INMOBILIARE
LATAM

Sigue fluyendo el financiamiento de la banca comercial

El valor de las FIBRAS en México

CKD'S: EL INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO EN 2017

AVANZA EL CROWDFUNDING INMOBILIARIO

ESPECIAL: Financiamiento + Inversión + Hipotecario + FIBRAS + CKDs

$90.00 103
7 52435 78063 6

AÑO 17 - NÚMERO 103
$90 PESOS

MÍTIKAH
Ciudad Viva

RESIDENCIAL | CORPORATIVO | COMERCIAL

MÍTIKAH SURGE COMO LA MAYOR EXPRESIÓN DE UN INNOVADOR PROYECTO DE ARQUITECTURA Y DISEÑO, CON INIGUALABLES VISTAS PANORÁMICAS Y AMENIDADES ÚNICAS

VISITE NUESTRO SHOWROOM
41.65.21.21
VENTAS@MITIKAH.COM.MX
MITIKAH.COM.MX

RÍO CHURUBUSCO 601, COLONIA XOCO
CASI ESQUINA CON AV. UNIVERSIDAD

FUNO

HELIOS

fibra-uno.com

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.

Bringing a World of Experience to Industrial Real Estate

Investing in Latin America for more than a decade, PGIM Real Estate is one of the largest international real estate investment managers in the region. Through Terrafina, a Mexican public real estate investment trust, and a series of PGIM Real Estate private and public funds investing in Mexican industrial assets, we provide advisory and portfolio management services, respectively, for a combined 36.5 million square feet of attractive, strategically located light manufacturing properties and warehouses in the Central, Bajio and Northern regions of Mexico.*

Redefining the real estate investing landscape since 1970, PGIM Real Estate has professionals with deep local knowledge and expertise in 18 cities across the Americas, Europe and Asia Pacific.

For more information, please contact Elisa Moreno at Elisa.Moreno@pgim.com or visit **pgimrealestate.com**.

PGIM Real Estate

PGIM

* As of March 31, 2017.

© 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, PGIM, their respective logos as well as the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. 17KESKO-APKP4M

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

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

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 ARE

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.

THOR URBANA

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

Calle Corazón
Playa del Carmen
Lifestyle retail center

Thompson Hotel
Playa del Carmen
Lifestyle hotel

Thompson Beach House
Playa del Carmen
Lifestyle hotel

The Shops at 5ª & 8
Playa del Carmen
High street retail

The Landmark
Guadalajara
Mixed-use

Town Square
Metepec
Lifestyle retail center

The Harbor
Mérida
Lifestyle retail center

The Park
Lomas Verdes
Lifestyle retail center

Altavista 147
Ciudad de México
Luxury retail center

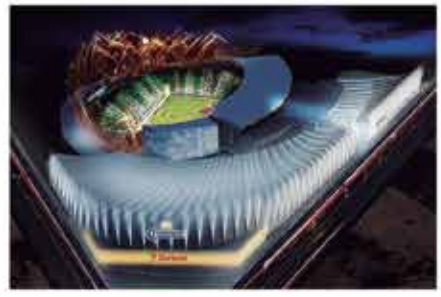
Masaryk 120
Ciudad de México
High street retail

The Ritz Carlton Mexico City
Ciudad de México
Luxury hotel

Montage
Los Cabos
Hotel & luxury residences

Caye Chapel
Belice
Private island

The Hills
San Luis Potosí
Lifestyle retail center



New release
Torreón
Lifestyle retail center

NEGOCIAMOS
CREAMOS
REDEFINIMOS
INNOVAMOS
DIRIGIMOS

POR NUESTROS CLIENTES

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

IDEAS EN ACCIÓN

IDEAS EN ACCIÓN

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

MÁS DE 350 OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN UN MISMO LUGAR

MÉXICO, PUEBLA, CANCÚN, GUADALAJARA, QUERÉTARO, MIAMI, FORT LAUDARDALE, COLORADO

8 y 9
NOV 2017
HOTEL CAMINO REAL
POLANCO, MÉXICO

CONTRATA TU

STAND

www.exni.mx +52 (55) 55147914

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

IOS OFFICES®

Bienvenido a

OFICINA PRIVADA • S

¡VISÍTA NUESTRO SHOWROOM!

PRECIOS DE PRE APERTURA

IOS OFFICES ARBOLEDA

(81) 8000 7000 | www.iosoffices.com

Carta Editorial

"Más inversiones de pesos completos en el mercado inmobiliario".

El sector de los bienes raíces institucionales en México sigue siendo un mercado atractivo para los inversionistas que buscan obtener mejores rendimientos en sus negocios en México.

Nuevos instrumentos de inversión en el mercado bursátil son cada día una tendencia a seguir por las empresas inmobiliarias. La creciente inversión en pesos en el mercado inmobiliario se puede ver cada día en los diferentes nichos de mercado como lo son industrial, oficinas, residencial y usos mixtos.

La demanda de activos de edificios ocupados por usuarios AAA siguen siendo atractivos para los inversionistas tradicionales, pero ahora existe una tendencia clara a desarrollar nuevos proyectos con dichas operaciones.
Tan sólo al cierre de 2016 la Bolsa Mexicana de Valores registró un total de 38 mil 425 millones de pesos en colocaciones del mercado de capital donde cinco eran empresas del sector inmobiliario –hotelero, vivienda y centros comerciales-. Surgió Fibra PLUS consiguiendo mil 575 pesos y en los CKD`s se colocaron seis mil 703 millones de pesos.

En este 2017 tiene gran actividad de CKD's, se aproximan inauguraciones de proyectos, surgió la decimosegunda FIBRA –Fibra NOVA que obtuvo mil 220 millones de pesos- y veremos a un nuevo instrumento llamado SPAC –Special Purpose Acquisition Company-.

Estas inversiones obedecen a ¿una demanda de colocación de capital? o ¿una proyección de absorción real de mercado? La realidad no está muy alejada de la segunda opción. La incertidumbre del inicio de 2017 parece quedar atrás con una estabilidad en el tipo de cambio, la cual parece que no rebasará de nuevo la barrera de los 20 pesos en promedio en lo que resta del año.

¿Cómo esperar el cierre de año? En Inmobiliare trabajamos un especial que recoge varias de las opciones de un sector que sigue empujando en un desarrollo inmobiliario mejor planeado basado, ahora más que nunca en modelos financieros.

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 103 año 17 Publicación bimestral Agosto - Septiembre 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.

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

Coordinadora Editorial Print
Catalina Martínez Quintero
catalina.martinez@inmobiliare.com
Coordinadora Editorial Web
Liz Areli Cervantes López
liz.cervantes@inmobiliare.com
Danae Herrera Rodríguez
danae.herrera@inmobiliare.com
Miguel Martínez Díaz
miguel.martinez@inmobiliare.com
Gabriela Espinosa González
gabriela.espinosa@inmobiliare.com
Alan M. Munguía Cabrera
michael.munguia@inmobiliare.com

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

Diseño Digital
Cristina Mera
cristina.mera@inmobiliare.com
Asistente de Diseño Digital
Berenice Contreras
berenice.contreras@inmobiliare.com
Asistente de Diseño Digital
Beatriz Figueroa
beatriz.figueroa@inmobiliare.com

Fotografía Federico de Jesús Sánchez, Laura Menchaca

Certificado por:

B2B Media
CEO
Erico García García
erico@b2bmedia.mx
Publisher Inbound Logistics Latam
Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com
Digital Group Publisher
Emiliano García García
emiliano@b2bmedia.mx
Coordinadora de Administración y **Circulación**
Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com
Asistente de Administración y **Circulación**
Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliare.com

Logística
David Hernández
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, CDMX +52(55) 5514 7914
www.b2bmedia.mx

Hectáreas
3,650
Territorio Industrial

5 Parques Industriales
que transforman el destino logístico e industrial de México

- Terrenos urbanizados en venta
- Naves industriales en renta
- Edificios industriales construidos a la medida

ARTHA CAPITAL

industrial@artha.com.mx

INMOBILIARE LATAM

18 NOTICIAS

28 LOS BILLONARIOS DEL REAL ESTATE

30 PROYECTOS EN DESARROLLO

32 PROYECTOS
Mítikah "Ciudad Viva" será el desarrollo de usos mixtos más vanguardista del sur de la Ciudad de México

38 NUMERALIA

40 HOTELERÍA
El crecimiento y la evolución del sector hotelero en México

44 TECNOLOGÍA

46 SUSTENTABILIDAD
Internet de las Cosas + Edificios = Sustentabilidad en Tiempo Real

50 INSTAGRAM

52 VIVIENDA
Oportunidades para invertir en proyectos de vivienda nueva terminada en México

58 FINANCIAMIENTO
CKD's serán el principal instrumento de financiamiento inmobiliario en el 2017

66 HIPOTECARIO
¿Por qué el banco no debe prestar más de 80% de lo que vale una casa?

70 FINANCIAMIENTO
Financiamiento Inmobiliario en México

76 EN PORTADA
TRES VIDAS desarrollo con estilo de vida para los clientes amantes del lujo y playa

82 FRASES MILLONARIAS

84 CROWDFUNDING
Avanza el crowdfunding inmobiliario en México

SUMARIO

90 FIBRAS
Las 11 FIBRAs en México tienen un valor de capitalización de 248 mil 549.6 millones de pesos

100 BURSÁTIL
VESTA celebra su quinto aniversario en la BMV

102 BANCA
Sigue fluyendo el financiamiento de la banca comercial al sector inmobiliario y vivienda

110 PLUSVALÍA
Mayor plusvalía en proyectos que ofrecen ubicación y calidad de vida

148 RETAIL
Financiamiento de Centros Comerciales en Latinoamérica en la actualidad

154 CONGRESO
Expo Inmobiliaria Cancún 2017 reunió las mejores ofertas inmobiliarias para compra-venta en el estado de Quintana Roo

156 ARTE
El regalo de Claudia Duarte

162 ARTE
Edurne Esponda

164 LIBROS

166 AGENDA, EVENTOS DEL REAL ESTATE

114 VIVIENDA EN RENTA
City Rent, SíRENTA y Metro Buildings serán los primeros en el mercado de vivienda en renta

124 DISEÑO SUSTENTABLE
Esto es lo que será el futuro del trabajo y el diseño de oficinas

130 INVERSIÓN
Instrumentos de inversión para cada tipo de riesgo

132 ICONOS
Bolsa Mexicana de Valores un inmueble ícono sobre Avenida Paseo de la Reforma

138 INVERSIONISTAS
Aprende a invertir en Real Estate como un profesional

142 TENDENCIAS GLOBALES
Cushman & Wakefield remodela oficinas con estándares sustentables

Adquiere Grupo Bimbo a East Balt Bakeries

Grupo Bimbo S.A.B. de C.V. anunció la adquisición de East Balt Bakeries, una de las empresas estadounidenses líderes enfocada en la industria de foodservice por 650 millones de dólares. Esta multinacional fundada en 1955 opera 21 plantas en 11 países en Estados Unidos, Europa, Asia, el Medio Oriente y África. Esta adquisición impulsa la estrategia de crecimiento global de Grupo Bimbo en mercados y categorías con alto potencial.

Cierra Hoteles City Express 2T2017 con resultados financieros positivos

La Cadena Hotelera City Express anunció una ocupación a nivel cadena del 60.3% durante el segundo trimestre del 2017, además de un aumento de 22.5% en sus ingresos totales con respecto al mismo trimestre del 2015 alcanzando 609.3 millones de pesos. De la misma forma, se incrementaron 16 nuevas unidades operando al cierre de trimestre con 125 hoteles en comparación con los 109 al cierre del mismo periodo del 2016.

Sin embargo, desde el cierre del segundo cuatrimestre de 2017 a la fecha del siguiente reporte, la compañía ha anunciado la apertura de tres unidades adicionales alcanzando un portafolio total de 127 hoteles, los hoteles City Express Junior Puebla Angelópolis, City Express Altamira y una ampliación del hotel City Express Mérida.

368.3 millones

fueron los ingresos totales en el segundo trimestre de 2017 para el Grupo Hotelero Santa Fe

Esto representa un crecimiento de 35.5% contra el segundo trimestre de 2017 impulsados por un crecimiento de ingresos por habitaciones, alimentos y bebidas, otros ingresos de Hoteles y honorarios por administración de hoteles de terceros. También, el número de habitaciones totales en operación incrementó 23.4%, al pasar de cuatro mil 265 en el segundo trimestre del 2016 a cinco mil 264 en el segundo trimestre de 2017.

Inaugura Fibra Inn ABC Hotel by Marriot en Guadalajara

Con 180 habitaciones de servicio completo, fue inaugurado el AC Hotel Guadalajara Expo en el municipio de Zapopan Jalisco por parte del fideicomiso de bienes raíces hotelero en México, Fibra Inn., quien incorpora a su portafolio a la marca global AC Hotels by Marriott. El hotel está ubicado dentro del centro comercial Plaza del Sol, a sólo 5 minutos de Expo Guadalajara, uno de los centros de convenciones más importantes de América Latina.

Estrena Grupo Gigante oficinas en Miyana

Tras la venta del inmueble conocido como Corporativo Dos Patios a la sociedad administradora de fondos de inversión UIR Polanco en el 2015, la operadora de empresas Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., anunció la ubicación de sus nuevas oficinas corporativas en el desarrollo Miyana Polanco en Avenida Ejército Nacional número 769, Torre "B", Piso 12 en la Colonia Granada de la Delegación Miguel Hidalgo en la Ciudad de México.

Ingresos totales de Wal-Mart de México registraron **una creciente de 9.1%** durante el segundo trimestre de 2017

Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V. reportó sus resultados financieros obtenidos durante el segundo trimestre de 2017, los ingresos totales crecieron 9.1%, el flujo operativo (EBITDA) ascendió a 12 mil 466 millones de pesos lo que representó un 9.2% del total de ingresos y un incremento del 13.2% respecto al año anterior.

Llega ENERRAY Mex a León con proyecto de energía solar

La multinacional ENERRAY Mex comenzó la construcción de dos sistemas fotovoltaicos sobre techo en los que implementarán tres mil 726 paneles solares policristalinos que ayudarán a la producción de los productos plásticos de Novatec Pagani en León Guanajuato. Con esto reducirá en más de 900 toneladas al año las emisiones de CO_2.

Serfimex Capital espera colocar una cartera inicial por 250 millones de pesos durante 2017

Con la proyección de una demanda constante en la vivienda en México y el apoyo de una línea de financiamiento de la Sociedad Hipotecaria Federal, Serfimex Capital espera colocar cartera inicial por 250 millones de pesos con una perspectiva a duplicarla anualmente. Dichos fondos se aplicarán al perfilar proyectos para 2017 sobre diversos mercados que son de interés a la SOFOME más no limitativos, como la península de Yucatán, Baja California en especial Tijuana, el Estado de México y por supuesto la Ciudad de México.

Soriana cierra el segundo trimestre de 2017 con ingresos totales de **38 mil 609 millones de pesos**

Los ingresos totales de la compañía registraron un desempeño positivo alcanzando un incremento de 4.7% como consecuencia del crecimiento en el indicador de ventas a tiendas iguales, es así que el segundo trimestre del año cierra con ingresos totales consolidados de 38 mil 609 millones de pesos en comparación con los 36 mil 892 millones de pesos obtenidos en el mismo período del año 2016.

Banco Popular en negociaciones con Blackstone por la venta de 51% de su cartera inmobiliaria

El Banco Popular español, filial de Santander, se encuentra en una negociación exclusiva con el gestor de activos estadounidense Blackstone por la venta de 51% de su cartera inmobiliaria que asciende a más de 30 mil millones de euros, participación mayorista que la entidad puso a la venta el pasado 30 de junio.

De acuerdo a información difundida, la cartera de Banco Popular está compuesta por activos adjudicados con un valor bruto de 18 mil millones de euros y 12 mil millones en préstamos morosos.

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

Recibe Hotel Xcaret México certificación EarthCheck en planeación y diseño

Tras nueve años de planificación junto con estudios geológicos, ambientales y de agua, el Hotel Scaret México ubicado en la Riviera Maya recibió la Certificación EarthCheck en Planeación y Diseño, convirtiéndose en el primer hotel en el continente americano en recibir este reconocimiento internacional. Esta certificación es reconocida por promover la arquitectura, construcción y los proyectos en materia de sostenibilidad. El hotel abrirá sus puertas el 1 de diciembre de 2017.

Grupo Sports World tiene ingresos por **401.9 millones de pesos**

Correspondiente al segundo trimestre de 2017, los ingresos totales de Grupo Sports World ascendieron a 401.9 millones de pesos, un aumento de 18.6% respecto al segundo trimestre de 2016, el costo administrativo representó el 5.9% de los ingresos totales, en línea con lo reportado en el mismo periodo del año pasado.

Llega la Fibra 12 al mercado: FNOVA

Proyectos Inmobiliarios Carne Mart, S.A. de C.V., llevó a cabo la Oferta Pública Primaria de Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios (CBFIs), con clave de cotización de "FNOVA", por un monto de 1,220 millones de pesos (mdp), informó la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Kimpton Hotels & Restaurants entra al mercado canadiense en Toronto

Kimpton Hotels & Restaurants anunció su incursión en el mercado canadiense con un hotel Kimpton de cuatro estrellas en el exclusivo vecindario de Bloor-Yorkville en Toronto, programado para abrir sus puertas a mediados de 2018. Propiedad y desarrollo de InnVest Hotels LP, el nuevo hotel boutique será una conversión del Holiday Inn Toronto Bloor Yorkville.

Oceanwide Plaza anuncia construcción del primer complejo residencial con la marca Park Hyatt en Los Ángeles

Oceanwide Plaza, el primer desarrollo norteamericano de la constructora internacional Oceanwide Holdings, anunció los planes para el primer complejo residencial Park Hyatt Los Angeles Residences at Oceanwide Plaza en la Costa Este de los Estados Unidos. Las ventas de las 164 residencias comenzarán a principios de 2018 elevando el nivel de vida en el centro de Los Ángeles.

Sport World pone en operación su primer club en Querétaro

Continuando con su expansión hacia diferentes estados de la República Mexicana, Sports World anunció el inicio de operaciones de su primer club en la ciudad de Querétaro, una de las ciudades con mayor desarrollo industrial y empresarial del país. Con este suman 54 clubes en operación México y tres más en proceso de construcción y pre-venta.

El gran debut de I Vintage showroom en la Ciudad de México

La tienda de artículos de lujo pre-owned I vintage celebró la gran inauguración de su nuevo showroom en Emilio Castelar – Polanco-, Ciudad de México, con el lema llamado "El amor a segunda vista si existe". En este nuevo showroom se ofrecen prendas y accesorios nuevos, vintage de diseñadores y marcas de lujo como Chanel, Moschino, Saint Laurent, Louis Vuitton, Miu Miu, entre otras.

Liverpool obtuvo un **incremento de 23.1%** en sus ingresos totales

De acuerdo a los resultados del segundo trimestre de 2017, los ingresos totales crecieron 23.1%, principalmente por la incorporación de Suburbia y un incremento en ventas de las mismas tiendas del 6.1 por ciento. De manera orgánica los ingresos aumentaron un 9.2%, este crecimiento corresponde a un incremento del 6.9% en ticket promedio, contrarrestado por un decremento en tráfico del -1.5 por ciento.

Las marcas del lujo regresan a la Argentina

Una de ellas es la marca estadounidense Calvin Klein que acaba de abrir un establecimiento en el centro comercial Patio Bullrich, donde se le ofrece al público toda la gama de ropa de la marca. Así, retorna el país cinco años después de haber cerrado su último local en Buenos Aires a consecuencia de la fijación de licencias no automáticas para ingresar productos al país.

Inician obras de infraestructura en Nuevo León

Parque Industrial comenzó los trabajos de infraestructura de agua, drenaje y electricidad, así como el inicio de la construcción de la primera nave. El presidente ejecutivo de Hofusan junto con las empresas chinas Holley Group y Futong Grup estiman que las inversiones serán de aproximadamente 1,200 millones de dólares. Se esperan que para final de año ya estén listas para empezar a ofrecer los servicios.

La ciudad de Lima- Perú, ocupa el segundo lugar en vacancias de oficinas en América Latina

Así lo da a conocer Newmark Grubb Contempora, quien es la que compra las principales urbes de oficinas Premium de América Latina, señala que Lima ocupa el segundo lugar por debajo de Río de Janeiro, ya que, Lima ocupa 26.3% de vacancias de oficinas y Rio ocupa el 35.1 por ciento. También, informan que Lima tiene una tasa muy alta en vacancia de oficinas y es porque Perú está bastante afectado por el caos de corrupción, pese a ello tiene un potencial enorme producto de los nuevos proyectos en construcción.

10 mil 344 millones de pesos son los ingresos por ventas de Alsea

Las ventas netas aumentaron a 10 mil 344 millones de pesos –14.1%– en el segundo trimestre de 2017 en comparación con los nueve mil 066 millones de pesos del año anterior. Este aumento se debe principalmente al crecimiento de 7.1% en ventas de las mismas tiendas, los ingresos provenientes del segmento de distribución y producción, así como al incremento de 234 unidades corporativas.

VIAMONTEJO.COM
TORREUNO
PARQUE CORPORATIVO
OFICINAS EN VENTA
VÍA MONTEJO
MÉRIDA, YUC.
INVIERTE EN OFICINAS
Y VIVE DE TUS RENTAS
Tel. 555 015 1541
info@viamontejo.com
Mérida, Yuc., Mex.
PARQUE CORPORATIVO
VIAMONTEJO
EN
VIA MONTEJO
LA CAPITAL DE MÉRIDA
INMOBILIA
www.inmobilia.mx

La SHF realiza nueva colocación de cebures

La Sociedad Hipotecaria Federal logró una colocación de 5,000 millones de pesos en Certificados Bursátiles de Banca de Desarrollo demostrando la confianza de los inversionistas para reactivar la operación del banco e impulsar el desarrollo de los mercados de financiamiento a la vivienda.

El turismo de reuniones en México aumentó 20% entre 2014 y 2016

Durante la presentación del XXIV Congreso Nacional de Turismo de Reuniones, la secretaria de Planeación y Política Turística, Teresa Solís, dijo que el número de participantes en eventos se incrementó 43 por ciento. El turismo de reuniones y convenciones en México ha madurado y cada vez es menos la necesidad de subsidios gubernamentales.

1,500 millones de pesos obtuvo Fibra MTY en oferta de CBFIs

Con los recursos obtenidos de la Oferta Pública Primaria de Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios, distribuidos entre 61 inversionistas, serán utilizados para el financiamiento de adquisiciones basándose en su pipeline para posibles operaciones y repago de deuda.

Se autorizó la construcción de viviendas y de una marina en playa del Carmen

La Secretaria del Medio Ambiente y Recursos Naturales –SEMARNAT- autorizó grandes proyectos inmobiliarios. Las empresas encargadas de los desarrollos serán ALTTA HOMES. Por su parte, CADURMA será la encargada de desarrollar la edificación de una marina en Puerto Aventuras. Las inversiones sobrepasarán los 500 millones de pesos y se generarán aproximadamente dos mil nuevos empleos.

ADI y LABC otorgan reconocimiento a Grupo Marhnos por el proyecto residencial María Ribera

Grupo Marhnos fue galardonado por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios –ADI– y Los Angeles Business Council –LABC–, por el proyecto residencial María Ribera, ubicado en la colonia Santa María la Ribera de la Delegación Cuauhtémoc, con poco más de 46 mil metros cuadrados de construcción sobre una superficie de nueve mil 604 metros cuadrados.

El complejo residencial María Ribera, fue reconocido por su originalidad, funcionalidad, impacto social y logro arquitectónico conformado por 13 vanguardistas torres de hasta seis niveles y 242 viviendas. Los departamentos preservan las fachadas de la antigua fábrica de chocolates La Cubana, resguardadas por el INBA.

"Esto sin duda nos posiciona a nivel de otras empresas con gran tradición, como un referente en desarrolladores inmobiliarios preocupados por el desarrollo social y sustentable.", comentó Ana Ximena Torres, Directora de Marhnos Hábitat.

NUEVOS CARGOS

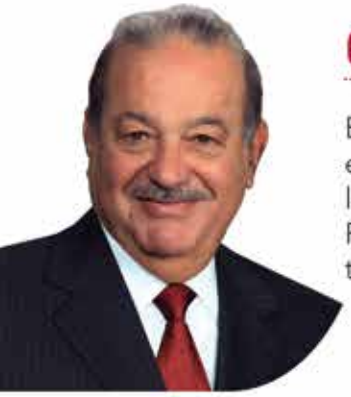
- **Vinte Viviendas Integrales, S.A.B. de C.V.** anunció la incorporación del Lic. Héctor Rafael Martínez Muñoz como Responsable del Área Legal Corporativa, función ocupada anteriormente por la Lic. Dalia Alondra Rodríguez Álvarez, en cumplimiento al artículo 50 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores.
- **Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V.** informó que Todd Harbaugh, actual Vicepresidente Ejecutivo y Director General de Operaciones, concluyó su periodo de expatriación en México y regresa a Walmart Stores, Inc., como Vicepresidente Ejecutivo de Neighborhood Markets, cargo que asumirá a partir del 7 de agosto.
- **Insignia Real Estate** acaba de nombrar a Juan Carlos Ostos como su CEO, la empresa es una plataforma especializada en el desarrollo y administración de activos inmobiliarios en México.
- **Holcim Capital Mexico, S.A. DE C.V.** informó que a partir del 1 de julio, Francisco Sela, Director Jurídico de Holcim Capital México, dejó de desempeñar sus funciones en dicho puesto, por lo que a partir de la misma fecha la Dirección Jurídica será ocupada por Verónica Diana Leiva.
- **Exeter Property Group**, nombró a Ricardo Serrano Cejudo como su Country Manager para México. La empresa administra portafolios industriales en Europa, Estados Unidos y latinoamérica.

Síguenos en LikedIn: **INMOBILIARE** PUBLISHING . MEXICO . 1,456 Followers

Infórmanos de tu nuevo cargo

LOS BILLONARIO$ DEL REAL ESTATE

DESDE CONSOLIDADOS DESARROLLADORES HASTA AQUELLOS INVERSIONISTAS QUE DIVERSIFICARON SUS EMPRESAS Y DESCUBRIERON EN EL REAL ESTATE UN PRODUCTIVO SECTOR DE INVERSIÓN.



