnasio, restaurante de clase mundial con vista al Océano Atlántico y Circus Maximus, todo un piso que abarca pista de hielo, boliche y sala de cine. También cuenta con sala club para inversionistas de Wall Street, donde los residentes tendrán acceso a cintas de teletipo, computadoras, además de 2.3 hectáreas de terrenos y jardines. Las unidades están valoradas entre 3.9 y 9 millones de dólares, y hasta 40 millones de dólares por los penthouse.



Celebran en Aria on the Bay

Melo Group desarrolla actualmente, dentro de la ciudad de Miami y frente a Margaret Pace Park en el distrito de arte y entretenimiento del centro, su más reciente proyecto. Se trata de Aria on the Bay, una torre de condominios de lujo que tendrá 53 pisos.

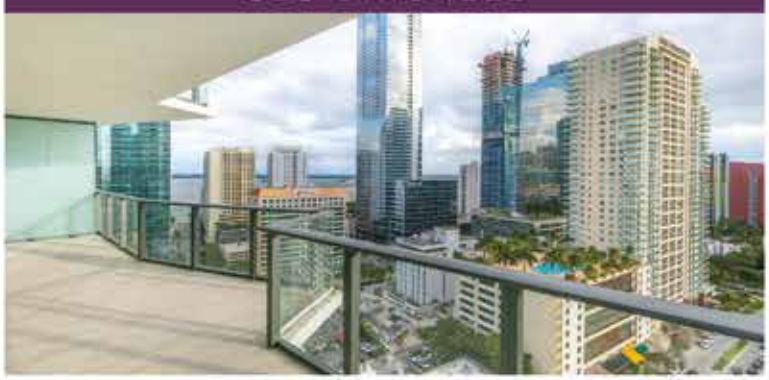
Aria on the Bay, la decimocuarta torre residencial de la firma, se desarrollará en el área de Greater Dow, escenario en el cual se festejó el 80 aniversario de José Luis Melo, fundador y Presidente de Grupo Melo, y donde se reunieron trabajadores, colaboradores, familiares y amigos, quienes comentaron que desde su llegada de Argentina en 2001 impulsó el resurgimiento inmobiliario de la ciudad.

Miami – Un Estilo De Vida Moderno Y Lujoso

NUEVA CONSTRUCCION - COCONUT GROVE

Moderna y Exquisita Residencia: Un Oasis a solo minutos de Brickell Av. y el Centro de Miami
1641 South Bayshore Drive, Coconut Grove, FL 33133
6 Dormitorios, 7 Baños completos y dos para huespedes, 850 mts² de interior con un lote cercano a los 3,000 mts²
Un diseño moderno y exquisito con detalles de lujo, resaltan esta magnifica residencia.
Precio de Venta U$S 10,250,000

SLS BRICKELL



1300 S Miami Av, Unidad 1401, Miami FL 33120
2 Dormitorios 2 Baños completos con un interior de 130 mts²
Unidad en esquina con vistas panoramicas hacia la Bahia y los magnificos edificios de Brickell Av.
Precio de venta U$S 898,000

BRICKELL CITY CENTRE I REACH

68 SE 6th Street, Unidad 3911, Miami FL 33131
3 Dormitorios con 4 Baños completos y uno mas para huespedes.
250 mts² de interior con vistas a la Bahia y los nuevos edificios de Brickell Av.
Precio de venta U$S 2,290,000

Excelencia. Experiencia. Expertos. Elmir.

Nosotros tenemos la experiencia para obtener el mejor resultado con su vivienda, ya sea para la venta, compra o renta.

Con un record de mas de U$S 250,000,000 en ventas en la Ciudad de Miami, nos especializamos en servicios a clientes sofisticados y de altos recursos.

Atencion personalizada, elaborada de acuerdo a la necesidad de cada cliente y sus expectativas.

Marketing, Relaciones Publicas y Publicidad, son parte de nuestros servicios a nuestros clientes para la venta de sus propiedades.

Nos Especializamos en el area de Brickell Ave, el Centro de Miami y Coconut Grove. Llamenos hoy mismo y le ofreceremos las mejores oportunidades del mercado.

Martin Elortegui
Director of Business Development,
The Elmir Group
305.987.6807
MElortegui@Cervera.com

THE ELMIR GROUP
THE NAME THAT SELLS

MBF

CERVERA®
REAL ESTATE • 1969

CERVERA TOP PRODUCER CLUB
General Real Estate President's Circle
Development Sales Silver Circle

Karen Elmir
CEO and Founder, The Elmir Group
Realtor Associate, Top Producer
786.301.2220
KElmir@Cervera.com

SOLARA POTENCIARÁ LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN PUEBLA

La oferta gastronómica se reinventará con la presencia de un clúster de comida bajo el nombre de Mercado Solara

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobiliare.com

El proyecto liderado por Grupo DLG ingresará al mercado poblano marcas como City Market y Forever 21. Gracias a su diseño y concepto, Solara brindará a sus visitantes las experiencias de compra y recreación más sofisticadas, así como atractivas en Puebla

Ubicado en la mejor zona comercial y de mayor poder adquisitivo de la ciudad, Solara será uno de los desarrollos de usos mixtos más exclusivo de la entidad. Con una inversión superior a los 1,000 millones de pesos, el proyecto pretende ser un ícono para Puebla, ya que además de incluir una moderna arquitectura, renovará las opciones comerciales existentes a través de una propuesta alineada a las nuevas tendencias que hay en el mercado.

El desarrollo realizado por Grupo DLG, consta de una remodelación de fondo de la plaza existente, que en su primera etapa contempla el desarrollo de nuevos espacios comerciales, gastronómicos y de entretenimiento para todas las edades en un área rentable de 40 mil metros cuadrados, además de una torre de usos múltiples proyectada para una segunda fase del proyecto.

Al respecto, Alejandro Garibay, socio de Grupo DLG comenta en entrevista para *Inmobiliare* que "el éxito del proyecto se liga a su tienda ancla City Market, siendo la primera sucursal en el estado, con lo que se verá fortalecido el sector de autoservicio de la zona. Además de contar con el respaldo de nuevas marcas para Puebla, tales como Best Buy, Bed Bath & Beyond, Forever 21, por citar algunas.

El diseño arquitectónico de este nuevo espacio está a cargo de Grow Arquitectos, quienes buscan crear un espacio innovador, aspiracional y único, basado en áreas abiertas, jardínes y amplios corredores que dará a los visitantes una experiencia de entretenimiento distinta a la que se ofrece actualmente.

Dentro de sus principales componentes de diversión se destaca el nuevo concepto de entretenimiento llamado Alboa que es un espacio para todas las edades habilitado con líneas de boliche, mesas de juegos y un menú diseñado por chefs mexicanos, además de las salas de cine, así como área de entretenimiento infantil y gimnasios.

Por otro lado, la oferta gastronómica se reinventará con la presencia de un clúster de comida bajo el nombre de Mercado Solara, el cual le dará un enfoque fresco, al ofrecer comida y productos orgánicos, artesanales y gourmet de la más alta calidad. Además de contar con las mejores opciones de restaurantes tanto locales como de la Ciudad de México.

El éxito del proyecto se liga a su tienda ancla City Market, siendo la primera sucursal en el estado:

Alejandro Garibay, socio de Grupo DLG

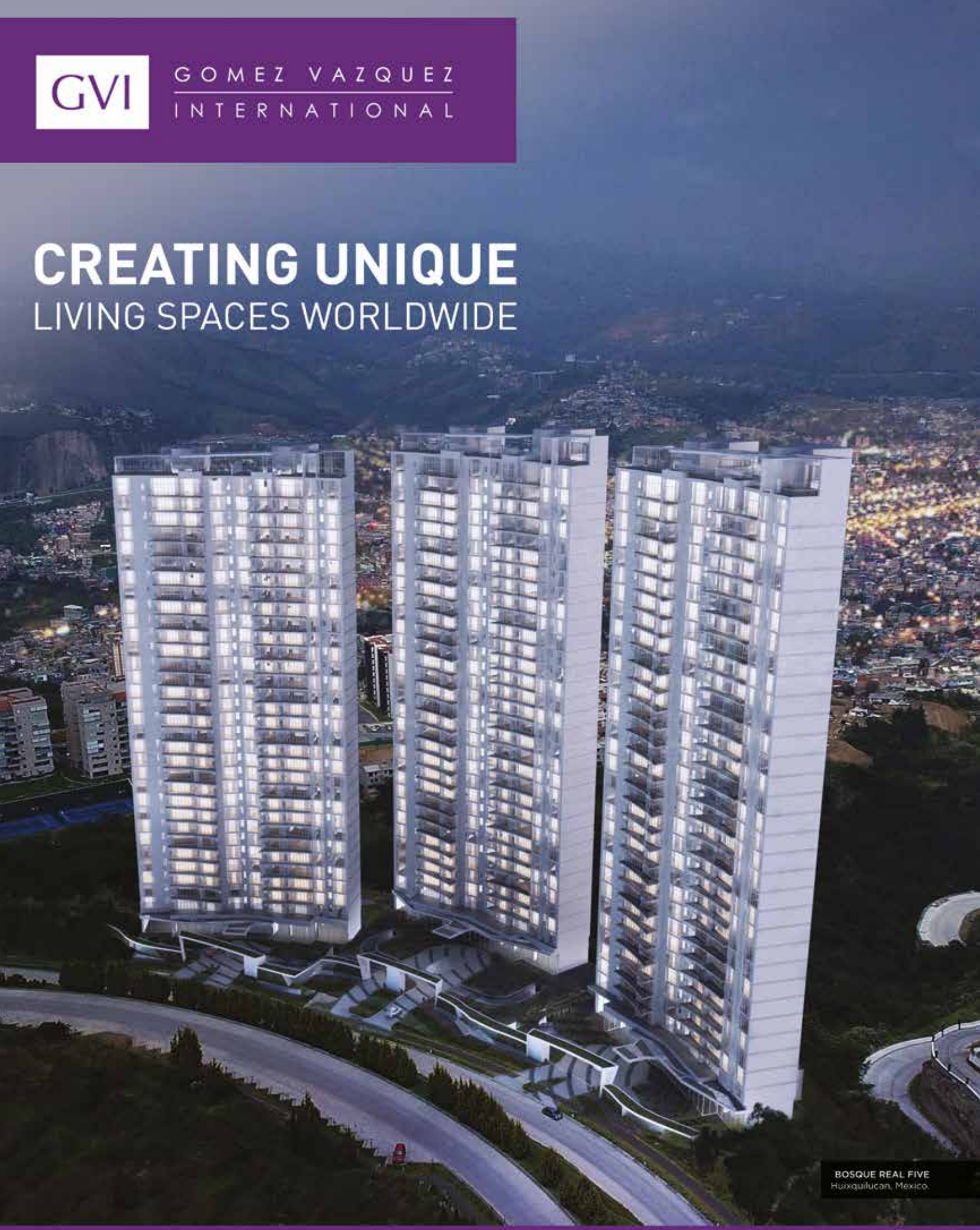
Solara formalizó su etapa de construcción en enero de este año, con una ceremonia de Primera Piedra en la que asistieron autoridades del gobierno de Puebla e inversionistas del proyecto. Ambos, se pronunciaron a favor del crecimiento del estado a través de propuestas inmobiliarias que mejoren el bienestar de la gente y eleven el valor económico de la región a nivel nacional.

El proyecto que se construye sobre la Vía Atlixcáyotl, actualmente registra un avance del 30% y prevé iniciar operaciones a finales de 2017, por lo que para esa fecha en Puebla se contará con el primer complejo en su tipo.

GVI

GOMEZ VAZQUEZ
INTERNATIONAL

CREATING UNIQUE
LIVING SPACES WORLDWIDE



BOSQUE REAL FIVE
Huixquilucan, Mexico.

ARCHITECTURE | PLANNING | URBAN DESIGN

PARK VIEW TOWERS
Clearwater, Florida

www.gvi.la

Our residential projects are tailored to the needs and aspirations of our clients

WESTPOINT
Guadalajara, Mexico

BOSQUE REAL RESIDENCE
Huixquilucan, Mexico

MEXICO | NORTH AMERICA | CENTRAL-SOUTH AMERICA

La apuesta de ABILIA en los CENTROS COMERCIALES

Latitud Polanco

En el segmento de usos mixtos está desarrollando Latitud Polanco y Latitud La Victoria, ubicados en Ciudad de México y Querétaro respectivamente

POR **ABILIA**

Con 26 años de experiencia esta empresa conoce al consumidor y abre una oportunidad para los proyectos de usos mixtos

ABILIA es uno de los desarrolladores inmobiliarios más grandes, experimentados y confiables de México. Hace 26 años inició una trayectoria sustentada en tres pilares: solidez financiera, compromiso y honestidad, los cuales han permitido que hoy, la firma este desarrollando 15 proyectos de gran escala en los segmentos: usos mixtos, residencial, corporativo y comercial ubicados en las principales ciudades de la República Mexicana.

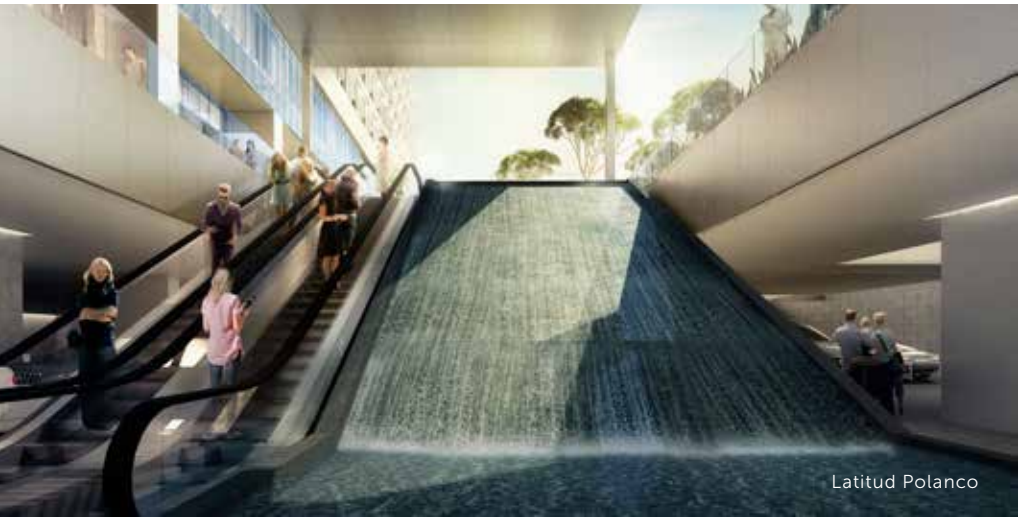
Actualmente, está creando una nueva generación de proyectos de mayor escala arquitectónica entre los que figuran, en el **ámbito residencial: Rubén Darío 225, Cittá San Jerónimo y Bosque 6060**, ubicados en la capital del país; además de Latitud Providencia en la ciudad de Guadalajara. En el segmento de **usos mixtos** está desarrollando **Latitud Polanco** y **Latitud La Victoria**, ubicados en Ciudad de México y Querétaro respectivamente.

Latitud La Victoria, primer proyecto de usos mixtos en el centro de Querétaro, se integra por siete torres residenciales, oficinas corporativas, un hotel y un *fashion mall* llamado **Puerta La Victoria**, con un área de 60,000 metros cuadrados en donde sus visitantes podrán encontrar tiendas de moda, complejos de cine y restaurantes familiares.

Este centro comercial abrirá sus puertas en **mayo de 2017** y entre sus principales inquilinos están marcas como: Sears, H&M, Forever 21 cuatro marcas de Grupo Inditex -LFT, Pull & Bear, Stradivarius, y Bershka- Sfera, un Cinépolis con 14 salas, de las cuales cuatro serán VIP y habrá un espacio para el entretenimiento donde operará Recórcholis con boliche y otros elementos.

También cuenta con 23 destinos de comida incluyendo 11 restaurantes con terrazas panorámicas con vista a la ciudad y 12 opciones de comida rápida en el *Food Hall* al aire libre. Sin duda, Latitud La Victoria es uno de los proyectos inmobiliarios más importantes de la zona centro del país. ABILIA decidió invertir en la ciudad de Querétaro porque cuenta con un crecimiento económico acelerado y un potencial importante para los siguientes años, además de que posee una ubicación geográfica privilegiada, industria en crecimiento y una alta migración proveniente de otros estados.

Latitud Polanco


Latitud Polanco

Este proyecto albergará más de dos mil 500 empleos como resultado de la operación del desarrollo. La industria de los centros comerciales en México es un mercado en constante movimiento, el cual sigue consolidando y cambiando con las nuevas circunstancias de su entorno. La Ciudad de México y la zona metropolitana se han posicionado como unas de las regiones detonantes de la inversión en complejos comerciales.

En la capital del país, con un avance de obra de 80%, ABILIA está **desarrollando Latitud Polanco**, un proyecto de usos mixtos que se integra por dos torres de 22 niveles cada una. Una torre estará destinada a la zona residencial que contará con 350 departamentos y la otra, será la torre de oficinas. En los dos primeros niveles de ambas torres se encuentra **la zona comercial** de 3,500 metros cuadrados, la cual albergará diferentes giros de locales como: restaurantes, tiendas de conveniencia y servicios de apoyo a residencial y oficinas. Además, cuenta con terrazas abiertas a lo largo de las plazas las cuales complementarán a los comercios adjuntos.

También en Ciudad de México, ABILIA está desarrollando su primer centro comercial sin otro componente adicional como oficinas o viviendas llamado **Puerta Tlatelolco**, el cual busca satisfacer las necesidades de los habitantes de la zona ofreciendo servicios y entretenimiento a los usuarios.

El complejo comercial abarca un terreno de 12,000 metros cuadrados y forma parte de una reconversión de tierra, ya que se construye dónde

Latitud La Victoria

estaba una fábrica de levadura, en avenida Manuel González frente a la Segunda Sección de la Unidad Habitacional.

Puerta Tlatelolco estará abierto al público en 2018 y albergará restaurantes, bancos y un supermercado. Además, cuenta con un enfoque muy importante de entretenimiento ya que tendrá un gimnasio, canchas para deportes y un complejo de 14 salas de Cinépolis. En cuanto a su arquitectura, el diseño consiste en crear una gran plaza pública con mobiliario urbano, elementos de agua y vegetación para crear un espacio recreativo.

Los centros comerciales que van a sobresalir serán los mejor concebidos, que conjuguen la mejor ubicación, gran solidez y con el mejor prestigio en el mercado, es así como ABILIA responde a la creciente demanda de proyectos integrales que permitan a los residentes tener más actividades en la vida diaria en un complejo bien diseñado que les garantice seguridad y contribuya a generar comunidades.

Latitud La Victoria, primer proyecto de usos mixtos en el centro de Querétaro, se integra por siete torres residenciales, oficinas corporativas, un hotel y un fashion mall llamado Puerta La Victoria

Latitud La Victoria

mara

YOUR HOME BY THE SEA

Playa del Carmen, México

INMOBILIARIA PARCUE

URBAN LANDSCAPE

GI

LEAF

RDLP

Departamentos a partir de $609,000USD.

+52 (81) 1934 3000

maraplaya.mx

CENTROS COMERCIALES: EL GRAN ACIERTO DE LOMA DESARROLLOS

Alameda Otay Town Center

"LOMA Desarrollos tiene la oportunidad de desarrollar y convertir a ALAMEDA OTAY TOWN CENTER en el primer Town Center real. en el área de Tijuana, B.C."

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Alameda Otay Town Center será el primer desarrollo de este tipo en Tijuana, el cual dará vida a la ciudad con una nueva combinación de giros en la zona de Otay.

Con una ubicación privilegiada en Tijuana, Baja California, Alameda Otay Town Center será una coinversión entre LOMA Desarrollos y Soriana,proyecto único que aprovechará la afluencia de la zona con universidades, aeropuerto, garita, zona industrial y de vivienda cercanas; un elemento destacado es que tendrá una oferta comercial, gastronómica, hotelera y residencial muy diferente a lo existente.

Este proyecto de usos mixtos desarrollado por LOMA Desarrollos, está dividido en dos etapas; inicia su construcción en abril de 2017, por lo que la apertura de la 1ª y 2ª fase están previstas para la primavera de 2018 y 2019 respectivamente.

"En LOMA Desarrollos nos especializamos principalmente en el desarrollo de proyectos comerciales y residenciales. En esta ocasión, Alameda Otay es un concepto Town Center, el cual está compuesto por una parte residencial, hotelera y otra comercial, donde además contará con consultorios médicos, lo que nos lleva a hacer alianzas con otros desarrolladores expertos y especializados en cada uno de los giros mencionados, garantizando así el éxito del proyecto", detallan los directivos.

Un tema innovador será la incorporación de un centro médico, pues LOMA Desarrollos ve un excelente potencial para el turismo médico y por ende, la idea es concretar esta etapa de la mejor manera, buscando a un especialista en la administración hospitalaria que les permita detonar el diseño, así como un concepto de calidad.

Con un concepto único de alameda central, los visitantes podrán realizar sus compras al mismo tiempo que actividades recreativas y de entretenimiento; el diseño fue hecho por el arquitecto Martín Pereira, que con la alameda central pretende una mejor visualización del visitante hacia el comercio. El diseño surge como una necesidad de diferenciación para ser más atractivos e integrar el centro comercial a la comunidad, y por ello, la propuesta es de un Town Center.

Al respecto, el arquitecto Pereira menciona que "cada desarrollo en el que participas como arquitecto, en cualquier parte del mundo, debe enfocarse en ayudar a las

ALAMEDA OTAY TOWN CENTER

NOMBRE DE PROYECTO: Alameda Otay
INICIO DE OBRA: Abril 2017
INAUGURACIÓN: 1ª etapa primavera 2018; 2ª etapa primavera 2019
CIUDAD: Tijuana, Baja California
ESTATUS: En construcción
TERRENO: 115,127 m^2
CONSTRUCCIÓN: 72,978 m^2
OFICINAS Y COMERCIO: 43,159 m^2
MARCAS: Soriana Hiper, Cinemex, Office Depot, Toks, Foodgarden, Chiltepinos, Hotel One

INFORMES:
(664)6243522
info@alamedaotay.mx

Alameda Otay Town Center

tiendas a diferenciarse, ser más amigables, permitir la venta, comunicación y que la convivencia de los visitantes sea lo mejor. Necesitas entender cada uno de los conceptos de desarrollos que existen, para poder minimizar el riesgo de inversión y así desarrollar en el sitio correcto el desarrollo correcto".

"Es muy importante, dentro de este tipo de Town Center, el uso de la vegetación, la accesibilidad en todas las áreas para personas discapacitadas, banquetas amplias y diseñadas para poder tener kioscos, y la posibilidad de tener la zona de entretenimiento siempre activa y en movimiento. Donde puedan tener una experiencia nueva en cada visita".

Para este componente, buscarán hacer alianza con las mejores marcas y asegurar que las nacionales –sin presencia en la ciudad- lleguen con el concepto de Alameda Otay; marcas como Soriana Hiper, Cinemex, Food Garden, Office Depot, Dairy Queen y Citibanamex, entre otras.

Para la idea de Alameda Otay, Andrew Strenck fue quien detonó la iniciativa de este proyecto tipo Town Center, y para hacer frente a este interesante reto, LOMA Desarrollos presentó a Pedro Albalate como nuevo Director Comercial de la empresa. detalla que Tijuana es una de las ciudades de México donde se ve más dinamismo en cuanto al desarrollo inmobiliario, y por ello, se han anunciado proyectos nuevos.

"La economía de Tijuana ha crecido a un ritmo mayor que el nacional por los últimos años, y esto ha traído un crecimiento poblacional interesante con la demanda de más servicios por parte de la población. Alameda Otay está ubicado en un punto estratégico ya que la ubicación del proyecto es una confluencia de vías muy importantes, cerca de la Garita de Otay y de la avenida que conduce hacia una de las zonas industriales más grandes del país, además de estar muy cerca del área de influencia del aeropuerto, universidades y el consulado de Estados Unidos. Definitivamente, uno de los mejores puntos comerciales de la ciudad", enfatiza Jorge Lizán de Lizan Retail Advisors.

"Estoy muy contento de formar parte de este nuevo reto. Alameda Otay es un proyecto que tiene todo para ser uno de los mejores desarrollos de usos mixtos del norte del país. El componente comercial y de entretenimiento es muy atractivo, por lo que se complementa perfectamente con hoteles y vivienda", señala el arquitecto Pedro Albalate.

De acuerdo con los directivos de LOMA Desarrollos, todos los proyectos siempre son un reto, por ello dedican el mayor esfuerzo para cumplir con los objetivos planteados desde un inicio hasta el final, y no dejan de lado la importancia de generar cambios positivos en la zona, la generación de empleos para los habitantes y plusvalía.

Aunque Alameda Otay Town Center es uno de los proyectos más grandes, LOMA Desarrollos tiene en puerta un inmueble similar, pero ubicado en la ciudad de Culiacán, Sinaloa, bajo el concepto de usos mixtos, por el momento están en la etapa de análisis de la oferta y demanda, que servirán para validar la conceptualización inicial.

8113664100 info@lomadesarrollos.mx

Alejandría Privada Residencial

Algunos de los proyectos que están en proceso de desarrollo (2016-2017):

NOMBRE DE PROYECTO:
La Obrera (residencial)

CIUDAD: Tijuana, BC
CONSTRUCCIÓN: Casas con 39 m² de const. y un valor de $426 mil

NOMBRE DE PROYECTO:
Acueducto (residencial)

CIUDAD: Tijuana, BC
CONSTRUCCIÓN: Casas con 57 m² de const. y un valor de $700 mil

NOMBRE DE PROYECTO:
Tres Ríos Culiacán

CIUDAD: Culiacán, Sinaloa
TERRENO: 35,661.73 m²

NOMBRE DE PROYECTO:
Alejandría Mazatlán

CIUDAD: Mazatlán, Sinaloa
CONSTRUCCIÓN: Departamentos de 72m² de const. con un valor de $1,144,500 y departamentos de 86 m² de const. con un valor de $1,312,500

NOMBRE DE PROYECTO:
Alejandría Privada Residencial

CIUDAD: Culiacán, Sinaloa
CONSTRUCCIÓN: Departamentos de 56 m² de const. y un valor de $735,000, casas de 107 m² de const. y un valor de $1,233,750, casas de 98 m² de const. y un valor de $1,139,250 y casas de 80 m² de const. y un valor de $939,750

NOMBRE DE PROYECTO:
Mi Plaza Tizimín

CIUDAD: Tizimín, Yucatán
MARCAS: Cinemex, Dominos Pizza, Parisina, Soriana Express y Waldos

NOMBRE DE PROYECTO:
Mi Plaza Naranjos

CIUDAD: Linares, Nuevo León
MARCAS: Cinemex, Parisina, Waldos, Dominos Pizza, Sensación, B. Hermanos

Mi Plaza Naranjos Linares

Alejandría Privada Residencial Culiacan

Alejandría Privada Residencial Culiacán

Alejandría Privada Residencial

Alejandría Privada Residencial

Mi Plaza Tizimín

Estimado Inversionista:

Hoy más que nunca debemos invertir con **responsabilidad** e **inteligencia** en nuestro país, en proyectos de alto retorno económico y de gran impacto social.

En **Orange Investments®** te ofrecemos oportunidades de inversión en proyectos inmobiliarios que hoy superan los **$2 mil millones de dólares**, avaladas por nuestro método único de investigación: **Detcon Study®**.

Descubre hoy cómo maximizar tus inversiones en *real estate*.

Orange Investments®

MONTERREY
+52 (81) 1477 8080

CD. DE MÉXICO
+52 (55) 5955 1555

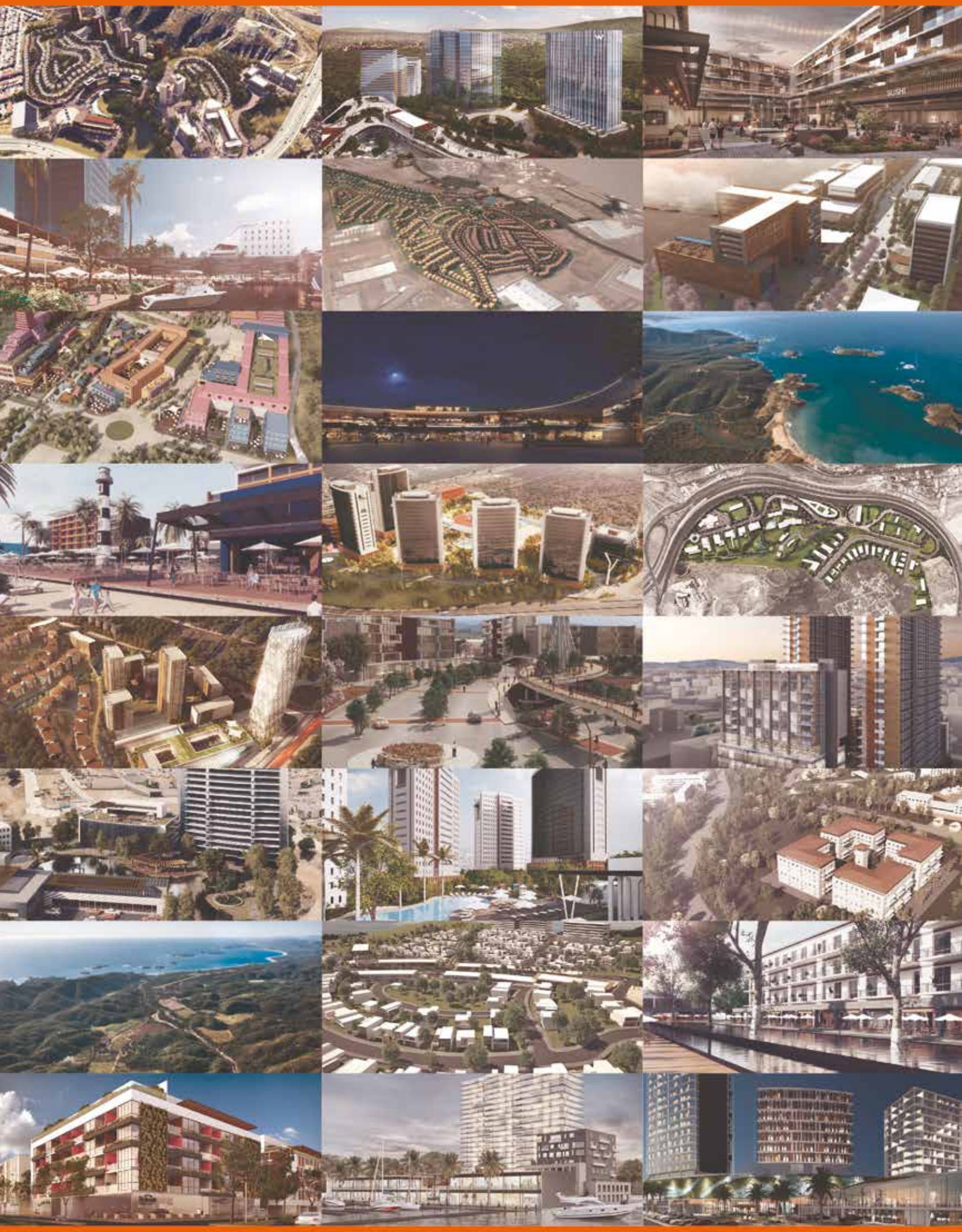
QUERÉTARO
+52 (442) 161 3690

COSTA RICA
+(506) 4404 0620

COLOMBIA
+57 (301) 769 2805

PERÚ
+ 51 (1) 221 2609

FOLLOW US


SUSHI

MÉXICO COMIENZA CON LA CERTIFICACIÓN *LEED for Homes*

POR **GUSTAVO DE LAS HERAS IZQUIERDO**
LEED AP BD+C; O+M; Green Rater
gustavo@revitalizaconsultores.com

Antecedentes, ventajas e implicaciones de certificar viviendas con este proceso, por el momento solo dos proyectos han calificado

La certificación de proyectos residenciales *LEED* en México se encuentra en su momento más inicial con tan sólo una casa certificada en todo el país. Las perspectivas a futuro son muy buenas, existiendo facilidades para certificar desarrollos internacionalmente con nuevos consultores *Green Rater* fuera de Estados Unidos y sistemas de evaluación adaptados a los distintos sistemas de construcción. Ya existen varios proyectos en proceso de certificación y el interés por los desarrolladores está aumentando al conocerse los beneficios económicos, medioambientales y de salud que pueden obtenerse.

Las viviendas *LEED* son más atractivas para los compradores ya que por un lado pueden conseguir ahorros potenciales de entre 30% -para una casa con certificación *LEED*- hasta 60% para una casa con certificación *LEED* nivel Platino. Por otro lado, los costos operativos y de mantenimiento representan 25% menos -conforme al artículo *The Business Case for Green Building*, del USGBC-. Según una encuesta realizada por "Harris Interactive" entre 68 y 73% de los constructores del mercado residencial aseguran que los compradores están dispuestos a pagar más por comprar y vivir en una casa con características sustentables; asimismo, 49% de los 2,000 estadounidenses consultados afirmaban que los factores ambientalmente amigables de la vivienda eran más importantes que el lujo.

Beneficios para los usuarios

Además de las ventajas económicas y medioambientales, los usuarios empiezan a ser conscientes de la importancia de beneficiarse con una calidad saludable del aire y se dan cuenta también de que, en este punto, las viviendas *LEED* representan un compromiso importante. El estudio realizado por la "Harvard School of Public Health" ha demostrado que las casas *LEED* utilizan menos contaminantes en todos los rubros comparadas con los hogares sin estas consideraciones. Las viviendas *LEED* proporcionan una calidad del aire controlada gracias a las pruebas de estanqueidad "blower door test" y a la ventilación mecánica efectuada con filtros de alta eficiencia que reduce la necesidad de abrir las ventanas y mantiene a los contaminantes -VOC, NOx, PM2.5, PM10 y radón- fuera de la envolvente del edificio. Todo ello es muy apreciado por los usuarios, quienes ven reducidos en un 47% los síntomas del "edificio enfermo" -estornudos, asma y dolor de cabeza-.

¿Aumenta el costo de la inversión?

Los costos de construcción usando el sistema de certificación *LEED* pueden variar entre -2% y 5%. Efectivamente, en ocasiones ocurre que es más barato construir un edificio residencial *LEED* porque siguiendo los procesos de diseño integrado que obliga al equipo de diseño y construcción a reunirse periódicamente con todos los agentes implicados, las decisiones clave son tomadas con todos los datos y con la opinión de todos los interesados; este proceso produce que, con ello, se eviten las decisiones impulsivas o de último momento. Un factor clave para mantener los costos de construcción bajos es tomar la decisión de certificar el edificio durante la fase más temprana del proyecto, cuanto más temprano se inicie el proceso de certificación menor costo adicional implicará.

Retorno en la inversión y precio de venta

El retorno en la inversión varía entre 3 y 10 años dependiendo de muchos factores entre los que se encuentran: ubicación, costo, energía y estrategias que el proyecto quiera aprovechar. Todo ello redunda en unos precios de venta más elevados, según un estudio realizado en la Universidad de California en Berkeley entre 2007 y 2012, las viviendas certificadas con el estándar *LEED* o *Energy Star* tenían un precio de venta un 9% superior en comparación a otras similares. La inversión vale más puesto que es más rentable a largo plazo, en consecuencia, los costos de operación y de mantenimiento son menores. Por ejemplo, en un contexto internacional de incremento constante de los precios de la energía, si el proyecto utiliza paneles fotovoltaicos o dispone de un tanque de aguas pluviales para regar, los costos mensuales de consumo de energía y agua serán menores comparados con otros edificios que no contemplen estas estrategias.

¿Es LEED apropiado para edificios en renta?

La decisión de construir un edificio residencial siguiendo el sistema de certificación *LEED* es todavía más valorada por los propietarios, pues de esta forma están asegurando el valor de su inversión gracias a los rigurosos planes de calidad y durabilidad que deben seguirse, así se evitan numerosos problemas durante la operación. La disminución de quejas obedece, principalmente, a la utilidad de los requerimientos para evitar la entrada de agua, filtraciones de aire, humedades, formación de

Caso de estudio Monterrey
Proyecto: Casa Lomas
por la Arq. Maricarmen González Fernández
San Pedro Garza García, N.L.

condensaciones, puentes térmicos y en general, a mantener el correcto diseño y ejecución de la envolvente de las viviendas. Además, los desarrolladores reconocen que un edificio certificado acelera la recuperación de su inversión puesto que tiene una tasa de ocupación 6% mayor que otro similar no certificado.

Antecedente en México: Torre Paradox

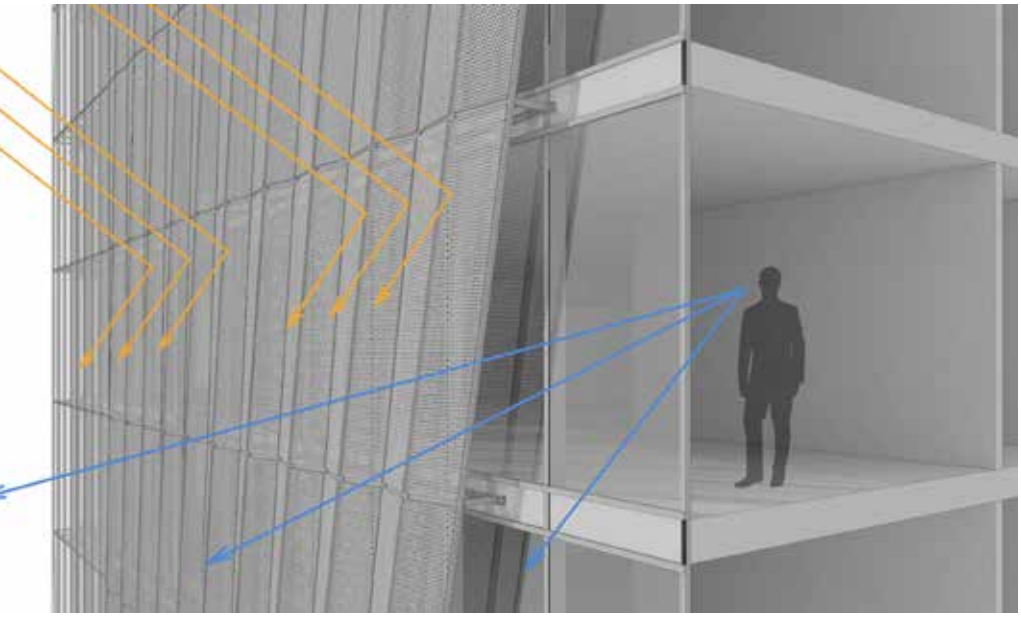
El antecedente de los proyectos *LEED for Homes* está respaldado por este proyecto en altura actualmente en construcción en Santa Fe, Ciudad de México. El proyecto fue registrado como Nueva Construcción -*LEED NC v3*- a pesar de ser residencial, en aquel momento no existían consultores acreditados con la credencial Green Rater en México. En este proyecto se seguirán algunas, pero no todas las medidas que caracterizan la certificación *LEED for Homes*, por ejemplo el *blower-door test*, por lo cual se asegurará que cada una de las viviendas conformen un espacio estanco con el fin de que no exista contaminación de aire entre las distintas unidades, así como evitar pérdidas de aire hacia el exterior.

Caso de Estudio en Monterrey

Actualmente está en construcción una de las primeras viviendas en México que busca la certificación *LEED for Homes*. Ubicada en San Pedro Garza García, Nuevo León -"Casa Lomas" por la Arq. Maricarmen González Fernandez y su equipo de diseño Arq. Guillermo A. Vidal Nahas- este proyecto inicia con una fuerte intención por parte de los propietarios de lograr una vivienda con bases sostenibles. Al ser pioneros en certificación *LEED*, se han involucrado nuevas pruebas y logísticas en tratamiento de residuos, optimización del uso de la energía y aprovechamiento del agua que se tuvieron en cuenta desde su conceptualización con estrategias pasivas de diseño.

El proyecto busca el mejor desempeño utilizando estándares internacionales, con esto, se definen parámetros que abarcan todos sus ámbitos constructivos. Este proyecto es sin duda una arquitectura que busca romper paradigmas en cuánto a las prácticas comunes y apuesta por una trascendencia positiva con su entorno.

Según una encuesta realizada por "Harris Interactive" entre 68 y 73% de los constructores del mercado residencial aseguran que los compradores están dispuestos a pagar más por comprar y vivir en una casa con características sustentables



¿Cuándo es rentable *LEED for Homes?*

La certificación *LEED* en viviendas es más rentable cuanto más grande es el proyecto, ya que es difícil justificar ciertos costos fijos que hay que pagar al GBCI cuando se trata de un proyecto para una vivienda individual. Aunque este tipo de certificaciones individuales pueden realizarse, es recomendable que los desarrollos tengan al menos ocho viviendas para rentabilizar los costos fijos.

Existen numerosas diferencias entre la certificación *LEED NC* y *Homes*:

1. **En *LEED for Homes* cada vivienda recibe un certificado LEED individual** a diferencia de *NC* en donde el certificado se otorga sólo para el edificio.
2. **Mejor comerciabilidad para el inversionista**, quien puede promocionar la venta del proyecto con la etiqueta *LEED* desde el inicio. De hecho, promover con un cartel de "Edificio residencial *LEED* en construcción" permite obtener un punto.
3. **Cada vivienda recibe una copia del manual de operación y mantenimiento** que enlista las garantías, contactos de los proveedores y manual de los equipos con los periodos recomendados para su revisión y mantenimiento.
4. **Incentivos fiscales y mayor edificabilidad.** En algunos lugares de la República, por ejemplo en la conocida zona de Polanco en la Ciudad de México, las normas locales de construcción otorgan la posibilidad de construir un mayor número de plantas si el edificio consigue alguna certificación en arquitectura sustentable, entre ellas la certificación *LEED*. Esto se implementa con el fin de premiar el compromiso medioambiental que redunda en el bienestar de los usuarios y, por extensión, en el del resto de la ciudad.

POPOCATÉPETL 526

Av. Popocatépetl 526, Col. Xoco, Benito Juárez, CDMX

A PARTIR DE 880 M² DE OFICINAS AAA EN VENTA
ENTREGA 2019

Exclusividad, Diseño y Ubicación

PAULINE DEL ANGEL
T (55) 8526 8829
pauline.delangel@cbre.com

buro

TEN ARQUITECTOS

CBRE

© CBRE, Inc. This information has been obtained from sources believed reliable. We have no reason to doubt its accuracy, but we do not guarantee it. Any projections, opinions, assumptions or estimates used are for example only and do not represent the current or future performance of the property, nor are they a representation of the property to determine to your satisfaction the suitability of the property for your needs.

5. **Mayor confiabilidad para los compradores**, puesto que existe una figura encargada de verificar que cada una de las medidas de sustentabilidad indicadas en el proyecto han sido realmente instaladas.
6. **Plan de calidad y durabilidad** para asegurar que el proyecto considera medidas que conserven la calidad de la construcción.

¿Se puede certificar una vivienda *LEED O+M*?

Una novedad reciente en la certificación *LEED for Homes* es la posibilidad de certificar edificios o desarrollos que tengan más de 20 viviendas. El USGBC tomó esta decisión en noviembre de 2015 después de un debate interno en el cual un 85,3 % de los participantes votaron afirmativamente a crear una adaptación del sistema *LEED EBOM v4* para proyectos multifamiliares.

¿Qué necesita el desarrollador?

Si un desarrollador quiere aprovechar las ventajas de la certificación *LEED for Homes*, debe contactar lo más pronto posible a un *Green Rater* o a una Consultoría *LEED* para tomar las decisiones claves del proyecto e implementar las estrategias que permitan reducir el impacto en el presupuesto global. Aunque la decisión se puede tomar más adelante, se aconseja tener la reunión de inicio durante el anteproyecto o diseño esquemático, con todo el equipo de arquitectos, ingenieros, el constructor y el *Green Rater*. La experiencia de proyectos residenciales en México nos dice que contratar y desarrollar la consultoría de detalles constructivos durante la fase de diseño y no durante el periodo de construcción es clave para coordinar perfectamente a todas las especialidades, en particular la cimentación y la estructura; por el contrario, si ésta se realiza hasta la primera etapa de construcción, se puede comprometer el buen diseño de la envolvente térmica y generar la aparición de puentes térmicos, humedades y condensaciones.

Fuentes:

http://www.usgbc.org/articles/green-building-costs-and-savings
http://e3greenbuilding.com/programs/leed-for-homes/leed-costs
http://www.usgbc.org/articles/business-case-green-building
http://articles.latimes.com/2012/jul/22/business/la-fi-harney-20120722

#VUELVEAIMAGINAR

- TRAMÍTALO COMPLETAMENTE **GRATIS**
- EN **CENTROS DE SERVICIO INFONAVIT** O EN **BANCOS PARTICIPANTES**
- PAGA A **12, 18, 24 O 30** MESES
- AHORA CON UNA **TASA DE INTERÉS MÁS BAJA**

www.mejoravit.com **Síguenos en**

CIBanco · Banca Mifel · Grupo Financiero monex · BX+ · Banamex · Banco Bancrea · Banco Multiva

PROSPECTIVA DEL DESARROLLO INMOBILIARIO: TECNOLOGÍA APLICADA

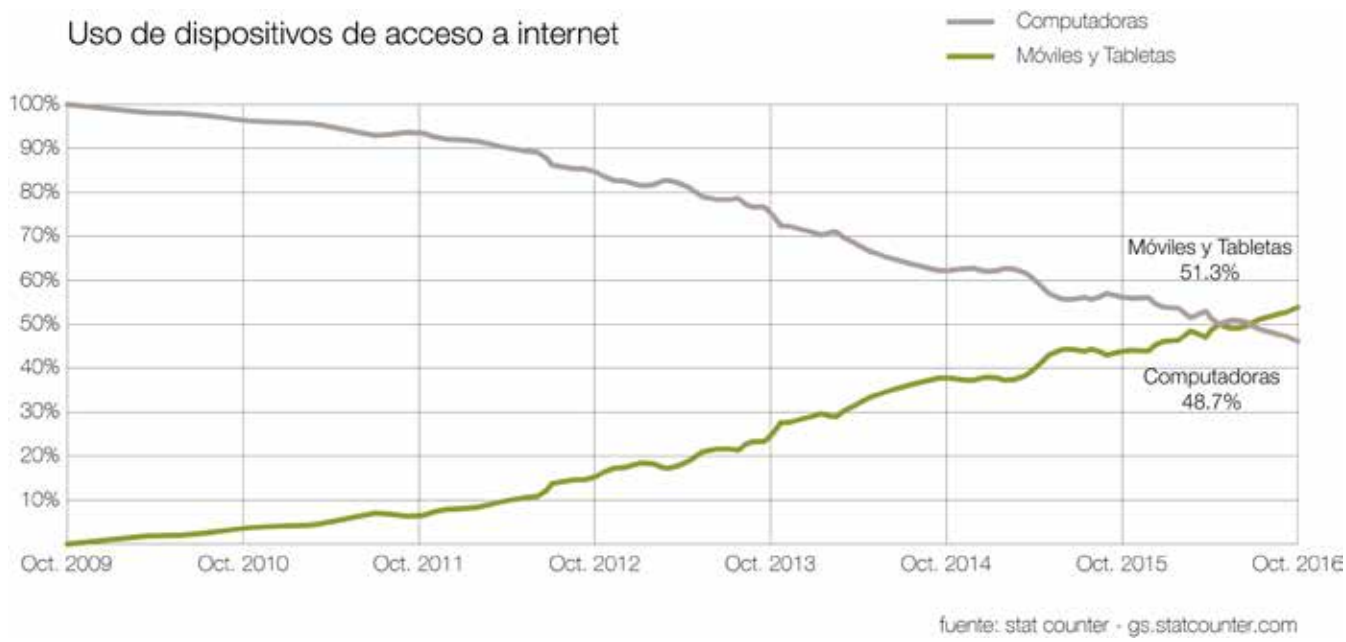
Big data, macrodatos, datos masivos o datos a gran escala es un concepto que hace referencia a conjuntos de datos tan grandes que aplicaciones informática tradicionales del procesamiento de datos no son suficientes para tratar con ellos y a los procedimientos usados para encontrar patrones repetitivos dentro de esos datos. En los textos científicos en español con frecuencia se usa directamente el término en inglés big data, tal como aparece en el ensayo de Viktor Schönberger big data: La revolución de los datos masivos.

POR **LUIS FERNÁNDEZ DE ORTEGA**
luis.fdeortega@v-fo.com
@vfoarquitectos

A través de la información se puede conocer mejor cuáles son los elementos de los desarrollos inmobiliarios que mayormente "enganchan" a los clientes potenciales. Con ésta, hemos pasado del diseño basado en las evidencias, al diseño basado en el comportamiento.

En esta serie de colaboraciones acerca del futuro, me gustaría ahondar en esta ocasión, en un aspecto que comenzará -si no es que ya ha comenzado- a tomar una relevancia fundamental en nuestras vidas. Y cuando digo que tal vez ya haya comenzado, me refiero a circunstancias que ya nos son familiares, pero en las cuales poco reparamos todavía: todos los días nos sumergimos en el mundo virtual, a través de la navegación por internet. Navegamos también por las redes sociales en busca de novedades, amigos, conocidos o incluso, para establecer relaciones de negocio. La vida se ha volcado al mundo conectado, y hoy es casi imposible mantenerse alejado de esta conexión virtual. Los dispositivos móviles nos han facilitado el acceso y nos acompañan de manera casi permanente, exigiendo en todo momento nuestra atención, para toda clase de notificaciones.

Seguramente en más de una ocasión nos hemos preguntado de qué viven empresas como Google, Facebook, Twitter (sólo por mencionar las clásicas). La respuesta a priori parece sencilla: de los anuncios; pero en realidad, su interés va más allá. usan nuestros hábitos de navegación, nuestros gustos, búsquedas y todos los "rastros" que dejamos en nuestros dispositivos, con el objeto de proporcionarnos información más acorde a nuestros intereses. Por ejemplo, Amazon, a través de su aplicación de lectura y dispositivos Kindle, utiliza algoritmos que le informan sobre nuestros gustos de lectura; más aún, sabe a qué velocidad leemos y en qué páginas nos entretenemos por más tiempo; esto le dice al algoritmo mucho más acerca de nuestros gustos de lo que nosotros mismos pudiéramos suponer. El algoritmo interpreta esa información, recaba datos y envía a nuestro correo ofertas de libros basadas en ellos. Acto seguido, otros proveedores interconectados con Amazon comienzan a enviarnos también información que asumen, nos será relevante y complementaria para nuestros hábitos y gustos.



Hacia finales de 2016 por primera vez los dispositivos móviles superaron a las computadoras en el acceso a internet, claramente esta tendencia continuará creciendo, por esta razón los canales de difusión de contenidos se están enfocando a los dispositivos móviles.

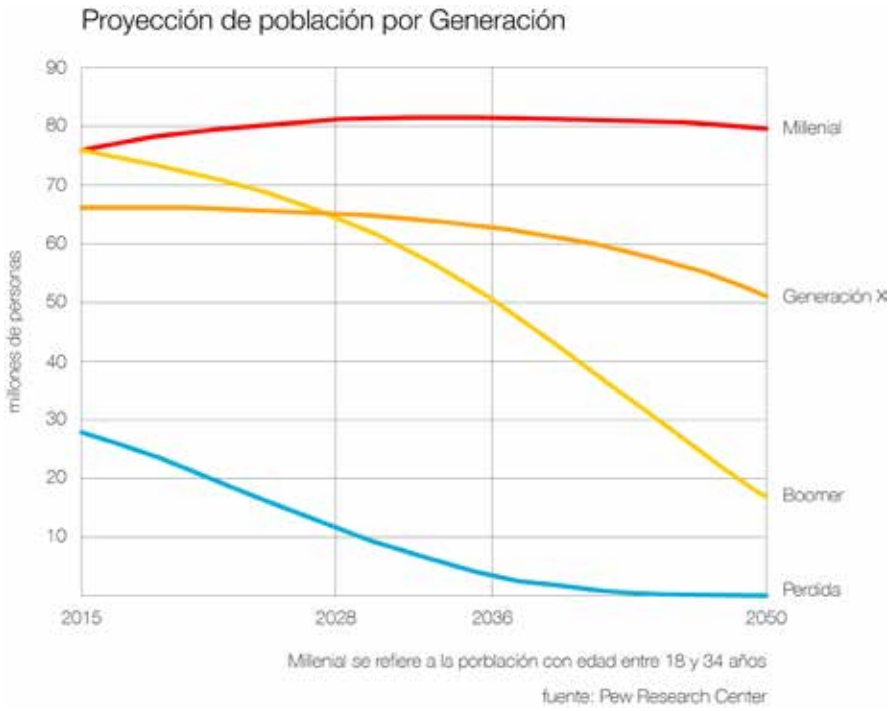
Sírvanos el ejemplo anterior para mostrar cómo la tecnología comienza a conocernos mejor de lo que incluso nosotros mismos nos conocemos. No es necesario llenar encuestas o formularios acerca de gustos o hábitos; cuando aceptamos los términos y condiciones del servicio (mismos que nadie lee), estamos aceptando que nuestra información sea usada con estos fines y otros, como por ejemplo, el uso de nuestras fotos para propósitos promocionales de sus productos y servicios -usos que posiblemente no estemos dispuestos a aceptar, si leyésemos las cláusulas a través de las cuales estamos aceptando ceder nuestros derechos de autor al sitio al que nos hemos suscrito.

¿Recuerda el experimento llevado a cabo en Alemania, a través del cual colocaron una carpa en la que se encontraba y anunciaba a la mejor adivinadora del mundo? Ella podría darle a los concurrentes, datos sobre su vida sin necesidad de proporcionarle más información que su nombre, con el cual, la "adivinadora" podía darle "santo y seña" de su vida, alegrías y tristezas, gustos, nombres de amigos, mascota y un larguísimo etcétera. El experimento consistía en que otra persona escondida, una vez que veía al sujeto en cuestión y escuchaba su nombre, rápidamente investigaba su vida en las redes sociales, comunicándole a la adivinadora todo lo que encontraba. Ninguno de los que pasaron por ahí, después del enorme asombro producido por tal cantidad y precisión de información, pudo ser capaz de suponer que la respuesta había salido de ellos mismos.

El diseño de inmuebles basado en la información derivada del comportamiento de los usuarios, establece lazos emocionales y afectivos que vuelven a nuestros clientes fieles seguidores de nuestro producto.

Actualmente existe la idea de que el Big Data es una herramienta del futuro; y lo es, porque aun cuando es una herramienta del presente, todavía no vislumbramos su potencial de uso a futuro; el qué información extraer y cómo usarla, es todavía un desafío. David Green, Director Global de People Analytics Solution en IBM, Kenexea Smarter Workforce, señala que el uso de la información requiere de análisis y estrategia; primero debemos saber qué queremos conseguir con la información y para qué, planteándonos objetivos claros y posibles. Albert Einstein decía que lo importante del conocimiento radica en hacer la pregunta correcta –el reto más difícil a lograr-, hecha ésta, las respuestas son fáciles.

Pero, ¿qué tiene que ver todo este preámbulo con el desarrollo inmobiliario? Antes de llegar a este punto, permítanme pasar por otro previo: las aplicaciones. Con el advenimiento de los teléfonos inteligentes hace diez años, se abrió la puerta a las apps, como se les conoce coloquialmente. Éstas han tenido un crecimiento vertiginoso; en 2011 a poco más de cuatro años de la aparición del primer iPhone, ya había 3,800 aplicaciones en el app store



Los segmentos de población claramente posiciona a los Millenials en la cúspide del mercado objetivo. Los boomers y la generación X claramente están envejeciendo. Hoy por hoy el rey del mercado es el Millenial.

de Apple, y seis años más tarde ya rondan las 400,000.

Las redes sociales parecen haberse estabilizado en su crecimiento, ocupan el lugar 17 de 18, en la lista de descargas; el clima ocupa el primero, y estilo de vida el tercero, siendo éste el punto de conexión con el desarrollo inmobiliario. A través de la información se puede conocer mejor cuáles son los elementos de los desarrollos inmobiliarios que mayormente "enganchan" a los clientes potenciales.

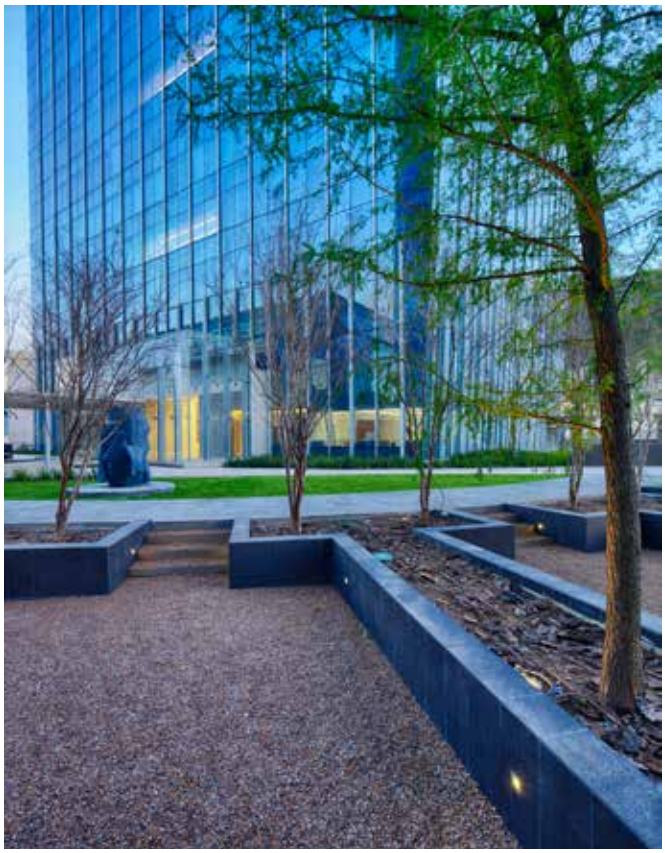
Tras algunos meses de investigación encontré resultados interesantes:

Hablemos de las oficinas co-habitadas en comunidades complementarias llamadas co-working, las cuales fomentan una relación simbiótica entre sus habitantes; a través de People Analytics se comienzan a diseñar los espacios de trabajo con base en información estratégica. Con dispositivos útiles o wearables es posible analizar patrones de comportamiento; sensores en sillas y muebles nos hablan de los hábitos de las personas, sus lugares preferidos (donde pasan más tiempo), con quiénes se relacionan, etc. Asimismo, podríamos dar a estos usuarios una app móvil, a través de la cual puedan ordenar comida, el lavado de su auto, el aseo de su departamento, encender su cafetera, abastecer su alacena, encargar la tintorería… e imagine cómo usar la información proporcionada. Pasamos del diseño basado en las evidencias, al diseño basado en el comportamiento (aunque éste también una evidencia).

Hay estudios que afirman que los Millenials están preocupados por jugar un papel trascendental en sus vidas, haciendo tareas significativas para el mundo, pero no necesariamente en un escritorio, pues los lugares fijos de trabajo parecen ser un obstáculo para la innovación y la creatividad. Es un hecho que el mercado laboral valora más que nunca las ideas innovadoras por encima de la fuerza de trabajo, y esto transforma los edificios significativamente. Esta movilidad de los Millenials nos lleva a pensar en el transporte colectivo. Con una app se puede saber de dónde llegan y a dónde van los usuarios, de este modo es posible ofrecer un sistema de transporte compartido, con las rutas de mayor afluencia hacia puntos específicos de la ciudad. El transporte colectivo les permite viajar conectados a sus dispositivos mediante wifi, pueden aprovechar el tiempo durante el trayecto en tareas productivas, sin estresarse por conducir en el tráfico. Este transporte alternativo, cómodo, seguro, práctico y de costo medio, tendría gran impacto, y además ayudaría a combatir el cambio climático mediante la reducción de emisiones CO_2.

Asimismo, uno de los elementos que generan mayor compromiso de la gente con las empresas y lugares de trabajo, son los relacionados con la comida; de acuerdo a un

Las aplicaciones son el nuevo medio de conexión y fuente de información, su crecimiento se ha multiplicado por 100 en los últimos años. Son una herramienta formidable de establecer vínculos con nuestros usuarios.



VAO puede ser un ejemplo donde se tomó en cuenta a los usuarios, se diseñó una plaza fuese útil con espacios que pueden aprovecharse en ambientes naturales. Aunque todavía está por terminarse, es un ejemplo de soluciones de diseño que aportan valor a los proyectos.

estudio de retención de talento conducido por Michael Dawisha, Jefe de Información de la Universidad Estatal de Michigan, encontró que la alimentación está relacionada con el apego; las personas se vinculan fuertemente con los lugares que les proporcionan alimentos balanceados acorde con su estilo de vida y hábitos culturales; en otras palabras, que entienden sus necesidades, los comprenden y establecen un vínculo que otorga significado a sus vidas. Imaginemos entonces proyectos de oficinas que incluyan espacios comunes que den sentido a los usuarios; imaginemos que les proporcionamos un comedor con un chef que prepare platillos de acuerdo a sus gustos y necesidades; estos gustos son obtenidos de la base de datos del People Analytics que se alimenta de la aplicación que ordena la comida todos los días. Otra solución de costo relativamente bajo y de alto impacto en los usuarios que genera vínculos afectivos.

Hablemos ahora de las mascotas. Para algunos Millenials, éstas son objeto de su afecto, llevando muy en serio la antromorfización de sus mascotas más allá de la simple manutención y procuración de hábitat limpio; gastan una importante parte de sus ingresos en alimentos de mejor calidad, ropa de ocasión, juguetes, bocadillos y un sinfín de artículos que garantizan su bienestar. Las mascotas replantean el hogar de los Millenials, siempre en constante transición; estos individuos prefieren lugares que permitan mascotas y doten de amenidades específicas para éstas: parques o jardines, espacios para que coma y duerma, etc. Imaginemos entonces, que dentro de un desarrollo habitacional o inclusive de usos mixtos, a través del conocimiento que nos proporcionan los datos que recolectamos, se diseñan lugares donde las personas puedan dejar a sus "hijos no humanos", como si de niños se tratase, en guarderías y hoteles ad hoc donde puedan estar durante las horas que deben salir a trabajar, en el caso de los departamentos o mientras trabajan, para las oficinas; allí las mascotas pueden jugar, convivir, descansar y liberarse del estrés provocado por la ausencia de sus "padres". Los lugares se reservan por medio de una aplicación donde se indican los gustos tanto del dueño como de la mascota, esta aplicación recaba los datos y permite ofrecer todo aquello que es del gusto de usuarios y mascotas. El resultado, la creación de un vínculo significativo por la preocupación que se demuestra hacia sus intereses afectivos más fundamentales.

Con estos ejemplos prácticos, resultado de investigación y trabajo, podemos ofrecer soluciones que conectan con nuestros clientes, son ideas que nos alejan de la competencia, y establecen lazos emocionales y afectivos que vuelven a nuestros clientes fieles seguidores de nuestro producto.

En colaboraciones pasadas, hablamos de la importancia de dar énfasis a por qué hacemos los que hacemos, por encima de qué es lo que hacemos y cómo lo hacemos. Este trabalenguas tiene una importancia fundamental en la relación emocional, le recomiendo su lectura nuevamente.

En VFO, nos hemos preocupado por agregar valor a nuestros proyectos, más allá de la eficiencia de las áreas, más allá de la solución técnica, o incluso de la solución estética. Creemos firmemente que el diseño debe conectar con las personas y usuarios que habitan nuestros proyectos, y que éstos deben generar ganancias por encima de las expectativas a través de la velocidad de absorción, como resultante de un proyecto que se diseña basado en la comprensión del mercado objetivo y las necesidades de los clientes. Para ello, nos apoyamos con firmas expertas en la inteligencia de mercado y formamos equipos de trabajo sólidos y productivos con nuestros clientes, con los que establecemos relaciones duraderas, alejando cada día más sus desarrollos de la competencia, y moviéndolos al "mar azul" del que hablan W. Chan Kim y Renée Mauborgne.

El futuro no es un lugar al que hemos de llegar; es el lugar que construimos desde ahora y al que llegaremos según lo hayamos formado. Podemos esperar que las cosas pasen y adaptarnos, o hacer que las cosas pasen como las queremos y porque así lo hemos determinado.

ALEPH

San Ángel

www.aleph-mx.com

Retail: 6,324 m2
Office Space: 42,920 m2
Public Plazas: 1967 m2
1 Parking Space per 25 m2
of Office Area

Grupo Ximel

MÉXICO:
AL FRENTE DE LA EVOLUCIÓN INMOBILIARIA SUSTENTABLE

César Ulises Treviño
Director General

La Certificación LEED ha permitido que más de 900 proyectos inmobiliarios mexicanos integren un portafolio de 17 millones de m² de espacio sustentable, avalando la optimización del diseño, la ubicación, el transporte, la eficiencia en agua y energía, y la calidad del ambiente en interiores, entre otros aspectos.

POR Bioconstrucción y Energía Alternativa, S.A. de C.V.
CÉSAR ULISES TREVIÑO TREVIÑO,
MSc LEED Fellow / Director General
utrevino@bioconstruccion.com.mx
ENRIQUE BETANCOURT
Publicidad y Marketing
ebetancourt@bioconstruccion.com.mx

Ante la retadora meta de reducir la emisión de gases de efecto invernadero y evitar el aumento de CO_2 en la temperatura global referida en el Acuerdo de París (COP21), las naciones han externado su preocupación por las posibles consecuencias de este escenario, expresando también su disposición de cooperar en la inmediata ejecución de planes de acción. Si bien las tareas a realizar para mitigar el cambio climático son responsabilidad de todos los sectores, tanto a nivel nacional, empresarial e individual, es notorio cómo el rubro de la construcción y la energía consumida por los edificios impacta notoriamente en este reto social, económico y ambiental.

Desde una perspectiva integrada, el consumo total de energía en el entero ciclo de vida de los edificios, representa más de un tercio del consumo global de la energía primaria y contribuye con casi una cuarta parte de las emisiones de gases de efecto invernadero en el planeta. Asimismo, el aumento poblacional y el acelerado crecimiento de los países en desarrollo significan una demanda adicional de energía en las edificaciones, pudiendo incrementar en un 50% para 2050, al tiempo que la mancha urbana a nivel mundial se duplicaría para esa misma fecha.

La constante innovación de asequibles tecnologías enfocadas a la eficiencia energética, conlleva múltiples beneficios tangibles, directos e indirectos, tales como el ahorro de la energía en la operación y un cambio equilibrado en la balanza oferta-demanda de precios de energía, favoreciendo una transición hacia las energías libres de carbono. Adicionalmente, puede sumarse a esta lista de beneficios el impacto positivo macroeconómico, la productividad industrial, nuevas fuentes de empleo, una más efectiva gestión de recursos y un alza en el valor de los activos.

Vanguardia en edificios de alto desempeño

El desarrollo de infraestructura y edificios de alto rendimiento energético-ambiental es una línea de acción prioritaria para los sectores público y privado, como objeto representativo de su unión y compromiso contra el cambio climático. El sector inmobiliario puede reducir, al menos, el 50% del crecimiento previsto del consumo de energía (vs BAU) mediante la creación de edificios con alto desempeño energético y una renovación del inventario existente para el año 2030. Una de las herramientas técnicas más atractivas para diseñar, construir y operar edificios de alto rendimiento es mediante la obtención de una certificación energética y/o medioambiental.

Las certificaciones energéticas y medioambientales para el mercado inmobiliario han experimentado un notorio auge, acompañando la implementación de innovadoras estrategias que brindan resultados positivos. Lo anterior, refiriendo a las mejores prácticas y políticas que perfeccionan la planificación urbana, proponen una construcción nueva con enfoque de diseño integrado y/o mejora el rendimiento de las construcciones existentes, fomentando también la utilización de energías alternativas como pieza clave de inversión/operación. Además, estos programas de edificación sustentable actualizan continuamente sus metodologías, adaptándose a las realidades y exigencias del mercado.