CARLOS SLIM HELÚ

El fundador de Grupo Carso lidera la lista de los billonarios del real estate; posee una fortuna calculada en alrededor **54.5 billones de dólares** lo que lo ubica en el sexto lugar de los hombres más ricos del mundo según Forbes. Inmuebles Carso fundada en 1966 reportó en el 1T2017 activos totales por **66,648 millones de pesos.**

LEE SHAU KEE

Originario de Hong Kong, co fundador del promotor inmobiliario Sun Hung Ka y fundador de Henderson Land Development en 1976. Posee una fortuna estimada de **26.3 billones de dólares.** Actualmente, Henderson Land Development mantiene en comercialización 32 proyectos industriales, residenciales, oficinas, turísticos y comerciales en China continental, así como Hong Kong.

DAVID & SIMON REUBEN

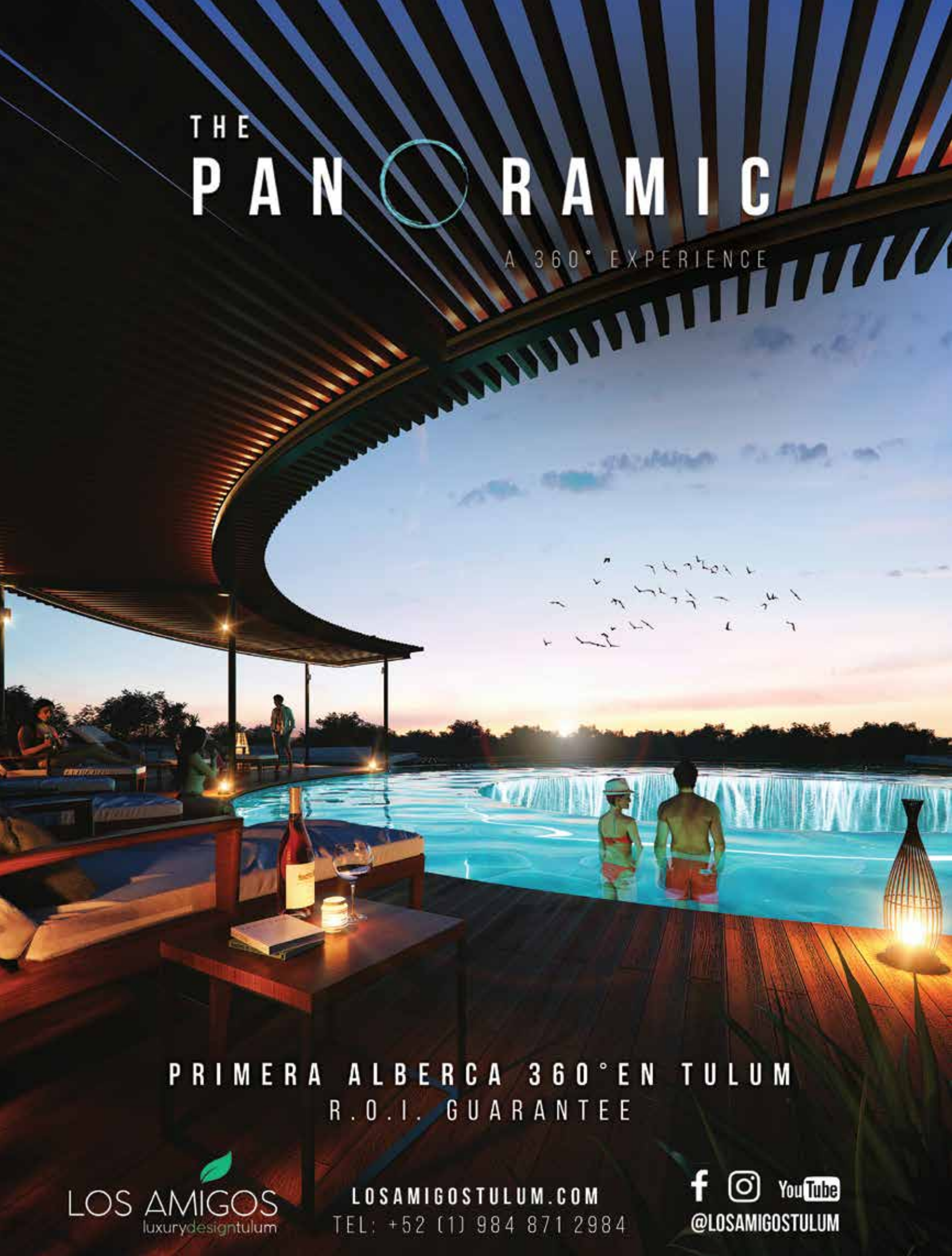
Nacidos en Tailandia, criados en Londres y actuales residentes en Bangkok. Cuentan con una fortuna estimada de **17.8 billones de dólares** principalmente generada por la venta de metales. Vendieron su empresa Aldergate Investments a un millonario ruso y actualmente son dueños de edificios emblemáticos de Londres como la torre Millbank, las oficinas de American Express, entre otros. También, desarrollaron Gibraltar East Bay, proyecto de departamentos y un centro comercial en Gibraltar.

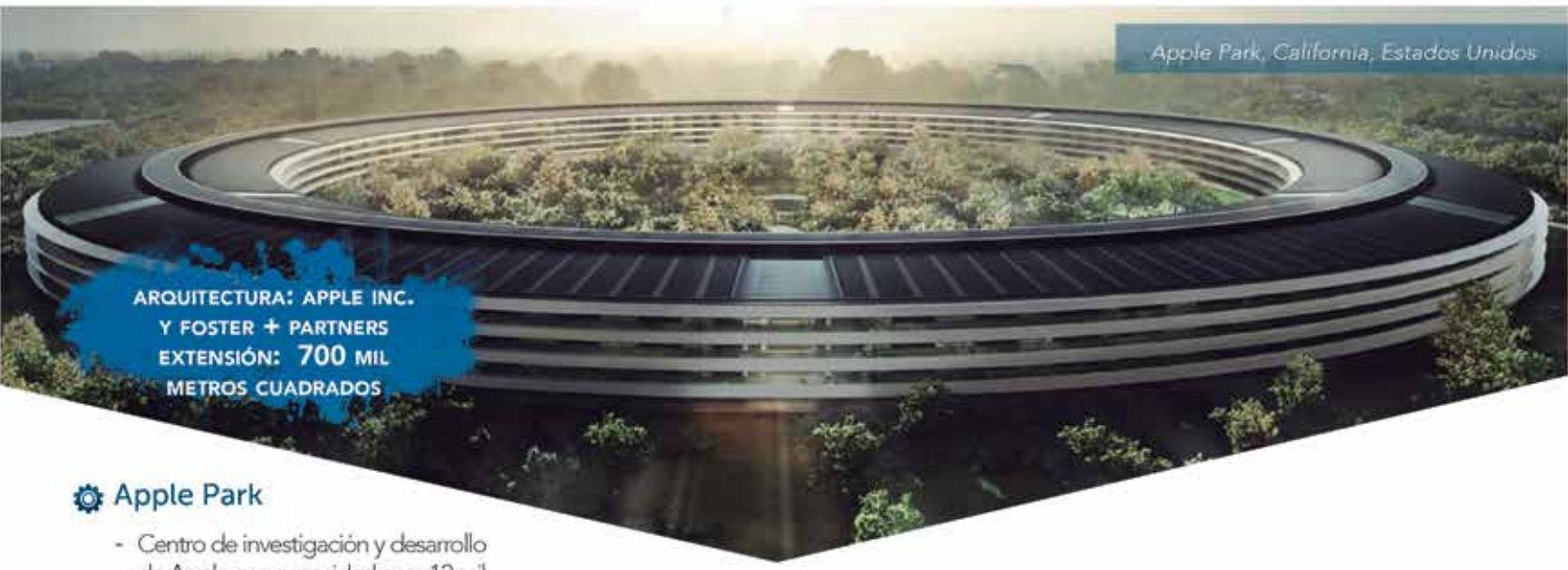
WANG JIANLIN

El CEO de Dalian Wanda Group y dueño del 20% del equipo de fútbol Atlético de Madrid tiene una fortuna valuada en **30.4 billones de dólares**, lo que lo convierte en el hombre más rico de China. En el 1S2017, Wanda Commercial Properties inauguró 14 proyectos con una superficie total de 912 mil metros cuadrados.

CHAROEN SIRIVADHANABHAKD

Es principalmente conocido por ser el dueño de la cervecera más grande de Tailandia. Su fortuna está estimada en **16.9 billones de dólares.** Aunque el grueso de su fortuna es por la venta de bebidas alcohólicas, su hijo Panote supervisa One Bangkok, un desarrollo de usos mixtos de 3,500 millones de dólares en el corazón de Bangkok.


THE
PANORAMIC
A 360° EXPERIENCE
PRIMERA ALBERCA 360°EN TULUM
R.O.I. GUARANTEE
LOS AMIGOS
luxurydesigntulum
LOSAMIGOSTULUM.COM
TEL: +52 (1) 984 871 2984
YouTube
@LOSAMIGOSTULUM



Apple Park, California, Estados Unidos

Apple Park

- Centro de investigación y desarrollo de Apple con capacidad para 12 mil empleados. Es de los edificios con mejor rendimiento energético del mundo al funcionar exclusivamente con energía renovable.
- El tejado cuenta con placas solares, el sistema de ventilación es natural, no requerirá de calefacción ni aire acondicionado durante nueve meses del año.
- Las áreas de trabajo y áreas verdes (3,2 km de caminos) están pensados para inspirar a los empleados y proteger el medio ambiente. Aún sin fecha de inauguración, el complejo ha comenzado a recibir a sus primeros usuarios.
- Es una construcción de 260 mil metros cuadrados en cuatro niveles que sustituirá 46 mil metros cuadrados de asfalto por campo con más de 9 mil árboles.

PROYECTOS EN DESARROLLO

Punto Valle The Town Center

- Busca destacar de otros centros comerciales de Nuevo León.
- Cinco niveles de oficinas en 20 mil metros cuadrados, retail, restaurantes, entretenimiento 55, 500 metros cuadrados.
- Construcción de 290 mil metros cuadrados con una extensión de 41 mil metros cuadrados.
- El centro contará con un hotel Westin de 180 habitaciones, oficinas, 19 salas de cine, restaurantes, bares, clubs nocturnos, un centro de convenciones, área de esparcimiento para niños, spa, y gimnasio.

Punto Valle Monterrey, Monterrey, México

IBEROSTAR Grand Hotel Portals Nous, Mallorca, España

IBEROSTAR Grand Hotel Portals Nous

★★★★★

- Es un hotel de lujo para adultos, inaugurado en el mes de abril de este año. Cuenta con campo de minigolf en la terraza, múltiples spa y salones de relajación. Su ubicación le permite inmediata accesibilidad a la playa.
- Este complejo destaca por su diseño contemporáneo y el énfasis en la relajación, propuesta a cargo del artistas holandés Marcel Wanders. El hotel se incluye en línea de alojamientos de lujo The
- Grand Collection de IBEROSTAR.

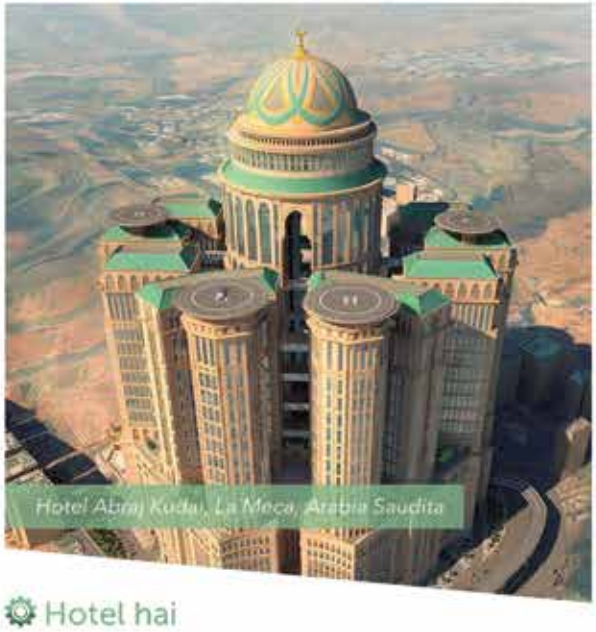
HABITACIONES: 66 UNIDADES
ESTATUS: EN OPERACIÓN

La Sagrera

- Es un proyecto de infraestructura ferroviaria que comunica líneas de transporte público como el metro y tren privado; paralelamente contará con espacios para oficinas y desarrollo de vivienda con capacidad para albergar más de 25 mil nuevos habitantes.
- El desarrollo medirá cuatro km de largo de los cuales más de 400 mil metros cuadrados son una cubierta de jardín transitable donde se plantarán ocho mil nuevos árboles.
- Comunicará Barcelona con Francia y tendrá conexión con el proyecto Corredor Mediterráneo, reducirá el tiempo de traslado a menos de cuatro horas para llegar al suroeste de Francia y a 45 minutos de Girona, Lleida y Tarragona.
- Construcción de 10 mil 300 unidades de vivienda.

INVERSIÓN: 2 MIL 250 MILLONES DE EUROS
APERTURA: 2019

La Sagrera, Barcelona, España



Hotel Abraj Kudai, La Meca, Arabia Saudita

Hotel hai

- Un complejo de 12 torres, centro comercial, 70 restaurantes, centro de convenciones y cuatro helipuertos. Cinco pisos del hotel están reservados para uso exclusivo de la familia real saudita. Su ubicación queda a sólo dos kilómetros de la Mezquita Sagrada de La Meca.
- Es una construcción de 1,4 millones de metros cuadrados en 12 torres de 45 pisos con una inversión de más de cuatro mil 28 millones de euros. destinados a 70 mil metros cuadrados.

DISEÑO: DAR AL-HANDASAH
HABITACIONES: 10 MIL
APERTURA: 2018

MÍTIKAH
"CIUDAD VIVA"
SERÁ EL DESARROLLO DE USOS MIXTOS MÁS VANGUARDISTA DEL SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Inversión máxima total de 20 mil millones de pesos incluyendo el costo del terreno

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

Mítikah Torre Residencial está en fase de comercialización para ofrecer 603 departamentos de 14 tipos distintos y amenidades de primer nivel

Mítikah "Ciudad Viva" se ha convertido en uno de los proyectos de usos mixtos en desarrollo en la Ciudad de México que ha generado mayor expectativa. Se trata de un gran proyecto que contempla vivienda, oficinas, centro comercial y probablemente incluya componente de hotel.

Sobre Avenida Churubusco se observará una imponente torre con una altura de 267.30 metros diseñada por el arquitecto César Pelli que se convertirá en la edificación icónica de la zona y contará con 603 departamentos para venta con un precio por metro cuadrado de entre 50 mil a 70 mil pesos, por el momento hay un avance de comercialización cercana al 30%.

Mítikah Torre Residencial tendrá una variedad de 14 tipos de departamentos con dimensiones desde 68 hasta los 314 metros cuadrados, por lo que la parte residencial será aproximadamente 20% del proyecto total. Las amenidades son un elemento de valor muy importante y los residentes tendrán a su alcance la facilidad de disfrutar en sus ratos libres de la alberca, salón de eventos, ludoteca, área de juegos infantiles, *family rooms* para visitas, *game room*, spa, sauna y vapor, *sky pool*, gimnasio, salones para spinning y yoga, un lounge, así como un salón exclusivamente de adultos.

Los clientes que gustan de un lugar para vivir donde encuentran como premisa calidad, tecnología, confort, seguridad y modernidad, lo encuentran en Mítikah Torre Residencial diseñada por reconocidos despachos de ingeniería, diseño y arquitectura, los departamentos cuentan con acabados de materiales de origen nacional e internacional.

Tener desarrollos sustentables ya no es una opción, por ello, este proyecto buscará tener armonía con el entorno y la Torre Residencial, tendrá planta de tratamiento de aguas residuales para reutilizarla en otros fines y las fachadas serán eficientes, no se usará gas, todo será totalmente eléctrico.

FASE 1 tiene una fecha estimada de conclusión a finales de 2019 y está ubicada en el predio de Mayorazgo 130. Esta fase contempla la Torre Residencial MÍTIKAH, Torre Churubusco, Centro comercial/ Consultorios

FASE 2 se proyecta quede lista a finales de 2021 y estará en el predio de Universidad 1200, se contempla el área comercial y oficinas

El valor de trabajar cerca del hogar

El concepto de oficinas dentro de Mítikah estará presente en las dos fases de construcción, por lo que la Torre Churubusco –ubicada en el predio de Mayorazgo 130- tendrá una oferta de 62 mil metros cuadrados de área rentable, estará en la fase uno que se entregará a finales de 2019 y en la fase dos, se contemplan otras oficinas en el predio Universidad 1200 que quedará lista a finales de 2021, aquí se ofertará un total de 42 mil metros cuadrados, por el momento se revisa la posibilidad de incluir una o dos marcas hoteleras de distintos segmentos porque la oferta de hospedaje de calidad es un servicio indispensable para el proyecto de Mítikah.

Las plantas de oficinas van desde los mil a los dos mil metros cuadrados y su configuración dependerá de las empresas que decidan instalarse, desde la fase de diseño tienen contempladas la posibilidad de integrar áreas como salas de juntas, terrazas, así como detalles que ofrezcan calidad y vanguardia. Las torres de oficinas serán diseñadas por tres arquitectos diferentes, cada inmueble tendrá elementos de sustentabilidad porque se buscará la certificación LEED.

El espacio conocido como "Centro Bancomer", que incluye 100 mil metros cuadrados se dividirá para dar espacio a oficinas, probablemente habrá un pequeño centro de convenciones y el resto se integrará a la parte comercial.

En cuanto a las torres de oficinas, se busca cerrar contrato con alguna empresa que tome prácticamente la mitad del edificio de la primera fase.

Todas las marcas en un mismo centro comercial

Con un área rentable de entre 87 mil a 90 mil metros cuadrados, Mítikah tendrá una imponente oferta comercial donde se conglomerarán tiendas de lujo, *fast fashion, affordable luxury*, además de tiendas de destino y entretenimiento, por lo que con las nuevas marcas se pretende romper con el modelo convencional. Con el objetivo de fomentar la interacción entre los visitantes se tiene contemplada una variedad de restaurantes de casual dinning, Mercado Gourmet y restaurantes de mantel largo entre otros.

Sin duda, el componente comercial ha tenido una favorable aceptación por parte de las marcas debido a que hasta el momento están confirmado el interes de marcas como Grupo Inditex, Grupo Axo, Grupo Alsea, además de contratos firmados con cines y Liverpool con cerca de 30 mil metros cuadrados, con esto se tiene un avance de 50% en la comercialización, el centro comercial formará parte de las dos fases de desarrollo de Mitikah.

Cercano a este proyecto, se localiza Centro Coyoacán donde está la tienda de Palacio de Hierro, y el Plan Maestro tiene considero integrarse en el diseño si es que fuera necesario.

Los edificios serán diseñados por arquitectos con reconocimiento internacional de despachos como PCPA - Pelli Clarke Pelli Architects - de César Pelli; Grupo Sordo Madaleno de Javier Sordo Madaleno Bringas; Ten Arquitectos de Enrique Norten; Colonnier y Asociados de Jean Michel Colonnier; Stantec, Springall + Lira Arquitectos; así como expertos internacionales en ingeniería como Bart Sullivan de McNamara Salvia Structural Engineers.

"Manos al futuro" ayuda a mejorar la calidad de vida de los trabajadores

FUNO se ha preocupado por integrar a los vecinos de la zona en el proyecto de Mitikah. A lo largo de la obra se generarán cerca de 30 mil empleos, una vez en operación habrá 15 mil empleos directos y 45 mil indirectos.

Tener un excelente capital humano es de vital importancia, por ello, FUNO se alió con la agencia social "Manos al Futuro" –desarrolla programas para mejorar la calidad de vida de los trabajadores-, por lo que han podido comenzar con la capacitación y certificación de los conocimientos y habilidades técnicas de los más de mil 500 oficiales de la construcción que participan hoy en el desarrollo de Mítikah.

Parte de este esfuerzo se hará extensivo al personal del corporativo de FUNO, además en el corto plazo se promoverán cursos de capacitación dirigidos a la comunidad de vecinos que estén interesados en trabajar y ser parte de Mítikah cuando estén en operación las tiendas y restaurantes, por lo que se estima una generación de empleo en más de 15 mil empleos fijos en puestos corporativos, comerciales y de servicios.

Estructura de inversión en Mítikah

El gran proyecto de Mítikah formaba parte de Prudential Real Estate Investors que por cuestiones de presupuesto tuvieron detenida la obra. Posteriormente, el proyecto es adquirido por FUNO dentro del portafolio denominado Buffalo por un monto de 185 millones de dólares y suman, Centro Bancomer del portafolio Colorado que se compró por 125 millones de dólares para rediseñar el proyecto de Mítikah.

Aunque del proyecto original se respetó la Torre Residencial, el resto de los componentes sufrieron modificaciones por parte de FUNO con el objetivo de dar mayores rendimientos a los inversionistas y tener mejores espacios, el componente con un rediseño más ambicioso fue la parte comercial. Mítikah se convirtió en el primer desarrollo de usos mixtos financiado por el CKD Helios el cual será producto de una coinversión entre FUNO y Helios, los dos terrenos son aportados por FUNO y el CKD pone los recursos para el desarrollo del proyecto.

El pico de inversión total será de 20 mil millones de pesos incluyendo el costo del terreno, sin embargo al vender los departamentos de Torre Residencial Mitikah esos mismos flujos se reinvertirán en el desarrollo. Por el momento, la participación de FUNO en el proyecto es de 65% y del CKD corresponde a 35%, por lo que en el año 10 buscarán salida del CKD y lo ideal es que sea adquirido por FUNO.

Fue el 26 de junio cuando se dio a conocer por parte de FUNO que se concluyó con éxito el levantamiento de capital con el CKD Helios bajo la modalidad de llamadas de capital donde se obtuvieron de manera inicial mil 200 millones de pesos que representan 20% del monto total del Vehículo de Desarrollo Inmobiliario de un total por seis mil millones de pesos.

En su momento a través de un comunicado, André El-Mann, CEO de FUNO comentó que "me es muy grato anunciar al Gran Público Inversionista el lanzamiento de Helios que hasta ahora ha sido el más grande de los instrumentos de su tipo en el sector inmobiliario en México."

Durante su reporte 3T2016 se dijo que en línea con su modelo de negocios por crear valor sostenible en el tiempo, se aprobó la inversión de Helios en el desarrollo Mítikah e informaron que Helios se convirtió en la mejor noticia para FUNO porque brindará acceso a capital para crecer de mejor manera.

BECK

THINK.
DESIGN.
BUILD.

CONSTRUCCIÓN
PRECONSTRUCCIÓN
DISEÑO | CONSTRUCCIÓN
TECNOLOGÍA BIM

Atlanta | Austin | Ciudad de México | Dallas | Denver | Fort Worth | Monterrey | Tampa

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

Ciudad de México
Juan Salvador Agraz No. 50 Suite 003 Col. Lomas de Santa Fe.
(55) 26 230325 | dianagonzalez@beckgroup.com
Monterrey
(81) 25 56 40 41| alfredogaleano@beckgroup.com

WWW. BECKGROUP.COM

NUMERALIA

THE DUBAI MALL

+ 500,000 m2
tiene este centro comercial considerado el más grande del mundo.

1400
espacios comerciales

100millones
de visitas anuales

CDMX

6,089,000 m²
fue el inventario de oficinas en la CDMX

296, 000 m²
se absorbieron

1, 854,770 m2
se construyeron durante el 1T2017

AMEXCAP

47, 000 mdd
tiene AMEXCAP disponibles para invertir.

14, 000, 000 mdd
están destinados para el sector energía

6, 000, 000 mdd
se han ejercido en el rubro

50% de las inversiones de socios de la AMEXCAP -aproximadamente- están diversificando en sub industrias como la energía renovable

SAO PAULO

3,217 dls por m²
es el precio promedio de venta residencial en el centro de la ciudad.

2,093 dls por m2
es el promedio de venta residencial en la periferia de Sao Paulo

LONDRES

1,570 libras ft²
(por pie cuadrado)
es el precio promedio de venta residencial.

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

EL CRECIMIENTO Y LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR HOTELERO EN MÉXICO

Grand Fiesta Americana Puebla

Gomez Vazquez International contribuye como un aliado estratégico del sector hotelero con más de 270 hoteles proyectados y 59,000 habitaciones de hotel diseñadas

POR **GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL**

Al finalizar el primer trimestre del 2017, el sector hotelero business class presentó un incremento en sus ingresos hasta en un 25.6% de acuerdo con reportes enviados a la Bolsa Mexicana de Valores –BMV-.

El incremento durante el tiempo de hospedaje promedio de las habitaciones se relaciona con el crecimiento y activación de otros sectores industriales como pueden ser el sector automotriz, portuario, aeroespacial y energético, dependiendo de la zona geográfica del país, pero sobre todo el crecimiento del sector turístico.

Con más de 260 hoteles proyectados y 48,000 habitaciones de hotel diseñadas, Gomez Vazquez International, contribuye como un aliado estratégico del sector hotelero, ofreciendo a sus clientes en todos y cada uno de sus proyectos la transformación de espacios por medio de un diseño más eficiente, logrando generar la mayor rentabilidad posible por metro cuadrado permitiendo al diseño arquitectónico estar alineado con las metas del proyecto a corto, mediano y largo plazo.

Concurso Los Cabos, Baja California

Grand Fiesta Americana Puebla

En Gomez Vazquez International contamos con la responsabilidad de generar diseños sostenibles en todos los aspectos, desde la estética hasta la funcionalidad con un enfoque estratégico que no comprometa los objetivos o el retorno de inversión del cliente.