A diferencia de las normas y códigos energéticos, que estipulan lineamientos mínimos de cumplimiento, una certificación de clase mundial exige un rendimiento superior sobre el estándar. Estas certificaciones informan a los propietarios y usuarios de los edificios sobre el consumo de energía de los edificios, apoyando las decisiones de adquisición y/o renovación en el inmueble. Las políticas de certificación energética varían de un país a otro. Dependiendo de su contexto, pueden incluir una certificación singular, la combinación de algunas o presentarse de manera obligatoria.

México como referente en Latinoamérica

Nuestro país ha sido un ejemplo en el mercado de certificaciones inmobiliarias en la región de habla hispana gracias a su alta versatilidad y buen acogimiento de estándares internacionales. Dentro del mercado mexicano, destaca la Certificación LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés), que ostenta también la mayor penetración a nivel mundial. El valor añadido que la Certificación LEED ostenta en su metodología y beneficios derivados, ha permitido que más de 900 proyectos inmobiliarios mexicanos integren un portafolio de 17 millones de metros cuadrados de espacio sustentable. Esta certificación contempla estrategias para el diseño de sitios sustentables, ubicación y transporte, eficiencia en agua y energía, y calidad del ambiente

“Creemos en el valor de conectar para crear.”

En Gava fondeamos proyectos que combinan rentabilidad con propósito y tienen la misión de cambiar la comunidad en la que están.

Av. Gómez Morín 1105, Plaza GMIII L-311,
Colonia Carrizalejo, San Pedro Garza García, NL
66254 México
+52 (81) 1967 4282

info@gavacapital.com
gavacapital.com

Gava Capital

en interiores, entre otros aspectos. Un reto realista de mil millones de metros cuadrados de espacio LEED en México, fue expuesto recientemente por Mahesh Ramanujam, CEO del U.S. Green Building Council, organismo sin fines de lucro, creador de la Certificación LEED.

Por otro lado, la Corporación Financiera Internacional (IFC), del Grupo Banco Mundial, desarrolló el sistema de Certificación EDGE (Excelencia en Diseño para Mayores Eficiencias, por sus siglas en inglés) para proporcionar a las desarrolladoras y propietarios de construcciones en los países emergentes un mecanismo simple y accesible para cuantificar la eficiencia energética, de agua y materiales de un edificio. Para obtener la Certificación EDGE se necesita cumplir con un ahorro mínimo del 20% en energía, agua y energía incorporada en los materiales en el edificio, desde su fase de diseño. IFC ha visto una fuerte absorción del mercado, con casi un millón de metros cuadrados certificados y la adopción de EDGE como apoyo a la emisión de bonos verdes e intermediarios financieros en India, Sudáfrica, Turquía y Costa Rica. EDGE llegó a México en 2016, tras el análisis y desarrollo de pruebas piloto en inmuebles que implementaron estrategias sustentables, otorgando resultados favorables y replicables.

De igual manera, el International Living Future Institute ha desarrollado una acreditación más retadora: la Certificación Net Zero Energy Building (NZEB, o Edificio de Energía Neta Cero, en español). Por definición misma, un edificio certificado NZEB es una construcción que logra un consumo neto de cero energía, mediante un diseño arquitectónico de máxima eficiencia energética, equipamiento y sistemas energéticos de alto desempeño y generación de energía renovable *in situ*. Esta certificación representa una nueva cota de desafío tecnológico identificando como una de las claves para el éxito del mismo, el compromiso y formación del usuario sobre hábitos y patrones de consumo energético. En la Ciudad de Monterrey, un consorcio de empresas realizó el registro del primer proyecto en búsqueda de la certificación Net Zero Energy, marcando un referente para América Latina.

El sector privado, las autoridades públicas y los ciudadanos en general, han mostrado un alto sentido de cooperación para lograr que las metas fijadas en el Acuerdo de París y los Objetivos del Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas se cumplan. La aplicación de más estrictas legislaciones por parte de los gobiernos locales, el desarrollo y adaptación de nuevas tecnologías, aunado con metodologías de gestión aplicadas a proyectos inmobiliarios tales como la Certificación LEED, EDGE o NZEB darán como resultado diversos beneficios económicos, sociales y ambientales. La urgencia de resultados tangibles es una premisa que acelera los esfuerzos de los actores involucrados, confirmando como tarea común de hoy el aplicar y promover las políticas energéticas, las tecnologías y los diseños para una edificación más sustentable.

En Bioconstrucción y Energía Alternativa, empresa consultora especializada pionera y líder con más de 15 años de experiencia en México y el extranjero, trabajamos con esmero para promover y demostrar el caso de negocio de la edificación sustentable, guiando exitosamente múltiples proyectos inmobiliarios de alto desempeño energético y bajo impacto ambiental bajo las Certificaciones de clase mundial, LEED, EDGE y Net Zero Energy Building.

PLANI GRUPO

Creando valor

35 CENTROS COMERCIALES 18 ESTADOS DE MÉXICO

Planigrupo cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo y administración de centros comerciales; gracias a su sólida y exitosa trayectoría reafirma su liderazgo en el sector inmobiliario comercial.

Planigrupo es una empresa pública desde junio 2016.

Próximas aperturas

Corporativo Monterrey - Av. Humberto Junco Voigt 2307
Torre Martel II - 66269 - San Pedro Garza García
Tel. (81) 8335 1631/41

Corporativo Cd. de México - Av. Santa Fe 481
World Plaza 5to Piso - 05349 - Cd. de México - Tel. (55) 9177 0870

INFORMES COMERCIALES

01 800 024 3244

comercial@planigrupo.com

planigrupo.com

MIRA DISEÑA PROYECTOS DE USOS MIXTOS QUE GENERAN COMUNIDAD

Nuevo Sur, Monterrey, N.L.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

A lo largo de sus proyectos ha trabajado de la mano con fondos institucionales para dar certidumbre a los inversionistas y recientemente, fueron los primeros en emitir un CERPI para continuar el crecimiento.

Con más de 40 mil millones de pesos comprometidos para inversión, MIRA tiene un inventario de más de 23 mil viviendas urbanas vendidas y en desarrollo, 93,000 metros cuadrados de espacio comercial y 153,000 metros cuadrados de oficinas. Además cuenta con dos sociedades con desarrolladores líderes en vivienda media y nueve comunidades en desarrollo y operación que equivalen a 14,700 unidades de inventario residencial.

MIRA es una plataforma de inversión y desarrollo de bienes raíces enfocada al desarrollo de comunidades urbanas de usos mixtos, cuyo perfil de cliente es la creciente clase media en México, dicho modelo es impulsado por la idea de que las comunidades modernas deben favorecer el crecimiento individual y familiar, así como fomentar el balance tanto de la vida diaria como social y generar un sentido de pertenencia. Estos proyectos crean centros de ciudad con comunidades donde hay ambientes ideales para vivir, trabajar, comprar y tener espacios de esparcimiento con seguridad, conectividad y accesibilidad de servicios.

Con una rigurosa disciplina de inversión, transparencia y análisis profundo del mercado, MIRA, fue creada en 2007 por Javier Barrios y Black Creek Group –empresa de bienes raíces basada en Denver, Estados Unidos-, posteriormente en 2014 Ivanhoé Cambridge - subsidiaria de La Caisse de Dépôt et Placement du Québec, basada en Montreal, Canadá- adquirió 50% de MIRA. Ivanhoé Cambridge cuenta con más de CDN$55,000 millones en activos, más de 15 millones de metros cuadrados en oficinas, centros comerciales y naves industriales, y más de 23 mil unidades residenciales en renta.

"MIRA es una plataforma de inversión y desarrollo de bienes raíces enfocada al desarrollo de comunidades urbanas de usos mixtos, cuyo perfil de cliente es la creciente clase media en México."

Javier Barrios, CEO MIRA

ENERO 2008	JULIO 2010	DICIEMBRE 2010	ENERO 2011	DICIEMBRE 2011
Cierre del Primer Fondo por USD$ 513 millones	Cierre de Nuevo Sur con capital comprometido por USD$120 millones	Cierre de asociación con Tierra y Armonía con capital comprometido por USD$45 millones	Cierre de asociación con Bracsa con capital comprometido de USD$ 10 millones	Cierre de Tres Santos con capital comprometido de USD$ 75 millones

Puerto Cancún, Quintana Roo

Primer CERPI en México

MIRA siempre a la vanguardia, se convirtió en el administrador en colocar el primero CERPI (Certificados Bursátiles de Proyectos de Inversión) en el mercado mexicano, con el que levantó 4,000 millones de pesos de Afores y 4,180 millones de pesos más con Ivanhoé Cambridge, por un total de 8,180 millones de pesos.

Fue en septiembre de 2016 cuando Barclays México –intermediario colocador- mediante un comunicado de prensa que Javier Barrios, Director General de MIRA, detalló que "muchos inversionistas institucionales están viendo a México con buenas expectativas en el largo plazo, y nosotros cumplimos con la experiencia administrando capital institucional, y hemos satisfecho los requisitos de la regulación para hacer un CERPI. Nuestra sociedad con Ivanhoé Cambridge nos permitió estructurar el vehículo de co-inversión de una manera muy eficiente."

En complemento Raúl Martínez Ostos, Presidente y Director General de Barclays México, expresó "estamos muy entusiasmados de haber sido pioneros en este vehículo de inversión. La respuesta tan positiva por parte de los participantes del mercado es evidencia de los beneficios del CERPI, así como de la solidez y trayectoria tanto de MIRA como de Ivanhoé Cambridge. Creemos que este tipo de emisiones, en donde se logra levantar capital institucional local junto con un co-inversionista extranjero de prestigio internacional serán muy exitosas".

El CERPI MIRA contempla un periodo de vencimiento de 50 años, MIRA buscará mantener en el largo plazo dentro de este fideicomiso, los activos generadores de ingresos como oficinas y centros comerciales para hacer distribuciones periódicas. Al respecto, Juan Carlos Ostos, CFO de MIRA mencionó que están trabajado en varias adquisiciones potenciales y estiman que para los siguientes 36 a 48 meses podrán comprometer todo el capital en proyectos urbanos de usos mixtos en las principales ciudades del país.

AGOSTO 2012	JULIO 2013	SEPTIEMBRE 2014		MARZO 2015	SEPTIEMBRE 2016
Cierre de Puerto Cancún con capital comprometido por USD$ 105 millones	Cierre Parallel Comunidad Orientada al Transporte en Cuautitlán, con capital comprometido por USD$ 25 millones	Cierre del segundo fondo con Ivanhoé Cambridge por USD$ 200 millones e inversión de Ivanhoé Cambridge en 50% de MIRA	Cierre de Sommos Contadero con capital comprometido por USD$ 29 millones	Cierre de Neuchâtel Cuadrante Polanco con capital comprometido por USD$ 152 millones	Cierre del Tercer Fondo (CERPI) con capital comprometido por Mx$8,180 millones

"Mira se convirtió en el primer administrador en emitir un CERPI, con lo que levantó 4,000 millones de pesos en Afores y 4,180 millones de pesos más con Ivanhoé Cambridge para tener un total de 8,180 millones de pesos. Estimamos comprometer este capital dentro de los siguientes 3 a 4 años."

Juan Carlos Ostos, CFO MIRA

Nuevo Sur, Monterrey, N.L.

Mejor calidad de vida en las comunidades creadas por MIRA

El diseño de las comunidades donde participa MIRA se caracterizan por cinco pilares –conectividad, diseño, seguridad, naturaleza y usos mixtos- y además, identifican espacios urbanos donde gracias a la regeneración de espacios residenciales, oficinas, comercio, parques e infraestructura, todo se conjunta con la visión del futuro con conectividad, diseño y seguridad.

Para cumplir con comunidades que tengan alta conectividad seleccionan sitios céntricos en ciudades con fuentes cercanas de empleo, escuelas, servicios y transporte público; además invierten en infraestructura como vialidades e infraestructura digital de vanguardia, generan espacios abiertos, comerciales y de servicios para facilitar la vida de los clientes minimizando el tiempo de transporte dentro de la comunidad.

Con un minucioso análisis de la preferencia, hábitos de los clientes, oferta inmobiliaria y carencias de la zona, diseñan las comunidades para que resulten atractivas y den bienestar a los residentes. La seguridad que ofrece MIRA es desde dos vertientes: la inversión en personal e infraestructura para garantizar la seguridad al interior de las comunidades y, al contar con una solidez financiera garantizan que la inversión concluya con éxito en cada una de las comunidades planeadas. Brindar espacio de áreas verdes es un elemento donde MIRA pone mucha atención.

Con el desarrollo de usos mixtos desincentivan el uso del automóvil, fomentan la vida peatonal que beneficia a la salud y economía de los residentes.

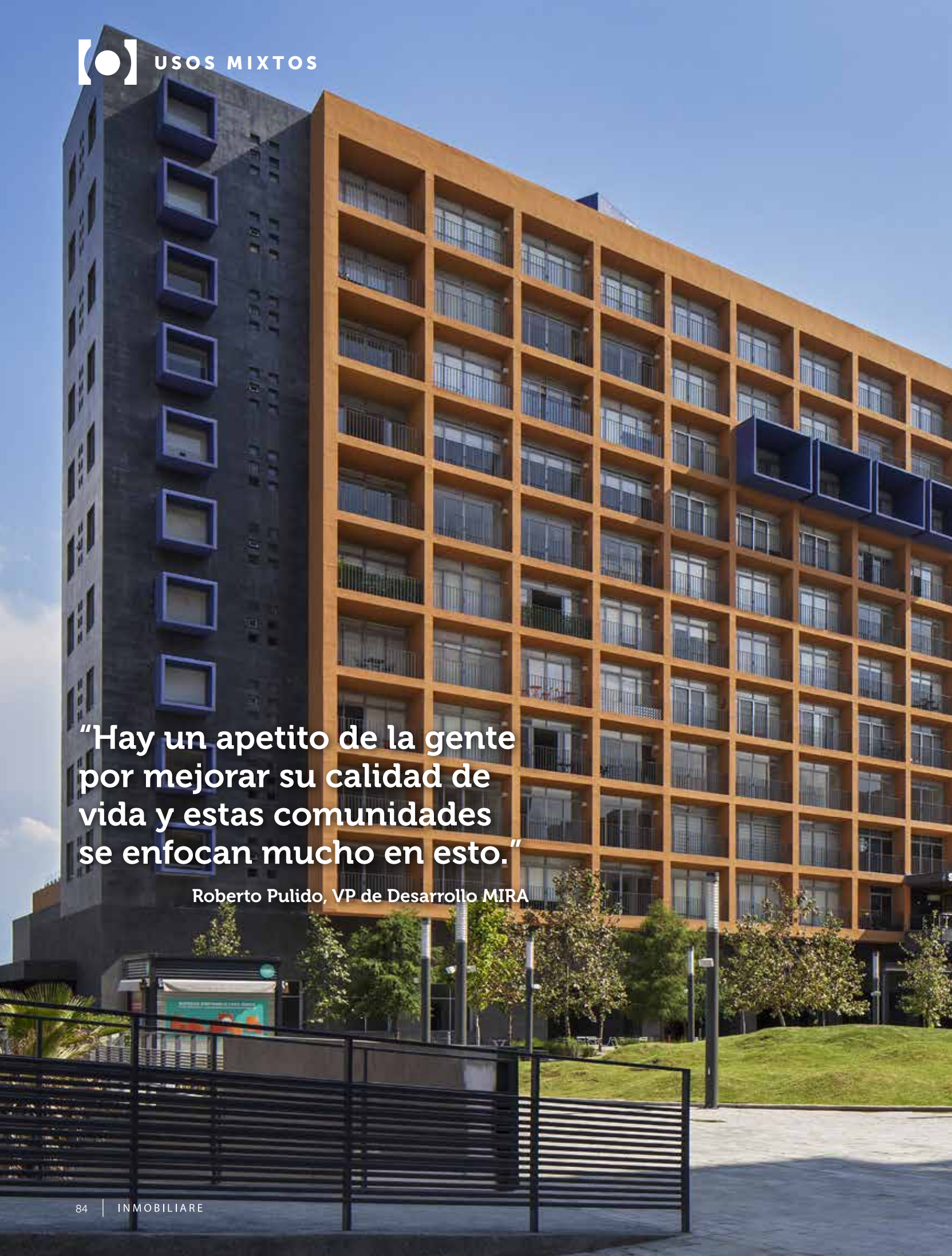
Uso de Capital / Pipeline

De 2010 a la fecha Mira ha comprometido más de 8,000 millones de pesos de capital y aproximadamente 1,600 millones por año en activos con un valor de 40,704 millones de pesos. MIRA cuenta con más de nueve proyectos en pipeline con avances importantes y altas posibilidades de concretarse, estos proyectos representan una inversión de 8,000 millones de pesos que se traduce en 5,470 unidades residenciales, componente comercial con 185,000 metros cuadrados, oficinas con 172,000 metros cuadrados y una reserva territorial de 50,000 metros cuadrados.

Sommos Contadero
Cuajimalpa, Ciudad de México

MIRA cuenta con 10 años de experiencia, USD$1,143 millones de capital recaudado y más de MX$8,000 millones invertidos o comprometidos para inversión en 9 proyectos en 8 estados de la República Mexicana. MIRA se ha convertido en un líder en México dentro de la industria de administración de capital institucional, especialmente en inversiones en bienes raíces enfocadas al desarrollo de comunidades de usos mixtos con componentes residenciales, comerciales y de oficinas. Desde su creación, MIRA ha levantado dos fondos de capital institucional, el primero en el 2008 de USD$513mm (con fondos de pensión extranjeros, fondos soberanos, fondos de universidades privadas, entre otros), el segundo, en el 2014 de USD$200mm (Ivanhoé Cambridge) y el tercero, en 2016 de MX$8,180 millones (CERPI).

Javier Barrios - Director General
Socio fundador y CEO de MIRA desde 2008. Fue Director General de BCBA, compañía que cofundó en 1991. Bajo su responsabilidad, BCBA tuvo presencia en más de ocho ciudades, con 42 proyectos equivalentes a 15,000 unidades residenciales. Es co-fundador de la revista Metroscubicos.com y se desempeñó como presidente de la ADI en el periodo 2005-2007. Ingeniero Industrial por la Universidad Panamericana y MBA de Harvard Business School.



"Hay un apetito de la gente por mejorar su calidad de vida y estas comunidades se enfocan mucho en esto."

Roberto Pulido, VP de Desarrollo MIRA

MIRA ha levantado y administrado US$1,143 millones de capital institucional.

Fondo 1 (2008)

El primer fondo fue con Black Creek Group –fundadora de MIRA en 2007- con oficinas en Denver, EEUU; empresa de capital privado enfocada en crear compañías que desarrollan proyectos de bienes raíces.

- Capital institucional de 5 inversionistas institucionales.
- MONTO TOTAL DEL FONDO: USD$ 513 mm.
- PROYECTOS: Nuevo Sur, Puerto Cancún, Tres Santos, Parallel, Tierra y Armonía y Bracsa.

Nuevo Sur

Monterrey, N.L.

Comunidad de gran escala que cambió la vida urbana de Monterrey al combinar de manera inteligente los espacios residenciales, comerciales, oficinas y hotelería, generando una convivencia con servicios en un solo lugar y seguridad al interior del proyecto para reinventar la forma de vivir con estilo y funcionalidad.

- CAPITAL COMPROMETIDO: USD$120 millones.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PLANEADO TOTAL: 2,694 unidades.
- INVENTARIO RESIDENCIAL VENDIDO: 771 unidades.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PARA RENTA: 204 unidades.
- ÁREA COMERCIAL: 33,987 m^2.
- POTENCIAL PARA OFICINAS EN DESARROLLO: 60,000 m^2.
- CAPACIDAD HOTELERA: 138 llaves.

"El mayor desafío fue crear una comunidad, donde la gente viva el mar, rodeada de los mejores servicios"

Carlos Asali, VP de Diseño y Construcción MIRA

Puerto Cancún

Cancún, Quintana Roo

En medio del Caribe y con una ubicación excepcional este proyecto ofrece la tranquilidad de un destino de playa con todos los servicios y amenidades de un estilo de vida urbano que tiene como diferenciador llevar un estilo de vida sofisticado disfrutando de las actividades acuáticas, vistas al campo de golf, canales navegables, marina y el mar.

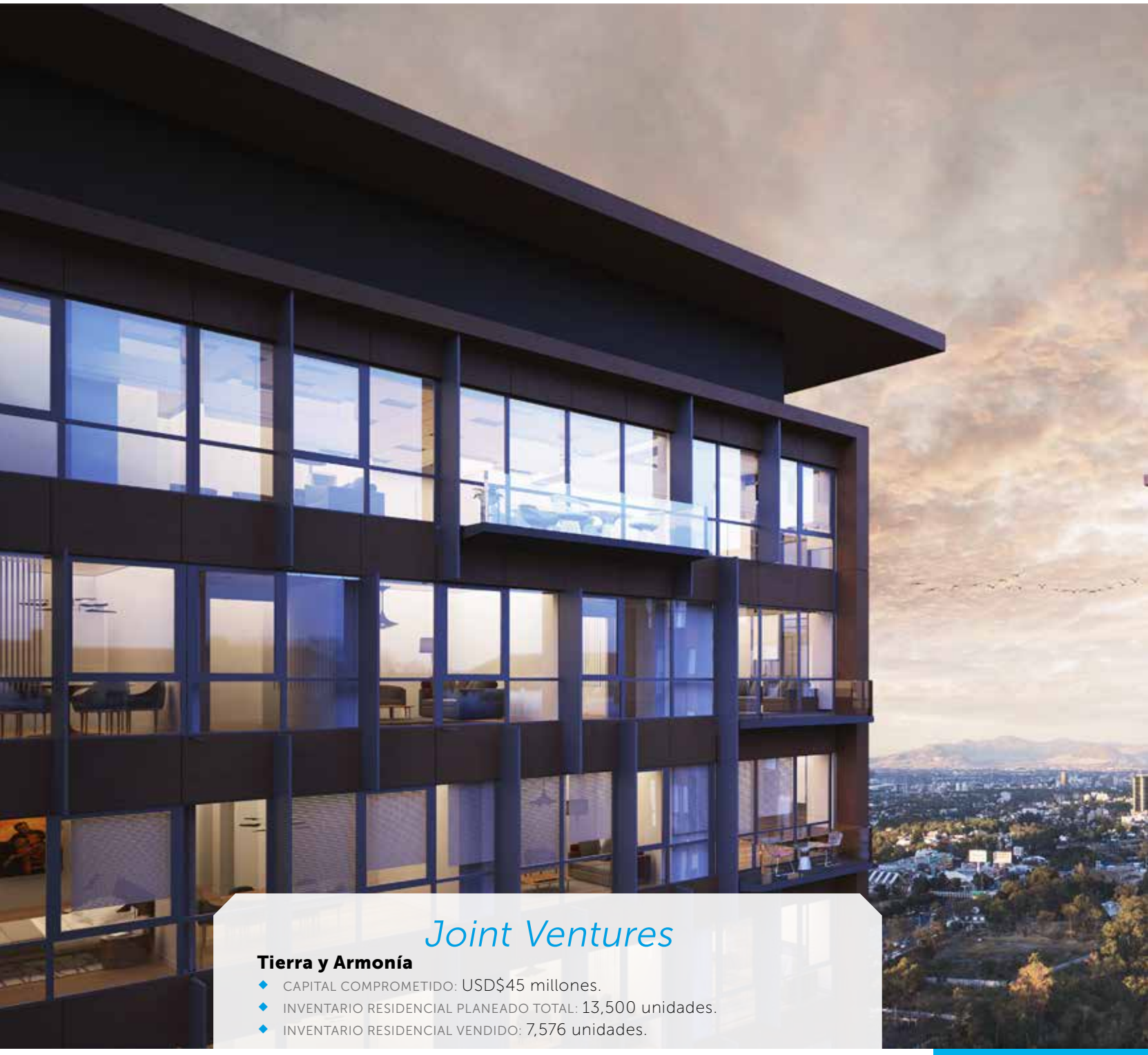
- CAPITAL COMPROMETIDO: USD$105 millones.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PLANEADO TOTAL: 502 unidades.
- INVENTARIO RESIDENCIAL VENDIDO: 403 unidades.
- ÁREA COMERCIAL PLANEADA: 45,000 m^2.
- CAPACIDAD HOTELERA: 630 llaves.

Tres Santos

Todos Santos, Baja California Sur

Comunidad que ofrece la oportunidad de disfrutar de la vida cultural en un destino con tres paisajes diferentes como la playa, montaña y pueblo; una promesa bohemia donde habrá casas artesanales con un diseño atemporal que promueve un estilo de vida holístico.

- CAPITAL COMPROMETIDO: USD$76.9 millones.



Joint Ventures

Tierra y Armonía

- CAPITAL COMPROMETIDO: USD$45 millones.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PLANEADO TOTAL: 13,500 unidades.
- INVENTARIO RESIDENCIAL VENDIDO: 7,576 unidades.

Sommos Contadero
Cuajimalpa, Ciudad de México

Fondo 2 (2014)

Fondo comprometido por Ivanhoé Cambridge –subsidiaria de La Caisse de Dépôt et Placement du Québec (CDPQ)-, líder en la industria de bienes raíces que cuenta con inversiones en América, Europa y Asia. Tiene más de CAN$55,000 millones en activos, cerca de 500 propiedades inmobiliarias principalmente en edificios de oficinas, centros comerciales, complejos residenciales e instalaciones de logística. MIRA es la primera inversión del grupo en usos mixtos en México. En 2014, adquirió el 50% de MIRA.

- Capital institucional de Ivanhoé Capital.
- MONTO TOTAL DEL FONDO: USD$ 200 mm.
- PROYECTOS: Sommos Contadero y Neuchâtel Cuadrante Polanco.

Sommos Contadero

Cuajimalpa, Ciudad de México

El conjunto residencial tendrá cuatro torres de lujo que estarán ubicadas estratégicamente sobre la carretera México-Toluca con una excelente conexión con el corredor comercial y zona corporativa de Santa Fe. El proyecto contará con un diseño arquitectónico moderno así como amenidades y áreas verdes que lo convertirán en una gran oportunidad para la demanda residencial en la zona.

- INVERSIÓN ESPERADA: USD$29 mm.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PLANEADO TOTAL: 680 unidades.

© SKIDMORE OWINGS & MERRILL LLP | 2006

NEUCHÂTEL CUADRANTE POLANCO

Nuevo Polanco, Ciudad de México

Ubicada en el corazón de Nuevo Polanco está comunidad de usos mixtos tiene 2.9 hectáreas donde desarrollará departamentos, oficinas y un área comercial, el concepto busca promover la vida peatonal donde se resalten las zonas culturales de la zona y dicho proyecto contará con más del 50% para áreas verdes.

- INVERSIÓN ESPERADA: USD$152 mm.
- INVENTARIO RESIDENCIAL PLANEADO TOTAL: 1,286 unidades.
- ÁREA COMERCIAL PLANEADA: 4,800 m^2.
- ÁREA DE OFICINAS: 91,800 m^2.

"DISTRITO MARINA" EN PUERTO CANCÚN

Marina Condos & Canal Homes

Un estilo de vida náutico con lo mejor del destino: vivienda de lujo, negocios, deporte, gastronomía, moda y hotel.

Puerto Cancún es una comunidad planeada con una ubicación privilegiada entre la zona turística, el centro de la ciudad y el Mar Caribe; Con 327 ha., integra residencias de alto nivel, condominios de lujo, áreas comerciales, oficinas, hoteles, centros de actividades sociales, recreativas y deportivas.

Su corazón pronto será el Distrito Marina, en donde se encuentra el centro comercial más moderno del destino y el más hermoso de Latinoamérica. Cuenta también con cines, andadores náuticos, una torre de condominios, canal homes, lotes residenciales, hotel y más. Este distrito fue diseñado para los amantes de un estilo de vida náutico, ya que se ubica frente a la marina comercial, misma que tiene capacidad para recibir hasta 125 embarcaciones de hasta 130 pies de eslora.

Puerto Cancún Marina Town Center

Con más de 130 espacios comerciales dedicados a la moda, el arte, el entretenimiento y la gastronomía, apoyado por más de 1,800 cajones de estacionamiento. Entre sus principales atracciones están 16 salas de Cinépolis, incluyendo una sala IMAX y 6 salas VIP. Además de Dreaming, un centro de entretenimiento infantil, donde los niños juegan a ser adultos.

Entre las marcas de moda se encuentran firmas importantes como H&M, Lacoste, Hugo Boss, Zara, Zara Home, Uterque, Sfera, Benetton, Lefties, Penguin y Ultrafemme, entre otras.

Frente a la marina, encontrarán diversos restaurantes con las últimas tendencias culinarias, incluyendo La No. 20, Cenacolo, Gran Central, Tanuki, Chillis, Starbucks, entre otros, y un mercado gastronómico en donde el comensal podrá elegir entre varios locales de comida gourmet

Marina Condos & Canal Homes

Para quienes buscan una opción de vivienda moderna, urbana y sofisticada, a un costado de Puerto Cancún Marina Town Center y con acceso directo al mismo se ubicará "Marina Condos & Canal Homes", un conjunto que albergará una torre con 112 departamentos y cuatro exclusivos penthouses, todos con ventanales de piso a techo que garantizarán vistas sin paralelo. El proyecto oferta unidades con 1, 2, 3 y 4 recámaras con áreas habitables que van desde los 70 a los 380 m^2. Cuenta con 30 posiciones de atraque.

Marina Canal Homes

Club de Playa Sur

A un costado y compartiendo espacios lúdicos, se encuentran 15 viviendas exclusivas con frente de canal y posición de atraque frente a la misma para embarcaciones hasta de 50 pies. Estas canal homes tendrán mayor espacio y privacidad al contar con aproximadamente 340 m² de construcción con 3 recamaras y amplios espacios cómodamente distribuidos en tres pisos, más un piso de estacionamiento.

El punto de reunión de los residentes será una terraza abierta que brindará esparcimiento a todos los miembros de la familia, con una alberca recreacional, alberca para adultos y bar, asoleadero, área multiusos al aire libre, cancha de paddle y gimnasio totalmente equipado. Entre sus amenidades se encuentran la marina y acceso al Club de Playa Sur.

Marina Residencial – Últimos lotes unifamiliares

La última oportunidad para adquirir un lote residencial en Puerto Cancún se encuentra en Marina Residencial, un conjunto exclusivo con tan solo 64 lotes unifamiliares, de diferentes tamaños y con vistas a parques, interiores y a la marina. Este exclusivo desarrollo se encuentra ubicado frente a la dársena principal y a unos pasos del centro comercial Puerto Cancún Marina Town Center.

Puerto Cancún Marina Town Center

Contáctanos para conocer más sobre las útlimas oportunidades en Puerto Cancún:
(998) 898-3306 y 898-3307
ventas@puertocancun.com
www.puertocancun.com

Sin Sentido.

El 55% del espacio de las oficinas está siendo desaprovechado en este momento.

Regus ofrece Espacio de Trabajo como un Servicio. Utilice solamente el espacio que necesita. Donde sea. En cualquier momento. Para que sus operaciones sean más eficientes. Reduzca el riesgo. Ahorre recursos. Y sea más ágil.

Descargue nuestra aplicación, llame al +52 55 41720195, o visite regus.com.mx/Inmobiliare

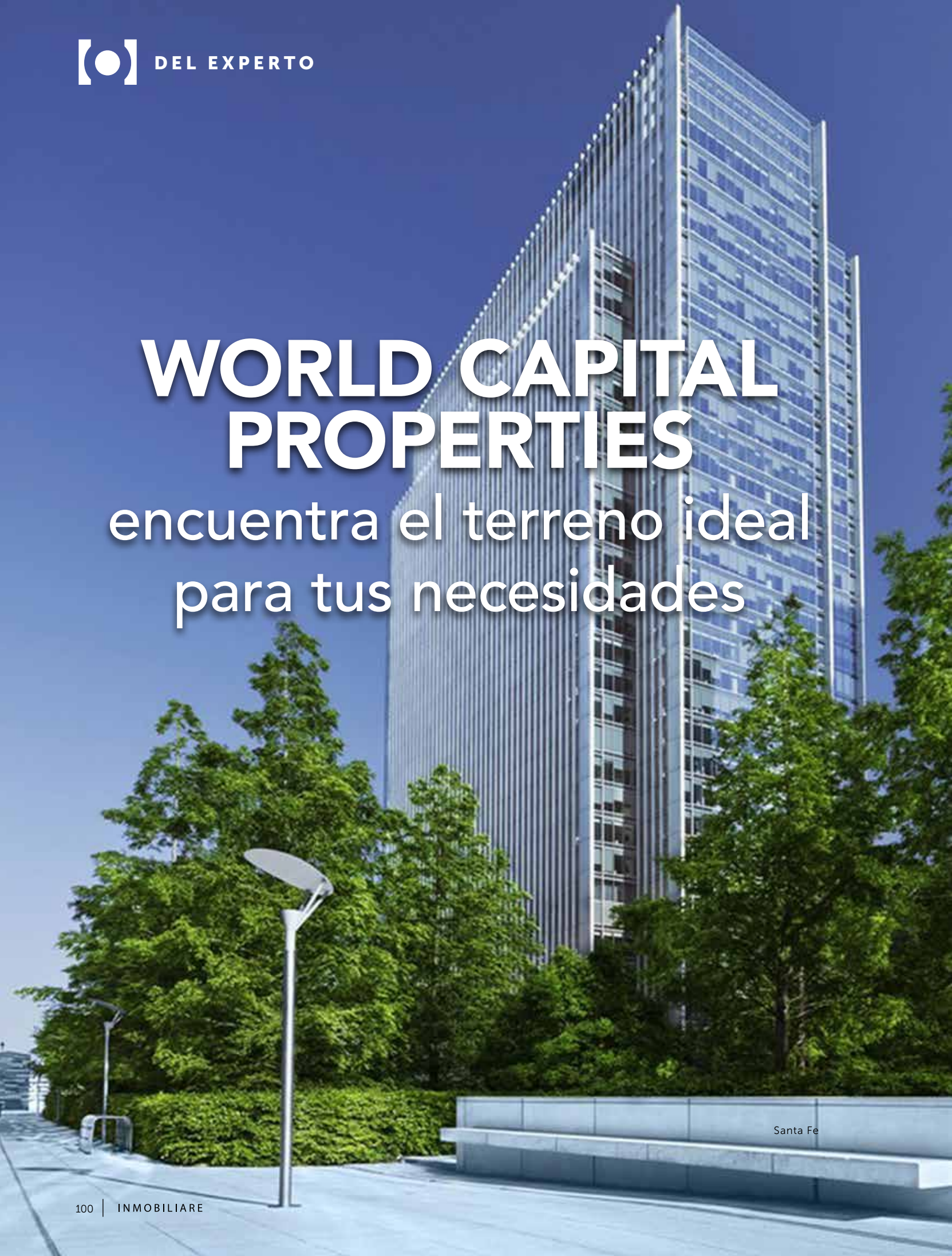
Regus™

Oficinas | Coworking | Salas de Juntas

©2017. Todos los derechos reservados.