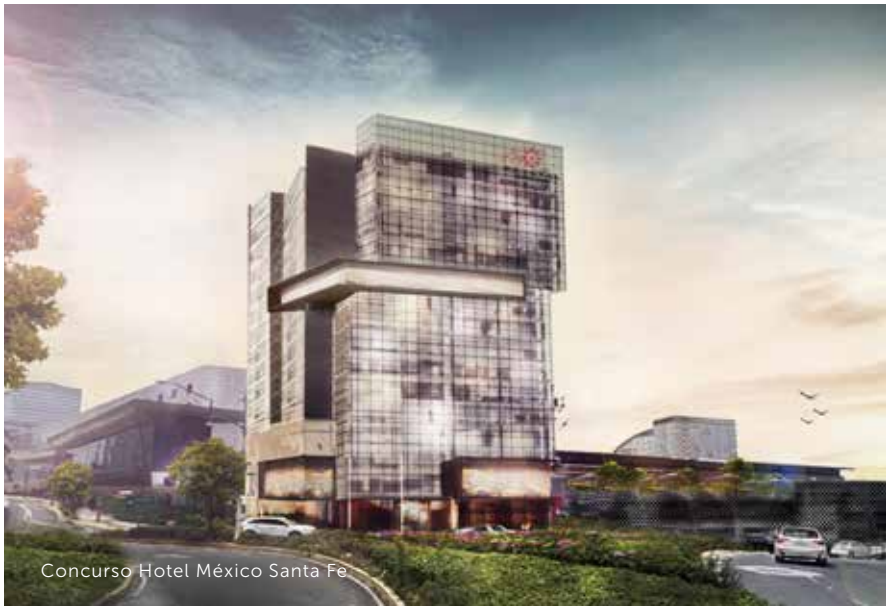
Para seguir contribuyendo con el desarrollo de la industria hotelera en Gomez Vazquez International contamos con dos enfoques estratégicos; el primero de ellos, contribuir con la sustentabilidad económica del proyecto, brindando un beneficio tangible desde las primeras etapas de conceptualización al cliente, la construcción y la operación durante la vida útil del edificio. El segundo,

Double Tree by Hilton Mexicali

Gomez Vazquez International tiene dos enfoques estratégicos: contribuir a la sustentabilidad económica del proyecto y brindar comodidades así como experiencias a los usuarios

se centra en las necesidades de los usuarios, brindando comodidades y experiencias que logren satisfacer sus requerimientos al mismo tiempo que superen las expectativas de los mismos.

Es importante mantenernos a la vanguardia para seguir ofreciendo a los usuarios nuevas soluciones que logren satisfacer sus necesidades de manera especializada, integrando nuevas tecnologías y de esta forma seguiremos contribuyendo con el incremento en los ingresos del sector, ofreciendo a los inversionistas una opción cada vez más rentable dentro del sector hotelero.



Concurso Hotel México Santa Fe

En esta sección, te proponemos algunas de las aplicaciones sobre arquitectura, diseño, financiamiento y planeación más funcionales para el desarrollo, construcción y diseño inmobiliario.

1 HOUZZ

El Pinterest de la decoración y diseños de interiores; aquí encontrarás y podrás enlistar tanto las ideas como estilos de decoración. Incluye una tienda donde podrás ver y comprar mobiliario.

Por: Houzz Inc.
Para: iOS, Android, Windows Phone
Descargas: 10,000,000 - 50,000,000

2 Guía de Arquitectura CDMX

Se muestran las obras más destacadas del último siglo. Su base de datos cuenta con descripción detallada de cada obra (autor, fotografías, ubicación y año), así como información para llegar a los 140 edificios divididos en siete zonas de la ciudad de México.

Para: iOS y Android
Por: Arquine

3 Project Planning Pro

Permitirá gestionar proyectos en obra para la colaboración entre miembros del equipo de trabajo.

Por: i2e Consulting LLC
Para: iOS, Android
Descargas: 100,000 a 500,000

EasyMeasure

Podrás obtener medidas y distancias de un espacio u objeto de manera fácil y rápida con sólo focalizarlo, gracias a la realidad aumentada.

La app es gratuita e incluye más funciones por pago.

Por: Caramba App Development
Para: iOS, Android
Descargas: 50,000 a 100,000

Mark on Call

App galardonada por The Guardian.

Podrás crear planos de manera detallada de espacios a decorar. Además de llevar una lista de compras en moneda local y visualizar diseños de otros usuarios.

Por: M.O.C. Interior Designer, LLC
Para: iOS

vonhaucke

espacios que inspiran

Río es un sistema de mobiliario orgánico, al tener formas curvas fluye en armonía en tu espacio.

Showroom:
Paseo de la Reforma 284 PH
Col. Juárez Del Cuauhtémoc
5999 9200
www.vonhaucke.mx

INTERNET DE LAS COSAS + EDIFICIOS = SUSTENTABILIDAD EN TIEMPO REAL

César Ulises Treviño
Director General

El Internet de las Cosas es la creciente revolución digital donde el intercambio de información se logra a través de diversas entradas -o *inputs*- sin la necesidad de una interacción humano-humano o humano-máquina con la finalidad de establecer conexiones de mayor valor

POR
CÉSAR ULISES TREVIÑO TREVIÑO,
MSc LEED Fellow / Director General
utrevino@bioconstruccion.com.mx
ENRIQUE BETANCOURT
Publicidad y Marketing
ebetancourt@bioconstruccion.com.mx

La gran velocidad con que la tecnología avanza en la actualidad y su inmediata permeabilidad en la sociedad, han favorecido la creación de soluciones cotidianas asequibles y un impensado intercambio de información a nivel global. Estandarización de servicios, automatización de procesos e interconexiones remotas, son algunos beneficios que se tornan cada días más accesibles en términos económicos y de intercomunicación. Hoy en día, los seres humanos ya no somos los únicos usuarios que conectamos en el internet; también lo hacen los objetos, originando el ***Internet de las Cosas***.

El Internet de las Cosas es la creciente revolución digital donde el intercambio de información se logra a través de diversas entradas -*o inputs*- sin la necesidad de una interacción humano-humano o humano-máquina con la finalidad de establecer conexiones de mayor valor, simplificar las operaciones y aumentar significativamente la calidad de vida de las personas. La velocidad con la que los objetos se integran a la gran red y generan una interacción con otros objetos es sorprendentemente veloz; aumentando de dos mil millones de objetos integrados en el 2006 hasta 200 mil millones que es el número estimado para el año 2020, según datos proporcionados por la empresa Intel.

Actualmente, el Internet de las Cosas, acompañado de otros movimientos tecnológicos contemporáneos como el *Big Data*, la *ciberseguridad* y *las plataformas en la nube* están impulsando la innovación de los procesos de manufactura, creando la denominada cuarta revolución industrial o *Industria 4.0*. Esto acontece entonces sin mayor sorpresa, sabiendo que 40% de los objetos actuales conectados a la red pertenecen al sector **industrial**, aprovechando la inmediatez y la facilidad que las herramientas cibernéticas sirven a los sistemas de producción

y cadenas de suministro. El segundo sector que utiliza el mayor número de objetos interconectados es el de la **salud**, con una participación mayor del 30%, seguido de la industria del **retail** y de **seguridad**. Es destacable que la mayor explotación del Internet de las Cosas tiene lugar en proyectos privados cerrados y no por usuarios independientes, como se podría pensar.

Edificios conectados que benefician a los ocupantes

En el sector inmobiliario, el Internet de las Cosas incuestionablemente tomará un rol protagónico en el consumo inteligente de recursos, provocando un mayor sentido de pertinencia en el ocupante, descubriendo tendencias, abriendo oportunidades económicas y creando guías para nuevos proyectos que combinen ecotecnologías y, gradualmente, sentarán bases sólidas para el desarrollo de las denominadas ciudades inteligentes o *smart cities*.

Los edificios que ya integran sistemas tecnológicos interconectados han creado múltiples soluciones ligadas a las necesidades y hábitos de los ocupantes. El nivel de automatización depende de cada inmueble. Por ejemplificar, algunas de las innovaciones energéticas que se han incorporado a los edificios son:

- Un ahorro de hasta 10% al incorporar sistemas de aire acondicionado y ventilación que basan su funcionamiento en las preferencias y comportamiento de los ocupantes. Se podría reducir otro 10% al agregar variables como las temperaturas pronosticadas para verano o invierno.
- Una reducción que va desde el 10 hasta 35% del consumo total de energía al incorporar el aprovechamiento de la energía mecánica generada por los motores de los elevadores, al conectarlos a la red eléctrica.
- Configuración del encendido y apagado automático del equipo a lo largo del día, para minimizar el consumo de energía con sensores presenciales.
- Economía entre 20 y 30% al incorporar piscinas con bombas de calor eficientes, que mueven el calor de un lugar a otro, en lugar de generar calor por sí mismos. Esta herramienta es muy útil para el sector de la **hospitalidad**.
- El óptimo aprovechamiento de fuentes renovables de energía *in situ*, como la solar fotovoltaica y el reúso de recursos, como lo son aguas grises y pluviales.

La Plataforma Arc: Edificación Sustentable en Tiempo Real

El distinguido Green Business Certification Inc. –GBCI-, organismo que reconoce la excelencia a nivel global en prácticas sustentables, ha desarrollado la **Plataforma Arc**. Esta es una herramienta que permite **medir y visualizar el desempeño operativo de los edificios** en tiempo real, identificando áreas de mejora y creando un *benchmark* contra otros proyectos equiparables.

La plataforma Arc tasa los consumos del inmueble de manera automática al conectarse con los sistemas de monitoreo edificio, o de manera manual, al ingresar datos históricos, creando un 'tablero de control sustentable' para cualquier proyecto inmobiliario. Asimismo, el protocolo de comunicación y la escala de medición con la que opera esta herramienta es compatible con los criterios de evaluación de la Certificación LEED en su modalidad de 'Operaciones y Mantenimiento', abriendo la posibilidad de obtener este reconocimiento internacional o facilitando el proceso de recertificación para aquellos espacios que ya cuenten con esta acreditación. Más aún, esta plataforma se conectará con otros sistemas de certificación como el WELL Building Standard, Parksmart, SITES y GRESB para convertirse en un punto introductorio a estos nuevos sistemas y cuantificar finalmente el impacto ambiental del entorno construido.

Específicamente y bajo los rubros de energía, agua, residuos, transporte y experiencia humana, la Plataforma Arc exhibe una calificación desde el 1 hasta el 100, otorgando niveles de excelencia en sustentabilidad dependiendo de la puntuación obtenida. Estos resultados conservan el estatus y son consistentes con la evaluación de una certificación LEED tradicional: nivel "Certificado" si se alcanza a una puntuación desde los 40 hasta los 49 puntos; nivel "Plata" desde 50 hasta los 59 puntos; nivel "Oro" de 60 hasta 79 puntos y el máximo nivel "Platino" si la calificación lograda obtiene 80 o más puntos. Estando directamente ligada a los sistemas del edificio, esta calificación informa el rendimiento en tiempo real del edificio, por lo que la califica-

ción puede aumentar o disminuir si el *software* detecta alguna variación en el desempeño del edificio.

La ponderación de cada rubro de calificación atiende al tipo de criterios evaluados, los cuales se regulan con diversas prácticas, desde encuestas simples basadas en la experiencia del ocupante dentro del inmueble hasta pruebas físicas de presencia de compuestos orgánicos volátiles totales, así como otras mediciones constantes del consumo de recursos energéticos y la cantidad de desperdicios que genera la operación del recinto.

La Plataforma Arc será un sólido impulsor de la sustentabilidad para los proyectos inmobiliarios de vanguardia, al conectar a las personas, crear nuevos regímenes de eficiencia y comparar el rendimiento de diversos edificios en un mismo *big data*, apoyando la toma de decisiones asertivas y bien informadas durante la vida útil de las edificaciones. De acuerdo con el US Green Building Council, existen a la fecha ciudades y comunidades que están participando en ejercicios de medición de indicadores de sustentabilidad en tiempo real. **En toda Latinoamérica, el primer proyecto que implementó la Plataforma Arc fue las oficinas de Bioconstrucción y Energía Alternativa en octubre del 2016**.

El Internet de las Cosas y su aplicación en herramientas como la Plataforma Arc permiten que los edificios realicen tareas inteligentes de optimización, encaminadas a reducir costos en sistemas de aire acondicionado e iluminación, por ejemplo, aumentando al tiempo sus niveles de seguridad. Cuando los edificios se conectan y multiplican beneficios, aportan trascendentes soluciones al medio ambiente, educación, movilidad, economía, gobierno, seguridad, industria y vivienda.

Plataforma Arc es una herramienta que permite medir y visualizar el desempeño operativo de los edificios en tiempo real, identificando áreas de mejora y creando un benchmark contra otros proyectos equiparables

Las Ciudades Inteligentes del futuro están basadas en modelos de sustentabilidad que incorporan millones de datos agregados en variables como la gestión de recursos, la resiliencia de la economía local y los hábitos de los ciudadanos, contando con la interconexión en la red de los agentes involucrados. Teniendo en cuenta que más del 60% de la población mundial se concentrará en grandes ciudades para el año 2030, es prioritario forjar patrones de consumo -y construcción- de menor impacto o, mejor aún, regenerativos.

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA), empresa consultora pionera y líder en el mercado latinoamericano de Edificación Sustentable y Certificación LEED®, aporta valor al desarrollo de proyectos inmobiliarios rentables que brindan beneficios a la sociedad y al medio ambiente, participando en iniciativas de vanguardia y escala global para el entorno construido.

LAS MEJORES CUENTAS DE ARQUITECTURA EN INSTAGRAM

ARCHITECTURE DOSE

2.834 publicaciones | 684 mil seguidores | 285 seguidos

Seguir

Homes | Design | Interiors
Currently: Hamburg | Germany
#Contact us for:
Promo | Projects | Products:

@architecturedose
architecturedose@gmail.com

ARCHITECTURE & DESIGN

4.162 publicaciones | 1.2 mm seguidores | 38 seguidos

Seguir

ARQUITECTURE Y DESIGN
Madrid, Spain
Contact:

@_archidesignhome_
archidesignhome@hotmail.com

@allofarchitecture

Búscanos en:

inmobiliare_latam

y encuentra las
NOTICIAS DEL SECTOR

Real Estate BUSINESS SUMMIT RIVIERA MAYA 2017

Save The Date

7 | 8 SEPTIEMBRE

HOTEL ANDAZ

Ciudad Mayakoba

SummitRivieraMaya.com

Participa en el Summit de la industria Hotelera

Real Estate Business Summit Riviera Maya

Congreso + Cocktail + Networking

+52 (55) 55147914
contacto@inmobiliare.com

B2B media | INM•BILIARE | ciudad mayakoba | ANdAZ. MAYAKOBA RESORT RIVIERA MAYA

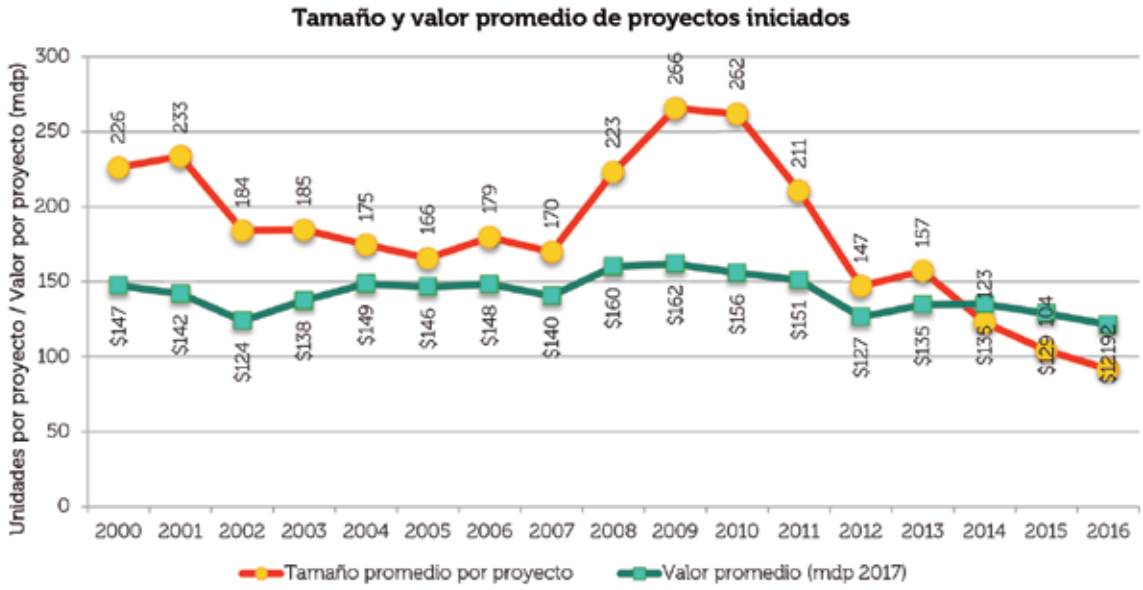
Oportunidades para invertir en proyectos de vivienda nueva terminada en México

POR **CLAUDIA VELÁZQUEZ**
Directora de Operaciones de Softec

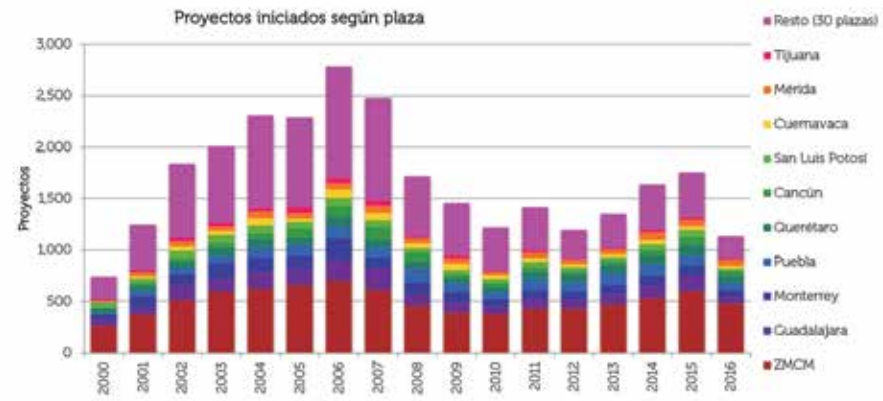
Softec estima que en 2017, el crecimiento de la industria inmobiliaria requerirá una inversión de 403 mil millones de pesos

El desarrollo habitacional es uno de los sectores inmobiliarios de mayor tamaño en México. Softec estima que en 2017, el crecimiento de la industria inmobiliaria requerirá una inversión de 403 mil millones de pesos. De este mercado, la vivienda representará 57% con una inversión estimada para 2017 de poco más de 230 mil millones de pesos. El resto, corresponde a la inversión estimada para el desarrollo de nuevos proyectos de inmuebles comerciales: centros comerciales, edificios de oficinas, naves y bodegas, hoteles.

En la medición del potencial del valor de las nuevas inversiones para el mercado de vivienda nueva terminada, el inicio de nuevos proyectos se constituye como uno de los principales factores de evaluación. Desde el año 2000 y hasta 2016, el ritmo de inicio de nuevos proyectos y unidades en proceso mostró un crecimiento anual sostenido. A nivel nacional, el número de proyectos iniciados pasó de 744 en 2000 a dos mil 787 en 2006. Las unidades en proceso iniciadas pasó, para el mismo periodo de 168 mil 333 a 500 mil 076.



El valor promedio de los proyectos iniciados, en pesos constantes de 2017, se mantiene en el rango de los 120 a los 160 millones de pesos de 2017 por proyecto



A partir de 2007, se presentaron dificultades de mercado en las principales plazas inmobiliarias de México, con lo que el ritmo de inicio de nuevos proyectos y unidades, comenzó una tendencia descendente de la que todavía no hay muestras claras de recuperación. De 2007 a 2016, los proyectos iniciados pasaron de dos mil 478 a mil 137 y las unidades iniciadas pasaron de 420 mil 879 en 2007 a 104 mil 230 en 2016. Durante 2013, el inicio de nuevas unidades mostró signos de recuperación, sin embargo esta tendencia no se mantuvo en los siguientes años, por lo que la cantidad de unidades iniciadas cada año continuó con su tendencia descendente. Para el caso de los proyectos iniciados, se aprecia una recuperación en 2011 y durante en el período 2013 a 2015. Este comportamiento se explica por un tamaño promedio por proyecto menor. Así, mientras el tamaño promedio por proyecto en 2013 se estima en 157 unidades, para finales de 2016 las unidades promedio por proyecto ascienden a 92 unidades. Sin embargo, esta tendencia de nuevos proyectos iniciados de menor tamaño se mantiene desde principios del año 2000. Por su parte, el valor promedio de los proyectos iniciados, en pesos constantes de 2017, se mantiene en el

EL CIMIENTO MÁS IMPORTANTE ES LA SEGURIDAD.

MAPFRE

Los Seguros MAPFRE Condominio Bien Seguro y Hogar Bien Seguro, brindan cobertura integral a todas las estructuras del inmueble, además, lo protege ante robo, accidentes, catástrofes naturales, incendios o reparaciones.

Contáctanos para recibir un asesoramiento personalizado.

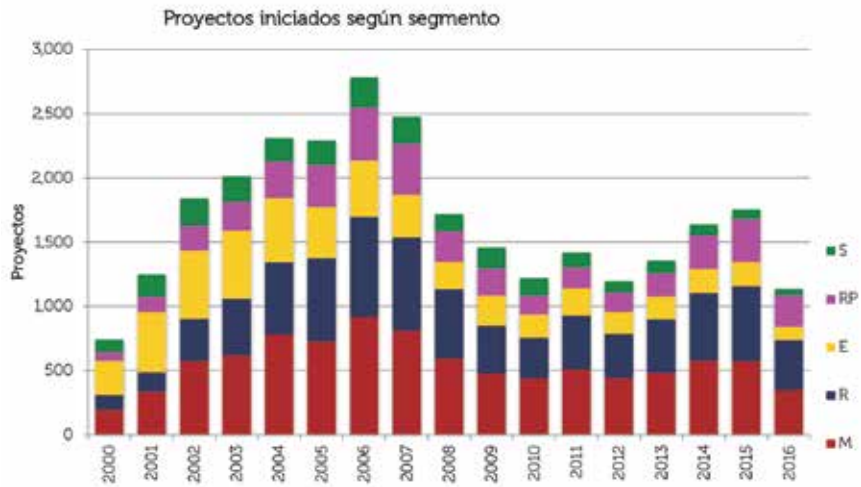
AGENTE PROFESIONAL DE SEGUROS:
Luis Daniel Moreno Aguirre
+ 52 1 (55) 4133 2145
luegd2165@gmail.com

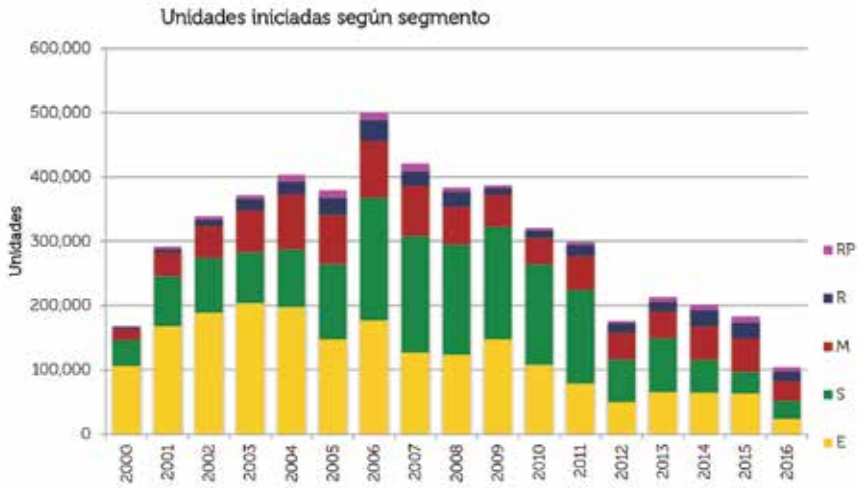
rango de los 120 a los 160 millones de pesos por proyecto.

Por plaza, los mercado de mayor dinamismo en cuanto al número de proyectos iniciados cada año, se encuentran la Zona Metropolitana de la Ciudad de México –ZMCM-, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Querétaro, Cancún, San Luis Potosí, Cuernavaca, Mérida y Tijuana. Estas plazas concentran, para 2016, 81% de los proyectos iniciados en 2016. En las 31 plazas restantes que monitorea trimestralmente Softec, se concentra sólo 19% de los proyectos iniciados en ese año. Por unidades iniciadas, los mercados de mayor tamaño en 2016 fueron la ZMCM, Monterrey, Guadalajara, Cancún, Querétaro, Tijuana, Puebla, León, Veracruz y Toluca. Estas 10 plazas concentran 68% de las unidades iniciadas.

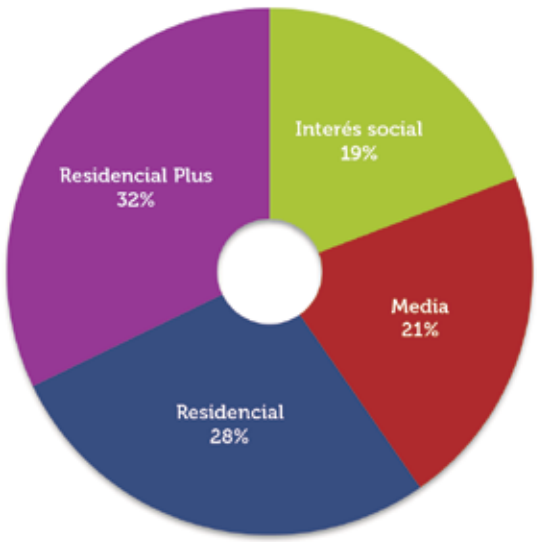
Por segmento, entre 2000 y 2016, los segmentos Medio y Residencial son los que más proyectos han iniciado en los mercados nacionales. Así, 60% de los proyectos iniciados corresponden a estos dos segmentos. En cuanto a unidades iniciadas, destaca la participación de los segmentos de interés social -Social S y Económico E-. Recientemente, se ha incrementado el inicio de las unidades del segmento Medio, en comparación con el resto del mercado.

Softec prevé que la tendencia de inicio de nuevos proyectos y unidades no subirá drásticamente en 2017 respecto a los años anteriores recientes, por lo que las oportunidades de inversión se darán en mayor medida en proyectos de los segmentos Medio y Residencial en ciudades Medias y Grandes.





Participación de la inversión requerida en vivienda nueva terminada



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

CKD'S SERÁN EL PRINCIPAL INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO EN EL 2017

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

Se han recaudado 820 millones de pesos entre el CKD SiRenta y GAVA, a finales de año se esperan al menos dos emisiones más de otros jugadores del sector inmobiliario

De 2009 a la fecha -2017- en la Bolsa Mexicana de Valores –BMV- se han colocado 85 emisiones de CKD´s por un monto total financiado de 138 mil 63 millones de pesos de los cuales 100 mil 170 millones de pesos son vía Oferta Pública y 37 mil 893 millones de pesos por llamadas de capital. Los CKD´s están enfocados en cinco sectores que son bienes raíces, capital privado, infraestructura, energía y activos financieros.