WORLD CAPITAL PROPERTIES

encuentra el terreno ideal para tus necesidades



Santa Fe

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Con un equipo multidisciplinario y con la experiencia en el mercado de bienes raíces esta empresa se posiciona como la mejor opción para el desarrollador y el propietario

Con más de ocho años de experiencia, World Capital Properties, se ha enfocado en ser un intermediario profesional entre una persona que desea colocar un terreno y un desarrollador que busca la mejor opción para un proyecto. En este tiempo ha comercializado 620,000 metros cuadrados de tierra, realizado operaciones por más de 4,000 millones de pesos y más de 8,000 millones de pesos en proyectos.

Estos especialistas en terrenos tienen un equipo de profesionales multidisciplinario que ofrece la mejor alternativa para el desarrollador, ya que, los asesoran para encontrar el terreno, así como gestores que los orientan para maximizar el uso de suelo porque el tema de colocar terrenos va ligado a un tema fiscal y de usos de suelo.

Si bien, una de las preocupaciones frecuentes de un propietario que pone a la venta su terreno es obtener un buen precio, World Capital Properties, no coloca espacios con valores fuera de mercado y por ello, hacen un valor de referencia de mercado que es más puntual y cuenta con el respaldo de un avalúo basado en el precio comercial de la zona.

De acuerdo con Aarón López, socio director de World Capital Properties "nuestro diferenciador como empresa es que tenemos personas buscando en sitio las mejores opciones de terreno en la Ciudad de México, además hemos vendido plazas comerciales, edificios completos, parques industriales y este año, iniciamos con las rentas en el sector retail".

Una ventaja que ofrecen en WCP es que se dedican 100% de su tiempo en el posicionamiento de los terrenos siendo expertos en saber el mejor valor de este, y además teniendo la mejor cartera de desarrolladores, fondos y fibras.

Aaron López
Socio y Fundador de World Capital Properties
aaron@wcp.mx

World Capital Properties se especializa en la Ciudad de México, también han desarrollado operaciones exitosas en Querétaro, Monterrey, San Luis Potosí y parte del Bajío donde identifican que hay un mayor crecimiento

Mariano Escobedo

Mariano Escobedo.
Terreno que se comercializó y vendió 2 veces en menos de 2 años. Superficie de 3,787 metros cuadrados con costo de 360 millones de pesos por terreno y 900 millones de proyecto. Corporativo con más de 20,000 metros cuadrados con área comercial en plantas bajas.

Santa Fe.
Superficie de 35,000 metros cuadrados para desarrollo de uso mixto de 35 niveles. El costo de terreno fue de 400 millones de pesos y el proyecto fue de 1,300 millones de pesos.

En cuanto al valor de los terrenos que comercializan, Aarón López detalla que piden un valor de 100 millones de pesos hacia arriba y en caso de tener un costo menor, ellos se encargan de comprarlo para desarrollar con el apoyo de un fondo para lograr un crecimiento importante en la división inmobiliaria de World Capital Properties.

Aunque la empresa se especializa en la Ciudad de México, también han desarrollado operaciones exitosas en Querétaro, Monterrey, San Luis Potosí y parte del Bajío donde identifican que hay un mayor crecimiento.

En el mercado han observado una preferencia por parte de los desarrolladores para adquirir terrenos que puedan destinar a proyectos de usos mixtos de carácter urbano, así como oficinas o departamentos pero ambos giros con componente comercial.

Entre los servicios de World Capital Properties también existe el modelo de aportación donde un dueño puede dar el terreno y al finalizar la venta, se le paga con metros cuadrados o efectivo.

Contacto
Tel. 7825-2278 / 7825-2279
www.wcp.mx

Armour
Secure
Title & Escrow

#1

Con la adquisición de Fidelity National Title de México, por Armour Holdings, convirtiéndonos de esta forma en Armour Secure Insurance, la empresa líder en el ramo de Seguros de Títulos de Propiedad y Servicios de Escrow, con una participación del 90% en el mercado mexicano.

En conjunto, con nuestro reasegurador Lloyd´s de Londres (www.lloyds.com) ofrecemos toda la experiencia para asegurarnos que su inversión inmobiliaria tenga los mejores cimientos.

Bosque de Radiatas 50 Piso 4
Bosques de las Lomas
05120 Cuajimalpa, México D.F.

T (55) 9177 - 0867
www.armoursecure.com

El "CUADRANTE INMOBILIARIO" del éxito

Baloys Tiburcio, Senior Managing Director, Orange Investments en Ciudad de México

Aunque el mercado demande el producto inmobiliario, no iniciemos ninguna estrategia de desarrollo o de venta hasta no haber alistado los requisitos legales, ya que podríamos poner en riesgo la inversión.

POR **BALOYS TIBURCIO**
Senior Managing Director
Oficina de Orange Investments en Ciudad de México

Aunque son muchas las variables que determinan el éxito de un proyecto inmobiliario, existen dos que son clave: los aspectos legales y el mercado.

¿Por qué no destaco los recursos financieros y otros asuntos técnicos-constructivos? Porque los considero *commodities* que se obtienen con mayor facilidad siempre y cuando exista un plan de negocios integral. Este tipo de plan no sólo contempla perspectivas y vídeos bien diseñados; también análisis de mercado a detalle y modelos financieros con supuestos y sensibilidades para determinar los retornos de la inversión y los riesgos potenciales del proyecto.

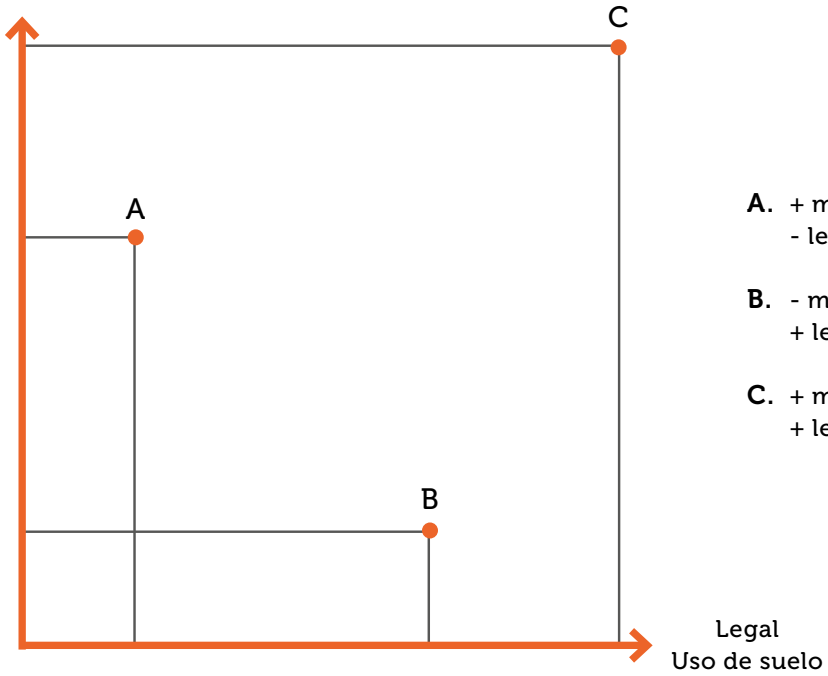
Pero volvamos al título del artículo y definamos el "cuadrante inmobiliario" del éxito. En la gráfica 1 planteo dos ejes: el mercado y los aspectos legales.

El eje del mercado determina los segmentos relevantes para nuestros proyectos. Comprende el estado de la competencia en la zona principal del terreno y en zonas secundarias más alejadas, pero que pudieran competir por su valor o características.

En este eje se determinan variables como:
1. Segmento de mercado
2. Niveles socioeconómicos
3. Productos inmobiliarios
4. Precios
5. Absorciones, velocidades de venta
6. *Marketing* dirigido al nicho de mercado

Respecto al eje legal, variables como:
1. Uso actual de la propiedad
2. Situación de gravamen
3. Estatus de pagos de predial, entre otros
4. Escrituras

GRÁFICA 1: **Cuadrante inmobiliario del éxito**



A. + mercado
- legal

B. - mercado
+ legal

C. + mercado
+ legal

Evite clausuras

Ahora revisemos tres casos hipotéticos:

Caso 1(A): Existe mercado, pero no uso de suelo

Aquí la obtención del uso de suelo nos tomará un tiempo considerable. Por tanto, habremos de cuantificar el impacto que la duración del trámite significará para la inversión; por otro lado, consideraremos también si la oportunidad en el mercado podrá esperar a conseguir las autorizaciones necesarias.

Es recomendable que, aunque el mercado demande el producto inmobiliario, no iniciemos ninguna estrategia de desarrollo o de venta hasta no haber alistado los requisitos legales, ya que podríamos poner en riesgo la inversión.

Caso 2 (B): Amplia disponibilidad de usos de suelo: usos mixtos y prácticamente cualquier otro; sin embargo, no existe mercado

Esto suele suceder en zonas con baja madurez de mercado y, por ende, el desarrollo se impulsa a través de las facilidades legales, permisos y usos de suelo.

Sin un mercado suficientemente claro y abundante a nuestra disposición, habremos de optar por un proyecto muy flexible, preferentemente de uso mixto, en el que los componentes —ya sean comerciales, habitacionales o de oficinas— puedan adecuarse fácilmente al mercado interesado en adquirirlo.

Evite un elefante blanco deshabitado y con telarañas

Caso 3 (C): Existe amplia disponibilidad de usos de suelo y hemos identificado uno o más mercados potenciales para nuestro desarrollo inmobiliario

Cumpliendo la tarea de estudiar, analizar y elaborar un plan de negocio inmobiliario aumentamos la probabilidad de encontrar nichos de mercado o segmentos relevantes para nuestro desarrollo, dentro del marco legal.

Este es el mejor de los escenarios, porque podemos proyectar una ganancia atractiva y rápida en la inversión, una tasa interna de retorno (TIR) interesante y un riesgo menor para el inversionista.

Apueste por proyectos exitosos y seguros

En este caso debemos evaluar si el proyecto satisface nuestras expectativas de generar un componente patrimonial y la capitalización producida por las ventas, ya que contamos con oportunidades de diferentes mercados y el marco legal cubierto.

Si las condiciones de la propiedad permiten desarrollar el proyecto por fases, habremos de considerarlo, porque con ello reducimos sus requerimientos de capital y creamos plusvalía para sus siguientes etapas.

Existe un último escenario en el que carecemos tanto de mercado como de usos de suelo. Esto claramente implica enfrentar un riesgo muy alto y pocas posibilidades de obtener un retorno. Desafortunadamente, he visto varios desarrollos en este punto.

Busquemos situarnos en el cuadrante inmobiliario del éxito. Para lograrlo, en Orange Investments® hemos desarrollado metodologías propias que garantizan conectar cada proyecto con el mercado correcto y considerar los usos de suelo permitidos.

Colliers INTERNATIONAL

ACCELERATING SUCCESS

YO TENGO UN EDIFICIO "A" PLUS PREMIUM DIAMANTE

Hace poco reflexionaba con mis colegas brokers del Instituto Comercial e Industrial acerca de las clasificaciones de los edificios. Nuestro anfitrión en ese día antes bróker, hoy director de una FIBRA, nos hacía el comentario de los estudios de mercado y los reportes de mercado que hacemos las consultoras inmobiliarias y de como todos eran diferentes a pesar de contar con los mismos datos que se comparten dentro de las reuniones del Instituto.

Cabe recordar que hace tiempo los miembros de este Instituto, los cuales pertenecen a las firmas internacionales más respetadas del medio inmobiliario, se dieron a la tarea de clasificar los edificios para fines estadísticos. Sabia razón fue el tomar los estándares que utilizaba en dicho tiempo BOMA, para partir de algo concreto y no tratar de inventar el hilo negro.

En ese tiempo, se tomó por decisión consensada entre los miembros del ICEI, determinar para el uso industrial los edificios A, B y C, tomando como base sus características de construcción, su diseño, su tipología y principalmente sus especificaciones.

Cabe recordar que en esos tiempos no existían las FIBRAS, los desarrolladores eran más locales y con dinero propio, los fondos de inversión apenas estaban explorando entrar al mercado, el NAFTA empezaba a figurar el nuevo contexto en Norteamérica. La clasificación de los edificios sirvió para unificar criterios y así empezar a moldear los primeros reportes de mercado, tratando de asemejarse a los reportes que las firmas internacionales hacían en su contraparte estadounidense.

En el caso de las oficinas, se tomó la decisión de clasificarlos en A+, A, B, y C, también tomando las características físicas y de equipamiento del inmueble para poder diferenciarlos.

Los inversionistas eran principalmente patrimoniales o grandes consorcios que deseaban aglutinar sus oficinas corporativas y concentrarlas en un solo punto para lograr eficiencias operativas dentro de su desarrollo. La velocidad vertiginosa con la que se ha desarrollado el sector inmobiliario en todos sus ámbitos, llámese comercial, oficinas, industrial, vivienda, esparcimiento y entretenimiento, hoy en día son radicalmente diferentes a lo que pasaba en años anteriores.

El sector estaba bastante consolidado entre los grandes grupos de desarrolladores y de inversionistas de toda la vida y la información que fluía era más o menos estable.

Pero los diferentes componentes de la época bruscamente se vieron afectados por los entes económicos: el error de diciembre dejó en bancarrota y con proyectos truncados por todo el país; el 11 de septiembre vino a cambiar radicalmente el tema de seguridad en los inmuebles; el auge económico, estabilidad y pujanza de la industria automotriz trajeron el aumento del parque vehicular en todas las principales ciudades; la crisis del 2008-2010 volvió a dejar parada un industria previamente pujante; los capitales internacionales empezaron a inundar a México con grandes cantidades de dinero en inversión y las Afores encontraron el nicho de inversión que habían estado buscando.

Respecto a la tecnología en los materiales de construcción, se dio lugar a nuevas técnicas de ejecución de obras más rápidas, más económicas y con mejores características que sus edificios antecesores. El impulso a los planes de re densificación en las ciudades y el flujo de capital que trajeron las fibras y el público inversionista vino a cobrar nuevos bríos.

La demanda de espacios de todo tipo vino aparejada a la evolución de la población, la plenitud de la generación "X" y la llegada de la generación de los Millenials, trajo nuevas formas de vivir, trabajar y divertirse.

Entonces como pasa en un mercado tras el boom de las operaciones inmobiliarias y gente que desconoce cómo se mueve el negocio, se empezó con la distorsión y confusión de los adquirientes en cuanto a que se ofertan edificios clase diamante, clase Premium clase A Plus Premium y demás calificativos.

No debes confundir las clasificaciones obejtivas desde un punto de vista estadístico, con las "descripciones" de un proyecto o de un plan de marketing. Tampoco debe significar que un edificio solo por el hecho de ser nuevo y muy equipado, automáticamente será tipo "A" en lo industrial o tipo "A+" en el caso de oficinas.

Sin embargo, los tiempos que estamos viviendo son diferentes y hoy vemos nuevas tipologías en todos los ámbitos. Usos mixtos, zona de micro urbanismo, clústeres, living centers, entertainment centers, wealthy cities y demás usos que les podemos dar al espacio donde trabajamos, compramos y convivimos el día de hoy.

"Es tiempo de actualizar, y adecuarnos a las nuevas formas de desarrollo inmobiliario que demanda nuestro mercado".

Tal vez sea hora de volver a juntar a los brokers, desarrolladores, inversionistas y demás actores a volver a hacer un esfuerzo en normar estadísticamente la clasificación de los edificios para poder comparar y obtener los datos económicos que harán que una correcta planeación en la gestación de los proyectos, dé resultado cuando los llevemos a cabo y traduzcan en el beneficio de sus inversionistas.

El ejemplo más claro que tenemos hoy es similar en los coches. Antes solo eran compactos, medianos, grandes, camionetas y se acabó. Hoy tenemos compactos, subcompactos, sedanes medianos, sedanes grandes, deportivos, SUV, camionetas, Cross Over, Híbridos etc.

No inventemos lo que ya se hizo, hoy estamos en un ambiente internacional y este esfuerzo deberá ser congruente con lo que se hace en otras latitudes, de nuevo, para poder hacerlas comparables en los diferentes mercados.

Es tiempo de actualizar, y adecuarnos a las nuevas formas de desarrollo inmobiliario que demanda nuestro mercado y podamos evitar escuchar que "mi inmueble es A+ Plus Premium Diamante porque si no se enojan nuestros clientes e inversionistas".

Por: **Sergio Resendez** Director Zona Norte
www.colliers.com/monterrey

WWW.COLLIERS.COM

LA CERTIFICACIÓN LEED EN EL MERCADO CORPORATIVO CLASE A DE LA CDMX

Erik Nelson
Solili

De acuerdo con Solili, 45 de los edificios clase A existentes en CDMX cuentan con la certificación o pre-certificación LEED, representando el 21.5% de los poco más de 5.8 millones de m² que conforman el inventario total.

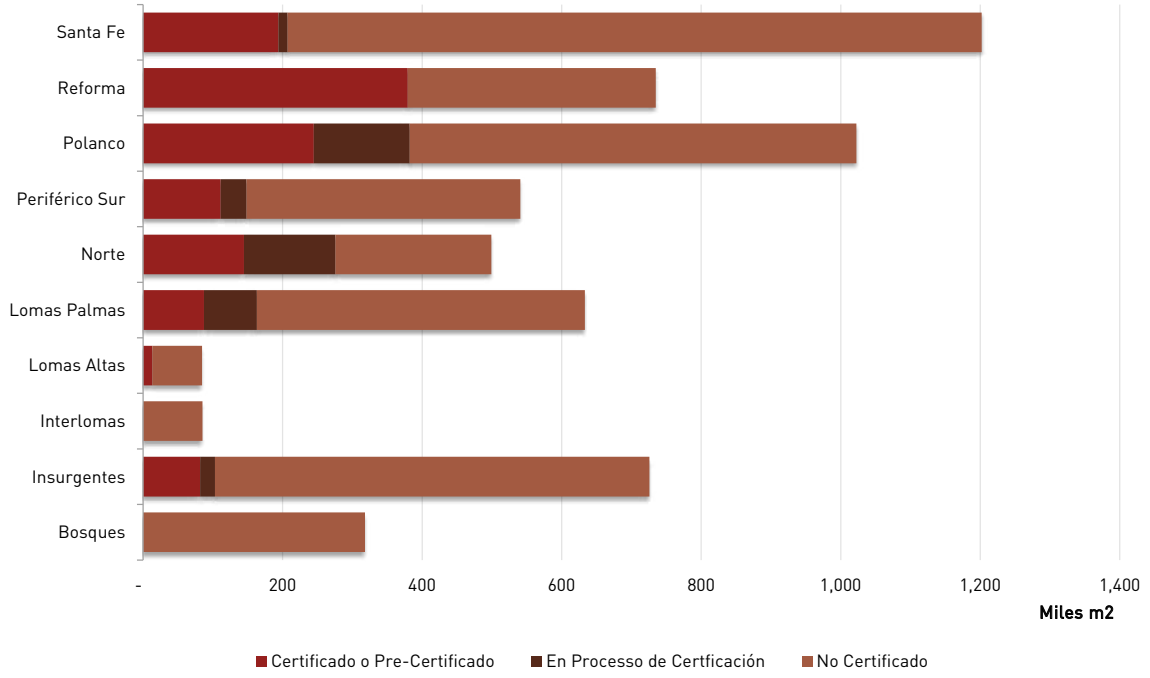
POR **ERIK NELSON**
erik@solili.mx

El sistema de certificación de las construcciones LEED del U.S. Green Building Council (USGBC)1 ofrece una validación por parte de terceros sobre las características sustentables de un proyecto. La certificación tiene como finalidad implementar estrategias de mejora en el impacto del medio ambiente dentro del sector de la construcción. El proceso de certificación se basa en un esquema de puntos en el cual los proyectos de construcción obtienen puntos LEED para satisfacer criterios específicos de construcción sustentable. El sistema está compuesto por cuatro niveles progresivos de certificación en la siguiente escala: Certificado (40-49 puntos), Plata (50-59 puntos), Oro (60-79) y Platino (80 puntos o más)[1]

Desde que se creó la certificación LEED, ésta se ha convertido en una tendencia a nivel global ya que muchas de las construcciones buscan contar con dicho distintivo, debido a que además de implementar estrategias de construcción que reducen el impacto medioambiental, mejoran la eficiencia operacional de un edificio. México no ha sido la excepción, ya que existe una tendencia en los desarrolladores y propietarios por generar complejos que incorporen materiales, diseño y técnicas de construcción favorables con el medio ambiente.

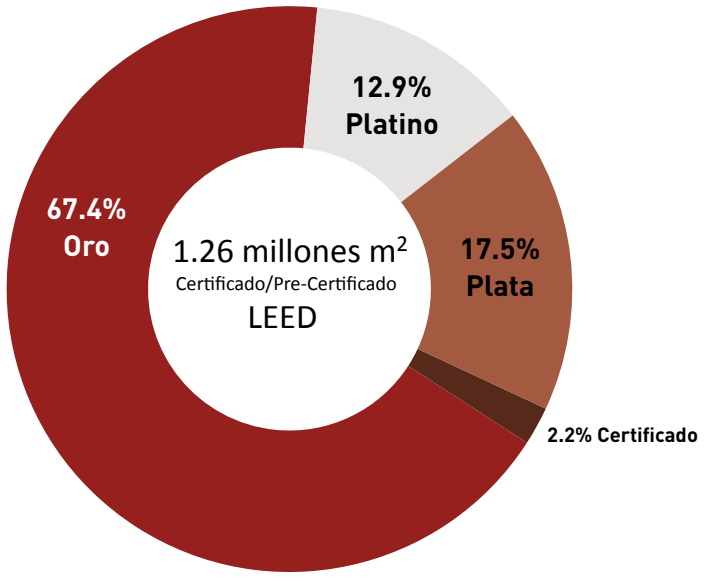
De acuerdo con la información contenida en la plataforma Solili, 45 de los edificios clase A existentes en la Ciudad de México cuentan con la certificación o pre-certificación LEED, representando el 21.5% de los poco más de 5.8 millones de m2 que conforman el inventario total. Actualmente existen 18 edificios que se encuentran en proceso de certificación LEED que adicionarían 415 mil m2 a los 1.26 millones ya certificados y pre-certificados.

Certificación LEED Oficinas Existentes CDMX Clase A por Submercado



Fuente: Solili y usgbc.org, *Marzo 2017*

CDMX Clase A Oficinas Existentes – Certificados y Precertificados LEED



Fuente: Solili y usgbc.org, *Marzo 2017*

Aunque la certificación LEED oro es uno de los niveles más altos de alcanzar, 31 de los 45 edificios existentes certificados y pre-certificados cuentan con esta distinción, siendo este nivel el que representa la gran mayoría de los metros cuadrados del inventario corporativo de la Ciudad de México con una suma total del 63.1%.

Torre Virreyes, Torre Reforma, Reforma 180, Torre HSBC y Corporativo Terracota son los cinco edificios corporativos existentes Clase A en la Cuidad de México, con la certificación o pre-certificación LEED Platino, siendo este nivel el de más alto rango y prestigio de las certificaciones que otorga la USGBC. Estos edificios están certificados como los espacios de oficinas más sustentables en la Cuidad de México.

Reforma es el corredor que cuenta con la mayor concentración de edificios existentes certificados y pre-certificados LEED, representando el 30%

Torre Virreyes

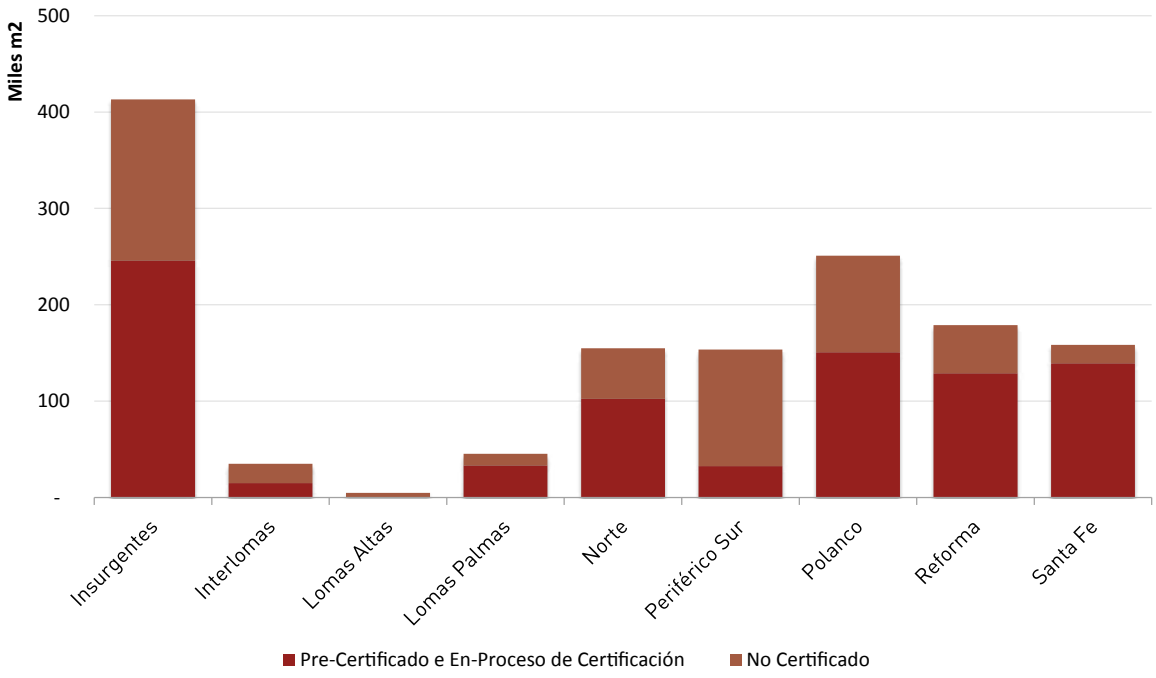
del total de los metros cuadrados con certificación LEED del mercado Clase A de la Cuidad de México. La torre HSBC, ubicada en el corredor de Reforma y construida en 2005, obtuvo la segunda certificación LEED oro en México en 2007, logrando en 2012 la certificación Platino gracias a los elementos de operaciones y mantenimiento, generando un impulso en la tendencia de las construcciones sustentables dentro de este submercado.

Actualmente, los submercados de Bosques e Interlomas son los únicos corredores que no cuentan con ningún edificio existente de oficinas Clase A, con una certificación LEED, debido al escaso número de nuevas construcciones en la zona durante los últimos años; sin embargo, se espera que a Central Interlomas, aún en construcción y ubicado en el corredor de Interlomas, se le dé pronto esta distinción, ya que actualmente se encuentra en proceso de certificación.

El 60% de los casi 1.4 millones de metros cuadrados de los proyectos de oficinas en construcción están pre-certificados o en proceso de certificación LEED, siendo el submercado de Insurgentes el que cuenta con la mayor concentración de los proyectos nuevos

Torre Reforma

Construcción LEED por Submercado - CDMX Clase



Fuente: Solili y usgbc.org, *Marzo 2017*

Corporativo Terracota

de oficinas LEED, con casi 250,000 m2. Por otra parte, de los 158 mil metros cuadrados de construcción total del submercado de Santa Fe, el 88% de estos están pre-certificados o se encuentran en proceso de certificación, incluyendo el proyecto pre-certificado LEED Platino de Downtown Santa Fe – Torre 3.

El porcentaje de metros cuadrados pre-certificados o en proceso de certificación LEED que se encuentran en construcción muestran la tendencia que los desarrolladores y propietarios han adoptado en la construcción de los nuevos proyectos en la Ciudad de México, el compromiso de su parte en generar espacios corporativos cada vez más sustentables y eficientes es una realidad, por lo que esperamos que la gran mayoría de los nuevos proyectos que se detonen sean acreditados como LEED.

* Para este análisis, hemos tomado en cuenta los proyectos de LEED BD+C: Core and Shell; LEED BD+C: New Construction; LEED O+M: Existing Buildings; y LEED ND: Plan.

1 http://www.usgbc.org/sites/default/files/Docs10716.pdf

SPP
Sistemas de Prepago
S.A. de C.V.

Somos la primera y única empresa que respalda sus proyectos inmobiliarios con

Garantía Hogar
Total

Nuestros servicios:

Control de Calidad

Lo acompañamos durante el proceso de construcción certificando la mejor calidad en su obra.

Garantía

Absorbemos, desde el primer día, la responsabilidad posventa de su proyecto ante defectos de construcción.

Servicio Posventa

Con atención 24/7 realizamos y coordinamos los servicios de reparaciones sin costo adicional.

Le damos la tranquilidad para construir un futuro firme, lo demás déjelo en nuestras manos.

ventas@spp.mx | (01 55) 4170 6902 | www.spp.mx | Volcán 214, Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo , México D.F.

REPORTA MONTERREY CRECIMIENTO CONSTANTE EN EL SECTOR DE OFICINAS E INDUSTRIAL AL 1T2017

Mauricio Vargas, Javier González, Gonzalo Gutierrez, Julio Delgado, Jesús Martínez, Ramón Cerdeira, Jesús Carbajal

A 19 años, Cushman & Wakefield Monterrey tiene 25 profesionales con mayores líneas de servicio con *Brokerage* en mercado industrial y oficinas, *Capital Markets*, Valuación & *Asset Services, Project Management* y *Facilities Management*.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Cushman & Wakefield, con 19 años en Monterrey, han sido testigos de la evolución en esta importante ciudad.

Monterrey tiene un inventario de oficinas registrado de 111 millones de metros cuadrados, cuya tasa de disponibilidad en todas las clases es de 13.33%, en clase A+ con 24.4%; clase A con 12.1%; y la suma entre clase A y A+ 16.94%.

De acuerdo con datos de Cushman & Wakefield, en Monterrey, al Primer Trimestre de 2017, hay en construcción 190,000 metros cuadrados; durante este periodo se completaron 21,443 metros cuadrados del proyecto Arboleda y 10,092 metros cuadrados del proyecto Saqqara.

En cuanto a la disponibilidad del espacio corporativo, sumando todas las clases, el portafolio asciende a 216.419 metros cuadrados, donde el 28% está en Valle Oriente, 25% en Centro y 18% en Margain Gómez Morin. La absorción "overall" neta casi se duplicó en relación con el trimestre anterior y se llegó a 54,413 metros cuadrados.

Durante el Primer Trimestre de 2017, el inventario industrial muestra una tasa de disponibilidad de 5.4% debido a que se entregaron nuevas naves: cuatro bodegas en P.I. Libramiento, con 120,513 pies cuadrados; Kalos Apodaca Santa Rosa, edificios 4 y 1 con 121,643 pies cuadrados y 201,586 pies cuadrados respectivamente; Apodaca 2, Garza Ponce, con 110,000 pies cuadrados y 89,359 pies cuadros en Spec Nexxus.

Lo anterior es adicional a 2,336 mil pies cuadrados en construcción total y los promedios de salida en clase A se encuentran en 4.33 USD -0.36. 0.37 USD/pie2/mes. Durante el Primer Trimestre de 2017 se absorbieron 904,293 pies cuadrados, donde 849,753 fueron destinados a renta y 90,917 pies cuadrados a la venta. El inventario total es de 113 millones de pies cuadrados.

Cushman & Wakefiled cumple 19 años de atender el mercado de Monterrey

Monterrey es un mercado inmobiliario sólido con gran importancia y con una clara proyección tanto a nivel nacional como internacional. En 1998 iniciaron operaciones en las oficinas de Cushman & Wakefield Monterrey, con tan solo

Gonzalo Gutierrez

Julio Delgado

tres personas que daban servicios de *brokerage* y el mercado sólo se componía de un mercado industrial con poco más de 55 parques industriales y un inventario aproximado de 80 millones de pies cuadrados –naves industriales o bodegas clase A y B. Además de un mercado de oficinas con un total cercano a 850,000 metros cuadrados divididos entre Clase A plus, A, B y algunos edificios clase C, que se consideraban emblemáticos para la ciudad, y que estaban presentes en los primeros reportes.

A 19 años, Cushman & Wakefield Monterrey tiene 25 profesionales con mayores líneas de servicio con *Brokerage* en mercado industrial y oficinas, *Capital Markets*, Valuación *& Asset Services*, *Project Management* y *Facilities Management*. Dicho crecimiento no sólo ha sido en la empresa, sino también en la ciudad de Monterrey, donde hay más de 100 parques industriales, con un inventario superior a 110 millones de pies cuadrados y aún con mucha tierra disponible para continuar el crecimiento de edificios a la medida.

En mercado de oficinas hay más de 1.6 millones de metros cuadrados distribuidos en cuatro categorías diferentes, que albergan desde empresas hasta grandes corporativos, ofreciendo los mayores estándares de calidad y tecnología.

En estos 19 años, Cushman & Wakefield ha realizado operaciones de *brokerage* para proyectos de oficinas por más de 130,000 metros cuadrados, y por 14 millones de pies cuadrados para la industria, destacando como principales operaciones: Tres plantas de manufactura para United Technologies Corporation, que suman 1.4 millones de pies cuadrados; la planta de manufactura de galletas más grande del mundo, con dos millones de pies cuadrados para Mondelez; la planta de John Deere en Ramos Arizpe, Coahuila, con más de 700,000 pies cuadrados; y apoyaron el ingreso de LEGO a México, cubriendo su requerimiento inicial de 650,000 pies cuadrados.

Tan solo en cuatro años, se han realizado más de 170 avalúos industriales, 35 comerciales y de oficinas, y aproximadamente 20 avalúos de otros giros comerciales en diferentes lugares de la República Mexicana, así como algunos otros países.

Perspectivas de Cushman & Wakefield Monterrey

- Marcada tendencia de reubicación de compañías de servicios.
- Interés por nuevas oficinas que ofrezcan business center y comedor para empleados.
- Evolución en el diseño de los espacios de oficinas, con una tendencia a los espacios abiertos.
- Compañías nacionales e internacionales buscando mayores ofertas de diseño eficiente y corporativo.
- Continúa creciendo el promedio en renta en Monterrey de 250 a 300 metros cuadrados.
- Creciente competencia entre los desarrolladores de oficinas institucionales y nuevos grupos con mayor agresividad y apalancamiento patrimonial.
- Tendencia de desarrollos de usos mixtos.
- Desarrollos con propuestas de alta tecnología.
- Creciente problema por el desplazamiento de empleados a sus lugares de oficinas por falta de sistema de transporte público.
- Creciente problema con los radios de cajones de estacionamiento en todos los edificios.
- Desarrollo de infraestructura urbana en submercados de oficinas con pésima atención.
- Se ha debilitado el precio de renta en el mercado debido a que es un mercado de compradores en precio de salida vs precio de cierre.
- Reubicación de corporativos y oficinas de servicios fuera de Garza García en Valle Poniente, construcción, zona centro, Santa María.

ROCA DESARROLLOS

BUILD TO LAST!

LEASE | BUILD TO SUIT | CONSTRUCTION

Real Estate Professionals Highly Qualified At Your Services

Over 1 million SF of available class "A" industrial inventory space

Committed to satisfy your needs:

- ▶ **High quality buildings**
- ▶ **Flexible inventory space**
- ▶ **Single point of contact**

Reynosa / Tijuana / Silao / Cd. Juárez / Ramos Arizpe / Querétaro / San Luis Potosí / Monterrey

Monterrey, N.L. MX.
+52 (81) 1968-7746

marketing@rocadesarrollos.com
www.rocadesarrollos.com

NEGOCIAMOS
CREAMOS
REDEFINIMOS
INNOVAMOS
DIRIGIMOS

POR NUESTROS CLIENTES

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

IDEAS EN ACCIÓN

IDEAS EN ACCIÓN

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

MÉXICO EN PROCESO DE POTENCIALIZAR EL DESARROLLO VERTICAL

Entre los temas pendientes del desarrollo vertical está la coordinación entre autoridades locales, estatales y federales, así como la facilitación de información acerca de: capacidad de carga urbana, densificación permitida, tipo de suelos y servicios disponibles, entre otras.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Con un gran número de proyectos de vivienda residencial, usos mixtos y centros comerciales, el país cambiará su apariencia en los próximos años; sin embargo, todavía hay camino por recorrer.

El diseño de las nuevas ciudades responde a distintos factores: el nuevo tipo de usuarios, el cambio generacional, las preferencias de vivienda y estilo de vida. En los últimos años, tanto la Ciudad de México como otras del país se han convertido en el foco de interés tanto de autoridades como de especialistas, para nuevas planeaciones en beneficio de los ciudadanos, pero el proceso es y será largo. Hasta no concluir los desarrollos inmobiliarios en construcción en todos los sectores, se podrá comprobar la efectividad de éstos y otorgar retroalimentación tanto a desarrolladores, como a financieros y usuarios.

De acuerdo con Jody Pollock, Coordinadora Senior de Proyectos en Fundación Idea, México ha tenido avances importantes en cuanto al desarrollo urbano, entre ellos, la creación de la Secretaría de Desarrollo, Urbano y Vivienda, así como de los perímetros de contención urbana que contribuyen a tener ciudades más compactas, por lo que a nivel nacional ya se cuenta con algo con mayor orden. Asimismo, enfatiza que con la participación de México en Habitat III, ya hay un discurso público que reconoce a las ciudades como un motor económico alineado a la calidad de vida; sin embargo, advirtió que "lo que hace falta es la capacidad tanto de autoridades locales como del sector privado, para poner en práctica ese discurso y hacerlo realidad, autorizando permisos. Sólo así, el sector privado verá las ventajas de desarrollar verticalmente, y la sociedad civil, las ventajas de luchar por el derecho urbano".

"Entre los temas pendientes del desarrollo vertical está la coordinación entre autoridades locales, estatales y federales, así como la facilitación de información para que el sector privado pueda desarrollar, pues necesita más datos acerca de la capacidad de carga urbana, densificación permitida, tipo de suelos, servicios disponibles –electricidad, agua, internet, servicios públicos- datos muy difíciles de conseguir, porque el atlas de riesgo está en un lugar, el mapa de suelo en otro, y los perímetros de contención en otro más. Es muy difícil para el sector privado juntar todas las capas de información para hacer un proyecto rentable y que cumpla con todos los requisitos en los tres niveles de gobierno", expresa Jody Pollock.

Jody Pollock,
Fundación Idea

Pollock agrega que, además, se debe considerar cuáles son las ciudades del futuro, las generaciones que apenas están saliendo para comprar los departamentos y que para desplazarse a su trabajo prefieren la bicicleta, transporte público o caminar, y para ello, se requiere de una ciudad más densa, que también impactará en los requisitos para el desarrollador. En cuanto a las nuevas ciudades, si bien tienen una oportunidad de planeación muy importante, esto no dependerá sólo de las autoridades, sino de las preferencias de los consumidores, porque en algunos lugares todavía hay preferencia de las personas por vivir en una casa con patio o jardín, aunque quede lejos de sus centros de trabajo.

Es muy difícil para el sector privado juntar todas las capas de información para hacer un proyecto rentable y que cumpla con todos los requisitos en los tres niveles de gobierno

Si bien, Colombia se ha convertido en uno de los modelos de movilidad y ciudad que se quieren impulsar en CDMX, Jody Pollock detalla que en dicho país hay mucha innovación. En el caso de Medellín, por ejemplo, se cuenta –entre otras cosas- con líderes carismáticos que, sin importar el partido político ni administración gubernamental, dan continuidad a los proyectos. "Estos líderes han visto a Medellín como ejemplo de urbanismo social, y reconocen que la inversión pública es necesaria para llevar a la ciudad a cierto nivel de equidad y sustentabilidad. En México, por el contrario, hace falta dar seguimiento a las políticas, las cuales cambian con la administración en turno".

Salvador Herrera,
Urbanista

El urbanista Salvador Herrera opina que la verticalidad de las ciudades debe ir acompañada de nuevo espacio público, algo que no se ofrece en la Ciudad de México. Como ejemplos de verticalidad destacan Nueva York y Vancouver, donde el espacio público resulta equitativo, mixto, socialmente integrado, pues obedeció a un plano urbano; en ellas, la verticalidad también se diseñó.

Puntualiza que la verticalidad poco obedece a una normatividad federal, y básicamente es un resultado de

José Shabot,
Quiero Casa

normas locales. Coincidiendo con Jody Pollock, Herrera también aplaude la creación de la SEDATU y el pronunciamiento ante la necesidad de reformas a los instrumentos locales, programas urbanos delegacionales y programas participativos de desarrollo en el resto del país, donde la verticalidad se entienda en tres vertientes: diseño, diversidad y densidad.

La verticalidad técnica bien hecha urbanísticamente, tiene ventajas ambientales, reduce consumos, la huella ecológica, tiene ventajas de movilidad, reduce traslados, niveles de contaminación, promueve la interacción económica, tiene muchas ventajas sociales, urbanas, económicas y ambientales. "La nueva agenda urbana de Naciones Unidas propone dos vertientes, una es la planeación diseñada en territorios nuevos, y la otra es la regeneración de la ciudad existente. Yo creo que los dos rubros van a coincidir", enfatiza Salvador Herrera.

Importancia del desarrollo vertical

José Shabot, Director General de Quiero Casa, opina que cuando las ciudades crecen deben generar espacios verticales, pues de no hacerlo, la huella urbana se vuelve amplia y resulta muy complejo para el gobierno

Santiago Gil,
Paladin Realty Partners

Torre Norte, Paladin Realty Partners

generar infraestructura básica, servicios, y en el caso de la ciudadanía, el traslado se convierte en un reto.

"No se trata de sólo tomar la infraestructura existente, sino que se haga nueva infraestructura y servicios para crear ciudades más vivibles. Si bien es cierto que una ciudad más vertical se hace más cara, el reto es cómo apoyamos a las personas de los niveles socio económicos más bajos para que también puedan vivirla".

Además, Shabot detalla que 70% de la población que trabaja en CDMX no puede comprar una vivienda ahí. Ya no se trata de que los millennials vivan cerca del transporte, supermercado o entretenimiento, sino ver cómo le hacemos para que ese 70% pueda comprar vivienda ahí; se necesita innovar para pensar cómo solucionar los temas básicos que hoy son carencias.

Para David Valdés, Senior Project Manager de Brick Walling, el desarrollo vertical ha crecido mucho en los últimos años debido a que los desarrollos habitacionales se siguen alejando de la mancha urbana; eso ha motivado tanto a desarrolladores como a autoridades para apoyar el desarrollo vertical dentro de las zonas urbanas, donde se han regenerado aquéllas que estaban abandonadas, detonando complejos de usos mixtos.

"La gente está regresando a los centros de las ciudades para estar bien conectados y cerca de sus trabajos, por lo que están dispuestos a pagar más caro con tal de estar más cerca. Vemos a la vivienda como un nicho muy seguro, sólido y creciente; aunque haya volatilidad seguirá adelante", menciona Santiago Gil, Director General y Director Regional en México de Paladin Realty Partners.

En el mismo orden de ideas, Jordi Castellarnau Sánchez, Director de PGI México & Caribe, opina que "el aumento de la densidad de población en las grandes ciudades nos está llevando a que los desarrollos verticales sean necesarios, para asumir ese crecimiento de forma ordenada. Es inevitable crecer de forma vertical, ya que el modelo de crecimiento horizontal es insostenible. Sin embargo, las infraestructuras de acceso y servicios deben evolucionar a la par, pues de no hacerlo, el colapso está asegurado".

Como complemento, Alfredo Reynaga Chicuate, de comercialización Camino al Mar Residence, Shop and Corporate, considera que la vivienda vertical no es una opción, sino una necesidad para lograr que las ciudades funcionen y los ayuntamientos garanticen la prestación de los servicios, optimizando recursos; la propuesta se centra en la creación de torres habitacionales con áreas verdes, recreativas y zonas comerciales, para evitar que las personas tengan que desplazarse para satisfacer sus necesidades comerciales o de convivencia.

Los directivos de Momentum resaltan que a largo plazo, los desarrollos verticales en Querétaro, permitirán tener una ciudad compacta sin tantas

Se necesitan reformas a los instrumentos locales, programas delegacionales en la Ciudad de México, programas participativos de desarrollo en el resto del país donde la verticalidad se entienda en tres vertientes: diseño, diversidad y densidad

Juan Pablo Vázquez Hernández,
Gómez Vázquez International –GVI

Aleph, Cityplanners

vialidades, fomentando el uso de la bicicleta en trayectos cortos. El desarrollo vertical permite también aprovechar el terreno de un desarrollo, para ahorrar al nivel de los servicios y optimizar los espacios para crear áreas verdes y recreativas que fomentan la convivencia, integración y sustentabilidad. En la última década, el espacio público ha sido parte fundamental para generar espacios de interacción dentro de los proyectos de usos mixtos, plazas y jardines con acceso a las torres de oficinas o departamentos.

"Los desarrollos verticales proporcionan a las familias la oportunidad de adquirir su vivienda dentro de la zona metropolitana, con esto se reducen considerablemente los tiempos de traslado a sus lugares de trabajo, fomentan los espacios públicos, el uso de la bicicleta y dan preferencia peatonal, beneficiando la movilidad urbana. Los desarrollos verticales permiten maximizar la rentabilidad de los terrenos, a través de una buena aplicación del marco normativo y los programas de desarrollo que los rigen; con esto, además de ganar altura, se crean mayores áreas libres dentro del terreno, ayudando financieramente al inversionista", expone el Ing. Luis Miguel Sánchez, de Desarrolladora Arquitectura y Libertad, agrega que "debido a que cada vez hay más participantes dentro del sector de desarrollos inmobiliarios, las instituciones bancarias han bajado sus intereses y el tiempo de trámite de un crédito puente es ahora más ágil. La arquitectura es fundamental para que la convivencia dentro de los desarrollos sea de lo más funcional y sana posible; debe incluir materiales y técnicas que ayuden a minimizar el impacto ambiental, fomenten el ahorro de energía y logren un equilibrio con su entorno Urbano".

De acuerdo con los directivos de City Planners, "la tercer megalópolis con mayor población del mundo es la ZMVM y cuenta con una densidad poblacional bajísima (2.5 mil hab / km2), mientras que ciudades de poblaciones similares como Nueva York tienen 16 -18 mil hab / km2. Esto indica que debemos densificar la ZMVM por medio de proyectos verticales y muy densos, creando así una urbe de menor huella de emisiones de dióxido de carbono y una mejor calidad de vida para sus habitantes. Además, a nivel financiero, la verticalidad implica un mayor coeficiente del aprovechamiento del terreno, un recurso cada vez más escaso en esta ciudad".

La gente está regresando a los centros de las ciudades para estar bien conectado y cerca de sus trabajos por lo que están dispuestos a pagar más caro con tal de estar más cerca de todo esto

En este sentido, Juan Pablo Vázquez Hernández, Director de Gómez Vázquez International –GVI- coincide en que "los terrenos cada vez se han vuelto más caros y eso ha propiciado que se tengan desarrollos de high rise, sobre todo en vivienda residencial. Yo creo que la gran ventaja de los desarrollos residenciales son los amenities, porque son un gran gancho de venta; ahora se ha vuelto indispensable tener albercas, gimnasio, ludotecas, salones para diferentes usos, lugares para niños y no tener que salir para

convivir". Agrega que los desarrollos ya no pueden vivir solos, sin tener un complemento de uso mixto; normalmente los basamentos son para retail o incluso, tienen el centro comercial, hotel y oficinas; creo que el uso mixto se ha vuelto un complemento muy fuerte que se ha vuelto indispensable para que los edificios tengan una mejor plusvalía.

Vivienda residencial sigue en buen momento

Paladín Capital cuenta con inversiones en siete países de Latinoamérica y en México, ahora observan mucha volatilidad e incertidumbre; sin embargo, en el nicho de vivienda vertical tienen mucha actividad, porque en el largo plazo observan un gran acceso a hipotecas. "Ahora tenemos recursos de nuestro Fondo 5, y con el Fondo 4 tenemos dos proyectos en marcha. Para el 5 acabamos de cerrar un proyecto y estamos próximos a cerrar dos más. Buscamos oportunidades fuera", detalla Santiago Gil.

Respecto a las ubicaciones, Santiago Gil menciona que entre más céntrico esté el proyecto, mejor aceptado será, por lo que en CDMX tienen desarrollos en la colonia Narvarte, Portales, Doctores, Obrera e incluso en el centro, porque "vemos que todo se está conjuntando. Pero, el detonador de corto plazo de demanda para vivienda es la creación y ubicación de los empleos, por lo que el corredor de Reforma será el más grande de la Ciudad de México".

En cuanto a los precios de venta, Santiago Gil menciona que a Paladin Capital le interesa estar entre un millón y cinco millones de pesos en la Ciudad de México, y en otras ciudades entre uno y cuatro millones, aunque les pueden interesar precios más altos debido a la volatilidad,

La vivienda vertical no es una opción, sino una necesidad para lograr que las ciudades funcionen y los ayuntamientos garanticen la prestación de los servicios

Francisco Andragnes,
Metro Buildings

pero por el momento no es propicio. "Hay muchos inversionistas en estos segmentos altos que tenían su dinero ahí y creo que se empezarán a ir a otros sectores. Preferimos realizar proyectos de menor escala, por ejemplo, en lugar de uno de 250 unidades, mejor construir dos de 125 unidades, para mitigar el riesgo de mercado".

Avanzan los desarrollos de vivienda en renta

El avance para la creación de un portafolio robusto de inmuebles de vivienda destinados a la renta ha comenzado de forma acelerada no solo por parte de empresas privadas sino también con el trabajo por parte de la Sociedad Hipotecaria Federal.

Al respecto, Francisco Andragnes, Chief Executive Officer de Metro Buildings considera que hay tres factores que hacen al mercado mexicano ideal para el desarrollo de departamentos en renta y uso mixto, explica que hay una demanda de vivienda en renta de millones de hogares, tan solo en la Ciudad de México hay más de un millón de hogares que están rentando vivienda y cada año se suman más; adicionalmente, observan un cambio cultural importante donde muchos jóvenes están dejando sus hogares antes de casarse y buscan opciones cerca de su lugar de trabajo.

La gran ventaja de los desarrollos residenciales es los amenities que te puede ofrecer en comparación de una casa

"Las autoridades apoyan este tipo de desarrollos ya que un producto de alta densidad pero a la vez asequible a la demanda, ayuda a reducir el tráfico en la zona y mejora la oferta de vivienda para los sectores medios en áreas que hoy solo están reservadas al segmento de mayor ingreso. México tiene mucha liquidez financiera tanto desde el punto de vista de la deuda como del capital, lo que permite fondear este tipo de inversiones de largo plazo y tener confianza de que habrá interés en los activos una vez estabilizados", complementa Francisco Andragnes.

Opina que la industria de *multifamily* en México ha evolucionado de forma favorable y los productos se han vuelto más sofisticados, varios operadores del mercado se han empezado a especializar en este sector creando desarrolladores y administradores profesionales. Puede decirse que la industria alcanzó la madurez tras el proceso de venta del portafolio de Prudential el año pasado, donde su grupo lo adquirió.

"En México estamos desarrollando tres proyectos de usos mixtos con renta residencial en las zonas de Nuevo Polanco, Condesa Sur y Santa Fe por un total de más de un millón y medio de metros cuadrados de obra. Además, tenemos varios proyectos en nuestro pipeline en zonas como Reforma, Colonia del Valle y Monterrey. Adicionalmente estamos administrando más de 2,400 unidades ya construidas en seis proyectos en México y Monterrey. Nuestro modelo de negocios se basa en buscar ubicaciones céntricas de alto interés para nuestro mercado meta de jóvenes profesionales.

"Fondeamos nuestros proyectos con capital institucional patrimonial y con deuda de largo plazo, no con capital oportunista. Dado que hay aún limitada experiencia en este sector, estamos integrados verticalmente y hemos armado un sólido equipo profesional en Metro Buildings México liderado por Pablo Barcos –Desarrollo- y Jordan Malugen -Property Management-. Realizamos internamente las actividades de búsqueda de proyectos, definición del producto, desarrollo de los proyectos, obtención de deuda, y una vez construidos, su administración y comercialización. Para evitar conflictos de interés con nuestros inversionistas contratamos con terceros para la construcción y

TU ERES EXPERTO EN MATERIALES NOSOTROS EN CONFORT

En Trane apoyamos el desarrollo de proyectos inmobiliarios mediante nuestros sistemas de confort ambiental, para que juntos sigamos proveyendo de un mejor ambiente a todo México

DONDE ESTÁN LAS GRANDES OBRAS, AHÍ ESTÁ TRANE.

TRANE®
Aire Acondicionado

www.trane.com /TraneMexico @MexicoTrane

José Ignacio Rodríguez
Mac Arquitectos

el diseño de los proyectos", complementa en entrevista Francisco Andragnes.

Desde el punto de vista de la Sociedad Hipotecaria Federal, Homero Garza Terán, director de desarrollo de mercados de SHF dice que "cada vez vemos más proyectos mixtos que tienen un componente comercial, oficinas y vivienda, el modelo de negocios del comercial y oficinas, justamente es de largo plazo donde se hace la inversión y luego, se paga la deuda dando un rendimiento a los inversionistas, ahora ese modelo es muy replicable cuando hablamos de vivienda en renta, lógicamente los proyectos se van volviendo más atractivos en vivienda en renta cuando tenemos un volumen importante y cuando se puede aprovechar el metro cuadrado".

Complementa que en la medida que se encuentre regulación para hacer unidades más pequeñas y eso se vuelva más atractivo para vivienda en renta, las personas buscarán eso porque son unidades con precio competitivo en una ubicación cercana a los lugares de trabajo, cada vez observan que los inversionistas quienes apostaron en un momento por el desarrollo de oficinas ahora, ven en la vivienda en renta una opción para poner su capital siempre en la búsqueda de obtener los mejores rendimientos.

"Los bancos van a ir entendiendo poco a poco el negocio de vivienda en renta porque éste no existía en México, lógicamente el análisis de riesgo suele ser muy cauteloso. Nosotros lo que estamos haciendo justamente es acompañarlos en ese proceso porque si tienen un apetito de riesgo limitado lo que hacemos es que ellos pongan una parte de la deuda y nosotros la complementamos para que vayan conociendo los indicadores del mercado y vean los márgenes operativos, nuestra hipótesis es que van a comprobar que es un producto igual de financiable e incluso menos riesgoso que financiar oficinas, ahora, esa historia la tenemos que construir poco a poco y por eso creemos que el gobierno federal tiene una parte importante para el desarrollo del mercado" enfatiza Homero Garza.

Avenue Polanco, GFA

Los centros comerciales se dejan seducir por el entretenimiento para brindar experiencias a los consumidores más exigentes

El perfil del comprador ha cambiado, las personas ya no buscan ir a un centro comercial para comprar ropa o accesorios, ahora buscan entretenimiento y un lugar agradable para la convivencia. Ante ello, tanto desarrolladores, arquitectos y marcas han puesto sus ojos en buscar la tecnología e innovación, así como las mejores estrategias para fomentar que se visiten estos lugares que antes eran cajas ancladas por una tienda departamental sin muchas opciones de esparcimiento.

José Ignacio Rodríguez Barrera, socio-director de planeación en MAC Arquitectos y Consultores, menciona que el cambio en el diseño de los centros comerciales es resultado de la razón por la que las personas los visitan porque buscan una nueva experiencia de compra que se traduzca en algo divertido y no sólo caminar en busca de unos zapatos. Esto ha generado la evolución de los centros comerciales con mejores espacios de recreación y ocio para alargar la estancia.

En cuanto al cambio en la arquitectura de los centros comerciales, Juan Pablo Vázquez Hernández, Principal México de GVI opina que es resultado de observar el comportamiento de los usuarios quienes ahora lo ven más como un punto de reunión y de entretenimiento que para las

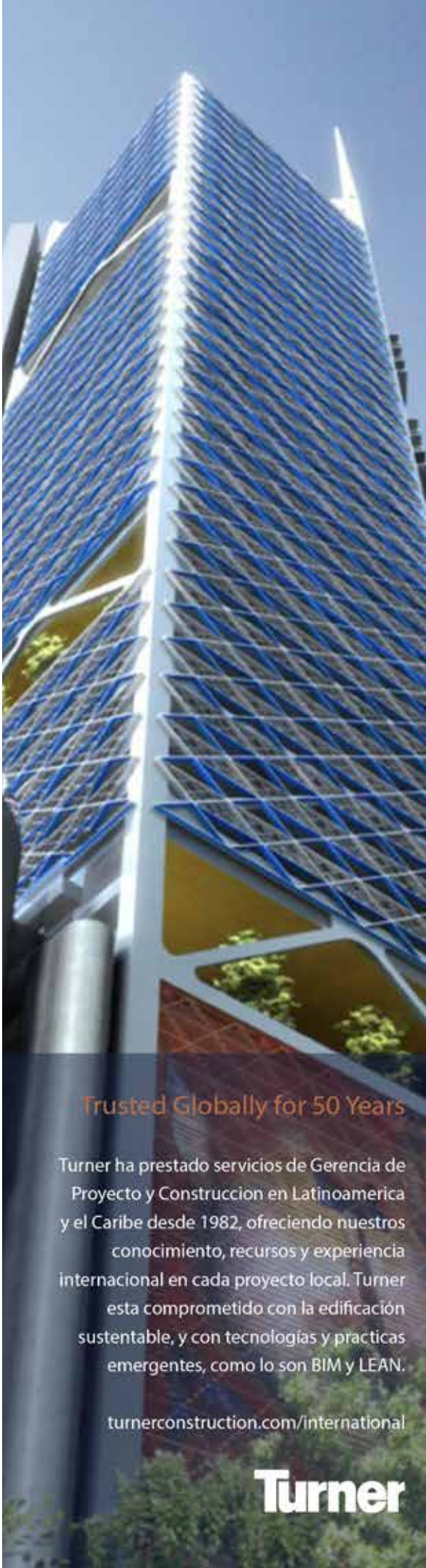
Vicasa, Mazatlán

compras, el mismo centro comercial se ha vuelto un componente que antes se podía clasificar y ahora se encuentras buenas mezclas de marcas. Considera que el reto para que sobrevivan bien los centros comerciales será por el tipo de usuarios que es la nueva generación de millennials que están acostumbrados a comprar on-line y ahora se les debe crear nuevos atractivos para que visiten estos espacios.

Andres Hanhausen, Commercial Director, Mexico Retail Services de Cushman & Wakefield explica que "el centro comercial del pasado se basaba en la búsqueda de tiendas ancla y el desarrollador construía, lo que comúnmente llamamos 'cajas' para las tiendas; de autoservicio, departamentales, entretenimiento, etc. El desarrollador del pasado buscaba un terreno en una ubicación que le pareciera adecuada para plantar las cajas de las marcas con las que compondría su mezcla comercial y aplicaba la fórmula de desarrollo-comercialización-retorno. Esto funcionaba desde el centro de comunidad hasta el fashion mall. El desarrollador de hoy, el centro comercial de hoy y la forma de comercializar de hoy, se ocupan del consumidor y usuario del futuro.

"El papel que juega el desarrollador inmobiliario con enfoque en 'retail' es de suma importancia para el crecimiento y desarrollo de las ciudades, los centros comerciales actuales son detonadores de desarrollo urbano, provocan cambios en el equipamiento de las ciudades, infraestructura vial e impactan el entorno habitacional de la zona en influencia primaria y secundaria del nuevo desarrollo comercial."

Adicionalmente, destaca que los desarrolladores saben que sus proyectos se volverán en sí mismos, detonadores para el desarrollo urbano, crecimiento social y mejora en la calidad de vida, por esta razón la evolución de la arquitectura es un argumento con mayor relevancia, ahora la planeación del proyecto inicia con la elección de una ubicación como destino y no, visto como un terreno. "El diseño de la planta arquitectónica, no es más un tema de funcionalidad y GLA, sino que involucra la planeación de anclas artificiales dentro y fuera de la huella física del proyecto y esto en



Un latino conquista España con concepto de Outlet

Alfredo Cohen Kohn, director de Constructora Sambil, se ha convertido en el latino que lleva Sambil Outlet Madrid al viejo continente. La historia comienza hace más de cuatro años cuando se le presenta la oportunidad de adquirir el antiguo centro comercial M-40 con ubicación en el Barrio de La Fortuna –Leganés, Madrid-. A pesar de que la situación económica era complicada no sólo en España, decide aceptar el reto de la época para llevar su marca de Outlet –consolidada en Venezuela, República Dominicana y Curazao-.

El reto principal fue que este inmueble era cerrado, tenía una historia y por lo tanto una estructura armada, Alfredo Cohen siempre había desarrollado desde cero sus proyectos, por lo que tuvieron que adaptar la estructura a los requerimientos de la marca. Se debe destacar que a Madrid decidieron entrar al mercado con la modalidad de Outlet porque observan que esa una tendencia mundial porque el consumidor en crisis tiende a ser más racional en su consumo.

"En primer lugar nos esmeramos en hacer una remodelación en profundidad, sacrificando superficie comercial para brindarles a los usuarios pasillos anchos, una decoración cálida y luminosa, donde predominan los espacios diáfanos. Puede decirse que Sambil Outlet Madrid es un outlet de lujo, y creo no equivocarme si lo califico como el más lujoso de España. Por otra parte, también tenemos como elemento diferenciador la enorme oferta de ocio que ofrecemos. En las próximas semanas abrirá en nuestras instalaciones el Túnel de Viento Hurricane Factory más grande de Europa; contamos con 12 modernas salas de cine Odeón con tecnología de imagen 4K y sonido de avanzada, además de una espectacular área de restauración con variedad de conceptos gastronómicos y terrazas con hermosas vistas.

Igualmente, ofreceremos de manera continua una interesante agenda de eventos, creada por nuestra gerencia de Mercadeo. Y algo muy importante es que somos el Outlet más grande de España y el más cercano al centro de Madrid, con acceso directo al Metro de Madrid por medio de la estación La Fortuna. Linea 11", detalla en entrevista Alfredo Cohen.

Con 120 operadores comerciales, tienen marcas como Hipermercado Simply - Grupo Alcampo, Outlet de El Corte Inglés, For & From - Grupo Inditex, Outlet Sport – Grupo Intersport, Túnel de viento-The Hurricane Factory, Burger King y Grupo Vips.

En cuanto a abrir más proyectos en España, responde Cohen Kohn que "no atravesamos el Atlántico para operar un solo centro comercial, no sería práctico desde el punto de vista empresarial, dependiendo del éxito de Sambil Outlet estaríamos estudiando opciones para seguir creciendo en otras ciudades españolas de gran demanda como Barcelona, Valencia y Bilbao".

Andrés Gómez Vázquez Levy, GVA

conjunto se convertirá en el epicentro social de la zona. El cambio arquitectónico pues, es una consecuencia inmediata de esta transformación, los centros comerciales ofrecen más allá de la compra, una experiencia, un sentido único de pertenencia, esto atrae a una mayor cantidad de público que se siente atraído por los espacios, la armonía visual y el entretenimiento que estos lugares significan por sí mismos, permaneciendo más tiempo y provocando mayor derrama económica".

Coincide Alejandro Rodrigo Garibay López Negrete, director del grupo DLG, en que la arquitectura ha evolucionado mucho, "ahora puedes ver plazas comerciales que se hicieron hace escasos 20 años y que ahorita se ven totalmente obsoletas, las plazas comerciales de hoy son abiertas. La ubicación de las plazas comerciales ya no es lo único importante, se tiene que pensar en que la arquitectura le tiene que ofrecer al usuario una experiencia distinta".

Andrés Gómez Vázquez Levy de Gómez Vázquez Arquitectura –GVA- asevera que el centro comercial stand alone está tendiendo a desaparecer porque sino tienen otro complemento para darle razón durante la noche ocurre que a ciertos horarios se convierte en espacios muertos. "El uso mixto es la nueva tendencia y así como en su momento el estaciona-

Jimmy Arakanji,
Thor Urbana Capital

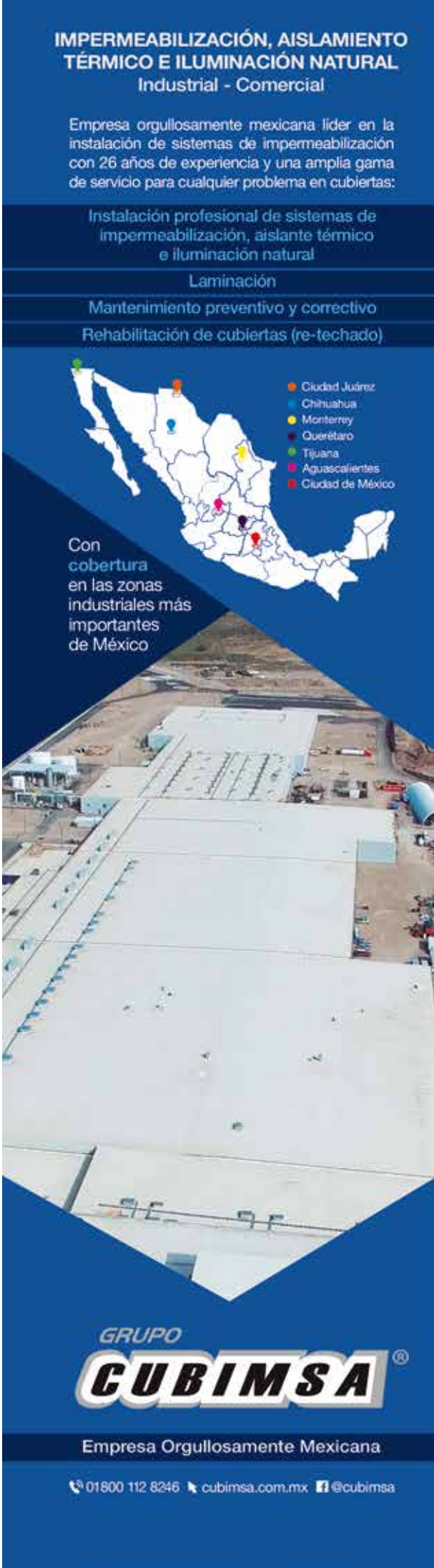
miento fue el ancla más importante, las anclas comerciales ahora son lo más importante con áreas abiertas y se han convertido en el principal atractivo que ha ido cambiando, los espacios han cambiado a ser un distrito mixto porque cada vez más el proyecto se combina con la ciudad y empecemos a dar un motivo social para los fines de semana como un tianguis que te atrae ventas".

"El que no haya evolucionado tendrá problemas con sus ventas. En cuanto a los locales comerciales es un tema que tiene que cambiar porque hasta ahorita nos hemos acostumbrado a un esquema de 7x25 y un esquema normal es un área de bodegas, caja y el resto de tienda, ahora las cajas están desapareciendo porque en muchas boutiques los vendedores son los que cobran, algunas tiendas tienen una aplicación para pagar el producto y al tomar una foto se desactivan los sensores. Los destinos de restaurantes si han tenido mayor presencia pero también hay lugares más participativos donde incluso tú preparas tu receta y los comercios han ido cambiando a algo más de comercio local, así como brindar experiencias donde haya mayor transparencia donde no haya tantos muros, yo creo que vamos a empezar a ver modelos como son las tiendas anclas donde todo sea permeable y el check out será digital. Creo que veremos un cambio dramático en las tiendas", complementó.

Jimmy Arakanji, CEO y fundador de Thor Urbana Capital enfatiza que "actualmente con más de 300,000 metros cuadrados rentables de espacio comercial en las ciudades más importantes del país, así como los destinos turísticos, Thor Urbana busca crear lugares que sean el centro de ciudad para brindar una opción de entretenimiento y un centro de ciudad. Más del 50% de nuestra área total construida está dedicada a áreas de esparcimiento –verdes- esperamos que las personas lo vean como un punto de encuentro y destinamos más de 30% de nuestra área rentable para giros gastronómicos y de entretenimiento porque son muchas de las experiencias que no se pueden reproducir en línea".