El año 2009 marcó el inicio de una alternativa de financiamiento para realizar inversiones en distintos proyectos, los Certificados de Capital de Desarrollo –CKD- son los títulos o valores fiduciarios destinados para el financiamiento de proyectos o bien, para adquisición de empresas. El rendimiento de éste se vincula a los bienes o activos subyacentes fideicomitidos, en el caso de las ganancias son otorgadas por el usufructo y beneficios de cada proyecto, de acuerdo con la Bolsa Mexicana de Valores.

Con el objetivo de canalizar recursos de inversión a distintos sectores, aportan flexibilidad y alternativas de diversificación en los portafolios para los Inversionistas Institucionales y Calificados en México. Una de las ventajas de los CKD's es que el fideicomiso puede llevarse a cabo en distintas "llamadas de capital" cuidando que no rebase 20% del monto máximo emitido, por lo tanto tendrá la posibilidad de tener llamadas subsecuentes.

En la Bolsa Mexicana de Valores se crea el mercado de Capital de Desarrollo como nuevo segmento de listado en Capitales, dichos instrumentos están diseñados para impulsar y desarrollar proyectos de infraestructura - carreteras, aeropuertos, puertos, ferrocarriles, plantas de agua potable, de tratamiento y electricidad-, inmobiliarios, minería, empresariales en general, proyectos de desarrollo de tecnología, capital privado y emprendimiento.

En lo que va de 2017 una empresa del sector inmobiliario y una administradora de fondos inmobiliarios han levantado CKD en la BMV, por el momento dos empresas más están en el proceso de *road show* con las distintas Afores para formalizar la fecha en que podría salir al mercado que esperan sea a finales de este mismo año.

CKD de vivienda en renta: SiRenta

Fue en mayo de 2017 cuando ALIGNMEX Res Manager colocó un CKD mediante Oferta Pública Restringida Primaria Nacional con clave "SIRENCK" por un monto máximo de dos mil millones de pesos bajo el esquema de llamadas de capital y fue por 400 millones de pesos a un plazo de 10 años, por lo que representó 20% del monto máximo.

Octavio González Ochoa
SiRenta

Al respecto, Octavio González Ochoa, director general de SiRenta explica que son el primer CKD enfocado en vivienda institucional en renta por lo que ya tienen las primeras tres torres en construcción del total de seis, en cuanto al avance de obra ya llevan un año y medio de trabajo –tres torres-, "eso lo ponemos en la mesa de los inversionistas porque no solo esperamos los recursos sino que invertimos con capital propio por lo que hay 30% de avance y en poco más de un año estarán listas".

Agrega que estas tres torres se vendieron al costo al CKD y prácticamente buscarán comprometer el 100% de los recursos obtenidos en esta primera llamada de capital en un periodo de un año o menos porque en su plan no está tener dinero ocioso. Tienen estimado que el desarrollo de cada proyecto sea entre 24 a 36 meses pero dependerá de cada torre porque serán de 100 departamentos como mínimo.

Respecto a regresar al mercado por oferta subsecuente, menciona que en el momento que hayan cubierto 80% de la inversión podrán ir por recursos nuevos y no espera, que sea en los cinco años que tienen de plazo, sino que será más corto plazo.

Gava Capital acelera crecimiento

Tan solo un mes después –junio- la empresa Gava Capital quienes se definen como un desarrollador de desarrolladores mediante el esquema de llamadas de capital, obtuvieron 420 millones de pesos a un plazo de 12 años que representó 20% del monto máximo de dos mil 100 millones de pesos, por lo que podrá realizar emisiones subsecuentes y adicionalmente, obtuvieron 400 mil millones de pesos en un fondo paralelo para sumar un total de dos mil 500 millones de pesos.

"Los recursos obtenidos se invertirán primordialmente en vivienda vertical y horizontal, sin embargo podemos invertir hasta 40% en productos de usos mixtos. El tipo de vivienda será media /media alta -no hacemos vivienda de interés social ni segmento alto- con montos entre 800 mil a cinco millones de pesos. Pensamos invertir en entre 30 a 35 proyectos en estos 4 a 5 años, por el momento hay varios proyectos en el pipeline que no se han cerrado porque esperábamos el cierre del CKD. Buscamos proyectos que nos den rendimientos de veintes bajos entre 23-24% de TIR –Tasa Interna de Retorno- anual a nivel proyecto", explica en entrevista Andreu Cors de Gava Capital.

Sebastián Garza T. complementa que "nosotros siempre vamos a riesgo, siempre somos socios del desarrollador, siempre tenemos control, normalmente creamos un fideicomiso y en ese fideicomiso nosotros controlamos el capital y obviamente nos metemos muchísimo en la primera etapa de la cadena de valores del desarrollo inmobiliario, nosotros metemos desde la originación de la oportunidad, la compra de la tierra o la negociación de la tierra, la planeación del proyecto en conjunto de nuestros socios. Normalmente, siempre hacemos muchas cosas que eran bodegas industriales que a veces están en una zona o en una calle importante, por ejemplo en Veracruz hicimos dos torres de vivienda que tenían un pedazo en una avenida importante, hicimos un poco de comercio abajo, estamos haciendo un proyecto en Santa

Andreu Cors
Gava Capital

Fe en donde queremos hacer un proyecto de vivienda pero hicimos un usos mixtos para hacer un poco de oficinas en venta para pequeños despachos que es un producto que no existe".

Respecto a las razones para considerar el financiamiento a través de un CKD, Andreu Cors detalla que "somos un administrador de capital entonces deuda no es una opción porque nosotros aparte del capital que levantamos, luego pedimos deuda a nivel proyecto. Nosotros en los últimos siete años desde que empezamos nos fondeábamos con dinero de familias de Monterrey que nos aportaban el capital, la restricción de esto es que la capacidad que tienes para levantar capital con familias es menor y tener que estar levantando fondos de más corto plazo y la principal razón del CKD es que obtienes el fondeo de más largo plazo. El 85% de nuestro fondo fue con dinero institucional de Afores y Aseguradoras por lo que el 15% restante se completó con *Family Offices* y *Asset Managers*".

Entre las complejidades del proceso del CKD menciona que de las 11 Afores en el mercado sólo 4 o 5 están realizando inversiones activamente, por lo que el primer reto fue conseguir la Afore ancla para eso es necesario realizar el Road Show donde se informa a cada Afore y algo importante es presentar algo diferente a este tipo de inversionista, ya que, al tener comprometido capital en distintos proyectos se debe llevar algo atractivo.

"En nuestro caso algo que gustó fue el *track* récord, es decir, que llevábamos siete años haciendo esa tesis de inversión, además estamos muy enfocados en hacer desarrollos de vivienda, así como usos mixtos para clase media y media-alta. Otro tema, fue la diversificación de nuestro portafolio porque nosotros hacemos muchos proyectos de escala más chica en distintas ciudades y eso ayuda. Otro factor, fue el equipo –*management*- que ya lleva tiempo trabajando juntos y también, fue atractivo que hubiera coinversión con 16% y por último, nuestro modelo de negocio porque no somos un desarrollador sino que siempre nos asociamos con un desarrollador y eso nos permite seleccionar al mejor operador para el proyecto", desglosa Andreu Cors.

Entre las fortalezas de obtener recursos mediante CKD considera que se tiene el dinero disponible para invertirlo cuando se necesite sin necesidad de recurrir al mercado constantemente porque son recursos de largo plazo y eso da la oportunidad de que si da buenos resultados con las Afores se puede levantar de nuevo. Agrega que otra ventaja es acceder al dinero institucional y eso obliga a tener mejores procesos, en cuanto a una desventaja ve que podrían tener menos rapidez en la toma de decisiones.

Quiero Casa quiere conquistar la CDMX

El reto de conseguir financiamiento para los desarrollos inmobiliarios es una constante y al respecto, José Shabot de Quiero Casa asevera que en México hay bancos que apoyan al sector de manera importante, sin embargo, no hay otro tipo de instrumentos como en otros países. "Nosotros somos una empresa donde 95% de nuestros inversionistas son privados y estamos trabajando en obtener capital de inversionistas institucionales. Eso lo deberían de tratar de trabajar de manera más activa, más empresas, para generar más desarrollo y una mejor diná-

Eduardo Gras
Quiero Casa

CKD´s en bienes raíces

De acuerdo con la Bolsa Mexicana de Valores 30.5% del total de CKD´s corresponde a este sector y aquí están las empresas:

- PLA Inmuebles
- Vertex
- Capital I
- Mexigs 3
- MRP
- Planigrupo
- Finsa
- Walton
- F1CC
- Artha
- PGIM Real Estate MVP Inmuebles
- Alignmex Res Manager
- Gava Capital
- Grupo Desarrollador IGS

mica. Hay posibilidades de obtener dinero institucional con fondos extranjeros y locales, Quiero Casa ha trabajado con muchos de ellos, pero hoy Quiero Casa quiere levantar un CKD donde estamos buscando dinero de las Afores y esperamos cerrarlo pronto para que puedan coinvertir con nosotros. Lo que queremos hacer es crecer la plataforma de tal manera que las personas que viven en la ciudad puedan comprar y vivir cerca de las fuentes de trabajo y nuestros inversionistas puedan gozar de buenos retornos."

Respecto al proceso de colocación del CKD de Quiero Casa, Eduardo Gras, director de Administración y Finanzas de la empresa detalla que se decidieron por este instrumento porque la idea es complementar y crecer su base de inversionistas accediendo a los de carácter institucional, considera que el CKD es el mejor vehículo en México porque empata en el sentido de que es capital de largo plazo con sus proyectos de largo plazo y es capital en pesos que busca retornos en pesos.

En cuanto al tiempo que toma levantar un CKD, refirió una cifra de entre un año a año y medio, debido a que se necesita preparar la documentación para presentarlo en la BMV, realizar el *Road Show* y luego, el proceso revisión y análisis de los inversionistas; estiman que para agosto o septiembre podrían salir al mercado.

En cuanto a algunos beneficios, Eduardo Gras, considera que al tener capital comprometido para desarrollar el modelo de negocios por los próximos cuatro años pueden dedicarse de lleno a su negocio que es el desarrollo de vivienda vertical urbana sin preocuparse por conseguir el capital para el crecimiento. Agrega que es muy importante ofrecer una propuesta de valor a las Afores, en el caso de Quiero Casa, son la única opción de vivienda media en la CDMX.

"Nuestro modelo es muy sencillo porque el capital lo necesitamos para arrancar los proyectos con la compra del terreno y después para la construcción utilizamos crédito puente bancario por lo que no hay necesidad de otro levantamiento. Ya tenemos oportunidades muy bien identificadas. Hemos tenido buena aceptación de las Afores porque hemos

ROCA DESARROLLOS

Leasing | Build to suit | Construction

Over 6 million square feet of
class"A" industrial space.

Reynosa | Silao | Tijuana | Monterrey | Amexhe
Cd. Juárez | Ramos Arizpe | San Luis Potosí

Build to Last

+52 (81) 1968-7746 www.rocadesarrollos.com /rocadesarrollos

Jimmy Arakanji
Thor Urbana

pasado varios Comité y estamos muy cerca del monto que buscamos, solo estamos esperando unas últimas confirmaciones", complementa el Director de Administración y Finanzas de Quiero Casa.

Thor Urbana va por recursos de Afores

"Somos una empresa mexicana y a pesar de que hasta ahora hemos sido respaldados por capital institucional extranjero creemos que es un buen periodo para nosotros, ahora traemos más *track* récord, tenemos una historia que contar y es momento de acercarnos a las fuentes de capital institucional mexicanas locales y al final del día, queremos comenzar las relaciones con las Afores. Hoy a unos años de haber fundado Thor Urbana creo que este momento es ideal porque volvemos a salir por capital al mercado a raíz de que se nos presenta la necesidad de fondear nuevos proyectos y la intención es comenzar a abrir el canal, principalmente con las Afores mexicanas que cada vez empiezan a tener mayor interés en invertir en este tipo de empresas y estrategias inmobiliarias", explica Jimmy Arakanji, CEO y Co Fundador de Thor Urbana.

Añade que este capital de largo plazo se va a quedar en México a diferencia de capital extranjero que en ocasiones por las condiciones generales pueden decidir que no es oportuno continuar con las inversiones en países emergentes o por temas en sus países de origen. Por lo que, buscan en las Afores la posibilidad de diversificar las fuentes de capital y por otro lado, comenzar a construir relaciones con capital de largo plazo que no se irá de México.

Jimmy Arakanji, adelanta que están prácticamente a la mitad del proceso de emisión del CKD "en México ha tardado un promedio de entre 9 a 15 meses, son procesos largos que cada vez tratan de hacerlos más eficientes. Por ahora, estamos en pláticas con las diferentes Afores donde estamos presentando nuestro plan de negocios, estrategia, grupo y visión de negocios con resultados".

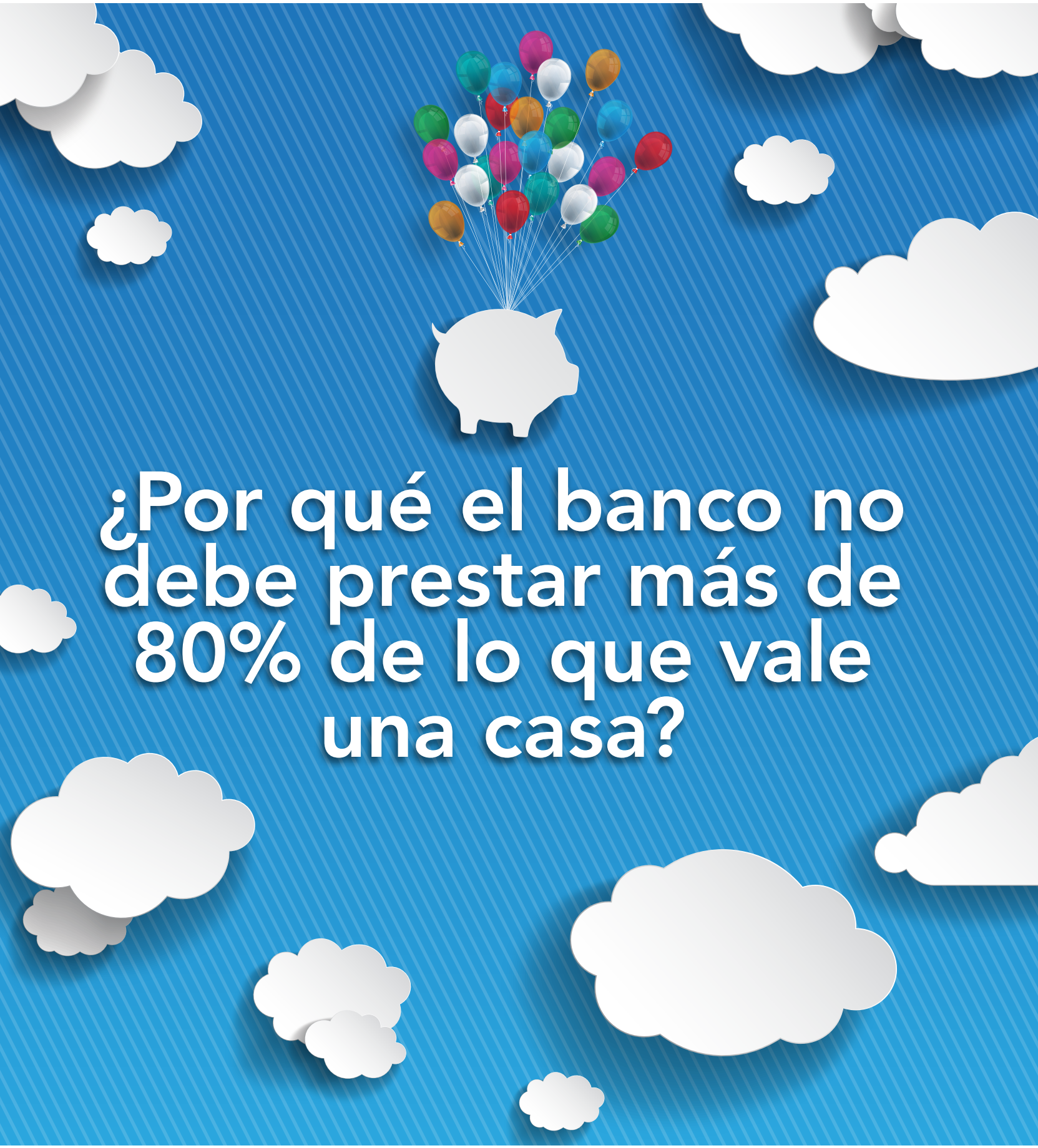
Respecto a los proyectos de este nuevo portafolio, serán principalmente de *retail* y usos mixtos, también habrá un enfoque para hotelería de lujo, todos se ubicarían en mercados urbanos en crecimiento, así como destinos turísticos con un enfoque en centros de estilos de vida, moda y entretenimiento que es lo desarrollado y seguirán por esa línea de inmuebles, normalmente son periodos de inversión de aproximadamente cinco años.

En cuanto a las fortalezas de recurrir al financiamiento a través de CKD, Arakanji argumenta que "por un lado, sin duda es certidumbre porque a pesar de que uno tiene que ir a la aprobación de un comité técnico donde las Afores tienen voto, una vez que aprueban subirse a un CKD es porque les interesa la estrategia y el perfil de inversiones que se están presentando. Al final del día, yo creo que el nivel de certidumbre es muy alto y por otro lado, tienes un volumen de capital importante disponible para poder ejecutar múltiples proyectos a la vez".

El monto que buscarían levantar es de ocho mil millones de pesos, de este total un porcentaje será por vía CKD y otro por un vehículo de capital extranjero paralelo, buscarán dar rendimientos de entre 16 a 22% y se construirían cerca de ocho proyectos con una inversión promedio de 50 millones de dólares de capital cada uno porque generalmente el financiamiento es 50% capital y el restante es deuda.

"Eso es un número aproximado, el objetivo será un rango entre cinco a ocho inversiones con ese capital, asumiendo que en todos estamos utilizando el 50% de deuda entonces esos 8,000 se convertirán en un costo total de 16,000 donde estaremos buscando otros 8,000 de deuda bancaria que dependiendo del proyecto, tipo de ingresos y mercado sería en dólares o pesos. A la fecha nos hemos apalancado en ambas monedas. Las opciones de salida son crear una Fibra con ese portafolio o venderle los activos a una ya existente, venderle a compradores estratégicos privados o a otro CKD", enfatiza Jimmy Arakanji.

VESTA
INNO
VEST
TING
Your industrial real estate
partner in Mexico
Tel.: (55) 5950 0070
vesta.com.mx



¿Por qué el banco no debe prestar más de 80% de lo que vale una casa?

Para el segmento residencial, el estándar es de 1.4 millones de pesos con dos recámaras, un baño y un cajón de estacionamiento para espacios nuevos que miden 88 metros cuadrados, los cuales se ubican en 415 colonias de Ciudad de México

POR **LEONARDO GONZÁLEZ**
Analista Senior de bienes raíces de Propiedades.com

El mejor mecanismo de adquisición de vivienda es el financiamiento hipotecario, sin embargo para que éste sea óptimo es necesario implementar medidas prudenciales que blinden al usuario y eviten burbujas y pérdidas patrimoniales.

Tal es el caso del *Loan to Value* -LTV o Relación préstamo-valor-, un indicador que mide el grado de apalancamiento de los créditos hipotecarios con respecto al valor de los inmuebles. Es decir, es la medida que le impone a la banca el límite de un préstamo hipotecario.

En México, el LTV es de 78.77%, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores –CNBV-, en línea con la recomendación internacional que es de 80 por ciento. Por lo que la mayoría de las instituciones se apega a este parámetro. Al desglosarlo, se observa que el sector con más financiamiento es el de vivienda nueva, con 64.5%, mientras que la usada es de 62.4 por ciento.

Incluso, se observa que mientras menor sea el LTV la tasa hipotecaria tiende a disminuir. Por ejemplo, si el LTV es menor a 25% su tasa es de 10.4% mientras que si éste es más de 80 y hasta 90% es 9.8 por ciento. En este escenario, la hipoteca estándar nacional es de 1.1 millones de pesos, según la CNBV.

Para el segmento residencial, el estándar es de 1.4 millones de pesos con dos recámaras, un baño y un cajón de estacionamiento para espacios nuevos que miden 88 metros cuadrados, los cuales se ubican en 415 colonias de Ciudad de México. En el sector residencial plus el valor es de 3.4 millones de pesos, para espacios con tres recámaras, dos baños y dos cajones de estacionamiento, con un metraje de 155 metros cuadrados en al menos 394 colonias de CDMX, según datos del portal inmobiliario Propiedades.com.

Los límites en los préstamos pueden ser paliativos efectivos en el mercado mundial. Por ejemplo, Corea implementó estas medidas durante 2002 con un impacto relevante: los precios decrecieron inmediatamente de 3.4 a 0.3% mensual. Sin embargo, en nuestro país los precios están creciendo debido a una mayor asignación de crédito entre 44 países desde el último trimestre de 2016, según el *Global Housing Watch*, del FMI.

Actualmente, los precios globales viven un *boom* y se ubican en niveles similares a los previos a la crisis de 2009. Dado que debemos contender estos auges irracionales de la vivienda, los países recurren más activamente a políticas macroprudenciales.

Loan to Value -LTV o Relación préstamo-valor-, un indicador que mide el grado de apalancamiento de los créditos hipotecarios con respecto al valor de los inmuebles

Los topes son efectivos porque su objetivo es limitar el apalancamiento y grado de endeudamiento, así como el perfil de riesgo hipotecario de los hogares. Esto, como alternativa a la política monetaria tradicional que requiere alza de tasas para despresurizar la dinámica hipotecaria y así, aumentar la vivienda propia. Lo cual tiene un efecto cascada de beneficios y mejoras en habitabilidad.

Este *boom* inmobiliario residencial detonado por crédito puede propiciar el estallido de burbujas, lo que provocaría una caída repentina de los precios y destruiría riqueza patrimonial. Actualmente, se observa una tendencia inflacionaria que podría anclarse en 2018, que naturalmente impactará los precios de la vivienda. Por tratarse un mercado ilíquido, hay un efecto de tasar al alza que se esparce rápidamente.

Existe una importante plusvalía en CDMX y diversos segmentos del mercado residencial. Por ejemplo, el segmento nuevo de departamentos de Polanco -en el récord de rentabilidad- reporta un crecimiento tres veces mayor al nacional desde el primer trimestre de 2014.

Ante este panorama, se observa una mayor segmentación tanto por zonas como por nichos -nuevo-usado y residencial-residencial plus-. Por lo que los *límites-LTV-hipotecarios* deben propiciar que todos los jugadores involucrados gestionen de mejor manera la cartera residencial.

Promoting wellness.

- Sin inversión inicial.
- Rentas 100% deducibles.
- Capacitación personalizada.
- Soluciones 360°.

Más de 14 años siendo lideres en leasing de gimnasios, con equipo de las mejores marcas.

@imd_sf

IMD Sports Financing

www.imd.com.mx

Camino al Olivo 15, Lomas de Vista Hermosa, C.P. 05100. Tel. 52462222, contacto@imd.com.mx

FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO EN MÉXICO

POR **LAMUDI.COM.MX**

Considerado como un país con una economía emergente que ha sabido diversificarse, a inicios de julio la agencia *Standard & Poor´s* calificó de "estable" la perspectiva económica a futuro de México por considerar que el país ha sabido hacer frente a los retos macroeconómicos internacionales de 2017. La mejora en la calificación crediticia, que hasta hace apenas unos meses era "negativa", viene luego de varios esfuerzos que se han realizado y obedece, en mucho, a las fortalezas que se han alcanzado en términos de recaudación fiscal y mercado interno.

Luego de un cierre de 2016 y comienzo de 2017 llenos de incertidumbres, la estabilidad de la moneda mexicana ha llegado al tiempo que nuevas inversiones extranjeras son anunciadas. La turbulencia apellidada "Trump" se dibujaba como una de las peores para la economía mexicana, pero comenzadas las primeras pláticas para renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN- el peso se ha fortalecido frente al dólar y todo indica que lo que parecía negro para México, podría cambiar de color pues, hasta el momento, el lado mexicano tiene más claro sus objetivos que su contraparte estadounidense.

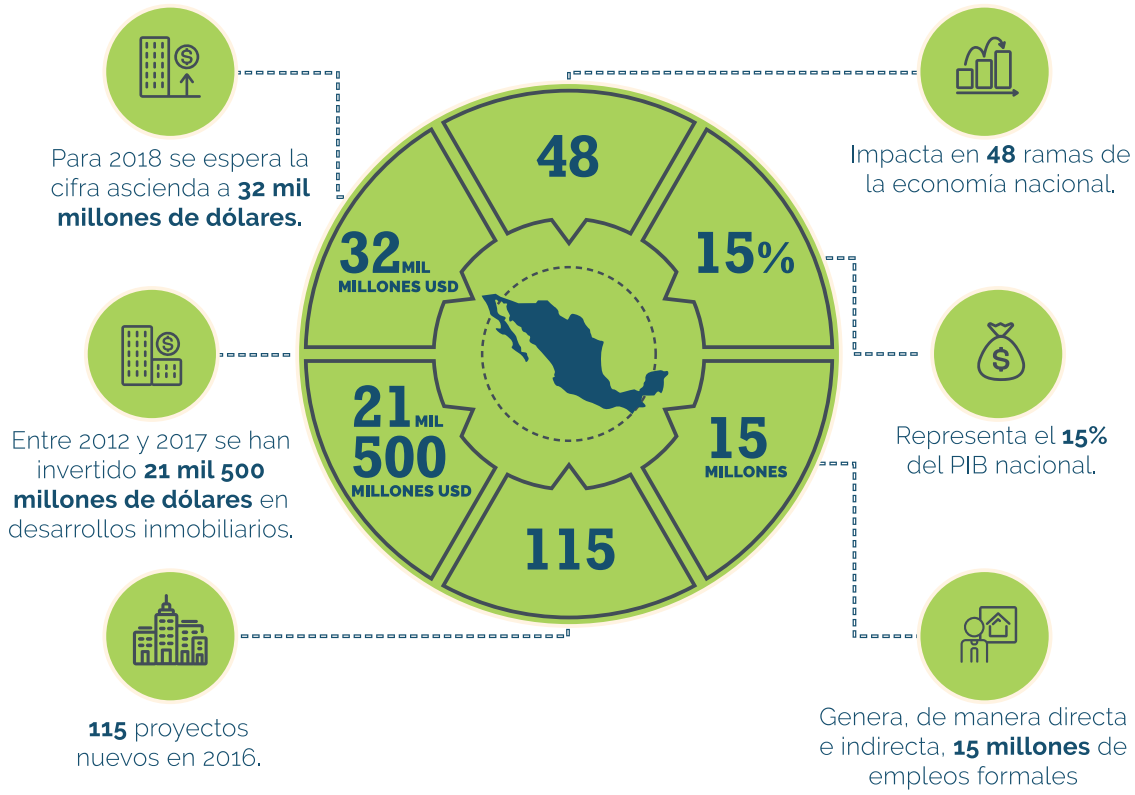
Representando 15% del PIB nacional, el sector inmobiliario se ha consolidado como uno de los sectores más fuertes y que más aportan a la economía de México: 15 millones de empleos, impacto en 48 ramas económicas, son algunos de los números de los bienes raíces mexicanos, que, caminando con el país, comenzó el año actuando con cautela, pero pisando fuerte.

Trascurrido el primer semestre del año los resultados reportados son positivos, aunque muestran una ligera desaceleración, producto de la mencionada incertidumbre y la juiciosa cautela que, tanto oferta como demanda han mostrado en su comportamiento.

Con prolongados ciclos de negocio, el financiamiento en el sector inmobiliario es una carrera de largo aliento que en nuestro país ha alcanzado niveles de sofisticación y diversidad que bien valen la pena explorar pues son parte fundamental de los atractivos que hoy ofrece el sector tanto para grandes inversionistas como para los mexicanos de a pie.

Para Lamudi, el desarrollo y financiamiento de la vivienda continuará durante las próximas décadas pues la demanda sigue rebasando a la oferta gracias a que, entre otros factores, la clase media experimenta un periodo de crecimiento

ALGUNOS NÚMEROS DEL SECTOR INMOBILIARIO MEXICANO



Financiamiento para inversionistas

Viviendo un período de crecimiento significativo, el nivel de inversión a gran escala de proyectos inmobiliarios ha alcanzado una estabilidad que genera confianza y un flujo creciente de recursos, no sólo eso, la Era Digital ha permitido el desarrollo de nuevos esquemas de financiamiento inmobiliario para los pequeños y medianos inversionistas.

De esta manera, la disponibilidad de capital para adquirir tierra, construir y vender bienes inmuebles se logra gracias a mecanismos que van desde el uso de capital propio, generación de recursos, créditos, asociaciones, hasta la bursatilización con instrumentos como las FIBRA's -Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces- y los CKD's, Certificados de Capital que, de acuerdo a la Bolsa Mexicana de Valores -BMV-, están viviendo un gran año gracias a lo atractivo y ágil que resulta su modelo para los inversionistas.

Para Lamudi, el desarrollo y financiamiento de la vivienda continuará durante las próximas décadas pues la demanda sigue rebasando a la oferta gracias a que, entre otros factores, la clase media experimenta un periodo de crecimiento, existen planes de redensificación de las ciudades basados en la vivienda vertical, así como a la baja penetración de los créditos hipotecarios.

Coincidiendo con el análisis de este portal inmobiliario, la Sociedad Hipotecaria Federal afirma que se tiene contemplada una inversión de cinco mil 800 millones de pesos para el desarrollo de 14 mil 800 viviendas durante este año.

Así, la liquidez de capitales para grandes y medianos proyectos vive un buen momento y para muestra el dato de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que reveló que tan sólo en 2016 se registraron 115 nuevos proyectos a nivel nacional, siendo los estados estrellas Ciudad de México, Jalisco y Estado de México.

La figura de los usos mixtos, combinaciones inmobiliarias de espacios corporativos con residenciales, comerciales, turísticos, de entretenimiento y médicos, ha venido a empujar aún más la inversión y financiamiento de proyectos inmobiliarios.

Los proyectos que se construyen en el país abarcan todos los subsectores inmobiliarios, el financiamiento otorgado

no se enfoca sólo al desarrollo de más vivienda, si bien es un importante y fundamental motor, el capital se está colocando lo mismo para financiar modernizaciones en parques industriales que requieren ser dotados de infraestructura logística y distributiva que en el subsector corporativo, turístico y comercial, incluso hospitalario.

Financiamiento para compradores

La Comisión Nacional de Vivienda –CONAVI-, ha difundido que para abril de 2017 la banca comercial destacó en su financiamiento a la vivienda, al tiempo que hizo hincapié en la sanidad de la cartera vencida pues se registró una disminución del 9.6% pese al aumento aplicado por el Banco de México a las tasas de interés, que en este momento se encuentra en el 7% y que aún, no ha afectado a la demanda.

Con una Política Nacional de Vivienda que ha apuntalado la colocación de más subsidios y más créditos tanto para la construcción como para la compra, hoy existen diversos programas que buscan financiar la compra de vivienda entre los mexicanos: acceso a una segunda hipoteca, vivienda en renta, préstamos para la remodelación, créditos a tasa fija, créditos para jóvenes, para jefas de familias, adultos mayores e hipotecas verdes son parte de un paquete de opciones que buscan dar respuesta a la demanda de más de cuatro millones de viviendas que se requiere a nivel nacional.

Como se mencionó al inicio de este artículo, 2017 ha sido un año con un intenso inicio, las dinámicas macroeconómicas han influido directamente en el crecimiento de la inflación a nivel nacional y por ello, en su reporte del Primer Semestre del año, BBVA Bancomer apunta una desaceleración en la colocación de hipotecas. La contracción de las hipotecas colocadas por instituciones públicas ha sido del 8% pues la demanda de la vivienda del segmento social ha disminuido significativamente, así 80% de las hipotecas colocadas durante estos primeros seis meses ha sido para financiar la compra de vivienda nueva de los segmentos medio y residencial.

Pese a esto, los números reportados son positivos pues hasta abril de 2017 entre INFONAVIT, FOVISSSTE y la banca

La Sociedad Hipotecaria Federal afirma que se tiene contemplada una inversión de cinco mil 800 millones de pesos para el desarrollo de 14 mil 800 viviendas durante este año

ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

2013 – Nueva Política Nacional de Vivienda

Banco de México ha fijado en **7% las tasas** de interés este 2017

De enero a abril de 2017 se han otorgado **105 mil millones** de pesos en créditos a la vivienda.

45% viene de la Banca Privada igual a 47 mil millones de pesos

2012 – 2017 - INFONAVIT ha entregado **2.5 millones de créditos**

Déficit de Vivienda en México

En 2017 se calcula se requieren **4.2 MILLONES** de viviendas a nivel nacional

En CDMX este 2017 se espera construir **20 MIL** viviendas más

Instituciones y organismos de financiamiento a la vivienda en México

INFONAVIT – Trabajadores asalariados

FOVISSSTE – Trabajadores del Estado

FONHAPO – Familias de bajos recursos

Banca Privada – Personas físicas, asalariadas y profesionistas independientes

Autofinanciamiento – fideicomiso grupal

Sociedad Hipotecaria Federal **(SHF)**
Sociedad Financiera de Objeto Limitado **(Sofol)**
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple **(Sofom)**

Personas que lo tramiten

ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO PARA EMPRESAS

Se busca dar más atención al financiamiento y a los créditos hipotecarios para pequeñas y medianas empresas **(PYMES)**

2017

Se busca que las empresas con más de 2 años de operación puedan adquirir

- **Oficinas**
- **Locales Comerciales**
- **Bodegas**
- **Terrenos**
- **Naves Industriales**

comercial, se habrían colocado poco más de 89 millones de pesos, lo que se traduce en 197 mil créditos hipotecarios.

Los retos del financiamiento inmobiliario

En el análisis realizado por Lamudi, dos son las áreas de oportunidad que tendrían que ser mejor atendidas dentro de los esquemas de financiamiento inmobiliario: desarrollo de vivienda en renta y créditos hipotecarios para las Pymes.

En lo referente a la vivienda en renta, para Pablo Saavedra, presidente de AMPI capítulo San Luis Potosí, "la demanda del mercado de rentas es la que registra un mayor crecimiento mientras que la oferta disponible no tiene el mismo crecimiento, lo que genera aumentos de precios y sentido de urgencia" y ejemplifica que en San Luis Potosí "actualmente están llegando alrededor de 40 a 50 familias por semana, generando que en ciertos segmentos no se cuente con propiedades suficientes".

A nivel desarrolladoras se destaca la propuesta de Abilia con CityRent, concepto de vivienda vertical cuya renta incluirá el costo de servicios como seguridad, agua, luz e internet y que plantea toda una experiencia para quienes habiten este nuevo complejo mientras que el gobierno realiza un esfuerzo al impulsar e inyectar capital al programa Arrendavit de Infonavit.

Por su parte, los créditos hipotecarios para que las Pymes puedan comprar oficinas, locales comerciales, bodegas, terrenos o naves industriales están siendo tomados seriamente por SOC Asesores Inmobiliarios, que realiza importantes esfuerzos para difundir y otorgar capital a las pequeñas y medianas empresas que ya se encuentran listas para invertir en un bien inmueble.

#VUELVEAIMAGINAR

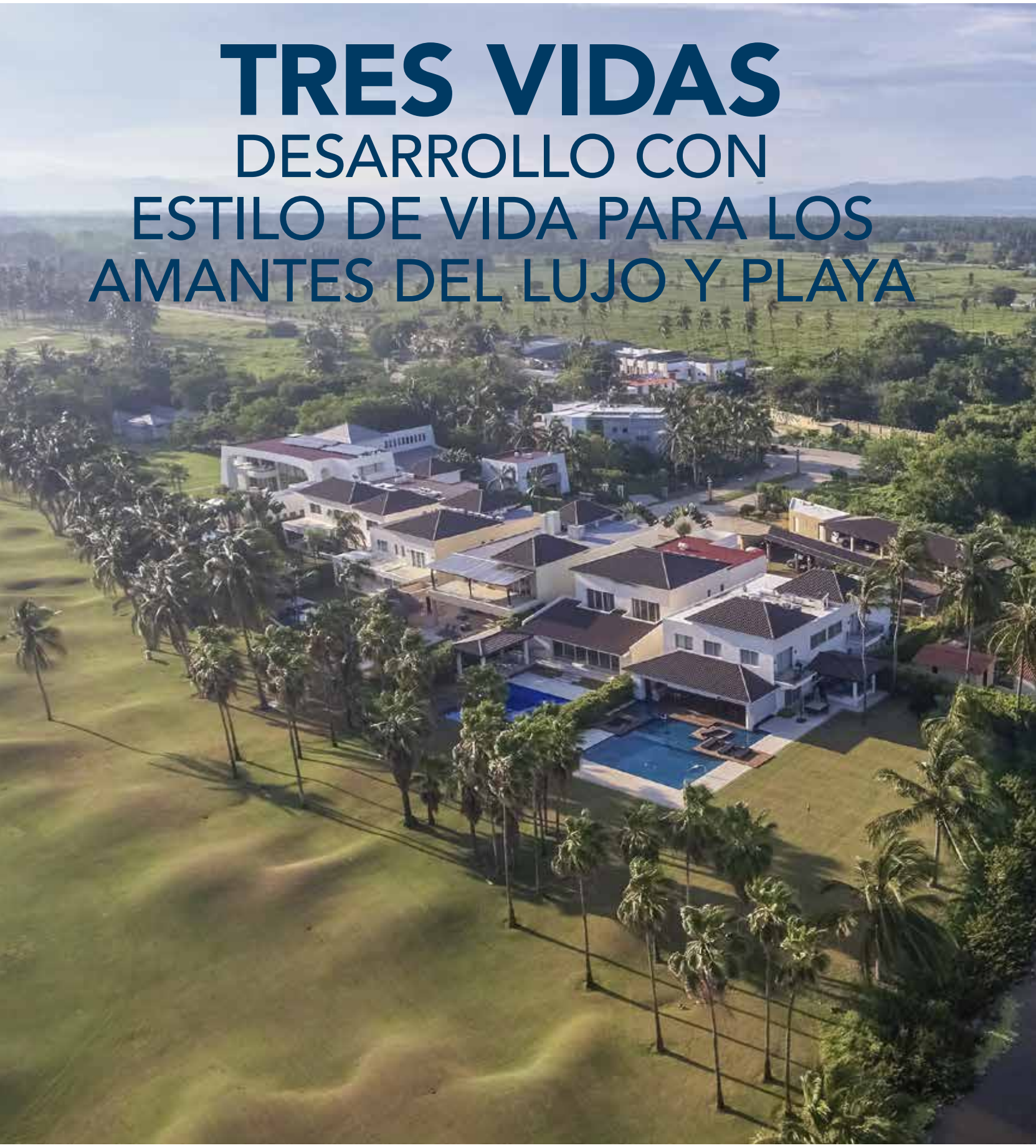
- TRAMÍTALO COMPLETAMENTE **GRATIS**
- EN **CENTROS DE SERVICIO INFONAVIT** O EN **BANCOS PARTICIPANTES**
- PAGA A **12, 18, 24 O 30** MESES
- AHORA CON UNA **TASA DE INTERÉS MÁS BAJA**

www.mejoravit.com **Síguenos en**

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

TRES VIDAS

DESARROLLO CON ESTILO DE VIDA PARA LOS AMANTES DEL LUJO Y PLAYA



Con el desarrollo de la nueva carretera, TRES VIDAS se transformará en un punto de conexión entre la Riviera Diamante y San Marcos

POR **TRES VIDAS**

Desde hace poco más de un año **la Riviera Diamante en Acapulco resurge como ruta de inversión** que nuevamente atrae a desarrolladores e inversionistas hoteleros. Acapulco retoma fuerza y se reposiciona el primer trimestre del 2017 siendo sede de la Convención Nacional Bancaria, MexTenis y Tianguis Turístico; eventos de gran relevancia a nivel nacional e internacional. Durante el Tianguis Turístico el titular de la Secretaría de Turismo del gobierno federal, Enrique de la Madrid, habla de Acapulco como una de las grandes marcas del país, así como la intención de **Sectur** por reconvertirlo y **relanzarlo como un destino prioritario**.

Con una nueva administración municipal y estatal desde el año pasado se vienen consolidando distintos proyectos de inversión de infraestructura, así como hoteleros e inmobiliarios que dejan ver nuevamente la confianza depositada a la política de trabajo y compromiso de la actual administración estatal.

Importantes inversiones en infraestructura como el Macro Túnel, mejoras urbanas en Acapulco Tradicional y el nuevo Aeropuerto de Acapulco son obras de conectividad y movilidad que están destinadas a impulsar el turismo nacional proveniente de la Ciudad de México, pero también darán la posibilidad de recibir a dos millones de pasajeros nacionales y extranjeros al año con lo cual será posible **relanzar la marca Acapulco.** En el 2016 se anunciaron dos proyectos hoteleros de gran importancia y se colocaron primeras piedras de tres desarrollos inmobiliarios que aumentarán la inversión en la Riviera Diamante.

Este año, se iniciarán otros tres proyectos inmobiliarios del segmento residencial de más alto nivel que están aprovechando cercanía de la Ciudad de México, una demanda potencial y la falta de oferta de la plaza con lo cual **se está dando inicio a un nuevo ciclo inmobiliario en la Riviera Diamante**. Estas inversiones han vuelto a posicionar y cambiar la imagen y percepción de Acapulco como un destino turístico y de inversión con grandes oportunidades que le dará fuerza e impulso para atraer más inversiones.

La oferta inmobiliaria de alto nivel ha dado crecimiento y solidez a la Riviera Diamante que representa uno de los mercados de propiedades de esparcimiento más grande del país. Este nuevo Acapulco es una zona con mayor seguridad, cuenta con servicios y ha crecido ordenadamente. Los desarrolladores coinciden en que se han recibido apoyos y estímulos desde los tres niveles de gobierno, aunque destacan el estatal y municipal y van desde las licencias de construcción hasta los pagos de prediales y derechos de adquisición de los terrenos. Estos estímulos favorecen al constructor y fortalecen la creación de empleos. **Sin duda, el gobierno del estado a través de PROTUR está haciendo un esfuerzo significativo por dar incentivos fiscales para activar la inversión y son un atractivo para los desarrolladores inmobiliarios.**

El crecimiento franco de Acapulco hacia el oriente, ya llega hasta su colindancia con San Marcos, donde **varios grupos inmobiliarios han estado adquiriendo importantes reservas territoriales**. Este nuevo polo, requerirá una carretera de 30 kilómetros que iniciará en el aeropuerto. El desarrollo es similar al de Cancún, respecto a Playa del Carmen. Al igual que en Quintana Roo, la consolidación de esa zona llevará varios años.

Con el desarrollo de la nueva carretera, la posición que tiene Tres Vidas será transformada como punto de conexión entre la Riviera Diamante y San Marcos privilegiando aún más su ubicación y conectividad por la cercanía al Aeropuerto. Aunque, actualmente ya no quedan terrenos disponibles en la Riviera Diamante con frente al mar, Tres Vidas cuenta con inventario y reservas de terrenos *Ocean Front* y *Ocean View.*

Tres Vidas ofrece a inversionistas y desarrolladores diversos modelos de inversión, desde la compra-venta simple, hasta esquemas de asociación de acuerdo al perfil del proyecto.

¿Qué oportunidades de negocio ofrece tres vidas?
Gerardo Fuentes .- Tres Vidas es el desarrollo de más alto nivel en Acapulco y tiene un plan maestro que ofrece una amplia gama de productos inmobiliarios Además, los productos inmobiliarios están asociados a membresías que permiten ser parte del exclusivo Club de Golf Tres Vidas.

¿Cuál es el esquema de inversión con desarrolladores?
Gerardo Fuentes.- Hemos desarrollado un esquema de

asociación por medio de un fideicomiso donde Tres Vidas aporta el terreno y el desarrollador aporta la inversión para el desarrollo.

¿Cuáles son las ventajas de invertir en Tres Vidas?
Gerardo Fuentes.- La ventaja que tiene nuestro esquema de inversión es que facilita al desarrollador iniciar el proyecto sin descapitalizarse con la adquisición del terreno de tal forma que conforme vende el inventario en preventa va aportando a Tres Vidas un porcentaje de los ingresos de las ventas para ir liquidando el terreno.

¿Qué cambios ha tenido Tres Vidas en su administración y qué ventajas tienen esos cambios?

Gerardo Fuentes.- En el 2014 Tres Vidas comienza a recibir un fuerte impulso estratégico y financiero cambiando así su administración corporativa y dejando de ser concebida como una inversión patrimonial.

¿Cuáles son los retos que tiene el desarrollo?
Gerardo Fuentes.- El gran reto para esta nueva etapa de Tres Vidas es **atraer inversión y concretar alianzas con desarrolladores inmobiliarios.**

TRES VIDAS es un desarrollo Ocean Front que cuenta con un campo de golf de nivel internacional que siempre ha sido catalogado entre los cinco mejores campos de Golf de México y se desarrolla a lo largo de una privilegiada playa de 6.4 kilómetros, lo que le da una característica única en su tipo. **Tres Vidas es el desarrollo inmobiliario más exclusivo de Acapulco** que ofrece los más altos estándares de seguridad para su selecto grupo de socios. La combinación de sus lagos, dunas, fairways y el Océano crean majestuosas e inigualables vistas alrededor de todo el desarrollo.

Arq. Nancy Durán

Arq. Gerardo Fuentes

¿Cuáles son los atributos que hacen a Tres Vidas el mejor desarrollo de Acapulco?

Nancy Durán.- Tres Vidas es un exclusivo desarrollo Ocean Front con **un campo de Golf que siempre se ha posicionado entre los cinco mejores de México**. Tres Vidas está ubicado a 10 minutos del Aeropuerto y se desarrolla en un polígono que le da un atributo único en Acapulco: **una verdadera cercanía al mar desde cualquier punto del desarrollo ya que tiene una longitud de 6.4 kilómetros de playa con un fondo de tan solo 300 metros.**

¿Qué acciones está haciendo el Club para integrar a la comunidad?

Nancy Durán.- Estamos trabajando en desarrollar a la comunidad Tres Vidas, por lo cual **abrimos un área nueva de *community management*** que está enfocada en generar actividades para las distintas edades e intereses de nuestros socios. Iniciamos con un Kids club que ha tenido mucho éxito. El año pasado organizamos la primer carrera de 5 y 10 kilómetros con la que logramos convocar a 500 corredores y ya estamos trabajando en la segunda carrera para noviembre de este año. También, trabajamos en proyectos con nuestra comunidad externa; En marzo organizamos una muestra de artesanos de Guerrero y tenemos en nuestro programa para este año otros eventos de golf, cine, moda y gastronómicos.

¿Cuáles son las razones para adquirir una propiedad en Tres Vidas?

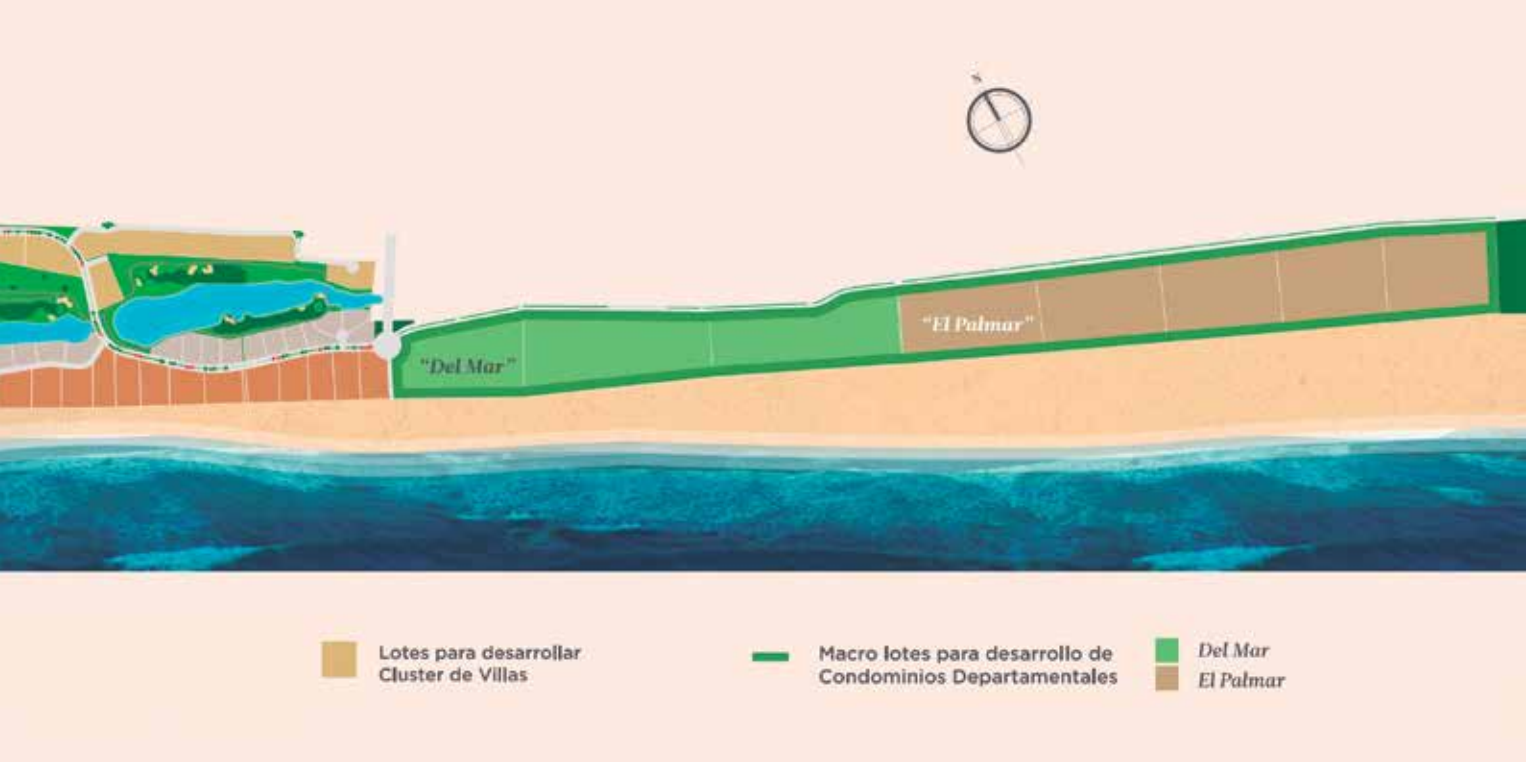
Nancy Durán.- Definitivamente por su belleza, exclusividad y privacidad pero también la calidez y el servicio que reciben de todas las personas que colaboran en el desarrollo.

Productos inmobiliarios

- **Lotes Residenciales unifamiliares** para casas de playa de gran lujo –*Ocean Front & Ocean View-*
- **Lotes para desarrollar clústers** para conjuntos de villas
- **Macro-lotes para desarrollar condominios** de departamentos de lujo
- **Macro-lotes para el desarrollo de hoteles** con diversos conceptos y servicios turísticos

"Nuestros productos inmobiliarios están asociados a una membresía que permite ser parte del exclusivo Club de Golf Tres Vidas"

Tres Vidas cuenta con un inventario privilegiado de terrenos para distintos usos que son de gran atractivo para desarrolladores interesados en invertir en productos inmobiliarios de alto nivel



LOS MILLONARIOS OPINAN...

"Cuando hay una crisis es cuando algunos están interesados en salir y **nosotros estamos interesados en entrar**".

Carlos Slim, Fundador de Grupo Carso

"El comercio electrónico será un amplio sector en el que triunfarán numerosas empresas al mismo tiempo con estrategias diferentes. **Aquí hay lugar no para diez o cien empresas, sino para miles o decenas de miles de empresas.**"

Jeff Bezos, Fundador y CEO de Amazon

Sam Walton, Fundador de Walmart

"**Controla tus gastos mejor que la competencia.** Ahí es donde siempre puedes encontrar la ventaja competitiva."

Warren Buffett, Director Ejecutivo de Berkshire Hathaway

"La mayoría de las personas se interesan en las acciones cuando todos los demás lo están. **El momento de interesarse es cuando nadie más lo está.** No se puede comprar lo que es popular y hacerlo bien".