Además se debe destacar que recientemente en su evento Run Way Thor Urbana, las empresa lanzó The Lab una plataforma comercial donde ofrecerán presencia en sus centros comerciales a distintas propuestas de emprendedores que por distintas razones no pueden acceder a la renta de un local comercial, por ello, Thor Urbana destinará entre 500 a 1000 metros cuadrados de sus centros comerciales para que las propuestas tanto de diseño, accesorios, ropa, comida y bebidas puedan acceder a un público donde no tenían presencia.

"Arrancamos con proyectos que tengan entre 12 a 20 proyectos de pop up y esto cada 8 a 12 semanas cambiará por lo que nos estamos asegurando de curar bien la oferta", dio a conocer Jaime Fasja y también, mencionó que dependiendo de cada caso se les cobrará entre 5 y 15% de sus ventas, la ventaja es que no requerirán de grandes inversiones ni del pago de una renta por local.



UKW

"El sector comercial ha incrementado su inventario y diversificado la oferta a lo largo del territorio nacional, es evidente que en las grandes ciudades como la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara existe un mayor inventario. Al cierre del primer trimestre de 2017, el área rentable bruta (GLA= *Gross Leasable Area*) reportó para CDMX, 6.1millones de m2, para Monterrey 1.8 millones y para Guadalajara, 1.4. Sin embargo, vemos este efecto a nivel proporcional en las principales capitales del país, donde encontramos mercados con un importante grado de madurez, requiriendo un abasto mayor y más interesante de servicios comerciales y de entretenimiento. México ha vivido el mayor crecimiento de centros comerciales en toda su historia y es el país con mayor número de Centros Comerciales de Latinoamérica. El incremento anual en metros cuadrados rentables ha sido en promedio de 600,000 m2 de GLA durante los últimos 5 años", afirma José Luis Rubí, Market Research Manager de Cushman&Wakefield.

Las marcas de los centros comerciales generan cambios en el sector

En opinión de Andres Hanhausen, la llegada de marcas internacionales a nuestro país en los diversos segmentos hacen percibir que el sector comercial crece de manera estable y después de colocar su primera ubicación en Ciudad de México, Monterrey o Guadalajara, ahora exploran nuevas plazas, afianzan el sentido de crecimiento estable en el mercado nacional, por ejemplo, la apertura de fast fashion como H&M y Forever21.

"Los formatos de alimentos, como lo vemos en la constante apertura de puntos de venta Starbucks y la fuerte competencia en el sector de entretenimiento liderada por Cinemex y Cinépolis, que están experimentando la mayor velocidad de crecimiento. Vemos que las áreas de comida, ya sea en formatos de food-court, o food-hall han sostenido tasas de expansión de 25% en los últimos 3 años, más del doble de la tasa porcentual de expansión del inventario, que se ubica en torno de 12 por ciento. Esto obedece a que los centros comerciales están cambiando la oferta comercial y los servicios de alimentos se han vuelto parte de un status quo en nuestra sociedad. Nos parece muy interesante el crecimiento de gimnasios, ya que lo interpretamos como una respuesta inmediata a la tendencia de cambio y mejora de hábitos entre la población nacional, las marcas de gimnasios como Smart Fit y Sportsworld siguen abriendo nuevas huellas para atender esta particular demanda", añade.

El papel que juega el desarrollador inmobiliario con enfoque en '*retail*' es de suma importancia para el crecimiento y desarrollo de las ciudades

Alejandro Garibay de DLG considera que el fast fashion se ha vuelto una de las anclas más importantes de las plazas comerciales, también ha visto un aumento en la presencia de marcas deportivas que están entrando y traen su experiencia del extranjero. Respecto a los conceptos de restaurantes opina que se vuelven uno de los centros más importantes en el tema de entretenimiento y recreación, aunque en el extranjero gran porcentaje del área comercial está destinada a estos giros, reconoce que en México todavía no se alcanzan esos porcentajes.

José Ignacio de Mac comenta que "hemos visto un crecimiento de todo todos los Giros, tanto de moda como de restaurantes y servicios, por supuesto a fechas recientes resalta un mayor número de restaurantes pues están tomando mucho más presencia en la mezcla comercial, pero quizá los que vemos con mucho mayor potencial de crecimiento y demanda de los consumidores, son los de electrónicos, de todo tipo, pero especialmente de equipos y accesorios para celulares".

Jimmy Arakanji de Thor Urbana dice que la mayor presencia de oferta

gastronómica es una tendencia mundial cada vez la gente tiene la necesidad humana de la interacción. Incluso vemos a las marcas de ropa incorporando temas de comida a sus tiendas por ello anunció en España el Café H&M hay marcas que tienden a madurar y luego bajan, la categoría de fast fashion está dominando los mercados. Por ello, Thor Urbana busca dedicar la mitad del espacio a alimentos y bebidas que venga de oferta local e internacional.

"Las marcas han cambiado los tamaños de sus espacios porque se han explorado nuevas huellas, por ejemplo algunos retailers han desarrollado formatos exprés con superficies hasta 60% más reducidas que la de sus formatos regulares. No obstante, estas menores superficies van acompañadas de la apertura de un gran número de unidades en dichos formatos en diversidad de ubicaciones", apunta Andres Hanhausen de Cushman & Wakefield.

Aunque el concepto de outlet en México no tiene mucha penetración, UKW Shoe Outlet México es un nuevo concepto que llegó al país donde en un espacio de 1,000 metros cuadrados se ofertan cerca de 26 marcas con descuentos desde 30 a 70%, cada modelo se exhibe en un lugar donde se clasifica por marca y abajo están acomodadas las cajas con los números disponibles y el cliente no encontrará tallas extras ni productos dañados.

Si bien, comenzaron a operar en 2017 con su primer tienda en Av. 1 de mayo, desde un inicio se plantearon el objetivo de vender 2,000 pares mensuales y también, ser una cadena que ya está analizando abrir dos inmuebles más en lugares estratégicos como Coapa y Centro Histórico. Entre las marcas que operan por el momento se encuentran Jeffrey Campbell, Butterfly Twists, Lacoste, Sperry, Dr. Martens, Supra, Adidas, DC, Vans, Nike y Reebok, entre otras, así como el cierre de negociación para tener la presencia de Fila que después de años de ausencia en el país, regresa con sus colecciones.

Grupo Presidente

Algunas marcas preocupadas por atender las necesidades del cliente buscan cómo atraer a los consumidores y por ello, Grupo Presidente quien opera los restaurantes dentro de su cadena hotelera han decidido conquistar los paladares fuera de sus inmuebles y al respecto, Braulio Arsuaga, director general de Grupo Presidente resalta que el cliente de restaurantes es cada más educado y ha viajado mucho, por lo que le ofrecemos un producto de calidad con gran experiencia.

"Los restaurantes que existen en México podrían estar en cualquier

otro destino porque es una buena oferta con variedad. Nos gusta la industria de restaurantes y salimos de los hoteles porque creemos que estos conceptos pueden ser replicables en ciudades donde no tengamos hoteles como el caso del Canalla Bistró que es una franquicia española de no comida española y la Tratoria Alfredo donde lo que hicimos fue un nivel más accesible de comida italiana. Estos dos años hemos abiertos distintos conceptos como Le Cap beach club en dos hoteles de playa, café urbano en México, Cancún y Guadalajara. El Chapulín sigue siendo un restaurante que da de qué hablar con muchos premios. Bistró que abrimos en Guadalajara, Cancún y Cozumel".

Con 58 bares y restaurantes -56 operados al interior de los hoteles-, Grupo Presidente maneja conceptos de cocina mexicana, francesa, italiana, española, mediterránea, internacional, gourmet, casual y steak house. Fue en el concepto de Miyana en la Ciudad de México donde tienen los conceptos de Canalla Bistro y Trattoria. El segmento de bares y restaurantes representa 30%, por lo que los directivos del Grupo Presidente comentan que en cuanto a su experiencia en los restaurantes ubicados en centros comerciales resulta un mercado muy dinámico que requiere crear experiencias diferenciadas incluso por día de la semana aún le vemos mucho potencial de crecimiento. Para este 2017 esperan un crecimiento de 15%, por lo que harán remodelaciones en Aguascalientes y Querétaro en sus conceptos de Palm y Alfredo Di Roma.

El café sigue su crecimiento con Starbucks

Actualmente, Alsea opera más de 800 tiendas Starbucks distribuidas en cuatro países, Colombia con 13, Chile con 95, Argentina con 106 y además, 600 en México. Para la ubicación de las tiendas de Starbucks no consideran una distinción arquitectónica de los espacios porque tienen tiendas en edificios coloniales, grandes rascacielos y todo tipo de centros comerciales.

Starbucks Orizaba

Starbucks Puebla

De acuerdo con Daniela Ortiz, directora de mercadotecnia de Starbucks México, para garantizar que sus tiendas tengan el mejor lugar hacen un análisis de diversos factores entre los que se destacan la disponibilidad, tráfico, flujo de gente, vías de acceso, tamaño y perfil del consumidor, entre otros. Las tiendas se pueden adaptar a cada lugar y un claro ejemplo es que cuentan con 95 tiendas bajo el concepto de "Drive Thru" a nivel nacional para las zonas de gran flujo vehicular, precisamente fue la tienda 600 ubicada en Avenida Coyoacán que cumple con esto.

Si bien, todos los recursos que emplean en construir o renovar sus tiendas son del entorno donde se ubican –adquieren materiales y contratan constructores locales-, fue en octubre de 2012 que abrieron la primer tienda con Certificación LEED ubicada en El Bosque de Chapultepec donde con el objetivo de reducir el uso de energía se utilizan diodos de emisiones de luz –LED- más eficientes y bombillas compactas fluorescentes light –CFL- y se destaca que el piso es totalmente reciclado.

"El objetivo de aperturas para este año es de 50 tiendas en México, lo que permitirá la creación de 600 nuevos empleos. En los países en los que Starbucks es operado por Alsea (Colombia, Chile, Argentina y México), sí, nuestro país el que cuenta con mayor presencia en número de unidades. A nivel global, México es el mercado más grande de Starbucks en América Latina", puntualiza Daniela Ortiz.

Ciudad de México en el punto de inflexión para el desarrollo vertical

Por Liz Areli Cervantes

De acuerdo con Felipe de Jesús Gutiérrez Secretario de Desarrollo Urbano y de Vivienda de la CDMX, la población de Ciudad ha crecido una vez, mientras que la mancha urbana se ha extendido seis veces, además de que de manera anual 80 mil habitantes de la ciudad se han ido a la periferia "la ciudad central que se conforma por las cuatro delegaciones centrales perdió en los último 30 años un millón y medio de habitantes que se fueron a delegaciones periféricas o a municipios conurbados. Hoy prácticamente todas las delegaciones están perdiendo población, algunas como Milpa Alta están ganando, pero municipios como Tlalnepantla o Naucalpan están perdiendo población y esas personas se están yendo a sitios más remotos. Eso provoca que tengamos población a dos y tres horas de distancia. El reto es cómo arraigamos a esa población, cómo la retenemos en la ciudad para que viva en sus mismo barrios en otras condiciones".

Por otro lado Juan Pardinas Director General del Instituto Mexicano para la Competitividad -IMCO- comentó en entrevista con Immobiliare "crecer hacia arriba va determinar no solo la calidad de vida, sino el nivel de seguridad en nuestras colonias, el acceso a servicios básicos, la funcionalidad de la ciudad. Una ciudad vertical y más densa resulta más competitiva. Veríamos mayor contracción demográfica, mayor concentración de mercados y eso se refleja en mayores oportunidades de crecimiento económico" el directivo del instituto considero que algunas de las medidas que se están tomando a la ciudad para desincentivar traerán ventajas en el futuro "la política pública es como girar un transbordador de miles de toneladas en el océano: tienes que empezar a mover el volante mucho antes de que se haga el giro" .

En el mismo sentido Gabriela Alarcón Directora de Desarrollo Urbano del IMCO comentó para la revista que la infraestructura de la ciudad en cuanto a servicios básicos soportaría un crecimiento vertical gradual, pero para poder llevarlo a cabo es necesario " una política de vivienda asequible, para frenar la inflación que está sufriendo esta ciudad -que es superior que en otras ciudades, aparejada de un política de movilidad sustentable que combine dos cosas: desincentivar el uso del automóvil e invertir fuertemente en transporte público, para lo cual hay que diversificar las fuentes de financiamiento".

Juan José Huerta
Ve por Más

El secretario consideró que la redensificación es preferible antes que permitir que a la mancha urbana se siga expandiendo "la ciudad a la que aspiramos es aquella en la que la gente pueda llegar caminando a su trabajo o escuela, eso significa tener una ciudad, más mezclada, con zonas habitacionales, segmentos industriales y comerciales, teniendo una combinación de todo. Por ello son los modelos verticales los que claramente están caracterizando a las ciudades del futuro" comentó en entrevista con medios.

La banca a favor del desarrollo vertical

A pesar del ambiente de incertidumbre que se vive actualmente, de acuerdo con algunos representantes el sector hipotecario de la banca comercial, se siguen viendo oportunidades en términos de colocación.

De acuerdo con Eduardo Reyes, Director General Adjunto de Hipotecario y Automotriz Banorte, la banca comercial creció en general alrededor de 11 %, es decir cerca de 140 mil millones de pesos en colocación, mientras que Banorte de manera particular creció 17% con una colocación de 31 mil millones de pesos con los cuales beneficiaron a más de 21 familias. Según sus estimaciones "en 2017 veremos un crecimiento quizás no tan acelerado pero sí de doble dígito. Tenemos una buena perspectiva para que siga este dinamismo en el sector hipotecario".

En el mismo sentido Juan José Huerta Director Ejecutivo de Estrategia de Producto de Ve por Más declaró que también han tenido un buen desempeño desde 2015 a la

Eduardo Reyes,
Banorte

fecha ya que durante 2016 lograron colocar 760 millones de pesos. Esas cifras son muestra de la necesidad de las personas por adquirir una vivienda, por lo cual los bancos han ampliado su oferta de productos crediticios, sobre todo en una subdivisión del mercado: la vivienda vertical.

El directivo de Banorte declaró que una de las entidades donde se ha concentrado la colocación de este tipo de productos son las macroplazas como Ciudad de México, el conjunto de la Megalópolis, Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Puebla y Tijuana. El especialista indicó que sus tres productos principales pueden ser dirigidos a todos los destinos; en el caso específico de desarrollo vertical indica que hay una opción en la que el financiamiento se puede hacer desde que la propiedad está en obra negra "los créditos los podemos ajustar para la mayor parte de los destinos, la tasa de referencia de 9.45 puede ser para un producto de vivienda vertical, vivienda terminada, vivienda en construcción: podemos darle un anticipo al cliente y con base en el avance de obra le podemos ir ministrando.

Avenue Polanco, GFA

Depende mucho de la necesidad propia del cliente [..] en vivienda vertical lo que hacemos es que se combinan con esto los tres productos principales para que se adquiera desde la construcción".

Las oportunidades no se observan únicamente para el crédito personal sino también en crédito puente para desarrolladores, sobre ello Eduardo Rodríguez comentó que si bien son selectivos con las empresas a las que otorgan los financiamientos, no depende tanto de si se trata de un desarrollo vertical o no, sino de la rentabilidad y calidad del proyecto. De acuerdo con él no tiene un monto destinado específicamente para estos proyectos pero no están cerrados a apoyarlos.

El directivo de Ve por Más, declaró que en su caso el crédito puentes dirigido específicamente para desarrollo vertical "ha sido un producto que entendió bien las necesidades de nuestros clientes y hemos tenido mayor auge principalmente en la zona metropolitana" consideró además que es importante apoyar el desarrollo vertical ya que puede mejorar la rentabilidad "creo que va ayudar a desarrollar nuevas zonas en las ciudad que tienen mucho mejor ubicación pero que por un motivo u otro no se han desarrollado como lo esperaríamos, sin duda esto va dinamizar el mercado en muchas ciudades".

Con respecto a la alza de las tasas Juan José Huerta considera que ya pasó el momento de mayor volatilidad lo cual les permitirá mantenerse por lo menos durante el primer semestre del año sin modificaciones a las tasas "en este periodo de inestabilidad no sabíamos muy bien cómo pintaba el año, ya estamos viendo cómo se está normalizando las tasas, vemos que se ha peinado muchísimo la curva entonces, eso nos permitirá hacer un ajuste a la baja en nuestros productos".

En la opinión del directivo de Bancomer con los anuncios de la FED sobre el incremento de las tasas, el Banco de México tendrá que tomar decisiones al respecto "sin duda estaremos viendo probablemente el fin de la era de las tasas a un solo dígito que duró unos cuatro o cinco años, pero puedo decir que sigue habiendo condiciones competitivas para que las familias mexicanas sigan incrementando su patrimonio".

TRANSFORMAMOS EL HORIZONTE DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

MUCHAS COSAS CAMBIAN CON EL TIEMPO, MENOS NUESTRA MANERA EXITOSA DE CONSTRUIR CADA PROYECTO.

Nuestra experiencia en el país incluye la participación en la construcción de los edificios icónicos de Paseo de la Reforma.

Nuestros Servicios.

- Gerencia de Construcción
- Gerencia de Proyecto
- Contratista General
- Precio Máximo Garantizado
- Gerencia de Multi Sitios
- Representación del Cliente
- Consultorias de Sustentabilidad
- Certificación LEED
- PCES / Auditoría Ambiental

Contacto:
Paseo de la Reforma 505 piso 36,
CDMX, +52 55 5980 16 00
contacto@bovis.mx

Bovis®
www.bovis.mx

Thompson Playa del Carmen

CONCEPTO: Lifstyle Hotel
UNIDADES: 92 habitaciones
UBICACIÓN: Fifth Avenue, playa del Carmen
COMPONENTES: más de 3,000m² de roof top, restaurantes
AMENIDADES: Infinity Pool, Pool bar
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

The Landmark Guadalajara

CONCEPTO: Usos mixtos
UBICACIÓN: Puerta de Hierro, Zapopan, Jalisco
ÁREA RENTABLE: 25,000 m² GLA
OFICINA: 20,000 m²
RESIDENCIAS: 150 Residencias de Lujo
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: 2015
APERTURA: 1er Trimestre, 2018
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

Town Square Metepec

CONCEPTO: Lifestyle Fashion Mall
UBICACIÓN: Metepec, Estado de México
ÁREA RENTABLE: 90,000 m² GLA
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: 2015
APERTURA: 1er Trimestre, 2018
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

The Harbor Mérida

CONCEPTO: Lifestyle Fashion Mall
UBICACIÓN: Mérida, Yucatán
ÁREA RENTABLE: Más de 70,000 m² GLA
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: 2015
APERTURA: 1er trimestre, 2018
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

The Park Lomas Verdes

CONCEPTO: Lifestyle Fashion Mall
UBICACIÓN: Estado de México
ÁREA RENTABLE: 45,000 m² GLA
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: 2015
APERTURA: 1er Trimestre, 2018
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

Altavista uno cuatro siete

CONCEPTO: Luxury Retail
UBICACIÓN: Ciudad de México
COMPONENTES: Eventos culturales, artísticos, de moda, roof garden
ÁREA RENTABLE: 4,000 m² GLA
REAPERTURA: 2015
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

Masarik 120

CONCEPTO: Luxury Street Retail
UBICACIÓN: Ciudad de México
ÁREA RENTABLE: 750 m², distribuida en 3 niveles
ATRACCIONES PRINCIPALES: Museos, Parques, Boutiques de Lujo y Restaurantes
ESPACIOS ABIERTOS: Terraza
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

Ritz-Carlton Ciudad de México

CONCEPTO: Hotel de Lujo y Oficinas Clase A
UBICACIÓN: Ciudad de México
OFICINA: 30,000 m²
LLAVES DE HOTEL: 153
SERVICIOS: Helipuerto
ENTRETENIMIENTO: Sky lounge, Gimnasio y Spa
APERTURA: 2018
EMPRESA: Thor Urbana, GFa, ALHEL

Montage Los Cabos

CONCEPTO: Hotel & Residencias de Lujo
UBICACIÓN: Santa María Bay, Los Cabos, México
LLAVES DE HOTEL: 122
RESIDENCIAS: 52
APERTURA: 2017
EMPRESA: Thor Urbana/GFa

Caye Chapel

CONCEPTO: Hotel de lujo
EXTENSIÓN: 114 hectáreas
COMPONENTES: Residencias, puerto, pista de aterrizaje, campo de Golf
UBICACIÓN: Caye Chapel, Belice
EMPRESA: Thor Urbana, GFa, Inmobilia

Lifestyle retail center San Luis Potosí

Concepto: Usos mixtos
ÁREA RENTABLE: Más de 6,000 m² GLA
COMPONENTES: 2 hoteles, centro corporativo, residencial
UNIDADES: 400 departamentos
EMPRESA: Thor Urbana, GFa

Mar Adentro La Bocana

CONCEPTO: Plan maestro turístico
UBICACIÓN: Cartagena de Indias, Colombia.
VIVIENDA: 430,800 m² de vivienda con 1,590 apartamentos y 2,662 estacionamientos
OFICINAS: 10,930 m² de oficinas
HOTEL: 25,827 m² con 396 habitaciones
ÁREA COMERCIAL: 10,829 m²
EMPRESA: GVA

Senator Riviera Cancún

CONCEPTO: Hotel de lujo
UBICACIÓN: Cancún, Quintana Roo, México
UNIDADES: Más de 1000 habitaciones
AMENIDADES: Restaurantes, coffe shop, kids club, área de snack, parque acuático, sports bar, discoteca y bolos.
EMPRESA: GVA

Downtown Center

CONCEPTO: Usos mixtos
UBICACIÓN: Santo Domingo, República Dominicana
CENTRO COMERCIAL: 3 niveles de comercio, 16 salas de cine
TORRE CORPORATIVA: 11 pisos
ESTACIONAMIENTO: 3 sótanos
EMPRESA: GVA

Aleph

CONCEPTO: Usos mixtos
UBICACIÓN: San Ángel, al sur de la CDMX, entre Av. Revolución e Insurgentes
Componentes: oficinas en la parte superior; espacio retail premium en la parte inferior
ÁREAS VERDES EXCLUSIVAS: 1.900 m^2 además de las zonas verdes públicas
AMENIDADES: Sky lobby, terraza, una plaza pública y un centro comercial que incluye tiendas de lujo, restaurantes, boutiques y servicios
EMPRESA: Grupo Jomer

Bosques de Tepepan

CONCEPTO: Desarrollo residencial 7 torres de 8 niveles
UBICACIÓN: al sur de la Ciudad de México
EXTENSIÓN: 56 000 m^2
UNIDADES DE VIVIENDA: 412 departamentos
AMENIDADES: Alberca, salón de usos múltiples, gimnasio, kids club, cafetería, áreas verdes
ESTATUS: segunda etapa en proceso
EMPRESA: Desarrolladora Arquitectura y Libertad

Avenue Polanco

EXTENSIÓN: 45,933 mts2 de construcción
UBICACIÓN: Av. Horacio 1761, Polanco Sección 1, C.P. 11510, Miguel Hidalgo, CDMX.
UNIDADES: 120 departamentos en 4 torres de 10 niveles
AVANCE DEL COMERCIALIZACIÓN: 25 %
DESARROLLADORA : GFa en codesarrollo con Grupo Auri
FECHA INICIO DE CONSTRUCCIÓN: Enero 2017
ESTATUS DEL PROYECTO: En obra
EMPRESA: Grupo GFa

Nube Monterrey

CONCEPTO: Residencial
EXTENSIÓN: 80,000m^2 de construcción
UBICACIÓN: Monterrey
UNIDADES: 178 departamentos
Cajones de Estacionamiento: 555 y 88 bodegas
ESTATUS: Inicio e inauguración de proyecto en 2017
EMPRESA: PGI Engineering

Camino al Mar Residence, Shop and Corporate

CONCEPTO: Usos mixtos
EXTENSIÓN: 85,878.99 mts^2 de construcción
COMPONENTES: 2 torres condominales; plaza comercial de 3 niveles con estacionamiento de 4 niveles; torres de 16 niveles para Hotel Bussines Class y oficinas corporativas
UBICACIÓN: Mazatlán
UNIDADES RESIDENCIALES: 306
LOCALES COMERCIALES: 32
EMPRESA: Vicasa

World Trade Center Querétaro

CONCEPTO: Usos mixtos
COMPONENTES: 4 torres de oficinas y consultorios Áreas comerciales
DIFERENCIADOR: clínica de cirugía ambulatoria Médica Momentum World Trade Center
UBICACIÓN: Juriquilla
AMENIDADES: Alberca, gimnasio, spa
EMPRESA: Grupo Momentum

Momentum Centro Sur

CONCEPTO: Usos mixtos
COMPONENTES: 2 torres corporativas, consultorios
DIFERENCIADOR: Un hospital Médica Momentum Centro Sur en Centro Sur
UBICACIÓN: Zona corporativa de Querétaro
AMENIDADES: Alberca, gimnasio, spa
EMPRESA: Grupo Momentum

Ciudad Maderas León

CONCEPTO: Comunidad planeada
COMPONENTES: lotes residenciales unifamiliares o multifamiliares, cetro comercial, corporativo, escuelas hospitales
UBICACIÓN: Ciudad Maderas, León
EXTENSIÓN: 335 hectáreas
ÁREA COMERCIAL: 37.38 hectáreas
ESTATUS: Fases 2 de 5 en construcción y 3.8 de 5 en comercialización
EMPRESA: Grupo ProHabitación

The Gallery Condos

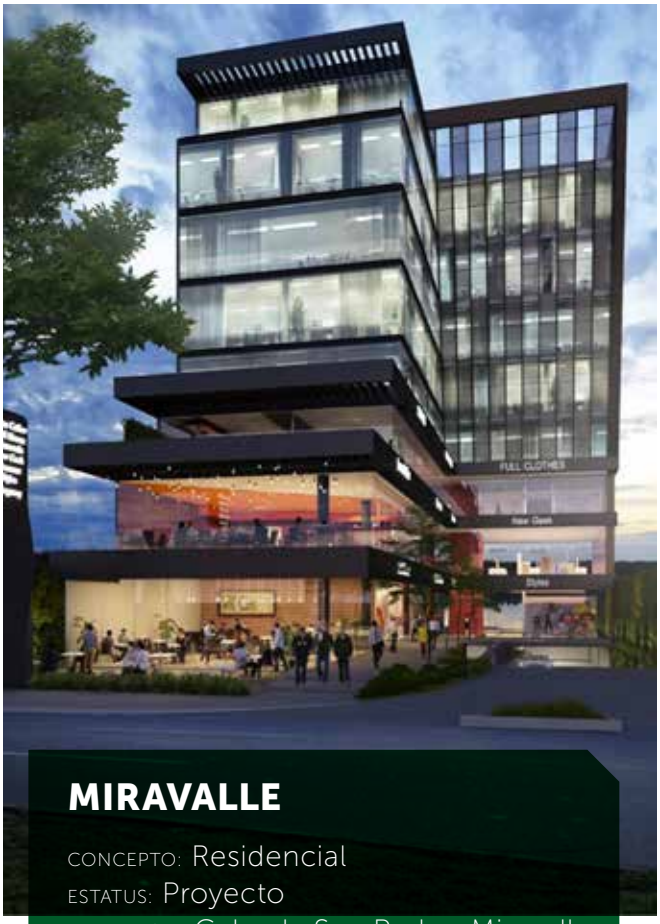
CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Av. Constituyentes con 15 NTE, Playa del Carmen
ESTATUS: En construcción
COMERCIALIZACIÓN: Desde enero de 2016
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: Junio 2016
Inauguració: Junio 2018
AMENIDADES: Galería de arte permanente, zona de alberca familiar, seguridad, gimnasio, cascada de 5 metros, billar, Spa , Kids Club, Sport Bar
EMPRESA: Habitania

Tuk Tulum Art Walk

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Carretera Tulum - Punta Alen MZ 004 LT 001
COMERCIALIZACIÓN: Desde marzo de 2017
Estatus: Planeación
INICIO DE CONSTRUCCIÓN: Agosto 2017 (Tentativo)
INAUGURACIÓN: 2020 (Primera etapa)
amenidades: Spa restaurante, gimnasio, galería de arte
EMPRESA: GMB Construction

It Beach

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Calle Albatros con Pelícanos
ESTATUS: Planeación
COMERCIALIZACIÓN: Desde enero de 2017
DESARROLLADORA: GMB Construction
inicio de construcción: Agosto 2017 -Tentativo-
INAUGURACIÓN: Finales 2018
EMPRESA: GMB Construction



MIRAVALLE

CONCEPTO: Residencial
ESTATUS: Proyecto
UBICACIÓN: Calzada San Pedro, Miravalle
AVANCE DE LA COMERCIALIZACIÓN: ETAPA I
FECHA INICIO DE CONSTRUCCIÓN: Verano 2017
INAUGURACIÓN: 2018
EMPRESA: Visa Valores Inmobiliarios

IKON Tower

CONCEPTO: Usos mixtos
ESTATUS DEL PROYECTO : En construcción
UBICACIÓN : Av. Lázaro Cárdenas, frente a Metropolitan Center y Main Entrance de Plaza Fiesta San Agustín
EXTENSIÓN: 55,000 m^2
COMPONENTES: Área comercial, 8 niveles subterráneos, oficinas corporativas -19 niveles- , zona residencial
ÁREA COMERCIAL:: 21000 m^2
FECHA INICIO DE CONSTRUCCIÓN : Enero 2017
INAUGURACIÓN : segundo semestre 2018
Empresa: VISA Valores Inmobiliarios / Grow

Punto Valle

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Rio Missouri No. 555 Valle de Santa Engracia San Pedro Garza García, Nuevo León
ESTATUS DEL PROYECTO: Construcción
Avance de la comercialización: más del 60%
DESARROLLADORA: Desarrollos Missouri
FECHA INICIO DE CONSTRUCCIÓN: Agosto de 2015
INAUGURACIÓN: Primavera de 2018
EMPRESA: Visa Valores

Via Cordillera

CONCEPTO: Usos mixtos
UBICACIÓN: Valle Poniente, Nuevo León, México
COMPONENTES: Complejo de cines, una torre de Oficinas de 12 niveles de aproximadamente 1,100 metros cuadrados construidos por nivel y una zona comercial donde se desarrollará un clúster de restaurantes especializados. Dentro de las áreas comunes que este desarrollo tendrá, se destinará una zona específica para tener un Foro, el cual será el centro de reunión y una zona importante de esparcimiento ya que tiene como finalidad hacer presentaciones que puedan dar vida adicional al desarrollo.
EMPRESA: ARES Arquitectos
ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN: 54,840.80 metros cuadrados
ÁREA RENTABLE APROXIMADA de 19,855.55 metros cuadrados –incluida la torre de oficinas-
TERRENO: 8,839 metros cuadrados
ÁREA DE VENTA: 22,125 metros cuadrados
COMPONENTES: 15
PROPIETARIO: Desarrollos Delta

Centro Comercial Mundo E

CONCEPTO: Centro comercial
UBICACIÓN: Blvd. Manuel Ávila Camacho #1007 entre calle Cuauhtémoc y Av. Juárez en la colonia San Lucas Tepetlacalco, Tlalnepantla Edo. De Méx.,
METROS CONSTRUIDOS: 128,694.56 m2
METROS RENTABLES: 128,734 m²
LOCALES COMERCIALES: 270
TIENDAS ANCLA: Tienda de Autoservicio
CAJONES DE ESTACIONAMIENTO: 6,000
EMPRESA: GVI

Blue Mall Santo Domingo

CONCEPTO: Centro comercial
UBICACIÓN: Winston Churchill Avenue No. 93, Ensanche Piantini, Santo Domingo 10501, República Dominicana
METROS CONSTRUIDOS: 38,700 m²
METROS RENTABLES: 22,000 m²
CAJONES DE ESTACIONAMIENTO: 1,100
LOCALES COMERCIALES: 150
EMPRESA: GVI

Life Style Center Torreón

CONCEPTO: Centro comercial
UBICACIÓN: Torreón
EXTENSIÓN: Más de 120,000 m²
COMPONENTES: Centro comercial de más de 60,000 m²; dos hoteles; parque corporativo; departamentos
RESIDENCIAL: Más de 400 unidades
EMPRESA: GFa y Grupo Orlegi

Torre Airea

UBICACIÓN: Morelia
UNIDADES: 16 exclusivos departamentos
EMPRESA: Tres Marías
TIPO DE DEPARTAMENTOS: Tres modelos de departamentos con dimensiones de 106m², 122m² y 134m², además dos modelos de Pethouse de 180 m² y 200 m² con acabados Premium y amenidades de primer nivel

Departamentos Cañadas del Bosque

UBICACIÓN: Morelia
TIPO: Desarrollo multifuncional con uso corporativo y comercial
EMPRESA: Tres Marías
DIMENSIONES: Torre con 27 oficinas tipo de 115 m²

Sócrates

CONCEPTO: Torre residencial
UBICACIÓN: Sócrates 109, Polanco, Miguel Hidalgo, CDMX
UNIDADES: 7 departamentos desde 150m² hasta 241 m²
Servicios/amenidades: ACCESO DIRECTO DE elevador, terrazas privadas, family Room, cuarto de servicio , bodega
ESTACIONAMIENTO: 2 a 4 cajones
EMPRESA: Agatha Premium Living

Guadalupe Inn

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Insurgentes Sur 1857, Guadalupe INN, Álvaro Obregón, CDMX Unidades: 68 departamentos desde 64m² hasta 105 m²
COMPONENTES: 1 a 3 recamaras, cuarto de lavado, terrazas, roof garden
AMENIDADES: alberca con solarium, gimnasio, ludoteca, salon de usos múltiples, Business center, seguridad, valet parking
EMPRESA: Agatha Premium Living

San Angel

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Insurgentes Sur 2239, Barrio Loreto, San Angel , Álvaro Obregón, CDMX
UNIDADES: 84 departamentos desde 64m² hasta 95 m²
COMPONENTES: De 2 a 3 recamaras, acabados premium
AMENIDADES: Pool spa, gimnasio, jardín familiar, salon de usos múltiples, business center, valet parking
EMPRESA: Agatha Premium Living

Adamant Tijuana

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Boulevard Agua Caliente No. 11998, Col. Agua Caliente, Tijuana, Baja California
UNIDADES: 25 departamentos
SERVICIOS: 314 cajones de estacionamiento, 80 bodegas
AMENIDADES: Alberca asador con comedor, cabañas, asador, salon de juegos, gimnasio, mezzanine, salón de yoga
EMPRESA: Milk investments

Adamant Querétaro

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Primera Privada del Marqués de la Villa del Villar del Águila 300, Fraccionamiento Hacienda El Campanario, Querétaro
UNIDADES 171 departamentos
SERVICIOS: 239 cajones de estacionamiento, 43 bodegas
AMENIDADES: Alberca, spa -masajes-, sauna, jacuzzi, asoleadero, asadores chimenea, gimnasio, terraza, salon de yoga, box, salon de juegos, lounge interior, bar, terrazas comedor y cuartos de renta
EMPRESA: Milk investments

Adamant Mérida

Concepto: Residencial
UBICACIÓN: Cabo Norte Lote 4 , Merida
UNIDADES: 170 departamentos
SERVICIOS: 283 cajones de estacionamiento, 65 bodegas
AMENIDADES: Salón de juegos, gimnasio, spa, alberca, asoleadero, sky lounge, comedor y patio de hamacas
EMPRESA: Milk investments

Adamant Puebla

CONCEPTO: Residencial
UBICACIÓN: Boulevard Atlixcayotl No. 4010, San Andrés Cholula, Puebla
UNIDADES: 201 departamentos
SERVICIOS: 299 cajones de estacionamiento, 43 bodegas
AMENIDADES: Bar con terraza, sky lounge, salón de juegos, gimnasio, salon de yoga y pilates, sauna, vapor, jacuzzi, salas de masajes, alberca, asadores, Área de chimeneas, pet grooming
EMPRESA: Milk Investments

CONSTRUYENDO CIUDADES COLECTIVAS

FUENTE **LAMUDI**

"El ser humano no debe desprenderse de sus impulsos primigenios, de su ser biológico. Debe recordar que él mismo proviene de un principio natural y que la búsqueda de su morada no puede desligarse de sus raíces; es decir, debe evitar que su hábitat sea antinatural".