Jack Ma, Fundador y CEO de Alibaba Group

"En lugar de aprender del éxito de los demás, aprende de sus errores. La mayoría de personas fracasan por razones similares, mientras que **los éxitos se atribuyen a diferentes motivos**".

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.

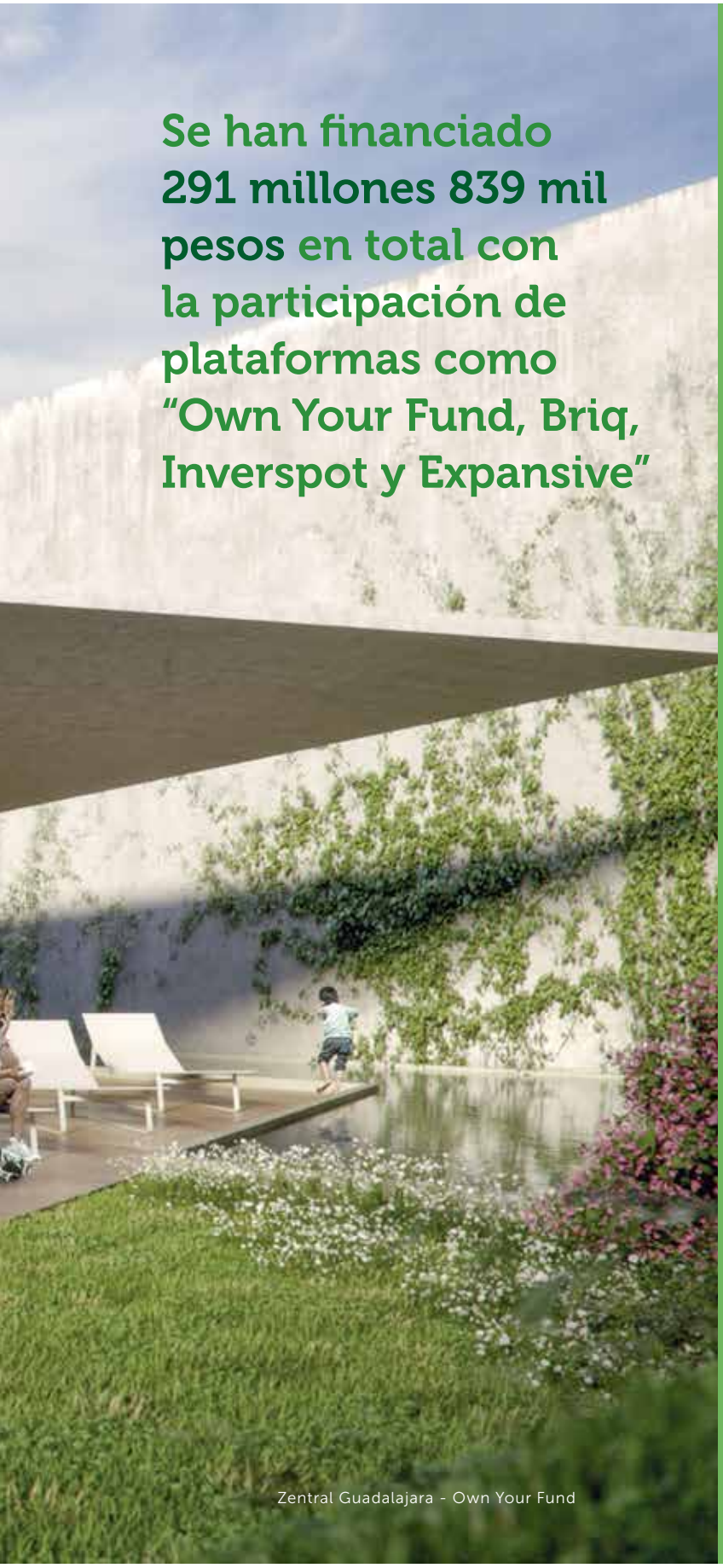
Descargue nuestra aplicación, llame al +52 55 41720195, o visite regus.com.mx/Inmobiliare

Regus™

Oficinas | Coworking | Salas de Juntas

©2017. Todos los derechos reservados.

AVANZA EL **CROWDFUNDING** INMOBILIARIO EN MÉXICO



Zentral Guadalajara - Own Your Fund

Se han financiado 291 millones 839 mil pesos en total con la participación de plataformas como "Own Your Fund, Briq, Inverspot y Expansive"

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

Con pendientes como la legislación que permita su regulación, ya hay proyectos fondeados y algunos inversionistas han recibido sus primeras ganancias

De acuerdo con el Reporte Nacional de Inclusión Financiera de 2017, el *Crowdfunding* financiero es el más adecuado para las empresas pequeñas en inicio o primeras etapas de crecimiento que requieren financiamiento de entre 50 mil a un millón de dólares. "Adicionalmente, las plataformas de *crowdfunding* fomentan la inclusión financiera, toda vez que facilitan la apertura de cuentas para los beneficiarios de las campañas y se promueve el uso de medios de pago electrónicos, dado que las transacciones en las plataformas se realizan vía electrónica. Por ejemplo, el 63% de las plataformas a nivel mundial utilizan PayPal como método de pago y el 45% de las plataformas solicitan a sus inversionistas depositar en cuentas de depósito condicionado", detalla el documento.

Se agrega que a diciembre de 2016 se han identificado 27 plataformas mexicanas y cuatro internacionales que han financiado a solicitantes mexicanos. La Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo cuenta con 21 registradas.

En cuanto a la regulación pendiente, "la CNBV ha trabajado en los últimos años en emitir regulación que fomente los servicios digitales y tecnológicos, tales como la banca electrónica, los corresponsales, uso de medios electrónicos, redes de medios de disposición -en conjunto con Banco de México-, entre otras. Recientemente, se emitió regulación que da la posibilidad de cobrar órdenes de pago en cajeros automáticos sin necesidad de que el beneficiario sea cliente del banco, así como de exceptuar ciertos requisitos en la integración de expedientes. No obstante, al igual que la mayoría de los países20, en el país no se cuenta con una regulación sobre *crowdfunding*", se adelanta en el Reporte Nacional de Inclusión Financiera de 2017.

Además, se advierte que las autoridades financieras mexicanas continúan trabajando en el proyecto de Ley de Tecnología Financiera que busca reconocer a las plataformas tecnológicas que operan en México para proteger tanto a las plataformas para que tengan las políticas adecuadas para la prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.

Cadereyta - Own Your Fund

Emilio Sidauy, Own Your Fund

Para el caso de los usuarios que apuestan por las plataformas de *crowdfunding* en general, se pretende protegerlos en términos de mitigar los riesgos de fraude, ciberataques que comprometan la información de los usuarios.

"El panorama sobre las plataformas de *crowdfunding* muestra que durante 2016 se lanzaron casi 23 mil iniciativas a través de las 21 plataformas que se encuentran registradas en AFICO, lo cual representó un crecimiento de 42% con respecto a 2015. A su vez, el número de individuos o empresas que accedieron a financiamiento para sus proyectos basados en deuda o capital creció 38%, mientras que el número de personas fondeando las iniciativas insertadas en las plataformas de *crowdfunding* creció en 41% de un año a otro", cita el documento en las conclusiones.

Own Your Fund plataforma para financiamiento a desarrolladores

Own Your Fund es una plataforma que canaliza inversión del "crowd" a proyecto o desarrollos inmobiliarios en México. La idea de crear este concepto surge cuando Emilio Sidauy, quien tiene una trayectoria de financiamiento bancario detecta la necesidad de capital en el sector inmobiliario. La plataforma da financiamiento a proyectos de vivienda que cumplan con un perfil de confiabilidad, tasas de rendimiento atractivas para los inversionistas, deben ser proyectos de entrada y salida –no desarrollos patrimoniales-, quiere decir que el inversionista entra se construye el desarrollo y al cabo de un plazo recibe su capital más su rendimiento.

Emilio Sidauy de Own Your Fund, explica que "nosotros tenemos un asociado de la plataforma –comercializador inmobiliaario-, que conoce bien el perfil de la mayoría de los desarrolladores, por lo que revisa el track récord de solidez, cuenten con número importante de desarrollos, tengan necesidad de capital para terreno o construcción".

Con 18 meses en operación, otorgan retorno anual entre 12 a 18% con desarrollos en la Ciudad de México y dependiendo el tipo de proyecto los montos de inversión mínimos pueden ser de entre 200 mil y 300 mil pesos con opción de pagos programados. Aunque todavía no concluye su primer periodo de inversión, tienen interesados en participar aproximadamente mil 200 inversionistas que ya se

Zentral Guadalajara - Own Your Fund

inscribieron, cerca de 10% ha entrado en uno de los esquemas de financiamiento que ha ofrecido Own Your Fund.

"Nosotros tenemos el 'crowd' un fondo privado que sea el primero que tenga los recursos disponibles de inmediato al desarrollador y la campaña de 'crowd', pensamos que duraría entre dos y tres meses para reponer ese capital que se dio, el primer fondo -fondo semilla- vamos a suponer que aportó en el desarrollo de Polanco 1, aproximadamente 10 millones de pesos el 1 de enero, entonces el 31 de marzo nosotros tenemos que recuperar al fondo de esos 10 millones de pesos y el inversionista o el 'crowd' es el que se queda con la participación de ese desarrollo Polanco 1", explica Emilio Siaduy.

- 1,200 inversionistas inscritos
- 80 millones de pesos fondeados en total
- 6 proyectos fondeados
- Entre 200 mil y 300 mil pesos con opción de pagos programados montos mínimos de inversión
- Sí pueden retirar su capital antes de que se concluya la obra

Con un porcentaje muy mínimo de penalidad se regresa el monto en aproximadamente 72 horas en lo que buscan otro inversionista que cubra esa posición

NOVA CONDESA

Recientemente, comenzó a operar esta plataforma que mediante una SAPI adquiere varios departamentos en los desarrollos AAA mejor ubicados en la etapa de ante preventa, por lo que "la SAPI emite obligaciones por valor equivalente a los departamentos, que se ponen a la venta a los inversionistas, al escriturar se convierten en acciones y mediante un Fideicomiso se administran las rentas que mensualmente reciben los inversionistas", detalla Joaquin Prat G, CEO-DG de Nova Condesa.

A ellos, les interesan los desarrollos icónicos con club de amenidades de desarrolladores con experiencia y que garanticen una mayor plusvalía y solicitud para posteriormente, rentarlos. La idea parte de ver cómo crear una nueva línea o canal de ventas que reuniera las mejores condiciones para todos. Facilitan la inversión a Proyectos Residenciales AAA sin necesidad de grandes cantidades que incluyen todos los costos previstos -equipamientos, escrituración, amueblado, servicios, mantenimiento, etcétera-, la administración de los inmuebles mediante un Fideicomiso, un auténtico "servicio de hotel" y consierge sin costo adicional a los inversionistas.

- 20 a 100 inversionistas participando dependiendo del proyecto
- 20 a 500 millones de pesos dependiendo del proyecto
- 20 campañas distintas –proyectos-
- 5 campañas en plataforma para ser fondeadas
- 12 a 25 semanas tiempo dependiendo de varios factores
- Al primer mes de la escrituración de los bienes inmuebles los primeros rendimientos
- A partir de 500,000 pesos pagaderos en 30 meses monto mínimo de inversión
- A partir de los 6 meses pueden retirar su capital sin penalización

Expansive

EXPANSIVE

- 1,372 inversionistas interesados
- 114 inversionistas participaron
- 22,539,000 de pesos fondeados en total
- 7 campañas distintas fondeadas –proyectos-
- 3 campañas en plataforma en espera de ser fondeadas
- 6 semanas tiempo estimado de la campaña -promedio -
- Agosto 2017 se pagaron los primeros rendimientos
- 15,000 pesos montos mínimo de inversión

Zentral Guadalajara - Own Your Fund

BRIQ.MX

- +5,000 inversionistas interesados
- +50MM de pesos fondeados en total
- 20 campañas distintas –proyectos-
- 2 campañas en plataforma en espera de ser fondeadas
- 6 campañas más ya aprobadas para subir a la plataforma
- 3 semanas tiempo estimado de la campaña -promedio -
- Marzo de 2016 se pagaron los primeros rendimientos
- Mayo de 2016 primer proyecto que terminó por completo pagando tanto intereses como capital
- 5,000 pesos montos mínimo de inversión que será en una campaña próximamente

INVERSPOT

- 2,153 inversionistas interesados
- 491 inversionistas que participaron
- 139,300,000 de pesos fondeados en total
- 38 campañas distintas –proyectos-
- 3 campañas en plataforma en espera de ser fondeadas
- 3 semanas tiempo estimado de la campaña -promedio -
- Enero de 2017 se pagaron los primeros rendimientos
- 50,000 pesos montos mínimo de inversión

¿Han hecho cambios en el tipo de proyectos que buscan o en el modelo de negocios? Lanzamos un nuevo tipo de proyecto que se llama "proyecto de deuda" en el cual prestamos el dinero recaudado al desarrollador a un plazo y una tasa fija.

Infraestructura Desarrollo Urbano TENDENCIAS Indicadores de la Industria Perspectivas inmobiliarias
Políticas de Vivienda Regulaciones del Estado proyectos VALOR ventas
ECONOMÍA MERCADO HIPOTECARIO Perpectivas MARKETING INMOBILIARIO AGREGADO
Situación del Mercado Inmobiliarias oferta y
Habitacional ADMINISTRACIÓNDE PROYECTOS datos demanda

Jueves 7 de diciembre
8:30 a 15:00 hrs.

Sede:
Hotel Four Seasons Reforma
Paseo de la Reforma No. 500,
Col. Juárez Del. Cuauhtemoc, CDMX

Información:
seminario.softec.com.mx
info@softec.com.mx
506 38 800

Preventa Agosto
50%

Normal: $5,000.00 más IVA
Descuento: $2,500.00 más IVA

@softecmex **#seminarioSoftec** /softec.consultoria

Las 11 FIBRAs en México tienen un valor de capitalización de 248 mil 549.6 millones de pesos

Las FIBRAs han colocado un monto total de P$156,072m en el mercado de capitales, P$32,875m en el mercado de deuda bursátil nacional y US$1,425m en el mercado de deuda bursátil internacional

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

Después de una espera, este año regresa a la actividad Fibra Danhos y Fibra Terrafina, Fibra Plus fue la última de las 11 en salir al mercado a finales de 2016

En México existen 11 Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces -FIBRAs- listadas en la Bolsa Mexicana de Valores -BMV- hasta el 30 de mayo de 2017 su capitalización era de 248 mil 549.6 millones de pesos y un equivalente aproximado de 13 mil 786.9 millones de dólares, de acuerdo con datos de la BMV.

En el documento elaborado por HR Ratings titulado "FIBRAs en México" del 5 de abril de 2017, se menciona que estos instrumentos suman una superficie bruta arrendable -SBA- de 18 millones 568 mil 130 metros cuadrados y 17 mil 135 cuartos. En 2016, el valor de sus propiedades de inversión ascendía a 392 mil 38 millones de pesos. "Para llevar a cabo la adquisición y desarrollo de estas propiedades, desde su inicio hasta finales de 2016, las FIBRAs han colocado un monto total de P$156,072m en el mercado de capitales, P$32,875m en el mercado de deuda bursátil nacional y US$1,425m en el mercado de deuda bursátil internacional", según detalla el análisis.

Respecto a los ingresos totales, HR Ratings realizó un cálculo donde el sector industrial representa cerca de 39.5% de los ingresos totales de las FIBRAs en 2016, el comercial con 33.1%, hoteles tienen 15%, oficinas 10.2% y sector mixto con 2.2 por ciento.

Augusto Arellano, CEO Evercore Partners Mexico & SMD, detalló en entrevista en el mes de abril de 2017 que observaba precios bajos en las FIBRAs donde influyen factores como el incremento de tasas y también, había un rezago en todas las FIBRAs "que han desarrollado inmuebles, por obvias razones porque han estado invirtiendo y desarrollando, por lo tanto esos flujos que deben generar los inmuebles todavía no están reflejados y eso abona a que el precio esté más castigado porque todavía no tienen el flujo que se debe repartir".

Considera que en los meses siguientes se debe ver mayor actividad en la parte de generación de ingresos y crecimiento de éste en las FIBRAs. Además, se ha visto un crecimiento muy agresivo de las FIBRAs en general, hablando de metros cuadrados y número de propiedades, sobre todo en el primero mencionado y aún no se ha visto reflejado en un incremento agresivo en los dividendos por acción.

CONCEPTO/ PERIODO	FIBRAS EN MÉXICO EN 2016					
Clave de pizarra	FUNO	DANHOS	FIBRAMQ	FMTY	FIBRAHD	FPLUS***
Tipo de Inmuebles	Industrial, Oficinas, Comercial y Uso Mixto	Comercial, Oficinas y Uso Mixto	Industrial, Comercial y Oficinas	Industrial, Comercial y Oficinas	Industrial, Comercial y Educativo	Comercial y Oficinas
Fideicomiso	F/1401	F/17416-3	F/1622	F/2157	F/1523	F/1110
Año de Constitución	12-Jan-11	10-jun-13	14-nov-12	04-jul-14	03-jul-14	03-jul-14
Año de Operación	18-mar-11	10-jun-13	29-Jan-13	10-oct-14	10-jun-15	03-nov-16
Fiduciario	Deutsche Bank México	Banco Nacional de México	Deutsche Bank México	Banco Invex	Banco Actinver	Banco Azteca
Propiedades en Inversión *	$172, 739	$55,044	$42, 467	$7,995	$2,470	$1,017
Pasivos*	$69,384	$6,520	$18,866	$2,084	$66	$6
Deuda*	$64,807	$4,000	$18,014	$1,976	$0	$0
Patrimonio*	$122,643	$51,734	$27,037	$6,570	$2,687	$2,470
Ingresos 12m*	$13,253	$3,106	$3,373	$599	$203	$0
Margen NOI 12m	80.5%	77.0%	91.0%	88.5%	70.5%	NA
LTV	34.3%	6.9%	39.2%	23.1%	0.0%	NA
Factor de Ocupación	94.7%	85.8%	93.0%	97.8%	94.6%	NA
SBA**	7,369,935 m²	694, 566 m²	3,428,000 m²	406,264 m²	150,126 m²	49,105 m²
Propiedades	519	12	292	35	19	4

Fuente: HR Ratings: FIBRAS en México. Análisis sectorial

Luis Quintero, director corporativos y ABS, HR Ratings

Adicionalmente, Luis Quintero, director ejecutivo de Corporativos / ABS de HR Ratings opinó que "los inversionistas estaban un poco a la expectativa de que los desarrollos se concluyeran y llegaran a ocupar en los niveles estimados por la FIBRA, yo creo que el inversionista está siguiendo muy de cerca esta incorporación de nuevos desarrollos".

Augusto Arellano, declara que cuando se tiene dinero en caja es mejor invertirlo lo más pronto posible en activos que ya generan ingresos. Sin embargo, las Fibras que desarrollan inmuebles, tienen como desventaja que tardaron más tiempo en tener el inmueble, pero entre las ventajas es tener un proyecto nuevo con la calidad requerida y una rentabilidad mejorada porque si se corre el riesgo de desarrollar, se tiene un mejor retorno.

Eugenio Saldaña, analista de GBM, mencionó que en lo que va del 2017, ha habido un rally en los precios de las FIBRAs industriales. Factores como la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos y su discurso, provocó algunas preocupaciones, hoy "parecería que el crecimiento está posicionado en el desarrollo de propiedades pero hasta que no haya algún indicio de que las negociaciones de la administración Trump con México vayan a cambiar el perfil de México como país manufacturero, vemos el crecimiento como algo puntual por compañías y no necesariamente a nivel sector".

El analista de HR Ratings, resaltó que en los últimos meses ha sido activo en el tema de los FIBRAs porque algunas han mostrado la intención por salir al mercado para colocar más deuda para continuar con sus planes de crecimiento y desarrollo; otras, buscan levantar más capital. Ejemplo de ello, ha sido la reciente colocación de DANHOS17 con la colocación de Certificados Bursátiles Fiduciarios de largo plazo en el mercado mexicano de deuda por dos mil 500 millones de pesos y Fibra Shop con la emisión de deuda para nuevos proyectos, así como Fibra Terrafina.

Al respecto, Augusto Arellano, explica que en el caso de Fibra Danhos, Evercore participó en la estructura de deuda tanto del año pasado como la más reciente "en total se habían levantado seis mil millones de los ocho mil millones de pesos disponibles del programa. Aunque, evidentemente hay una parte importante que se destinará para el desarrollo de proyectos, es necesario recordar que cuando Danhos surgió en 2013 no tenía deuda. Al momento, ya tiene

CONCEPTO/ PERIODO	FIBRAS EN MÉXICO EN 2016				
Clave de pizarra	FIBRAPL	TERRA	FSHOP	FIHO	FINN
Tipo de Inmuebles	Industrial	Industrial	Comercial	Hoteles	Hoteles
Fideicomiso	F/1721	F/939	F/00854	F/1596	F/1616
Año de Constitución		29-Jan-13	21-jun-13		23-oct-12
Año de Operación	04-jun-14	19-mar-13	24-jul-13	21-Jan-13	12-mar-13
Fiduciario	Deutsche Bank México	The Bank of New York Mellon	The Bank of New York Mellon	Deutsche Bank México	Deutsche Bank México
Propiedades en Inversión *	$45,064	$34,720	$10,902	$11,367	$8,253
Pasivos*	$15,650	$15,102	$3,627	$3,052	$2,985
Deuda*	$15,137	$14,562	$3,443	$2,697	$2,842
Patrimonio*	$30,066	$24,780	$9,118	$9,378	$6,846
Ingresos 12m*	$3,239	$2,670	$1,003	$2,635	$1,798
Margen NOI 12m	86.0%	92.10%	71.90%	30.70%	36.70%
LTV	32.9%	36.50%	27.50%	21.70%	29.20%
Factor de Ocupación	96.8%	94.80%	94.10%	62.70%	59.10%
SBA**	3,200,000 m^2	2,800,098 m^2	470,036 m^2	10 422 cuartos	6,713 cuartos
Propiedades	194	209	17	75	43

*Cifras en millones de pesos

**Superficie Bruta Arrendable

***La información financiera comprende el periodo entre el 3 de noviembre de 2016 y el 31 de diciembre de 2016. La totalidad de su portafolio se encuentra en desarrollo.

Fuente: HR Ratings: FIBRAS en México. Análisis sectorial

en operación los activos de Parque Toreo, Torre Virreyes y Parque Puebla, entonces crecieron mucho en activos y la entrega de resultados ha sido en ese sentido. Como ya tiene pocos proyectos en desarrollo, lo continuará con deuda porque no la tenía y creo que es bastante eficiente para ellos en el caso particular, seguir con su modelo de crecimiento con el desarrollo vía deuda".

Por su parte, Fibra Uno "en cuanto a la creación del CKD Helios fue una circunstancia particular porque el desarrollo de Mítikah era muy grande como para tenerlo 100% dentro de la Fibra porque significaba un incremento en el riesgo de desarrollo importante y no era lo único que tenían en desarrollo. Terrafina, considero que ha hecho muy bien las cosas en términos de un crecimiento muy ordenado, si se observan las métricas se aprecia que Terrafina presenta uno de los dividendos por certificado más altos de la industria y constantemente ha crecido", complementa Arellano.

Para el analista de HR Ratings, Luis Quintero, la llegada de las FIBRAs ha servido para brindar liquidez al mercado inmobiliario, por lo que le permitió a los desarrolladores seguir construyendo y traer mejores soluciones al mercado con inmuebles más atractivos y buscando cubrir las necesidades de los consumidores. "Hoy por hoy, vemos inmuebles que se están incorporando al mercado que son más completos y robustos, que no todos son de un solo tipo de uso porque se tiene componente comercial, residencial, hoteles u oficinas; creemos que las opciones que están llegando son más completas y atractivas para los usuarios, con mayor rentabilidad y tengan un flujo de usuarios a lo largo de su vida".

En complemento, Eugenio Saldaña opina que las FIBRAs llegaron para aglomerar inmuebles que antes estaban en manos privadas y han permitido al público inversionista beneficiarse de las rentas o tener exposición a un sector que antes era poco líquido y difícil de acercarse. Además, este "vehículo fue creado principalmente para las Afores porque tienen dinero disponible, se benefician del régimen fiscal de las FIBRAs, y además están en búsqueda de invertir en diferentes instrumentos con un perfil distinto de riesgo-rendimiento".

"Terrafina es quien ha realizado la mayor desinversión hasta el momento. El reciclaje de capital es parte importante en este tipo de vehículo, y para ser libre de impuestos, se tiene que cubrir un periodo de tenencia de cuatro años en que la propiedad está dentro de la FIBRA. Cuando debutaron las FIBRAs, los portafolios iniciales normalmente eran los más grandes. Ahora en muchos casos han rebasado los cuatro años de tenencia, por lo que pudieran ser vendidos en partes, libres de impuestos, que de otro modo, les hubiera costado impositivamente", expone Saldaña.

Fibra Shop renueva dos centros comerciales de su portafolio con concepto de "Espacio Latino"

Fibra Shop, recientemente dio a conocer el nuevo concepto que están integrando a dos de los centros comerciales que forman parte de su portafolio, Espacio Latino, "la idea es lanzarlo en todos los centros comerciales que son parte de Fibra Shop, básicamente Fibra Shop y Grupo Frel con el apoyo de Promodesa para la comercialización, estamos buscando conformar una área en estos centros comerciales en donde se puedan agrupar las mejores marcas y productos que representen a América Latina, esto es invitar a diseñadores, tener espacios de moda, decoración, muebles y arte, muy enfocado a lo que son francamente marcas que conforman la plataforma en México y en los países latinoamericanos", explica en entrevista Édgar Rodríguez Aguilera, director de operaciones de Fibra Shop.

Afirma que destinarán una proporción de entre 25 y 30% de la totalidad de cada centro comercial, habrá la opción de firmar un contrato como cualquier otra tienda, tendrán un espacio llamado 'itinerantes' un espacio que sí va a tener alguna rotación y durante diferentes temporadas del año estará lo mejor de joyería, textiles o comida.

Durante la primera etapa de este concepto, será en Plaza Kukulcán donde se destinarán 13 mil 619 metros cuadrados de área rentable total a Espacio Latino que se ubicará en PB y Primer nivel, distribuidos en 69 locales comerciales, donde 30% será para alimentos y 29% para moda. Vía Paraíso será un proyecto de expansión que formará parte de un proyecto de usos mixtos que contará con hotel *Business Class*, Residenciales y centro comercial que iniciará obra en septiembre de 2017, ubicado en el Centro de Cabo San Lucas. Tendrá un total de 64 espacios donde seis serán terrazas de restaurantes y en total, se contarán con seis mil 284.97 metros cuadrados de área rentable.