Javier Senosiain, arquitecto.

México es un país que se encuentra cerca de superar los 120 millones de habitantes; según cifras del INEGI, en 2015 su población ascendía a 119 millones 530 mil habitantes, de los cuales, casi el 80% habita ciudades.

La República Mexicana, cuyo futuro está en las urbes, cuenta con 59 zonas metropolitanas que en mucha o poca medida enfrentan problemas por falta de un desarrollo urbano ordenado y planeado. Espacios que han cambiado con el paso del tiempo y la historia, las ciudades en México son dispersas, con una regulación complicada y poca comunicación.

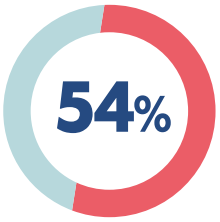
Diariamente, miles de ciudadanos péndulo viajan desde sus ciudades dormitorio hacia las ciudades centrales, pues las áreas donde residen carecen de lo necesario para que ellos puedan trabajar o realizar sus actividades diarias, y con ello, habitar y aportar al entorno cercano a su vivienda. El resultado, no sólo son ciudades fantasmas como las que rodean a Morelia y Ciudad de México, esta dinámica cotidiana también ocasiona que las centralidades se encuentren semipobladas y que su infraestructura se deteriore a una velocidad más rápida, pues el transporte público o los servicios básicos como el agua no están diseñados para sostener a las miles de personas que llegan durante el día y abandonan la ciudad durante la noche, y ni hablar del desarrollo económico disparejo, la contaminación, el caos vial y la pérdida de horas hombre y calidad de vida para todos los involucrados.

Un crecimiento demográfico acelerado ha ocasionado que este fenómeno no sólo sea un problema en México, las dificultades de la urbanidad moderna han impactado a todos los países del mundo, desarrollados y subdesarrollados, de ahí que el desarrollo urbano sustentable haya sido escogido como el camino a seguir, como la solución para lograr un futuro más armonioso entre los habitantes urbanos y del campo, entre la propia ciudad y el entorno rural.

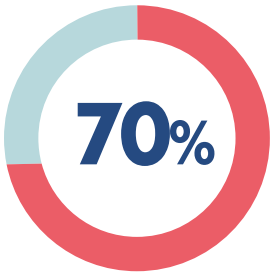
Ciudad es vivienda, es hábitat

Uno de los grandes errores que se han cometido en suelo mexicano es que, si bien se ha construido vivienda, no se ha construido ciudad, acción que ha provocado una expansión desmedida de las periferias urbanas.

Para Lamudi, el desarrollo urbano sustentable se plantea como un paradigma viable, pues se ha configurado como un concepto multidimensional que, partiendo de un enfoque social, económico y ambiental, plantea el crecimiento y desarrollo del presente sin afectar al futuro, pensando a la ciudad como un espacio de integración social que brinde calidad de vida a sus habitantes, y tomando en cuenta que no se puede planear una urbe sin incluir a la colectividad que la habita.



Población global vive en áreas urbanas



Actividad económica mundial se concentra en ciudades

Desarrollo Urbano Sustentable se plantea formalmente en la ONU **1987** Naciones Unidas

HÁBITAT III (Firma de la Nueva Agenda Urbana Global) **2016** 175 PUNTOS 193 PAÍSES FIRMANTES

- Urbanismo como principal motor de desarrollo mundial.
- Busca combatir la vulnerabilidad y generar equidad.

La nueva agenda urbana firmada en Quito, durante Hábitat III, sentó las bases de una nueva visión global, donde se parte del entorno natural para la creación de un nuevo sistema de vida para los hombres. Las ciudades ahora son vistas como el mayor medio ambiente a transformar, son organismos palpitantes que deben crecer con equidad siguiendo un diseño participativo, responsable y consciente.

En México, cada vez son más las ciudades que buscan incorporar la sustentabilidad en su planeación; también cada vez son más las inmobiliarias y desarrolladoras que saben que integrar esta visión a sus desarrollos o edificios es ofrecer no sólo una vivienda, sino una experiencia de vida que contribuya a la sociedad al tiempo que cierra brechas de desigualdad.

Ciudades como Mérida o Guadalajara van incorporando a su paisaje urbano el concepto de arquitectura sustentable y funcional. En el Estado de México y Guanajuato la influencia de la arquitectura orgánica, aquella que busca ver el conjunto de la vida y hacer de la construcción parte de la composición del paisaje natural, se ve en las obras levantadas gracias a mentes como la del arquitecto Javier Senosiain, que ha dejado huella permanente en los espacios en los que sus construcciones surgen como un árbol más en el paisaje.

El concepto de ciudad del futuro o del presente se extiende y se diversifica; ahora se busca crear ciudades resilientes que se adapten a los cambios y fenómenos naturales al tiempo que dotan a sus habitantes de entornos justos, equitativos, creativos e innovadores.

La República Mexicana, cuyo futuro está en las urbes, cuenta con 59 zonas metropolitanas que en mucha o poca medida enfrentan problemas por falta de un desarrollo urbano ordenado y planeado.

Comunidad urbana: sueño y reto

La visión propositiva corre por las venas mexicanas; no por nada, hace casi siete siglos, en el lejano 1325, un pueblo prehispánico recién llegado a un gran valle lleno de agua creó uno de los primeros ejemplos de sustentabilidad urbana: la ciudad de México-Tenochtitlán y sus chinampas fundaron un sistema de vida en donde la naturaleza y el hombre vivían en armonía y equilibrio.

Siglos más tarde, la vecindad mexicana surgió como la mezcla de la casa prehispánica y el convento novohispano buscando ser un espacio dentro del cual los habitantes eran parte de una colectividad, dotando a la vivienda de la función social que debe tener.

Para el portal inmobiliario Lamudi, el nuevo urbanismo enfocado a la sustentabilidad tiene que rescatar estos conceptos al tiempo que los dota de nuevos contenidos que permitan el resurgimiento de los espacios comunitarios que la modernidad buscó eliminar durante mucho tiempo.

La inmensidad citadina requiere la creación de microcosmos, de un

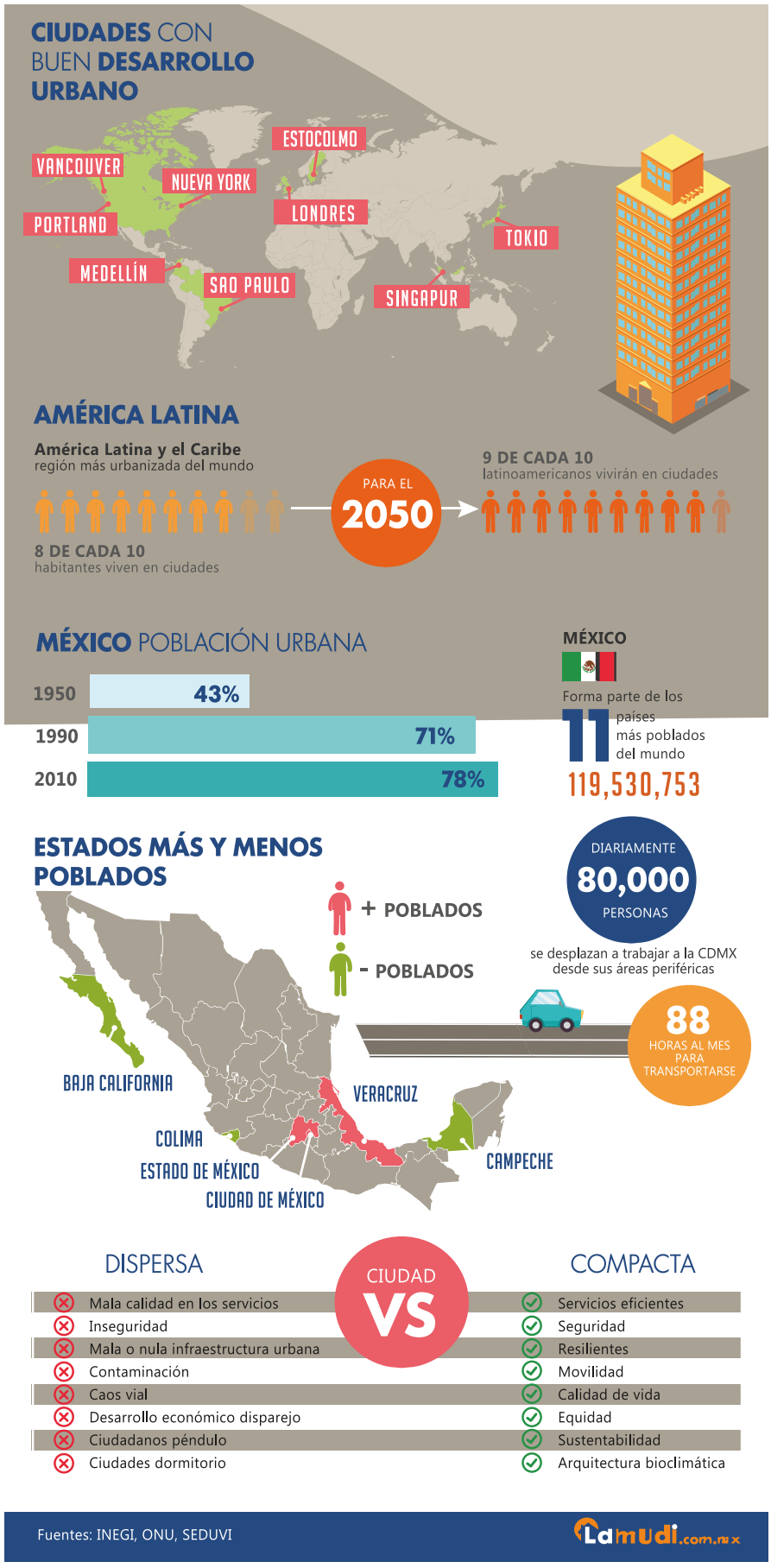
territorio propio que permita que los ciudadanos del hoy recuperen la sensibilidad colectiva y humana.
En las comunidades planeadas y los usos mixtos se vislumbra una nueva aportación para recrear el sentido de identidad de barrio que tanto caracterizó a las ciudades mexicanas de inicios del siglo XX.

El sector inmobiliario mexicano ha sabido recibir y responder a las necesidades del mercado: la vivienda vertical con amenidades que enriquecen el estilo de vida de sus habitantes, los usos mixtos y sus combinaciones infinitas, centros comerciales con vivienda, con oficinas, con centros de salud, espacios recreativos, deportivos, de entretenimiento han ido tomando cada vez más fuerza.

En Monterrey, Guadalajara, Puebla y Querétaro ya son una realidad y se vislumbra que para este 2017 sean una tendencia que llegue a las principales ciudades de la República, como parte del antídoto para frenar la expansión de las manchas urbanas y evitar el desplazamiento humano al tiempo que se revitaliza el espacio urbano.

Las comunidades planeadas que permitan a sus habitantes desempeñarse en ellas, en lo personal y profesional, van tomando fuerza como el complemento ideal a los nuevos planes de desarrollo urbano que buscan rescatar las centralidades y crear nuevos hábitats humanos, pues el camino de la urbanización es irreversible y por tanto debe ser inteligente.

En Lamudi vemos un serio compromiso del sector para crear comunidad, compromiso al que nos sumamos, pues pensamos que contribuir a la construcción tanto física como imaginaria de una comunidad mexicana que aporte al presente, construyendo un buen futuro, es responsabilidad y tarea de todos.



MARKETING DIGITAL INMOBILIARIO:

QUÉ DEBO PEDIR PARA GENERAR RESULTADOS DE NEGOCIO

73% de los altos ejecutivos no creen que los equipos de marketing sean capaces de aumentar la demanda y los ingresos de la empresa. ¿Por qué? Porque no le presentan información directamente transferible a los resultados del negocio.

POR **PONCHO AGUILAR**
Director de KPI Digital
poncho@kpidigital.mx

En KPI Digital trabajamos con Empresas Desarrolladoras de Vivienda (horizontales y verticales) para entregarles prospectos perfilados a través de medios digitales, según el nivel socioeconómico del mercado al que va dirigido cada proyecto.

Likes, shares, comments, alcance, interacción… Cada vez más directivos de empresas se sienten confundidos con la manera en que los encargados de marketing digital presentan sus resultados; los estudios muestran que un 73% de los altos ejecutivos no creen que los equipos de marketing sean capaces de aumentar la demanda y los ingresos de la empresa. Esto se debe principalmente a que la agencia o el equipo interno, presenta información que no es directamente transferible a los resultados del negocio. En este artículo hablaremos sobre las métricas que un directivo debe pedir al encargado de marketing digital, para que vayan relacionadas con el impacto en el balance de la empresa. Para medir el desempeño y retorno de la inversión (ROI), el equipo directivo de cada proyecto necesita saber las siguientes tres cuantificaciones:

1) Cuántos de los prospectos cumplen con el perfil que el equipo comercial busca

Esto nos habla del número de prospectos que cumplen con el mercado meta del desarrollo; es decir, el nivel de ingresos y composición familiar, entre otros. Ejemplifiquemos con un proyecto de departamentos con precios desde 3.7 millones de pesos, que trabajamos en CDMX. Este proyecto buscaba un segmento con un nivel socioeconómico A/B+ y C+, y nuestro Mapa de Nivel Socioeconómico nos arrojaba un universo de 1,260,000 personas.

La primera etapa fue atraer a estas personas hacia el sitio web y convertirlas en prospectos. Para esto, contábamos con 10,000 pesos de inversión para anuncios, y como agencia certificada, solicitamos a nuestro equipo de consultores de Google Adwords un estimado del número de prospectos que podríamos generar con esta cantidad. En la tabla 1 se muestra el comparativo de la propuesta de Google Adwords contra los resultados reales del proyecto.

2) Cuántas visitas tengo en mi *showroom* o desarrollo

Éste es el número de prospectos que ya visitaron el *showroom*. Es importante identificar en qué etapa del proceso de compra se encuentra el prospecto, el hecho de dejar datos no forzosamente significa que la persona

TABLA 1: **Comparativo de la propuesta de Google Adwords contra los resultados reales del proyecto de departamentos en CDMX.**

	Inversión	Inversión	Alcance	Clics	Prospectos	Efectividad
Propuesta Google para Proyecto	$10,000.00	$10,000	13,000	1,100	44	4.0%
Resultados reales con KPI + Google	$10,000.00	$10,000	76,368	1,584	89	5.6%
				Mejora	202%	

TABLA 2: **Efectividad de respuesta en llamadas y citas agendadas, dependiendo del comportamiento del prospecto.**

	Total de personas	Contestan llamadas teléfonicas	Representa del Total	Visitan showroom	Representa del Total
Agendan citas por la web.	77	57	74%	30	39%
Sí cumplen el perfil.	82	58	71%	22	27%
No cumplen el perfil.	144	25	17%	5	3%
Prospectos de Google	310	50	16%	19	6%
Prospectos de Facebook	641	67	10%	16	3%

quiera comprar; para esto se deben relacionar la lista que hay en el desarrollo y la de prospectos.

Por ello identificamos tres momentos en la decisión de comprar de una casa: cuando deja datos, cuando se perfila y cuando agenda una cita. Tomando el mismo proyecto como referencia, en la tabla 2 podemos ver la efectividad de respuesta en llamadas y citas agendadas, dependiendo del comportamiento del prospecto.

3) Cuántas ventas se realizaron y qué retorno sobre la inversión (ROI) tiene el proyecto

Se trata del número de ventas realizadas, así como relacionar la fecha de compra con la fecha en que el prospecto se interesó por primera vez en el proyecto. Una venta por medios digitales tarda entre 3 y 6 meses en concretarse. El ROI estimado del proyecto que hemos tomado como referencia se observa en la tabla 3.

Cabe destacar que debemos ser muy minuciosos en el control del seguimiento que se da a los prospectos. Por ejemplo, el año pasado tuve una experiencia con una empresa mexicana que cotiza en la bolsa de valores, con quien realizamos una consultoría para entender su proceso

Immobilis
MEXICO´S REAL ESTATE SERVICES

VENDEMOS TU PROPIEDAD

Te acompañamos en todo el proceso
de tus necesidades inmobiliarias

Renta / Venta
Master Broker
Porperty Management
Opinión de valor
B2B
B2C

Contáctanos:

Federico Senties
Dir. General

T.+52 55 5514 7914
M.+521 9987 057 047
@.federico.senties@immobilis.com.mx

[-Visita nuestra página-
www.immobilis.com.mx]

TABLA 3: **ROI estimado del proyecto tomado como referencia.**

Visitas al showroom	% de Cierre (equipo comercial)	Cierres	Precio de Venta	Venta	Utilidad 15% (supuesta)	Inversión en 6 meses	ROI
92	10%	9	$3,700,000	$33,300,000	$4,995,000	$180,000	27.7

de ventas y el uso del CRM que utilizan hoy. Nos dimos cuenta de dos cosas: la primera es que el marketing genera por diferentes medios 1,026 prospectos al mes, y en el CRM solamente están capturados 294; la segunda es que no se sabe cuántas ventas generó cada medio de publicidad, el CRM indicaba que el 70% de los prospectos llegaron por un espectacular. De aquí la importancia de integrar todos los esfuerzos de marketing y ventas en el proceso.

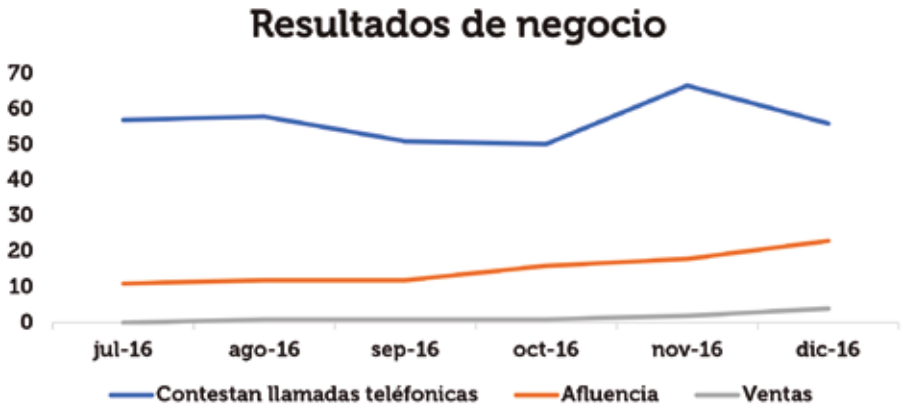
Finalmente, la manera en que se debe visualizar esta información para impactar resultados de negocio, desde nuestra experiencia, es mediante un *funnel* o embudo de ventas y marketing (diagrama 1), además de la comparativa contra los meses anteriores (gráfica 1).

NOTA: Los números e imágenes presentados son informativos y no se pueden tomar como una propuesta o compromiso.

Si quiere obtener un formato con las métricas que debe pedir para generar resultados de negocio, usando marketing digital inmobiliario, descárguelo en bit.ly/kpi-metricas o contácteme: poncho@kpidigital.mx

DIAGRAMA 1: **Funnel o embudo de ventas y marketing**

GRÁFICA 1: **Comparativa contra meses anteriores**



BÉA

BIOCONSTRUCCIÓN Y
ENERGÍA ALTERNATIVA

Su Socio Experto en Certificación LEED® y Edificación Sustentable

Edificios sustentables

Eficiencia Energética +24%*

Aumento en la Productividad +16%**

*Turner, C. & Frankel, M. (2008) Energy Performance of LEED® for new buildings. Final Report.
**World Green Building Council (2014). Health, Wellbeing & Productivity in Offices. The next chapter for green building

LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN
LEED

Consultoría Profesional de Certificación LEED® | Sustentabilidad Corporativa
Modelación Energética | Estudios Especializados en Edificación Sustentable
Servicio de Comisionamiento | Unidad Verificadora de Normas Mexicanas

01 800 BEA LEED www.bioconstruccion.com.mx info@bioconstruccion.com.mx

Estrategias de CIBERSEGURIDAD, requisito para triunfar en la ECONOMÍA ONLINE

El crimen ha avanzado mucho más rápido que la prevención del mismo; de acuerdo con la encuesta Global de Seguridad de la Información 2015, el 36% de las empresas encuestadas no podrían detectar un ataque cibernético sofisticado, del cual ningún sector está exento.

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobiliare.com

Las empresas pierden cerca de 24 millones de pesos por ataques cibernéticos

En México, durante el año 2015, el valor estimado del comercio electrónico fue de 257 billones de pesos, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI), quien también señala que de 2014 a 2015, éste tuvo un crecimiento del 59% y que durante 2016, tres de cada cinco compradores adquirieron productos de un minorista internacional por esta vía.

Pensando en esta oportunidad, muchas empresas han decidido incluir sus productos y procesos en el mundo de la economía digital; sin embargo, con el avance de la tecnología, también han crecido los riesgos. De acuerdo con la encuesta Global de Seguridad de la Información 2015, el 36% de las empresas encuestadas no podrían detectar un ataque cibernético sofisticado, del cual ningún sector está exento.

Las amenazas pueden venir desde muy diversos frentes, por ello el especialista en Ciberseguridad de la consultora Ernst & Young, John Dix, comenta en entrevista exclusiva para *Inmobiliare*: "el cibercriminal ha ido evolucionando; antes eran los virus, los hackers solitarios, pero ahora hay bandas completas de criminales cibernéticos que están atacado sistemáticamente a las empresas –las 24 horas, los siete días de la semana- y a eso se dedican".

Entre los resultados de la Encuesta Global de Seguridad de la Información, elaborada por la consultora E&Y, se destaca que las empresas se han sentido más expuestas ante empleados descuidados o inconscientes, *phishing* -software malicioso-, ciberataques para robar información financiera, para dañar a la empresa, para robar propiedad intelectual o datos, entre otros.

John Dix explicó que las amenazas y vulnerabilidades pueden ser perimetrales, es decir, "provenientes de gente que viola el perímetro de la organización, se mete al sistema y consigue acceso indebido a la información que está almacenada en las aplicaciones, en las bases de datos de la compañía o en las transacciones, y puede alterar la información de los procesos. También pueden ser internas, cuando los empleados por error o por omisión comprometen los activos digitales de las organizaciones, descargando archivos de una página de internet con virus o cuando no respete el proceso de la empresa, cambiando o alterando la información. Pero también las hay externas, provenientes de los *hackers* o cibercriminales que quieren

John Dix, Socio de Asesoría de Negocios, Ernest & Young

Ignacio Sotelo, Presidente, Asociación Mexicana de Ciberseguridad

meterse para robar información, detener operaciones, sacar datos de propiedad intelectual, costos, información de los clientes, etcétera. Y cabe otra diferencia, los cibercriminales son bandas que atacan con fines de lucro, mientras los *hacktivistas* son aquéllos que roban información con el único propósito de dañar el prestigio de la empresa y de filtrar información, como el caso de los *Panamapapers*", comentó.

Entre los casos más comunes de ciberataques se encuentran el robo de contratos a las empresas, el robo de información o propiedad intelectual, robo de identidad, ciberextorsión y fraude online, entre otros.

De acuerdo con John Dix, la ciberextorsión es uno de los delitos más frecuentes, y explicó que consiste en que los atacantes toman control del sistema operativo, aplicaciones o información de la empresa, pidiendo un monto de dinero a cambio de su liberación. Comentó que durante 2015, empresas en Estados Unidos pagaron más de un billón de dólares en rescates; sin embargo, no se tiene una cifra exacta de los ataques, porque las empresas no siempre llevan sus casos ante las autoridades, por temas reputacionales. Dix afirma que son ataques comunes y que los criminales no suelen exigir sumas muy elevadas, sin embargo se realizan con frecuencia.

La Asociación Mexicana de Ciberseguridad estima que en 2016, las empresas mexicanas perdieron alrededor de 24 millones de dólares por ataques cibernéticos de diversas índoles, aunque según comentó en entrevista para *Inmobiliare*, Ignacio Sotelo, titular de la Asociación, no se deben considerar sólo los daños tangibles sino los incontables como el daño moral o de prestigio para las empresas, o en el caso de la ciberextorsión, las pérdidas por sistemas detenidos".

La ciberextorsión es uno de los delitos más frecuentes; en ellos, los atacantes toman control del sistema operativo, aplicaciones o información de la empresa, pidiendo un monto de dinero a cambio de su liberación. Durante 2015, empresas en Estados Unidos pagaron más de un billón de dólares en rescates.

"Otro de los riesgos más frecuentes son los fraudes online o las pérdidas por contracargos, que consisten en el desconocimiento de un cargo realizado hacia el negocio por parte de un tarjetahabiente", aclaró para la revista, Jorge Alva Romero, Director de marketing de la empresa Rappid. Según sus estimaciones, las empresas pierden por este concepto 1.9% de las ventas totales. "Por ejemplo, el margen de venta de un producto que cuesta 100 pesos es del 15%, vendiéndose en 150 pesos más el costo por envío. Cuando llega un contracargo, el banco retira el dinero depositado, perdiendo la empresa ese dinero más el costo del producto", de acuerdo con cifras de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros -CONDUSEF-, 9 de cada 10 casos de reclamos se resuelven en favor de los usuarios.

Por otro lado, se debe considerar el factor humano. Jonh Dix considera que es uno de los riegos más grandes que tienen las organizaciones en temas de seguridad "sin importar cuánta tecnología, procesos o controles integre uno en el negocio,

un usuario mal informado o desprevenido puede ser presa fácil de un ciberatacante. Hay que entrenar y educar a todos los empleados y a las personas con las que interactuamos, para que sean más conscientes de los temas de seguridad, protejan la información como es debido y sigan las recomendaciones".

¿Cómo planear las estrategias de seguridad? ¿Qué se debe proteger?

Los especialistas coinciden en que uno de los principales problemas es que las empresas no actúan ni prevén hasta que son atacadas. El fundador de la AMECI comentó que "el efecto de la seguridad de la información es muy parecido a tomar medidas de seguridad en el día a día; es decir, no tomamos medidas hasta que nos roban un auto o nuestra casa, hasta entonces ponemos una alarma, cerraduras seguras, etcétera. Un ataque cibernético puede perpetrarse por un empleado lentamente y a lo largo de mucho tiempo, sin que los encargados de los sistemas tengan conocimiento de ello".

El especialista de E&Y comentó que para comenzar a planear estrategias de ciberseguridad, lo primero es identificar dónde están "las joyas de la corona", los activos digitales de más valor. Una vez identificados, es preciso que la empresa determine su nivel de riesgo, definiendo qué tan inmersos desean estar en la economía digital. "Cuando se está en un ecosistema, no sólo tienes que cuidar la información de tu empresa y de empleados, también interactúas con proveedores y terceros: contratistas, clientes, socios comerciales, etcétera. El nivel de riesgo dependerá de la participación de la empresa en esa economía digital y qué tan atacada pudiera ser en función de esa participación; es decir, qué tan comprometidos estarán los activos digitales y la información; identificando la posición de la empresa en ese ecosistema, ésta tiene que determinar su apetito de riesgo; es decir, cuánto riesgo quiere asumir a cambio de aprovechar las tecnologías para hacer negocios", explica Dix.

El experto indicó que para planear una estrategia de ciberseguridad recomienda a las empresas considerar tres fases: 1) Ser consciente de cuáles pueden ser las vulnerabilidades; 2) Resistir los ataques, implementando medidas para proteger las vulnerabilidades de las amenazas; y 3) Reaccionar: qué hacer cuando ya te atacaron, y saber cómo documentar la evidencia, para llevar los casos a instancias legales.

"Las empresas deben establecer mecanismos que les permitan seguir operando en caso de situaciones graves, ya sea por temas de terrorismo, desastres naturales o por mal funcionamiento de alguna tecnología. El tema debe ser abordado de manera integral como parte de una dimensión de riesgo de negocios, no solamente como un tema de tecnología", agrega Dix.

Para el caso del fraude *online*, Jorge Alva recomienda a las empresas identificar su nivel de fraude, cuáles son los productos de mayor riesgo, tener acercamiento con algún proveedor de servicios de pago que además provea servicios de seguridad, así como la creación de listas blancas y listas negras. "Esto ayuda muchísimo a la empresa, ya que a los clientes recurrentes no se les molesta con procesos de validación, enfocándose únicamente en los nuevos, y tener los indicadores más importantes permanentemente monitoreados como el porcentaje de aprobación bancaria, porcentaje de fraude, rechazo de fraude y el porcentaje de revisiones manuales".

Héctor Contreras,
CEO de Conekta

El ejecutivo de Rappid comentó que una tarea útil es el cruce de información y la identificación de alertas: "realizar constantes revisiones sobre los lugares y zonas en las que la empresa está detectando la compra de sus productos, validando si las transacciones son genuinas o no, sobretodo cuando la empresa comienza a experimentar incremento en los volúmenes de venta. Una alerta de fraude puede encenderse cuando el cliente es muy insistente con entregas urgentes y altos volúmenes, así como cuando los correos electrónicos vienen con nombres extraños, seguidos de números con signos o cuando las direcciones de entrega tienen ubicaciones alejadas de las grandes urbes".

Héctor Contreras, CEO de Conekta, empresa proveedora de servicios de pago *online*, comentó en entrevista para *Inmobiliare* que, "la economía digital tiene impacto en diversos sectores ya que la tendencia de los consumidores es estar cada vez más en línea. Es de esperarse que en el futuro la economía digital pueda ser el mayor generador de ingresos". Explicó que a pesar de los riesgos, él observa empresas deseosas de participar en este mercado digital. "Hemos visto incrementos de ventas superiores al 60% cada año, en los comercios más relevantes en la industria. Sin duda, esto va de la mano del esfuerzo de las empresas y del buen uso de una herramienta como Conekta, bajo la asesoría de nuestros expertos. Integrarse a la economía digital en la actualidad es obligatorio para que las empresas sigan creciendo. La incursión en el comercio electrónico, contar con sistemas de pago efectivos y seguros para los consumidores, desarrollar sitios web eficaces y sencillos son algunas de las cosas necesarias para que las empresas se integren a esta nueva modalidad de la economía".

Empresas mexicanas perdieron alrededor de 24 millones de pesos por ataques cibernéticos en 2016, además del daño moral o de prestigio para éstas y las pérdidas económicas por sistemas detenidos o secuestrados.

En el mismo sentido, el experto de E&Y opina que "la economía digital llegó para quedarse, no va a cambiar. La gente tiene que aprender a vivir en el mundo digital; quien no conviva y aproveche las nuevas tecnologías para salir al mercado con modelos de negocio diferentes, innovadores y retadores, se va a quedar afuera.

La realidad es que el crimen ha avanzado mucho más rápido que la prevención del mismo, por lo que todavía hay mucho camino a recorrer en México, Latinoamérica y el mundo; pues hay industrias donde las empresas aún no cuentan con estrategia para detectar y reaccionar ante los crímenes cibernéticos".

El Licenciado Sotelo, titular de la AMECI, comentó que, "el asunto de la ciberseguridad y ataques a las empresas ya no es un juego de adolescentes, hoy existen empresas dedicadas a desarrollar sistemas para secuestro de información, ataques automatizados, sistemas de espionaje y pueden ser realizados desde cualquier rincón del mundo. Lo que nos queda hacer es trabajar en la prevención, información y acciones técnicas".

E|3
EXPER THREE
PRIME PROPERTIES

SU EXPERTO EN BIENES RAÍCES DE LUJO ORGANIZA
LA PRIMERA EDICIÓN DE UN TORNEO SIN PRECEDENTES.

POWERED BY Golf MARKETING

1era EDICIÓN

MEXCUP INVITACIONAL

cancun & RIVIERA MAYA
www.concun.travel
El paraíso es para siempre

25, 26 Y 27 JUNIO, 2017

"EL GOLF, UN MOTIVO PARA RECORRER Y DISFRUTAR EL ESTILO DE VIDA DEL CARIBE MEXICANO."

EL TINTO
CANCUNCOUNTRYCLUB
GOLF COURSE

Hard Rock
GOLF CLUB

16 Profesionales
se convierten en embajadores turisticos del destino.

Contacto-concierge: 998 240 43 20 | mexcup@exper3.com | www.exper3.com

PARADISUS
La Perla & La Esmeralda
Playa del Carmen • Mexico

La Boutique Palacio
SOY TOTALMENTE PALACIO

CORALINA
Daylight Club

INMOBILIARE

Travel AirSolutions

THE HAPPENING.COM
EL PORTAL DE ESTILO DE VIDA DE MÉXICO

CONTINUA ESTABLE LA RELACIÓN DE NEGOCIOS ENTRE **MÉXICO** Y **ESTADOS UNIDOS**

4TH ANNUAL U.S.-MEXICO Real Estate INVESTMENT SUMMIT NEW YORK 2017

El pasado 2 de marzo se llevó a cabo el Real Estate Investment Summit New York, donde se dieron cita los principales actores y expertos de la industria inmobiliaria tanto de México como de la gran manzana. La convocatoria reunió a más de 180 personas.

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobliare.com

En el Real Estate Investment Summit de Nueva York 2017, se dieron cita especialistas mexicanos e internacionales para vislumbrar los movimientos del sector inmobiliario entre ambos países.

La sorpresiva llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos generó que durante los primeros meses del año algunos sectores de negocios se vieran presa de la incertidumbre y la volatilidad del tipo de cambio, así como de las constantes amenazas de una posible salida de los principales tratados de libre comercio pactados con México; sin embargo, de ninguno de los dos lados de la frontera se ha dejado de trabajar para continuar con las relaciones comerciales, tan importantes para la economía de estos dos países.

Por ello, el pasado 2 de marzo se llevó a cabo el Real Estate Investment Summit New York, donde se dieron cita los principales actores y expertos de la industria inmobiliaria tanto de México como de la gran manzana para discutir sobre los nuevos retos y las oportunidades del sector inmobiliario en México en una relación bilateral.

Al evento asistieron más de 180 personas, quienes escucharon de boca de los panelistas las conclusiones derivadas de la discusión, como el hecho de que los fondos de inversión en México continúan fluyendo de manera saludable.

Los temas que se trataron fueron los Nuevos Desarrollos en la Relación Económica y Empresarial México-Estados Unidos y sus Implicaciones en el Sector Inmobiliario; Retos para la Cadena de Suministro México-Estados Unidos y sus Efectos en Parques Industriales, Plataformas Logísticas e Infraestructura Compartida; Tendencias nacionales e internacionales en bienes raíces residenciales y comerciales; CerPI como alternativa a la inversión institucional extranjera en México y Financiamiento de Proyectos Mexicanos en un Mercado Global Incierto.

Diego Gómez-Pickering, Consul General de México en Nueva York

Lyman Daniels, CBRE Mexico

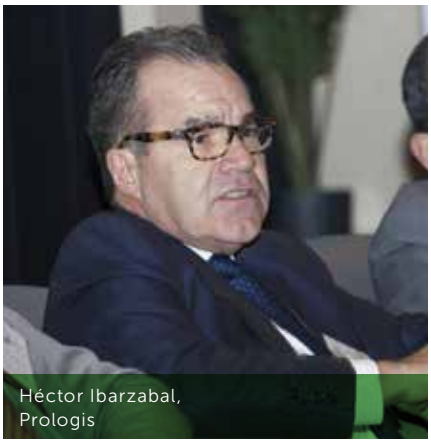
Tal Peri, Union Investment Real Estate, GmbH

Juan Monroy, Fibra Macquarie

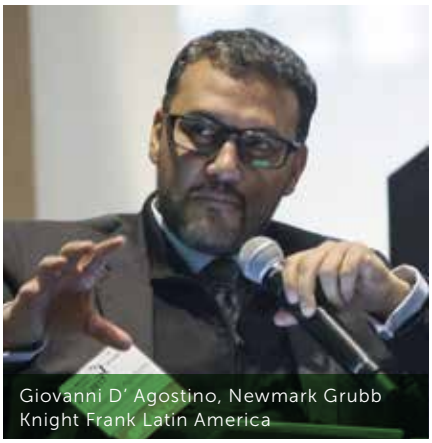
Gerardo Rodríguez, BlackRock

Gonzalo Robina, Fibra Uno

Efraim Chalamish, NYU/IESE Business School & Partner, Forward Advisor


Héctor Ibarzabal, Prologis

Julio Márquez, Wyndham Global Mexico Fund L.P


Giovanni D' Agostino, Newmark Grubb Knight Frank Latin America

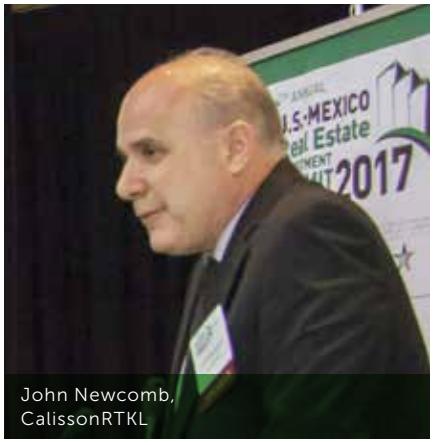
Carlos Martínez,
Gensler

Sergio Perez,
CBRE Mexico

Cavarly Garrett,
JP Morgan New York

Federico Garza Santos,
Desarrollos Delta & Fibra Monterrey

Alyssa Cobb Konon,
New York City Parks


John Newcomb,
CalissonRTKL

Mahesh Ramanujam,
USGBC

Se observó que en Estados Unidos existe una gran desinformación sobre lo que ocurre en México; es decir, una reacción exagerada sobre el riesgo, ya que es muy probable que el TLCAN continúe, pues ha ligado a ambas economías de manera interdependiente, por lo que es casi imposible romper ese comercio, aunque es deseable una modernización del Tratado. Los especialistas comentaron que la relación de negocios entre los dos países no debe verse afectada por el cambio de gobierno, sino pensarse a largo plazo.

Por otro lado, se dijo que el comercio electrónico y la tecnología son los temas importantes en el mundo, por lo cual es necesario incorporarlos a los modelos de negocios, además de considerar que hay una tendencia marcada hacia los servicios más que por el consumo.

En ese sentido, coincidieron en que México sigue siendo un destino atractivo para la inversión, a lo que ha contribuido el tipo de cambio, aunque los sectores deben analizarse cada uno por región y por segmento, a fin de generar mejores lecturas. En conclusión, remarcaron que la colaboración y la competitividad son los modelos a seguir en las relaciones de negocios.

Entre los panelistas se encontraron Diego Gomez-Pickering, Cónsul General de México en Nueva York; Mahesh Ramanujam, Presidente y CEO de U.S Green Building Council, Presidente y CEO de Green Business Certification Inc.; David B. Henry, de PEACEABLE STREET CAPITAL; Gonzalo Robina, CEO de Fibra Uno; Cavarly Garrett, Directora de sustentabilidad de J.P Morgan A.M.; Juan Carlos Ostos, Director operativo de MIRA; Gerardo Rodríguez, Director General de BlackRock ; Federico Garza Santos, Presidente de la Junta de Fibra Monterrey; Juan Monrroy, Director ejecutivo de Fibra Macquire; Lyman Daniels, Presidente de CBRE México; Tal Peri, Jefe de Costa Este de los Estados Unidos y América Latina para

Juan Carlos Ostos,
MIRA

Gregorio Schneider,
TC Latin America Partners

Raúl Gallegos,
Credit Suisse

Manuel Echave,
MACF

Malcolm Montgomery,
Shearman & Sterling LLP

Gerardo Madrigal,
Be Grand® / IDU®

Jorge Lizan,
LRA

David B. Henry,
Peaceable Street Capital

Union Investment Real Estate; Héctor Ibarzabal, Director General y Jefe de Operaciones en Prologis; Lisa M. Brill, socia en Shearman & Sterling LLP; Alissa Cobb, Comisario Adjunto de Planificación y Desarrollo de NYC Parks; Juan José Copeland, Consejero Delegado de CPA; Gregorio Schneider, Socio General y Jefe de investigación para TC Latin America Partners; John Newcomb, Vicepresidente de América Latina en Callison RTKL; Giovanni D´Agostino, Director Regional de Latinoamérica para Newmark Grubb Knight Frank; Sergio Pérez, Vicepresidente CBRE; Carlos Martínez, Líder Global de diseño para Gensler; Malcolm K. Montgomery, Líder de fianzas inmobiliarias en Shearman & Sterling LLP; Raúl Gallegos, Director de Gestión de Activos; Manuel Echave, socio en Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes -MACF-; Jorge Lizán, fundador y Director General de Lizan Retail Advisors; Gerardo Madrigal, CFO en Be Grand/IDU; Efraim Chalamish, de PhD, NYU/IESE Business School & Partner @ NYU/Forward Advisor; Julio Márquez, socio en Wyndham Global Partners.

RESIDENCIAL · CAMPO DE GOLF · CLUB NÁUTICO

increíblemente

MUY CERCA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

AMANALI
COUNTRY CLUB & NÁUTICA

amanali.com.mx
T. 5393 1666

Guillermo Sepulveda – Principal, Emile Sarraf – Principal, Rafael Riveroll – Principal, Mark Rose – CEO Avison Young, Rene Maldonado – Principal

AVISON YOUNG

CON GRAN CRECIMIENTO, Y VA POR MÁS

Guillermo Sepúlveda – Principal & Managing Director Mexico

Avison Young ofrece soluciones inmobiliarias desde asesoría en terrenos, talleres, asesoría en mercados, asesoría financiera, servicios legales, inversiones, créditos y *project management*, entre otras.

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobiliare.com

Una de las empresas con mayor crecimiento en los últimos años, busca participar aún más en el mercado mexicano y la escena internacional.

Avison Young, empresa originaria de Canadá, la firma con el crecimiento más acelerado en Norteamérica -de acuerdo con su información- ha comenzado su expansión a nivel internacional. Hasta la fecha cuenta con 79 oficinas en Canadá, Estados Unidos, Londres, Alemania y Ciudad de México.

"El rápido crecimiento de la empresa es impulsado por nuestra estrategia, a través de la cual buscamos contamos con un mayor alcance geográfico, y por nuestro conocimiento para mejorar el valor que podemos ofrecer a nuestros clientes. Y esto, por supuesto, está siendo recompensado por el creciente número de clientes que acuden a nosotros en busca de ayuda. Más y más de los mejores profesionales de la industria están uniendo sus negocios a nosotros y se están convirtiendo en directores de Avison Young". El equipo de Avison Young está conformado por más de 2,400 profesionales, dirigidos por los fundadores de la empresa.

Su servicio de soluciones inmobiliarias van desde asesoría en terrenos, talleres, asesoría en mercados, asesoría financiera, servicios legales, inversiones, créditos y *project management*, entre otras. Esta última división le ha permitido a la empresa llegar a más de tres billones de dólares en proyectos gestionados y construcciones nuevas, así como más de 10 mil metros cuadrados gestionados anualmente.

Una de las características que destaca del modelo de negocios de Avison Young es que pone en el centro la atención al cliente; es decir, se enfoca primordialmente en las necesidades del cliente, avanzando después con estrategias integradas que le permiten maximizar la eficiencia de sus proyectos; estas estrategias se elaboran a partir de tendencias inmobiliarias, consideraciones del ciclo de vida, externalización completa, planificación estratégica, soluciones y ejecución, gestión de riesgos y evaluación comparativa global.

"Además, gracias a nuestra experiencia podemos ofrecer alternativas que hemos aprendido durante más de 14 años, en el armado financiero y legal de proyectos inmobiliarios y de infraestructura. Tenemos relación con Bancos, CKD, Fibras, Fondos Familiares y *Private Equity Funds*, que nos permiten ofrecerles a nuestros clientes alternativas de fondeo para maximizar el rendimiento de sus inversiones".

Hiren Thakar – Principal Corporate Strategy, Guillermo Sepúlveda – Principal Mexico, Emile Sarraf – Principal Mexico, Rafael Riveroll – Principal Mexico, Amy Erixon – Principal Investment Management, Rene Maldonado – Principal Mexico

Tania Sánchez – directora de Investigación e Inteligencia de Mercado, Alberto Sánchez – Analista, Claudia Sánchez – Asociada Retail México, Vanessa Fonseca – Directora Agency Services, Mark Rose – CEO Avison Young, Christian Cuevas – Asociado Cuentas Corporativas

Avison Young trabaja con los cinco tipos de propiedades: oficinas, retail, industrial, residencial y hotelería para los cuales identifican dos tipos de clientes: los usuarios u ocupantes y propietarios e inversionistas.

Para los usuarios, Avison Young brinda servicios como representación del inquilino, administración de instalaciones y finanzas corporativas, *project & development management*, consultoría y asesoría; por otro lado, para los propietarios e inversionistas ofrece representación de propiedades, administración de propiedades, mercados de capital/ventas, *project & development management* y valuación e impuestos.

Avison Young trabaja buscando las mejores prácticas en el sector. En lo que respecta a los edificios GREEN, se enfoca en energía y sustentabilidad y selecciona gerentes de Proyectos Acreditados en LEED. El ejercicio de las mejores prácticas se expresa en la selección de los contratistas por medio de un proceso formal de licitación y calificación y con apego al manual de administración del proyecto. Entre las empresas con las que han colaborado se encuentran OSRAM, Investa Bank, Consubanco, Bradesco, entre otras.

DESARROLLADORES SE UNEN PARA COMBATIR LA CORRUPCIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

José Antonio Meade

En 2016, los miembros de la ADI hicieron inversiones por 10,000 millones de dólares, superando el monto de inversión comprometido por la Asociación al inicio del sexenio del Presidente Enrique Peña Nieto.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

José Antonio Meade, titular de SHCP, ofrece dar acompañamiento para que se ejecuten con éxito los proyectos inmobiliarios en México

Después de la contracción en el sector de la construcción, van tres años seguidos en los que se registra un crecimiento importante en el PIB sectorial, por encima del nacional, y varios años en los que la inversión fija bruta de la construcción residencial crece, y con ello, el empleo que el sector genera.

En 2016, los miembros de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios –ADI- hicieron inversiones por 10,000 millones de dólares, superando el monto de inversión comprometido por la Asociación al inicio del sexenio del Presidente Enrique Peña Nieto, y con datos de febrero de 2016 a marzo de 2017, se pasó de 21,000 millones de dólares a 32,000 millones de dólares.

Dicha inversión está comprometida en los más de 515 inmuebles en todo el país: 214 residenciales, 104 centros comerciales, 87 usos mixtos, 57 turísticos, 30 corporativos, 21 industriales y uno en el sector hospitalario y de infraestructura. Todo esto es equivalente a 60 millones de metros cuadrados.

Ante estas cifras, José Antonio Meade, titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, expresó su apoyo a los desarrolladores inmobiliarios y mencionó que estará acompañándolos para dar certeza al diálogo, así como la existencia de financiamiento para la construcción de los diferentes proyectos inmobiliarios a la par de distintos vehículos de inversión. También prometió estar pendiente de políticas que detonen el desarrollo de vivienda en renta, con la creación de demandas e infraestructura asociadas al desarrollo inmobiliario.

Agregó que estará pendiente de los canales de diálogo, reconociendo que "muchas veces lo que estorba al proyecto no es el financiamiento, no es la idea, no es el capital humano, no es la falta de empleo, sino la falta de voluntad de parte de los burócratas, que entendiendo de mala manera su función, obstaculizan la inversión. Hemos puesto sobre la mesa, la posibilidad de reunirnos para que esta cartera de proyectos encuentre viabilidad desde la SHCP, asegurándonos no solo del financiamiento, sino de liberar los trámites, para que estos proyectos se consoliden".

Dr. Claudio X. Gónzalez y Dr. Juan E. Pardinas

TOP 5 DE INVERSIÓN INMOBILIARIA A NIVEL NACIONAL HASTA 2017

CIUDAD DE MÉXICO
18 millones 640 mil 076 metros cuadrados de construcción
13 mil 693 millones 469 mil 607 dólares
132 proyectos

JALISCO
15 millones 371 mil 850 metros cuadrados de construcción
5 mil 502 millones 465 mil 562 dólares
153 proyectos

ESTADO DE MÉXICO
4 millones 489 mil 164 metros cuadrados de construcción
4 mil 869 millones 366 mil 179 dólares
53 proyectos

YUCATÁN
1 millón 845 mil 805 metros cuadrados de construcción
2 mil 068 millones 284 mil 444 dólares
25 proyectos

QUINTANA ROO
5 millones 365 mil 831 metros cuadrados de construcción
1 mil 146 millones 251 mil 403 dólares
20 proyectos

El presidente de la ADI, Salvador Daniel Kabbaz Zaga, afirmó en su discurso que: "el gobierno e iniciativa privada necesita trabajar conjuntamente en la administración de la norma, simplificación administrativa, a favor de la legalidad y transparencia, para poder avanzar de forma ordenada en el desarrollo de mejores ciudades en todo el país; muestra de ello es la comunicación estrecha que hemos mantenido con la SEDATU para que se reciban nuestros comentarios a la conformación de la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano, con el objetivo de favorecer la inversión inmobiliaria. Nuestro compromiso como industria inmobiliaria, nos impulsa a ser mejores y seguir buscando oportunidades de crecimiento y expansión, lo cual necesariamente resulta positivo para el país".

Van desarrolladores contra la corrupción

Para trabajar a favor de la transparencia, la ADI firmó un convenio de colaboración con Mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad, en el que ambas asociaciones se comprometen a establecer las bases para el desarrollo de proyectos, así como acciones relacionadas con la prevención y combate a la corrupción e impunidad en México, además de contribuir a fortalecer la cultura de la legalidad en el sector inmobiliario.

centrourbano
desde Radio Arquitectura

Los invitamos a que nos escuchen

TODOS LOS MARTES 5 PM
www.radioarquitectura.com

#CentroUrbanoRADIO

VIVIENDA | INMOBILIARIO | CONSTRUCCIÓN | NEGOCIOS | ARQUITECTURA | URBANISMO

@CentroUrbano /centro.urbano /portalcentrourbano

TOP 5 DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE MÉXICO HASTA 2017

MIGUEL HIDALGO
10 millones 480 mil 072 metros cuadrados de construcción
5 mil 521 millones 480 mil 482 dólares

TLALPAN
1 millón 750 mil 880 metros cuadrados de construcción
2 mil 794 millones 930 mil 589 dólares

CUAUHTÉMOC
1 millón 269 mil 307 metros cuadrados de construcción
1 mil 683 millones 783 mil 233 dólares

CUAJIMALPA
1 millón 627 mil 364 metros cuadrados de construcción
1 mil 341 millones 382 mil 738 dólares

ÁLVARO OBREGÓN
1 millones 932 mil 804 metros cuadrados de construcción
1 mil 184 millones 607 mil 396 dólares

Mexicanos Primero A.C. realizó una encuesta a socios de la ADI (38% de ellos), preguntando: ¿Han sido extorsionados? 34.5% respondieron que sí, de 1 a 5 veces; pero el 50% respondió sí a la opción "más de 10 veces". ¿Algún funcionario público te ha solicitado recursos en forma de donación al estado, al municipio o a la delegación? 79.3% respondieron sí. Ante ello, llamó la atención particular de Claudio X. González, Presidente de Mexicanos Primero A.C., que 79.5% de los socios ADI respondió que no ha hecho denuncia ante las autoridades, porque desconfían de las ellas (48.3%) y por miedo (14%).

"Eso me lleva a una reflexión respecto a los riesgos y tiempos para dar esta batalla", dijo Claudio X. González. "Claro que hay riesgos al enfrentar la corrupción, pero más arriesgado aún es no hacerlo. Y si sólo unos pocos arriesgan, entonces esos pocos arriesgan demasiado, y no es justo dejarlos solos. El problema se puede corregir, pero va llevar tiempo. A quien ataque la corrupción va ser atacado, pero si somos consistentes, si tenemos el valor y actuamos con congruencia, lograremos un mejor México. Pasemos del decir al hacer, rompamos los círculos viciosos que evidentemente existen al interior del sector; éste es uno de los sectores económicos más importantes para el país, pero uno de los más plagados y emproblemados con la corrupción. Les pido denunciar y compartir información, para pelear la batalla", señaló el presidente de Mexicanos Primero.

NOTICIAS
CANAL 3

CON CIRO GÓMEZ LEYVA
Lunes a viernes 10:00 p.m.

SKY 118 - HD 1118 • IZZI 118 - HD 918 • DISH 109 - HD 987

imagentv.com

IDEAS DISRUPTIVAS LLEGAN AL SECTOR, CON AYUDA DE LA TECNOLOGÍA

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Avanza crowdfunding inmobiliario en México; la llegada de regulación a través de la Ley Fintech dará certidumbre a los involucrados en el negocio financiero; sin embargo, las verdaderas reglas estarán en las leyes secundarias.

El mercado inmobiliario a nivel mundial vale 217 trillones de dólares, y 2015 fue el año donde se registraron más fusiones y adquisiciones a nivel mundial. Este mercado no ha dejado de acceder a la tecnología y las ideas innovadoras, aunque todavía falta mucho para penetrar de manera importante vía internet, en una inclusión financiera verdadera, con gran porcentaje de operaciones a través de la banca móvil; pero, un primer acercamiento a la democratización en inversiones viene de la mano del Crowdfunding.

En el evento REIT 2017, donde participó el Urban Land Institute, se dieron a conocer todos los avances del sector inmobiliario en cuanto a tecnología aplicada, entre ellos, el Crowdfunding.

Marc Segura, Presidente de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo –AFICO- mencionó que el Crowdfunding se volvió una moda, por el uso del internet con procesadores de pago, sin embargo agregó: "No me parece que éste sea una industria; en realidad es una herramienta para lograr un fin, y hay Crowdfunding de todo tipo. Aunque sean páginas amables, no se debe perder de vista que esto es una herramienta financiera -dinero en movimiento-, pero nadie se salva del fraude. Es necesaria una regulación que prevea en la medida de lo posible, el fraude y que dándose éste, se tengan medidas activables para remediar el daño".

Se debe destacar que este evento se realizó antes de que se diera a conocer la Ley Fintech de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, presentada en la Convención Nacional Bancaria 2017. José Antonio Meade ha acelerado el trabajo de regulación, incluyendo en la ley distintos capítulos, entre los cuales uno está enfocado al Crowdfunding, involucrándose en ella la SHCP, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y el Banco de México. La Ley Fintech empezará definiendo qué es Crowdfunding, y quedará a cargo de la CNVB. Marc Segura comentó que, considerando los riesgos del lavado de dinero, se determinarán depósitos en efectivo a través de una cuenta bancaria, lo cual, desde el punto de inclusión financiera es bueno, porque a medida que se bancarice el país, todo va a estar mejor.

Hugo Blum de 100Ladrillos detalló que en las distintas reuniones que se han tenido con las autoridades, éstas han mostrado preocupación por temas como el lavado de dinero, fraude interno y la posibilidad de que una vez atraído el dinero, se deje inconcluso el proyecto. Detalló que en 100Ladrillos quieren desarrollar un modelo para garantizar la tenencia de las propiedades de manera organizada, porque hasta hoy no se ha resuelto la co-propiedad y régimen de condominio.

"Somos como un Fibra 2.0 y creemos que cualquier persona puede invertir en desarrollos inmobiliarios. Lo que hacemos es meter una propiedad en un fideicomiso y emitir derechos fideicomisarios digitales, a los que llamamos ladrillos, para que la propiedad esté protegida dentro de un fideicomiso bancario; es decir, administramos las propiedades, generando rentas pero con activos digitales. Además, el co-propietario puede vender en cualquier momento o bien puede hacer valer la propiedad como garantía para obtener préstamos".

3House, buscando también soluciones inmobiliarias, desarrolló un experimento en Lomas de Tarango, a partir de observar que las personas de la tercera edad no aprovechaban su inmueble, cuya ubicación resultaba atractiva para los jóvenes. Por ello, Mauricio Fernández, CEO de 3House, empezó a ofrecer la oportunidad a esos adultos mayores, de intercambiar sus propiedades por un departamento de menores dimensiones en la misma zona, recibiendo en pago el diferencial excedente como una especie de pensión. Además, quieren crear un modelo para dar una solución de vivienda a las personas, en distintas etapas de su vida.

MÉXICO CON POTENCIAL PARA SEGUIR INVIRTIENDO EN HOTELES: MEXHIC

La demanda crece en México, y la oferta crecerá 1%. Hay 63 propiedades en construcción actualmente y 146 en total, que representan un desarrollo activo de aproximadamente 22,000 habitaciones más.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Mejorar la conectividad y actividades en destinos turísticos son clave para incentivar los viajes

México tiene 134.2 millones de habitaciones que representan 25% de las propiedades que participaron en la base de datos, de donde Jeff Higley, Vice President, Digital Media & Communications –Hotel News Now-, informó que hay un crecimiento de demanda, y eso representa algo bueno para los hoteleros. Se tiene registrado que hay 63 propiedades en construcción actualmente, y 146 en total que representa un desarrollo activo de aproximadamente 22,000 habitaciones más. En cuanto a las tarifas, el mercado de Yucatán es el que ha demostrado una mejor recuperación tanto en pesos como en dólares, en cuanto a tarifa promedio diaria. El pronóstico dado para México es que crecerá arriba de 1% la oferta.

Por su parte, Richard J. Katzman, Managing Director HVS – Mexico City mencionó que en el tema de inversiones hay un mercado maduro de carácter institucional que forma parte de un mercado inmobiliario y el sector hotelero se ubica dentro de los distintos tipos de vehículos para financiamiento y además, hay una variedad más amplia en los tipos de créditos ahora que las tasas estarán subiendo.

Respecto a los retos que enfrenta México, Tomás Ramírez, Director Comercial Grupo Aeroportuario del Pacífico –GAP- consideró que tenemos que voltear a ver el tamaño del mercado interno, porque México es una de las economías más grandes del mundo y por ello, la generación de negocio propio debe de bastar sino para un tener un ritmo de crecimiento como las expectativas de los inversionistas, sí para mantener una sólida certeza para los siguientes años.

En temas de infraestructura y hotelería, siempre se ve con un horizonte de 20 a 25 años y para esto, la situación actual debe ser un reto más que obligará a todos a revisar dos veces cualquier proyección financiera, así como proyectos y habrá algunos que se pospondrán en el tiempo, no necesariamente cancelando porque sean débiles sino que quizá tendrán que mejorarse, añadió el Director Comercial de GAP.

"El incremento en la cantidad de flota es el más grande de todos los tiempos; dicho incremento fue de 50% en los últimos seis años. La edad promedio de la flota en México es muy joven, nunca este país había tenido un nivel tan grande en inversiones para aeropuertos, con unas herramientas para utilizar esta industria", afirmó para explicar a los asistentes a MexHic 2017 el potencial de los aeropuertos en México.

En cuanto al Gobierno Federal, Salvador Leal, Jefe de la Oficina del Secretario de Turismo Federal – SECTUR- informó que actualmente se está trabajando en los temas de conectividad y turismo en cada destino, como ejemplo expuso que para Ixtapa se está revisando el tema de conectividad con algunas aerolíneas, así como el plan que se tiene en Huatulco para generar incentivos y crear 2,500 habitaciones; aquí, los inversionistas ponen 30% y Bancomext participa con hasta con el 50% de los recursos. Se busca impulsar a Huatulco, porque es un destino que no ha crecido en los últimos 15 años. Agregó que en el tema de cruceros han visto una recuperación en el destino de Baja California, donde ahora buscan generar actividades para los turistas.

Roberto Trauwitz, Secretario de Cultura y Turismo de Puebla, explicó que ahora la estadía promedio en Puebla es de dos días y antes era de un día, por lo que era considerado un destino de paso. "Con la Estrella de Puebla – ruedo de la fortuna-, se logró que en los terrenos baldíos cercanos se hicieran hoteles como Fiesta Americana Grand, con una inversión de 680 millones de pesos y se logró que los restaurantes cercanos aumentaran 40% sus ventas. Ahora hay 7,000 habitaciones nuevas y una marca como Rosewood está construyendo su cuarto hotel en el país en Puebla".

El señor de los cuernitos (Detalle)
óleo sobre tela

Una vida transgredida por el arte: SOTOMAYOR

La puerta de salida
óleo sobre tela

POR **CRIS GRACIA**
galeriapuntog@gmail.com
FACEBOOK.COM/GALERIAPUNTOG

Pido a Sotomayor que defina el concepto de "trasgresión", entre otros tantos que me ha ido aclarando del lenguaje artístico, rodeados de libros, entre tabaco, café y arte exquisito. Pienso como su vida ha sido "transgredida" por el arte: pintor, arquitecto, intelectual, empresario, promotor cultural y emprendedor de proyectos artísticos incluyentes; ha contribuido al enriquecimiento del acervo cultural mexicano de las últimas décadas.

¿Qué apunto con "proyectos artísticos incluyentes"? Que la pasión de Sotomayor no se concentra en su taller; tiene vocación de enseñar y sabe que para que los talentos se desarrollen primeramente en un individuo y como consecuencia en la sociedad hay dos factores: el primero, un entorno que le permita tener acceso a maestros de vocación; y segundo, espacios dedicados a la producción de arte que promuevan el coleccionismo, mismos que él creó en el Laboratorio de Arte Contemporáneo: LAC.

La vida de Sotomayor transgrede más allá de lo personal; no se conforma con ser un observador, tiene la perseverancia y el enfoque para ser el origen y no la causa de todo lo que hace. Ha apostado todo lo que tiene material e inmaterial al arte, al suyo y al de los demás. No concibe otra manera de vivir o de hacer. Le pregunto si es feliz y responde: "la felicidad ni me ocupa, ni preocupa".

Su vida es experimental e intensa, los conceptos como el de "felicidad" están en un segundo plano. Lo que otras miradas calificarían como sacrificio, para el artista es la única manera coherente de vivir. Sotomayor, a través del compromiso con su trabajo, responde a las preguntas que se plantea durante el transcurso de su vida; y no son

El triturador de ideas
Escultura

El Ciudadano contemporáneo
Escultura

Contando hasta 10
Óleo sobre Masonite

La última carcajada (detalle)
Óleo sobre tela

Doncella y la Muerte (detalle)
Óleo sobre tela

Cabeza de pez (detalle)
Óleo sobre tela

Canto primero al encuentro con la salida
Óleo sobre tela

inquietudes de una vida convencional, para su gracia o su desgracia son existencialistas: acerca de los significados, de los valores, de los conceptos, de los discursos de la realidad, de la intención, de la vida y de la muerte. Sus exquisitas obras de arte están transgredidas por su existencialismo. No son obras complacientes; sin embargo, absolutamente estéticas, confrontantes, incómodas y cautivantes. De lenguaje directo y de una maestría técnica que me llevan a reconocer relevancia en el legado cultural mexicano que es Sotomayor, a quien el tiempo le irá dando su lugar.

Nace en la Ciudad de México en 1961, en una colonia de gran tradición cultural, fundada por los artistas e intelectuales de la época, que le marcan desde niño una perspectiva capaz de proyectar la imaginación y descubrir el potencial de la creación artística.

Estudió dibujo y pintura con prestigiosos maestros; arquitectura en la UNAM; escenografía en el INBA, y la maestría en artes visuales en la Academia de San Carlos. En 1991 se hace acreedor al Premio Nacional de Arquitectura Alberto J. Pani.

Dentro de su amplia y ahora reconocida trayectoria como artista, ha explorado todas las posibilidades en técnicas, formatos y estilos. Por la notable fuerza estética e intelectual en su pintura y dibujos se le invita a ser miembro del Salón Nacional del Dibujo.

Sotomayor ha creado una perspectiva artística que lo distingue, donde su pintura va más allá de los planos del realismo, para explorar terrenos de un profundo sentido, de una poesía gráfica que refleja su mirada reflexiva y crítica.

iluminemos de AZUL®
POR EL AUTISMO

En México **1 de cada 115 niños tiene autismo**, una condición de vida que afecta la interacción social, la conducta, el lenguaje y la integración sensorial de las personas.

¿QUIENES SOMOS?

Iluminemos de Azul es una asociación civil que realiza acciones de impacto social para crear conciencia e inspirar a la sociedad a actuar en favor de las personas con autismo.

¡TÚ ERES PIEZA CLAVE!

Construyamos el camino a la inclusión de las personas con autismo.

2 DE ABRIL

Día Mundial de la Concientización sobre el autismo.

Síguenos en redes sociales.
Ayúdanos a crear conciencia y fomentar la inclusión.

/ILUMINEMOSDEAZULORG ILUMINEMOSAZUL /ILUMINEMOSDEAZUL CONTACTO@ILUMINEMOSDEAZUL.ORG

WWW.ILUMINEMOSDEAZUL.ORG

HACIENDA
CANTALAGUA
Hotel • Fraccionamiento • Golf

VENTA DE
LOTES RESIDENCIALES

Informes
044 (55) 4129 8866

6TH ANNUAL
Real Estate BUSINESS SUMMIT MONTERREY 2017

25|26 MAYO 2017

summitmty.inmobiliare.com

Hotel Quinta Real Monterrey,
San Pedro Garza García, Nuevo León

Participe en el Summit

Workshops + Top Speakers + Conference + Networking

Vicente Saisó
CEMEX

José Hernan
GALT ENERGY

Felipe Pich-Aguilera
PICH ARCHITECTS

Victor Lachica
CUSHMAN & WAKEFIELD

Francisco M. del Campo
GRUPO ARQUITECTONIA

Pedro Azcué
ELV

Marco A. Garza Mercado
GM CAPITAL

Humberto Treviño
BECK

B2BMEDIA
+52 (55) 5514 7914
info@b2bmedia.mx

ORGANIZADO POR

B2B media | INMOBILIARE

EXPO
NEGOCIOS
INMOBILIARIOS
EXPOSICIÓN & CONGRESO

EL MEJOR LUGAR PARA HACER NEGOCIOS EN LATINOAMÉRICA

8 y 9
NOV 2017
HOTEL CAMINO REAL
POLANCO, MÉXICO

MÁS DE 350 OPORTUNIDADES DE
INVERSIÓN INMOBILIARIA
EN UN MISMO LUGAR

CONTRATA TU
STAND

CONGRESO+EXPO+WORKSHOPS+NETWORKING

www.exni.mx
+52 (55) 55147914

ORGANIZADO POR
B2B media | INMOBILIARE