En los últimos años, Fibra Shop se ha enfocado en re posicionar y remodelar centros comerciales, "lo que ha venido haciendo la Fibra en los últimos años y dentro de esta estrategia la primera que va a sufrir esta transformación, remodelación y también darle cabida al 'Espacio Latino' va a ser Kukulcán en Cancún. Hemos hecho remodelaciones, ampliaciones e incorporación de marcas grandes como en el caso de Hermosillo con un Liverpool; en plazas como Texcoco y Atrios, hemos incorporado Fábricas de Francia. En otras plazas, hemos incorporado cines como es el caso de Jurica; CityCenter, también se hizo un espacio para Cinépolis. Seguimos ampliado el centro comercial de Hermosillo, prácticamente es ir renovado, adicionando nuevas marcas, se hizo una ampliación en Cibeles en Irapuato para meter marcas nuevas como son H&M y Zara. Entonces, ese es el propósito de la Fibra, tomar los centros comerciales que se han adquirido y reposicionarlos, remodelarlos, así como darles una variedad y posicionarlos para generar mejor afluencia", explica Édgar Rodríguez.

Además, dado que las FIBRAs tienen que repartir todo su flujo, para crecer tienen que acudir a los mercados de capitales -deuda o acciones-, así como a la venta de activos -vía el reciclaje de propiedades que normalmente se ha utilizado para pagar deuda-. Cuando se compra un portafolio difícilmente todos los inmuebles son de la misma calidad y categoría y "ahora estamos en una etapa en que los portafolios iniciales de la mayoría de las FIBRAs -que cubrimos- ya podrían vender algunos activos y quedarse con los que les hacen más sentido operativamente". Opina que hay un mayor potencial en el desarrollo de propiedades porque los portafolios grandes y visibles ya fueron adquiridos. Al haber muy pocos portafolios grandes y atractivos en el mercado, las tasas de capitalización para adquirirlos se podrían comprimir y encarecerlos.

Tendencias de las FIBRAs

Todos los entrevistados coinciden en que todavía hay mercado para nuevas Fibras, respeto a los sectores, Augusto Arellano menciona que para las comunidades de retirados como las Fibras en EEUU –REIT's- todavía falta más en México aunque hoy es un mercado interesante y para las dos siguientes décadas, presentará una dinámica en la pirámide poblacional y en cuanto a Multifamily, ya habrá Fibra de vivienda en renta en poco tiempo aunque no de gran tamaño.

Por su parte, Luis Quintero cree que todavía existen portafolios en el mercado porque existen diversos inmuebles de tipo educativo o ligados con el sector salud "que son activos sólo considerados por dos Fibras aunque no representan tanto en sus portafolios, el tema de desarrollo lo vemos cada vez más en las Fibras pues están recurriendo más a esta opción por los retornos ofrecidos en el desarrollo desde inicio en comparación con comprar el inmueble. Pueden llegar más Fibras diversificadas para resentir menos el cambio

económico y creemos que puede ser hacia adelante una tendencia que vamos a observar y el otro tema, sería incrementar el desarrollo porque ofrece mayores rendimientos".

Inmuebles enfocados a vivienda en renta, hospitales ni bodegas –storage- han estado dentro del espectro de inversión de las Fibras y respecto a próximos Fideicomisos en debutar públicamente, Eugenio Saldaña opina que podría haber portafolios privados o empresas desarrolladoras interesadas en volverse Fibra. Además, menciona que en México las FIBRAs no han vivido un ciclo completo, hasta el momento solo se ha visto una tendencia positiva sectorialmente y no se han visto caídas ni en precios de rentas ni en ocupaciones de forma progresiva. Además de que prácticamente han vivido en un ambiente de tasas de interés bajas.

Fibra Hotel

- Crecimiento orgánico del portafolio de 11.1% en el segundo trimestre del año.
- Durante el trimestre, tuvo un incremento en ventas del 36.2% año con año, con ingresos totales de 865 millones de pesos.
- Portafolio compuesto por 85 hoteles, distribuidos en 26 entidades federativas.
- Del portafolio total, siete hoteles están en desarrollo y 78 en operación -10,812 cuartos-, estos últimos representan una tarifa promedio de mil 115 pesos; una tasa de ocupación de 65.5% y una tarifa efectiva de 731 pesos.
- Durante el primer semestre del año 2016, Fibra Hotel abrió cinco hoteles de servicio completos, representando la inversión en conjunto más importante de Fibra Hotel, AC by Marriott Querétaro, Fiesta Americana Pabellón M en Monterrey, AC by Marriott Guadalajara, Grand Fiesta Americana Monterrey Valle y Live Aqua Monterrey Valle.

ADMINISTRACIÓN EXTERNA

- Se consideran más eficaces y económicas.
- Pueden causar conflicto de interés.
- Los objetivos del administrador no siempre van en línea con el de los accionistas.
- Por lo general, cuentan con equipo más robusto.
- Simplifica la operación para la FIBRA.
- Pueden causar problemas en el gobierno corporativo. Menores controles e independencia al formar parte del Comité Técnico miembros del administrador externo.
- Los directores son nombrados por el administrador externo y no por el Comité Técnico de la FIBRA.
- Pueden tener un mayor enfoque en la adquisición de propiedades por incrementar el valor del activo y menor énfasis en la rentabilidad de los inmuebles.
- Países con mercados en desarrollo son administrados en su mayoría externamente.

ADMINISTRACIÓN INTERNA

- Puede resultar más caro mantener una estructura interna.
- Se disminuye riesgo de conflicto de interés.
- Objetivos alineados entre la administración y los accionistas.
- Pueden contar con equipo más pequeño, como medida de reducir gastos.
- Necesidad de administrar un equipo funcional y contar con la infraestructura necesaria.
- Al estar alineados los objetivos del administrador y los accionistas se disminuye el riesgo a problemas en el gobierno corporativo.
- Los directores son nombrados por la administración pero al ser interna va en línea con el Comité Técnico.
- Más enfocados en mejorar la rentabilidad y no solamente en la adquisición de propiedades.
- Países con mercados maduros son administrados en su mayoría internamente.

Fuente: HR Ratings con base en información pública / documento "FIBRAs en México" del 5 de abril de 2017

Fibra Plus es la primera Fibra con modelo de negocios enfocada al desarrollo

Gustavo Tomé, presidente de Fibra Plus

"Fibra Plus es un fideicomiso de inversión en bienes raíces que a diferencia de los que se conocen en el mercado, cuando menos nueve de estos, FPLUS está diseñado para generar desarrollo inmobiliario y la diferencia es que cuando tú compras uno de los nueve fibras, se compra un pedazo de una propiedad que se compró al valor de la propiedad y que te está pagando un ingreso vamos a llamarlo una renta cada mes. La estructura de FPLUS es que tiene terrenos, dinero y va a convertir el dinero en construcción y luego, la construcción se va a rentar y lo que te deja es capturar la plusvalía y por eso el nombre de Fibra Plus", explica Gustavo Tomé, presidente de Fibra Plus.

Asegura que pueden comprar tanto terrenos como inmuebles estabilizados en los siguientes aumentos de capital que tiene que pasar por el Comité Técnico de la Fibra. "Lo que nosotros vamos a distribuir al principio es nada, conforme las propiedades que estamos construyendo se empiezan a estabilizar, entonces distribuimos los ingresos por arrendamiento a cada uno. Nosotros anticipamos que en los siguientes tres años y un poco más, estarán el total de las propiedades estabilizadas y cobrando rentas, obviamente no pasa todo en el año tres porque es paulatina la terminación de las diferentes propiedades. A finales de 2019 va a estar la mayoría del portafolio inicial terminado de construir, no quiere decir estabilizado porque eso significa que cuando menos el 85% de la superficie está ocupada, entonces ya estará generando rentas. Hay propiedades que estarán lista en 2017, otras en 2018 y otras hasta 2019. Las últimas en estar listas serán también las últimas en estar estabilizadas."

Fibra Plus salió a la Bolsa Mexicana de Valores en diciembre de 2016 con una Oferta Primaria de mil 575 millones de pesos, la oferta fue en México y distribuida entre más de 200 inversionistas, los recursos que obtuvieron se utilizarán al 100% para el desarrollo de nueve proyectos con un valor de cuatro mil 600 millones de pesos y poco más de 102 mil 600 metros cuadrados de área rentable.

Fibra Prologis

- Cambio de las rentas efectivas netas en la rotación creció un 9.7%
- Ocupación al cierre del periodo continuó elevada en 97.3%
- Segundo trimestre consecutivo con ocupación arriba de 97%.
- Renovaciones representaron el 95% del volumen de Arrendamiento.
- Liderado por los mercados regionales al 17.7%
- Al 30 de junio de 2017, la liquidez de FIBRA Prologis ascendía a dos mil 803 millones de pesos

Jorge Girault, vicepresidente senior de finanzas de Prologis México.

"Con la reciente firma del nuevo préstamo no garantizado y la línea de crédito, nuestra estrategia de Refinanciamiento para 2017 está casi terminada", dijo Jorge Girault, vicepresidente senior de finanzas de Prologis México. "Hemos refinanciado 176.6 millones de dólares, reducido nuestros costos de deuda a la vez que mantenemos los niveles de apalancamiento estables y extendemos el plazo. El resultado es un balance más flexible que nos coloca en una posición excelente para aprovechar las oportunidades futuras".

Fibra Inn

- Fibra Inn concluyó el trimestre con 42 hoteles en operación más uno en remodelación. El total representó siete mil 115 cuartos, de los cuales 180 estuvieron en remodelación por una conversión de marca y 222 en proyecto de construcción. Fibra Inn tiene inversión en dos propiedades bajo el modelo externo de la Fábrica de Hoteles que añadirán 430 cuartos.
- Ingresos: 493.7 millones de pesos, de los cuales 95.6% son por hospedaje y 4.4% son por arrendamiento de otros espacios, en total un incremento de 11.8% comparado con el 2T16.

"En términos de las propiedades, el AC Hotel en Guadalajara abrió sus puertas al público con un concepto innovador de lifestyle premium, respaldado por la marca y la plataforma global de Marriott International. Esta propiedad tiene una ubicación excepcional que permitirá sin duda, el reposicionamiento para agregar valor al portafolio", Oscar Calvillo, director general de Fibra Inn.

Terrafina

- La tasa de ocupación al 30 de junio de 2017 fue del 94.9%, adicionalmente, considerando las cartas de intención firmadas, la ocupación al cierre de 2T17 fue de 96.3 por ciento.
- La renta promedio anualizada del portafolio por pie cuadrado al 2T17 fue 4.99 dólares
- Los ingresos por rentas del 2T17 fueron 41.6 millones de dólares, un incremento de 26.4% o 8.7 millones de dólares comparado con el 2T16.
- En el 2T17, Terrafina registró un total de 36.5 millones de pies cuadrados de Área Rentable Bruta –ARB– integrada por 272 propiedades y 277 inquilinos.

"Como parte de los principales eventos previos a la publicación del reporte de resultados del segundo trimestre de 2017, nos enorgullece mencionar la reciente y exitosa emisión de capital por más de 183 millones de CBFIs – incluyendo la opción de sobreasignación, siendo un acontecimiento clave para apoyar la estrategia de crecimiento de Terrafina. Aproximadamente, el 40% de los CBFIs se colocaron a través de la oferta pública en México y el 60% remanente se colocó a través de la oferta privada internacional. La oferta tuvo una sobreasignación de más de 2.5 veces.

"En el segundo trimestre de 2017, los resultados operativos y financieros fueron positivos, en donde se muestra el efecto completo de la rentabilidad del portafolio adquirido en enero 2017. La actividad de arrendamiento se mantiene en línea con nuestras expectativas cerrando con un total de 1.7 millones de pies cuadrados en los principales mercados de Cuautitlán Izcalli, Ramos Arizpe, Ciudad Juárez, Chihuahua, Guadalajara, Toluca, Reynosa y San Luis Potosí. El 19.2% fueron nuevos contratos de arrendamiento, 36.3% renovaciones y 44.6% renovaciones anticipadas", Alberto Chretin, director general y presidente del Comité Técnico.

Fibra Uno

- Los ingresos totales crecieron 16.1 millones de pesos, lo que representa un incremento de 0.5% respecto al 1T17. Esto se debe principalmente por la recuperación de servicios básicos como luz, agua, etcétera.
- La ocupación total de FUNO al final del trimestre fue de 93.7%, un incremento de 30 pb contra el cierre del 1T17. Esta variación se debe al decremento del 0.2% en el segmento comercial, al incremento de 0.4% en el segmento industrial y al también incremento de 1.2% en el segmento de oficinas, debido principalmente por los nuevos contratos en algunas de sus propiedades como Torre Latino, Reforma 155, Revolución 1877, Torre Suma y Torre Santa Fe.

"Nuestros ingresos netos operativos para este trimestre se mantuvieron constantes, a pesar del efecto negativo que supone una apreciación del peso frente al dólar para nuestros ingresos en dólares. Nuestra área bruta rentable creció en más de 53 mil 000 m2, totalizando 7.67 millones de metros cuadrados, con una ocupación consolidada de 93.7% y un margen por encima de 80 por ciento.

"En términos de adquisiciones, me complace mucho comunicarles que hemos reiniciado el proceso de cierre del portafolio Turbo. La primera propiedad en

transferir es Fashion Mall Tuxtla Gutiérrez. Se trata de un centro comercial en una de las ciudades con mayor consumo y dinamismo económico del sureste del País. Este centro comercial está anclado por una de las mayores cadenas departamentales de lujo de México y cuenta con una oferta comercial y de entretenimiento extensa", Andre El-Mann, CEO FUNO.

Adicionalmente al proyecto de Mitikah, su desarrollo más importante, FUNO tiene siete proyectos en desarrollo que representan más de 452 mil m2 de área bruta rentable y que están terminados al 90 por ciento. Se espera que estas propiedades contribuyan mil 470 millones de pesos, una vez que estén estabilizados y que entren en operación dentro de 2017 y 2018, los ingresos que generarán estas propiedades son adicionales a los que genera actualmente la compañía sin requerir capital adicional.

Fibra Macquarie

- Los resultados del portafolio total de FIBRAMQ fueron los siguientes, ingreso operativo Neto (NOI) de 792.6 millones de pesos en el 2T17, en comparación con los 733.9 millones de pesos registrados en el 2T16, con una variación de 8.0 por ciento.
- Ocupación al cierre del periodo de 93.0 por ciento con 0 pb de variación respecto al 2T16.

"Con el apoyo de un entorno macroeconómico más positivo, nuestro experimentado equipo inmobiliario presentó fuertes resultados de arrendamiento, incrementos sólidos en los niveles de renta y mejor retención. Es importante destacar que hemos alcanzado un nivel récord de ABA arrendada, incluso cuando entraron en el portafolio un nuevo proyecto de desarrollo y vendimos dos edificios arrendados", Juan Monroy, director general de FIBRA Macquarie.

VESTA
CELEBRA SU QUINTO ANIVERSARIO EN LA BMV

VESTA celebra sus cinco años en la Bolsa Mexicana de Valores y ha conseguido 650 millones de dólares de capital mexicano y extranjero

POR **GABRIELA ESPINOSA GONZÁLEZ**
gabriela.espinosa@inmobiliare.com

Se ha posicionado como motor del desarrollo industrial en México y el mejor desempeño sustentable del continente

Tras posicionarse en el liderazgo del desarrollo y renta de naves, parques industriales y edificios inventario en México, Vesta -empresa mexicana-, celebra su quinto aniversario como empresa pública dentro de la Bolsa Mexicana de Valores –BMV-.

Durante ese tiempo, ha conseguido 650 millones de dólares de capital mexicano y extranjero, a través de la Bolsa Mexicana de Valores. Dichos recursos han sido invertidos en el desarrollo de propiedades, logrando duplicar su tamaño de 1.1 millones de metros cuadrados en el 2012 a 2.2 millones en la actualidad en edificios industriales, entre los que se encuentran edificios hechos a la medida, parques a la medida y naves de inventario.

A la fecha, se han cumplido parte de los compromisos del Plan Estratégico Vesta Visión 20/20, ya que, se espera llegar a 3.0 millones de metros cuadrados hacia el año 2020, constituyendo el triple de la superficie bruta arrendable que se tenía al momento de la colocación.

De la misma forma, las ventas se duplicaron de 51.8 millones de dólares en el 2012 a 105 millones de dólares, ventas estimadas para este año, pues al salir al mercado, la empresa tenía 26 colaboradores y hoy cuenta con 74.

Vesta está jugando un papel importante en la configuración de la Cuarta Revolución Industrial en México al consolidarse en sus naves la aplicación de tecnología de última generación en la producción avanzada automotriz y aeroespacial, robótica, digitalización e internet de las cosas con ubicaciones estratégicas en 13 estados del país, atrayendo así a empresas que son punta de lanza del nuevo concepto Industria 4.0.

Con el objetivo de potenciar el crecimiento sólido del desarrollo industrial del país, cuenta con la mano de obra más calificada a través de numerosos ingenieros especializados trabajando en las industrias que alberga.

Todo esto, logrado gracias a un sólido Gobierno Corporativo. El modelo de negocios está construido sin conflictos de interés al estar alineados los intereses de colaboradores y accionistas. Además, está soportado por inteligencia de mercado y una eficiente plataforma tecnológica de información. La organización tiene un sólido compromiso con la ética, manifestado en su ánimo de cambiar las condiciones del país y su contribución al planeta. Esto es parte del ADN de la empresa y una importante motivación para los colaboradores.

En materia de sustentabilidad, existe una fuerte inversión en programas ambientales y sociales. Fomenta en sus clientes, y en sus propios desarrollos, la construcción ecoeficiente con lineamientos diseñados para tal motivo, así como la certificación LEED® de sus edificios a la medida y sus oficinas. Adicionalmente, las oficinas corporativas están en proceso de certificación Well Building Standard®, enfocada al bienestar de sus colaboradores.

Gracias a estos esfuerzos, Vesta ha recibido reconocimientos como ser parte del IPC Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores por cuatro años consecutivos y el premio al Mejor Desempeño Sustentable del continente, otorgado por EcoVadis, plataforma calificadora líder de sustentabilidad.

SIGUE FLUYENDO EL FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL AL SECTOR INMOBILIARIO Y VIVIENDA

POR **CATALINA MARTÍNEZ / DANAE HERRERA RODRÍGUEZ**
catalina.martinez@inmobiliare.com
danae.rodriguez@inmobiliare.com

Crédito puente o financiamiento directo a las empresas desarrolladoras hacen posible un crecimiento importante en oferta de inmuebles en todos los sectores

El portafolio hipotecario del país se ha duplicado en los últimos 10 años, hoy en día cuenta con un valor de 2.1 billones de pesos y representa 11% del Producto Interno Bruto –PIB–, así lo refiere Enrique Margain Pitman, de acuerdo con datos de la Asociación de Bancos de México –ABM-. Cada año este portafolio ha registrado un incremento a tasas de dos dígitos, sin embargo en el último año ha aumentado 9% y continúa con un fuerte dinamismo, mientras que la tasa en morosidad se ha mantenido a la baja en niveles mínimos del 2.6 por ciento.

El portafolio hipotecario en México se duplicó en los últimos 10 años, hoy cuenta con un valor de 2.1 billones de pesos.

En términos de originación, 2016 se define como positivo, la banca colocó 139 mil créditos hipotecarios equivalente a 148 mil millones de pesos con un crecimiento de 9.2%, con un incremento importante en el crédito promedio derivado del alza en los valores de la vivienda de 11 por ciento. A nivel de todo el mercado hipotecario, se colocan más de 500 mil créditos por un importe arriba de los 300 mil millones de pesos.

En términos de adquisición en el 2017 –con números oficiales al mes de mayo–, registra una ligera disminución en el número de créditos bancarios, no obstante apunta un fuerte incremento de inversión en la colocación del 2 por ciento.

Scotiabank una historia de éxito en crédito hipotecario, coloca 25 mil millones de pesos al año

Luego de colocar ocho mil millones de pesos en crédito hipotecario en 2010 y 14 mil millones de pesos en 2013, hoy en día Scotiabank coloca 25 mil millones de pesos al año; tan sólo en 2016 se colocaron 24 mil 500 millones de pesos –equivalente a un aproximado de 20 mil créditos– y 10 mil 415 millones de pesos hasta el mes de mayo de 2017 –equivalente a cerca de 20 mil 720 créditos–, con expectativas de crecimiento de alrededor de 5% sobre 25 mil 700 millones de pesos. Aunado a ello, cuentan con un portafolio de 98 mil millones de pesos en cartera total y una tasa anual de crecimiento del 17 por ciento.

Enrique Margain, Scotiabank

"Fuimos el primer banco en regresar al crédito hipotecario en nuestro país en el año 2000, también fuimos el primer banco que empezó a trabajar con los brokers hipotecarios", enfatiza Margain Pitman, director ejecutivo de crédito hipotecario de Scotiabank.

Cuando la banca regresa el crédito hipotecario en el año 2000 las tasas de interés eran variables, arriba de 20%, con comisiones altas de 6% y plazos cortos, lo que implicaba pagos altos que se tenían que afrontar. Se contaba sólo con productos de adquisición y el financiamiento era hasta 65% del valor de una propiedad, no había seguro de desempleos y tampoco, existía el tema de la deducibilidad, historia que cambió en su totalidad con las tasas de interés cayendo hasta el 2013, llegando a niveles muy bajos y manteniéndose hasta la fecha.

Actualmente, las tazas son fijas por la totalidad de vida del crédito y las comisiones van de 0 a 2%, además de que existe una variedad amplia de plazos que permite ajustar la mensualidad del crédito hipotecario a las necesidades de cada persona. En materia de crédito hipotecario, Scotiabank cuenta con productos para cualquier necesidad, adquisición, construcción, remodelación, pago de pasivos y liquidez.

En destinos de crédito orienta básicamente 88% de su coalición a productos de adquisición, general o en cofinanciamiento, también a productos de adquisición en una etapa de construcción y un producto de preventa; cerca de 40% de los créditos tienen un cofinanciamiento, aspecto que Enrique Margain Pitman define como positivo, al permitir dar más recursos a los clientes.

Los créditos relacionados con la adquisición de vivienda han recibido un pequeño repunte de aproximadamente 100-110 puntos base, lo que representa una fortaleza, dado que solo ha incrementado la tasa de interés para adquisición en los bancos. "Esto habla de la fuerte competencia en el sector y del buen comportamiento que han tenido los portafolios hipotecarios en nuestro país, no el portafolio hipotecario bancario. Se compite no sólo por tasa de interés sino por servicio, asesoramiento y acompañamiento", señala Margain Pitman.

En temas relacionados a la colocación de vivienda nueva y usada, Scotiabank expone cifras de 60 y 40% respectivamente con un incremento de varios años en la colocación de vivienda usada, resultado del dinamismo en el mercado. En lo que respecta a la colocación de vivienda nueva, el banco observa un fuerte dinamismo en todo el Bajío, Querétaro, Monterrey y el Valle de México.

Finalmente, el Director Ejecutivo de Scotiabank hace referencia a los retos que enfrenta actualmente el sector vivienda, los cuales van de la mano con seguir construyendo soluciones con organismos de vivienda, entre otros retos, continuar con el cofinanciamiento y sacar al mercado más productos. En el tema de los 'no afiliados', destaca que existe la oportunidad de participar con las familias que no tienen acceso a un programa de vivienda y con esto crear productos, sobre todo, para 'no afiliados' entre cuatro y 10 salarios mínimos, lo que lo convierte en una tarea importante cuando existe un mercado muy amplio.

BBVA Bancomer destina 22 mil millones de pesos para el desarrollador inmobiliario en 2017

En todo el año 2017 BBVA Bancomer tiene destinado para el desarrollador inmobiliario 22 mil millones de pesos, al primer semestre ha destinado nueve mil millones de pesos en crédito puente y otros créditos relacionados con el desarrollador. En materia individual al cierre del primer semestre, ya se tienen financiados cerca de 13 mil hipotecas, a través de recursos Bancomer y créditos cofinanciados con el Infonavit y Fovissste.

Francisco Preciado, Citibanamex

Citibanamex contempla un plan de financiamiento al sector inmobiliario de mil 500 millones de dólares

"Nosotros tenemos un programa de crédito de comercio en Real Estate que contempla un monto de mil 500 millones de dólares, en este monto nosotros tenemos considerado tanto el financiamiento de inmuebles comerciales, como son naves industriales, centros comerciales, oficinas, hoteles –turismo y negocios– y también, tenemos un espacio apartado para el tema del financiamiento de vivienda", detalla Francisco Preciado Gutiérrez, Director de Real Estate de Banca Empresarial de Citibanamex.

Típicamente el financiamiento de vivienda se venía realizando a través del otorgamiento de créditos puente tradicional, sin embargo el banco incluye otro tipo de financiamientos directos a las empresas desarrolladoras.

De acuerdo con Citibanamex, en el caso de crédito puente tradicional, los montos de financiamiento dependen del valor de la construcción y del valor del precio de venta. "Los indicadores de vivienda de interés social son diferentes a los valores de media y residencial, tienen que ver de acuerdo al desarrollo, se hacen 'trajes a la medida' y se hacen estudios dependiendo de cada proyecto", puntualiza Preciado Gutiérrez.

Aunado a ello, su cartera de comercio en Real Estate que incluye financiamiento de inmuebles comerciales y financiamiento de vivienda, está constituida por aproximadamente 150 grupos. Hasta el primer semestre de 2017, Citibanamex ha colocado cerca de 65% de sus recursos.

Desarrolla Bancompara el Pre-aprobador, una herramienta 100% digital

Bancompara ha desarrollado la herramienta digital Pre-aprobador con el fin de permitirle al usuario conocer la cantidad estimada del crédito hipotecario, la probabilidad de aprobación y el número de bancos a los que puede aplicar de acuerdo a sus datos.
El Pre-Aprobador evalúa los ingresos reales y el comportamiento crediticio del usuario. "El objetivo principal es que las personas interesadas en un crédito hipotecario puedan conocer la posible respuesta de los bancos antes de invertir tiempo en un trámite que tal vez sea rechazado", comenta Julio Sánchez, Co-CEO de Bancompara.

Durante la primera fase del proceso, asesores calculan y evalúan los ingresos percibidos de los clientes; la segunda fase consiste en gestionar el trámite e ingresar el expediente del cliente directamente con los bancos seleccionados, quienes realizan un análisis del perfil del cliente con base en sus políticas internas, para determinar si es sujeto a crédito, sólo 2 de 4 expedientes ingresados logran la aprobación final.
Actualmente, cada mes se ingresa un aproximado de 60 expedientes, cantidad que incluye a clientes de toda la República Mexicana, en su mayoría de estados como Jalisco, Nuevo León, Ciudad de México, Querétaro y Morelos.

En ese sentido, Bancompara tiene como su principal objetivo, empoderar a sus clientes a través de información útil y personalizada. "Brindamos a nuestros clientes asesoría gratuita durante todo el proceso resolviendo todas sus dudas y ayudándolos a explorar las diferentes opciones que tienen para comenzar a formar su patrimonio". Bernardo Silva, Co-CEO de Bancompara.

Enrique Espinosa, Bx+

Desde 2016 Bx+ registra un crecimiento superior a 250% en el monto financiado a desarrolladores inmobiliarios

Al cierre de mayo de 2017, Bx+ cuenta con alrededor de cuatro mil 600 viviendas en construcción financiadas, lo que representan casi dos mil millones de pesos de crédito contratado con clientes desarrolladores, siendo su objetivo principal, triplicar dichas cifras en los siguientes 12 a 18 meses. Desde el arranque de 2016 hasta el día de hoy, Bx+ ha crecido más de 250% en el monto financiado a desarrolladores inmobiliarios.

De acuerdo con datos emitidos por la institución bancaria, cuentan con más de 40 clientes activos y su enfoque, provisionalmente está en apuntalar a desarrolladores de vivienda sólo en deuda. "La forma de operar de Bx+ permite ofrecer financiamientos personalizados con amplia flexibilidad en las condiciones otorgadas y sobre todo, en un tiempo muy corto de aprobación y ejecución. Adicionalmente, estamos trabajando con la Sociedad Hipotecaria Federal –SHF– para ampliar nuestra oferta de financiamiento", explica Enrique Espinosa, director de Banca Inmobiliaria de Bx+.

La banca coloca más de **500 mil créditos** a nivel de todo el mercado hipotecario

Dicho banco señala que su financiamiento de inmuebles comerciales representa cerca de 20% destinado a hoteles, 20% a centros comerciales, 40% en edificios industriales y 20% en la parte de oficinas. En cuanto al financiamiento de vivienda 60% es crédito puente y 40% otro tipo de financiamiento.

Del plan de financiamiento de mil 500 millones de dólares, vivienda representa entre 10-20%, "la parte fuerte de nuestro programa de comercio de Real Estate está en propiedades comerciales", destaca el directivo.

Finalmente, Citibamex resalta que en el último semestre del año, han recibido más solicitudes de crédito para la construcción de vivienda media y residencial, además de solicitudes referentes a la construcción de desarrollos mixtos, lo cuales han tenido un gran auge recientemente.

Vinte coloca 500 millones de pesos en la BMV con un modelo de negocio flexible

Vinte realizó la colocación de un total de 500 millones de pesos en deuda a largo plazo en la Bolsa Mexicana de Valores mediante dos emisiones con plazos de 5 y 10 años, resultado de su modelo de negocio y los recursos financieros que han obtenido a través del tiempo, así lo explica su director de finanzas, Domingo Valdés.

Desde hace 14 años esta empresa inmobiliaria inició con el primer crédito puente y hace 10 años logró capitalizarse con una de las entidades del Banco Mundial, obteniendo una línea de crédito que marcó una diferencia importante y le permitió replicar su modelo de negocio.

Con una estructura muy sólida y con un modelo de negocio rentable, Vinte ha hecho frente a las dificultades que han sacudido al sector, tales como la crisis de Lehman Brothers en 2009, época durante la cual, obtuvo grandes oportunidades y registró un crecimiento de 52 por ciento. En marzo de 2011, Vinte logra salir a la Bolsa con una emisión de 100 millones de pesos, colocación que le abrió la puerta al mercado y trajo consigo una sobredemanda que le permitió realizar una segunda colocación de otros 100 millones de pesos en junio del mismo año.

Para 2012, Vinte emite 200 millones de pesos y firma una línea de crédito a largo plazo con KfW -Banco de Desa-

MEXICO INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY *summit*

NOVEMBER 21-22, 2017
SHERATON MARIA ISABEL, MEXICO CITY

ORDER YOUR TICKETS AT
www.mexicobusinessevents.com/infrastructure
Enter this code to receive a special discount:
InmobiliareMBE

Be part of the discussion at
the premier industry event of the year.
On the agenda:

- Mixed-Use Real Estate and Verticalization
- Financing Developments through the BMV
- Social Impact Issues
- Integrating Developments into the Urban Landscape
- Smart Cities

and much more...

CALL NOW TO BOOK YOUR SPONSORSHIP PACKAGE
Join the leading companies taking advantage
of our unique branding opportunities

Contact **Paulina Fernández** for more information
+52 55 5263 0226 | pf@mexicobusinesspublishing.com

SENER SECRETARÍA DE ENERGÍA | Honeywell THE POWER OF CONNECTED | MEXICO INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY REVIEW | MEXICO BUSINESS EVENTS | MEXICO BUSINESS PUBLISHING

www.mexicobusinessevents.com/infrastructure

rrollo Alemán-. El 2014 se volvió un año muy rentable para la empresa al colocar otros 200 millones de pesos, colocación que actualmente sigue vigente. "Vinte14 fue a cinco años, vence en un año y medio en 2019", detalla Domingo Valdés.

Posteriormente en 2016 se crea el IPO de Vinte, otro mecanismo de financiamiento. "Después del IPO acabamos con una empresa más sólida con un 40% del aumento del capital contable que las calificadoras vieron con perspectiva positiva, esto nos ayudó a hacer la colocación que hicimos la semana pasada –Vinte17 y Vinte17-2–."

Actualmente, la inmobiliaria mexicana tiene dos mil 600 millones de pesos de deuda contratada y dispuestos mil 300 millones de pesos, la cantidad de dos mil 600 millones incluye el crédito obtenido con el banco chino ICBC, recursos que de acuerdo a los datos del Director de Finanzas de Vinte, serán 100% destinados para impulso de proyectos.

Asimismo, hoy en día Vinte mantiene una línea de crédito con tres bancos de desarrollo, hace siete meses consiguió firmar una línea de 350 millones de pesos a cinco años con el IFC, posteriormente destaca la firma de un crédito a siete años por 300 millones de pesos con el BID -Banco Interamericano de Desarrollo- y finalmente la del KfW a tasa fija que hoy se vuelve uno de sus proyectos más atractivos.

"El modelo de negocio de Vinte tiene mucha flexibilidad para poder desplazar vivienda de diferentes segmentos a través de adquirir tierra muy bien ubicada, hacer obras de infraestructura, diseño con un nivel de detalle que nos ayuda a tener esa flexibilidad de vivienda social, media, media-residencial (...) La gran mayoría de nuestras ventas viene por recomendación, entonces hicimos un muy buen trabajo de entrega de producto", Domingo Valdés, director de finanzas de Vinte.

Ramón Cuesta, Serfimex

Serfimex Capital coloca 5.8 mil millones de pesos para la construcción de 14.8 mil viviendas

En crédito colocado, Serfimex Capital ha acumulado 5.8 mil millones de pesos, sin cambio en comparación al resultado de los primeros cuatro meses de 2016; dichos recursos invertidos permitirán la construcción de alrededor de 14.8 mil viviendas, destaca Ramón Cuesta Arenas, director de Crédito Puente.

Serfimex Capital se encuentra a la expectativa de crecer su cartera con el soporte de diferentes líneas de financiamiento por parte de la banca de desarrollo con una perspectiva a duplicarla anualmente, fondos que se aplicarán a perfilar proyectos en el periodo de 2017-2019, sobre diversos mercados como la península de Yucatán, Baja California, Estado de México y Ciudad de México, la cual registra un crecimiento significativo con el reordenamiento en busca de una mejor movilidad.

De acuerdo al reporte en sector vivienda –hasta marzo de 2017–, el índice de inversión fija bruta en construcción residencial tuvo un repunte significativo al mostrar un crecimiento interanual de 6.1%, durante el primer trimestre del año el índice acumuló un crecimiento promedio de 2.3 % en comparación con el mismo periodo de 2016, el cual fue superior al observado para la construcción en su conjunto y la economía en general.
Cuesta Arenas resalta que las tasas de crédito seguirán siendo atractivas y se espera continúe la creciente en el mercado para abrir grandes oportunidades. En relación a la cartera de desarrolladores, Serfimex Capital espera duplicar la colocación de manera anual hasta el 2019, con lo que se pretende apoyar alrededor de 42 proyectos de vivienda. "Siendo el perfil de nuestros clientes desarrolladores, con experiencia en vivienda de interés social, medio y residencial en las principales ciudades del país e interesados en el financiamiento de proyectos nuevos", finaliza.

RESIDENCIAL · CAMPO DE GOLF · CLUB NÁUTICO

increíblemente

MUY CERCA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

AMANALI
COUNTRY CLUB & NÁUTICA

amanali.com.mx
T. 5393 1666

MAYOR PLUSVALÍA EN PROYECTOS QUE OFRECEN UBICACIÓN Y CALIDAD DE VIDA

Un ejemplo de ello, se observa en el Club de Golf Bosques ubicado en Bosques de las Lomas –Cuajimalpa, Ciudad de México-, aquí se disfrutan las vistas espectaculares desde cualquier punto, el campo de Golf está diseñado por Nicklaus Design y la casa club, vialidades, así como áreas comunes fueron diseñadas por Humberto Artigas. Este desarrollo cuenta con 19 torres, más de 360 mil metros cuadrados de áreas verdes, zonas boscosas y lagos internos, además de amenidades exclusivas como restaurante *gourmet, boutique*, canchas de tenis, paddle y albercas externa e interna, entre otras. En este desarrollo, la plusvalía ha sido notable, ya que, durante 22 años -independientemente de crisis y devaluaciones-, el precio por metro cuadrado ha subido año con año de manera ponderada 17% en dólares.

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

Históricamente, invertir en bienes raíces es un buen refugio de los capitales debido a que un inmueble nunca pierde su valor en el tiempo, por el contrario, siempre tendrá un mejor precio. Algunas caracteristicas muy importantes para que el inmueble tenga una buena plusvalía es contar con una ubicación excelente y que sean proyectos inmobiliarios con diferenciadores importantes que lo hagan ser irrepetible..

Los precios de la vivienda nueva han aumentado y de acuerdo con el Índice SHF de Precios de la Vivienda se mostró que la vivienda nueva a nivel nacional tuvo un aumento de 8.11%, respecto a la zona metropolitana del Valle de México creció 7.15% real en el cuarto trimestre de 2016 en comparación con 2015.

En el Informe de Coyuntura Inmobiliaria de Tinsa México –Zona Metropolitana de la CDMX al Segundo Trimestre de 2017-, se destacó que las ventas del trimestre actual, respecto del 1T2017 fue positivo para los segmentos Medio con 17.6%, Residencial con 25.3% y Residencial Plus con 26.9%, lo que representa un total de cuatro mil 817 ventas.

Para el cierre de 2016, el sitio especializado Inmuebles24 detalló que las "delegaciones Miguel Hidalgo, Tlalpan, Benito Juárez, Magdalena Contreras y Cuajimalpa se consolidaron como las más rentables y de mayor plusvalía en la Ciudad de México con aumentos en sus precios de venta anual de entre 6.8% y 9.7%, muy por encima del promedio de 2.3% registrado en la Ciudad de México en 2016".

De acuerdo con el documento dado a conocer por la Lamudi.com.mx define a la plusvalía de un inmueble como el valor que van agregando las propiedades con el paso del tiempo, esto se traduce en el incremento del precio de la propiedad comercial o de venta. Se debe destacar que la plusvalía real es cuando el "incremento de valor supera los niveles de inflación, de tal forma que ambos no pueden crecer en ritmos iguales, la plusvalía siempre debe ser superior para existir de manera real".

Por su parte, Propiedades.com dio a conocer su Reporte de Mercado del sector inmobiliario donde define a la plusvalía como "el retorno neto que se obtiene de una propiedad una vez que se descuenta el efecto inflacionario. Es decir, es la ganancia efectiva de una inversión tras calcular su Valor Presente Neto".

El Reporte de Mercado de Zona Bosques de las Lomas –abril 2017 correspondiente al Segundo Semestre de 2016-, se destaca que la Ciudad de México registró en 2016 una plusvalía anual de 14.75% y para la zona Bosques de las Lomas "esperamos que continúe como una de las zonas que ofrece un grado notable de habitabilidad en la ciudad por lo que cabría esperar un crecimiento sostenido de su rentabilidad durante 2017."

De acuerdo con Diego Sánchez Navarro de Grupo Desarrolla, los factores que determinan una alta plusvalía en los desarrollos son los conceptos de máxima calidad de vida donde se brinda seguridad, amenidades, comunidad, áreas verdes y muy buenas ubicaciones, así como diseños arquitectónicos de primer nivel.

Al respecto, Eugene Towle, socio director de Softec explica que en los desarrollos Club de Golf Bosques y Club Residencial Bosques, se tuvo una estrategia arquitectónica de largo plazo correcta y "ellos invirtieron en hacer una gran diseño arquitectónico, eso ha hecho que su producto, tenga crecimiento de valor en el tiempo mayor a los productos parecidos en la zona y por ello, sí rinde haber invertido en un mejor producto".

Agrega que hubo factores importantes que beneficiaron a este par de desarrollos con porcentajes de plusvalía altos, sobre todo, si se toma en cuenta que en la zona poniente de la Ciudad de México en el segmento residencial plus desde 1997 se ha tenido una plusvalía de 5% anual.

"A ellos les ayudaron varias cosas porque cuando ellos empezaron la construcción -era la orilla de la ciudad-, este proyecto si recuerdo bien, se empezó a planear a finales de los años 80 y la ciudad terminaba ahí y durante los años que ellos han venido desarrollando, la ciudad los rebasó haciendo Interlomas, Cuajimalpa se pobló y todo eso, contribuyó a que éste se convirtiera en un oasis muy deseable", declara Gene Towle.

Otro elemento importante que contribuyó a la alta plusvalía de los desarrollos de Club de Golf Bosques y Club Residencial Bosques, fue que no realizaron un fraccionamiento típico de los que se hacían en la zona en esa época –casas o departamentos-, ellos optaron por "hacer torres de departamentos y un campo de golf, así como una casa club donde crearon una comunidad y eso es algo que la gente valoró mucho", remata Towle en entrevista.

EVOLUCIÓN DE PRECIOS EN EL SECTOR RESIDENCIAL

Promedio de PRECIO POR M2 TRIMESTRE

PLAZA	CLASIFICACION	2Q07	2Q08	2Q09	2Q10
CDMX	Media	$12,502	$13,475	$14,380	$15,269
	Residencial	$17,349	$18,184	$19,404	$20,416
	Residencial Plus	**$19,668**	**$20,074**	**$22,863**	**$22,933**
Monterrey	Media	$6,147	$6,546	$6,637	$7,022
	Residencial	$9,699	$10,161	$11,544	$12,438
	Residencial Plus	$14,589	$14,226	$14,809	$17,235
Puebla	Media	$6,491	$7,045	$7,492	$7,818
	Residencial	$9,143	$8,906	$9,967	$9,763
	Residencial Plus	$11,737	$11,937	$14,349	$15,014

Otro ejemplo que confirma la regla es Club Residencial Bosques -localizado en Bosques de las Lomas en Cuajimalpa, Ciudad de México- el precio por metro cuadrado ha subido año con año de manera ponderada 20% en pesos en los últimos 10 años, lo que se traduce en otra plusvalía muy por encima del mercado. Aunque en este desarrollo, tanto terreno y departamentos son más chicos, el concepto es el mismo que Club de Golf Bosques en un terreno sin campo de golf, pero con 80 mil metros cuadrados de áreas verdes y una Casa Club con todas las amenidades exclusivas como restaurante *gourmet*, *boutique*, canchas de tenis, paddle, albercas externa e interna, entre otras. Este desarrollo cuenta con nueve torres que han sido diseñadas por Sordo Madaleno, KMD y Humberto Artigas, quien también diseño la casa club, áreas comunes y vialidades..

2Q11	2Q12	2Q13	2Q14	2Q15	2Q16	2Q17
$16,433	$17,186	$17,718	$19,336	$21,132	$23,069	$25,752
$22,018	$23,795	$25,728	$28,462	$30,894	$33,690	$38,238
$23,893	**$27,673**	**$29,946**	**$32,627**	**$39,085**	**$48,061**	**$54,722**
$7,380	$7,661	$8,169	$8,336	$8,270	$8,628	$9,607
$14,646	$14,953	$16,593	$16,886	$17,422	$18,871	$22,542
$18,114	$22,575	$25,609	$28,268	$28,708	$31,534	$39,995
$8,525	$8,869	$9,840	$10,842	$11,545	$11,889	$12,652
$10,853	$11,654	$13,152	$14,406	$15,333	$17,254	$19,452
$15,554	$16,050	$16,083	$16,254	$17,210	$21,939	$20,604

CITY RENT, SÍRENTA Y METRO BUILDINGS SERÁN LOS PRIMEROS EN EL MERCADO DE VIVIENDA EN RENTA

City Rent de Abilia

City Rent opera en Parques Polanco, su primer torre de vivienda en renta y cuenta con 80 residentes del total de 306 departamentos

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

En el corto plazo la Ciudad de México tendrá una oferta importante de departamentos en renta operados por administradores institucionales

Cerca del 30% de la población renta una vivienda. Todo parece indicar que algunos temores relacionados con el modelo de vivienda en renta por parte de los arrendatarios se han disipado y es que, recientemente, han surgido distintos operadores institucionales de vivienda en renta que han decidido invertir e iniciar sus operaciones en la Ciudad de México por ser considerada la principal ciudad del país y tener condiciones favorables para las ubicaciones de los desarrollos en renta como vialidades, corredores de oficinas y zonas con buena infraestructura que presentan una oportunidad para estos desarrollos.

Francisco Andragnes, Chief Executive Officer de Metro Buildings, resalta que "inicialmente, se pensaba que los retos para este sector sería el lograr desalojar a inquilinos en incumplimiento o poder obtener financiamiento para el desarrollo de los proyectos. La experiencia nos ha mostrado que la mejor herramienta para tener un portafolio saludable y no tener procesos complicados; en primer lugar, llevar a cabo un proceso riguroso de selección de inquilinos y capacidad de pago; en segundo lugar, el tener una administración institucional en el cual la documentación legal es sólida y adecuada. Por otro lado, el financiamiento está disponible – por ejemplo en nuestro caso tenemos financiamiento de Sociedad Hipotecaria Federal, entidad pública que ha sido fundamental para el desarrollo del sector, con condiciones muy adecuadas-. Consideramos que hay factores como la demografía y la movilidad de las personas que favorecen a este tipo de activo. Además, es un activo con resiliencia ante coyunturas económicas".

Abilia incursiona en vivienda en renta: City Rent

Fue en 2013 cuando la empresa Abilia comenzó a vislumbrar en su plan de negocios el incursionar en la vivienda en renta, Parques Polanco es uno de sus desarrollos insignia ubicado en Polanco conformado por 11 torres de departamentos desarrollados en cuatro fases y diseñados por

City Rent de Abilia

City Rent de Abilia

distintas firmas de arquitectura, además cuentan con acceso al centro comercial aledaño. Tras algunos análisis deciden que en 2014 comenzara la construcción de la última torre enfocada a la oferta de renta, ya que tradicionalmente, Abilia había sido referente en departamentos de vivienda en venta.

City Rent es una unidad de negocio de Abilia encargada encargada de la administración de estas propiedades en renta que al momento ya cuenta con 80 residentes del total de 306 departamentos distribuidos en 30 niveles con modelos unidades como tipo estudio, una, dos y tres recámaras con un metraje de entre 40 a 150. Entre las amenidades –distribuidas en planta baja y alta-. Cuenta con un club room – futbolito, billar y pantallas-, gimnasio, salón para fiestas, servicio de café, business center y un gran parque de aproximadamente 15 mil metros cuadrados –compartido con las torres de vivienda en venta y es el punto central del desarrollo-.

Oficialmente, la torre de renta comenzó a operar en el mes de febrero y al respecto, Santiago Mancebo Landa, director de City Rent se muestra complacido en la entrevista cuando relata que la respuesta del público ha sido muy buena y menciona que hicieron un proyecto muy contemporáneo, pensando mucho en el tipo de acabados y áreas comunes, donde las amenidades han sido bien recibidas. "Nosotros realizamos la operación de los inmuebles, fue una decisión de las más importantes porque para operar se debe contratar equipo, capacitar a las personas y también estar pendiente del activo, sí ha sido mucho esfuerzo pero ha pagado bien porque estamos parados en una plataforma en la que nos sentimos cómodos, controlada por nosotros al igual que el activo y eso, nos gusta mucho".

En cuanto al perfil de cliente, confiesa que están recibiendo al usuario planteado, debido a que el desarrollo está en un entorno muy corporativo donde hay un mercado importante de profesionales con edades entre 30 y 40 años de edad con trabajo en la misma zona. Por las características del proyecto, han recibido desde familias por el parque -que es ideal para los niños y su seguridad-, adultos mayores y jóvenes, una de las ventajas en cuanto a la ubicación es la facilidad para caminar a realizar compras al centro comercial, bancos o salir a cenar.

Para la prospección del cliente, City Rent está diseñando un proceso con un socio proveedor para encontrar al arrendatario correcto porque a final de cuentas se está creando una comunidad y es necesario que cuente con determinados valores. "El perfilamiento viene desde su capacidad de pago, revisamos el buró de crédito para asegurarnos de que es una persona cumplida y luego, checamos temas cualitativos como que no estén en lista negra y no hayan

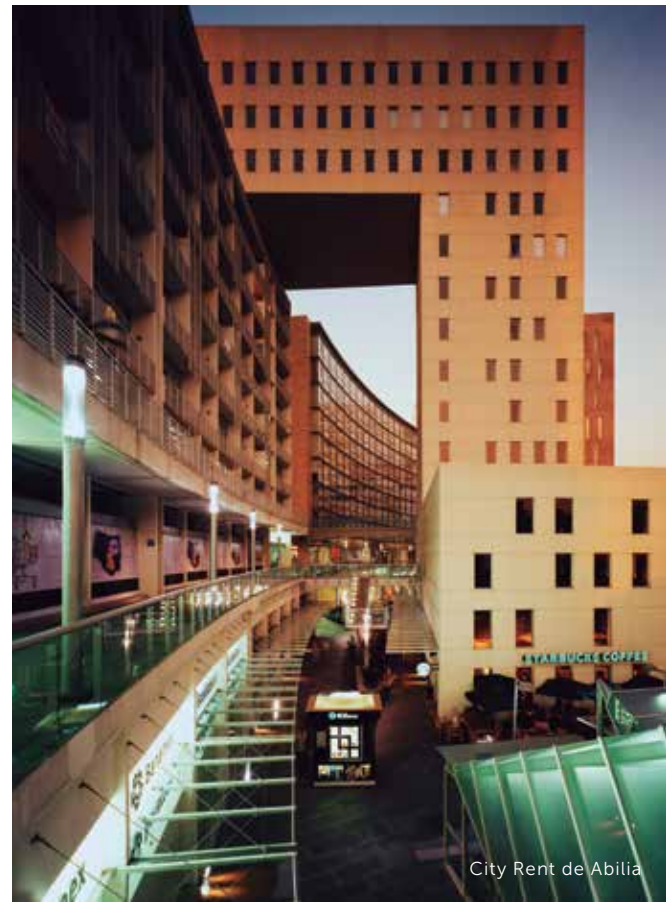
cometido algún delito. Cosas, que si bien, nos dan cierta seguridad como negocio, también ayudan a este perfil de comunidad y dan la seguridad de nuestros residentes. El rango de precios está entre 15 a 30 mil pesos mensuales", detalla Santiago Mancebo.

Respecto a los contratos de arrendamiento, las opciones son desde los seis hasta los 18 meses, entre los requisitos es un depósito y primer mes de renta, donde para dar mayor facilidad a los residentes; se incluirá el mantenimiento, luz, agua y gas, además de que se hace entrega de factura por el pago. Los departamentos se entregan completamente terminados con electrodomésticos –estufa, horno- refrigerador, microondas y centro de lavado, así como todas las carpinterías, clósets y baños terminados. Una de las ventajas con este tipo de departamentos en renta, con un operador institucional, es que cualquier desperfecto es arreglado por parte de la administración del inmueble, donde con sólo levantar el interfon y reportar el desperfecto, la solución llega de inmediato.

El modelo de vivienda en renta institucional tardó algunos años en llegar a México en comparación con EEUU porque había temores generalizados como la incertidumbre legal para poder sacar al inquilino que no pagaba y de acuerdo con el Director de City Rent "en realidad esto acabó siendo una especie de tabú o de mito porque en la práctica las leyes han ido mejorando claramente de 10 años para acá. Los tiempos para sacar a estos inquilinos problemáticos se han reducido, entonces eso mitiga riesgos del negocio. Ese era desde mi punto de vista el gran miedo que había entre los inversionistas. También, había cierto temor de qué tan difícil era operar estos edificios, pero te puedo decir que en nuestra experiencia y lo que vemos en el mercado es que ya nos dimos cuenta que es un negocio noble, manejable y con muchos beneficios para el usuario final".

Por el momento, City Rent se enfoca en la Ciudad de México, sin embargo no pierden de vista otros mercados que les interesan como Guadalajara, Querétaro o Monterrey –plaza interesante donde buscan oportunidades constantemente-. Si bien, el modelo de hacer una o dos torres de vivienda en renta dentro de los actuales desarrollos de usos mixtos de Abilia, todavía no es algo definido, "para nosotros es muy fácil detonar la vivienda en renta, entonces hay un par de nuestros desarrollos grandes donde estamos ya evaluando empezar con más torres de vivienda en renta y además, estamos comprando tierra".

"Ya tenemos algunos terrenos controlados donde vamos a empezar en la Ciudad de México, entre las delegaciones que nos interesa son Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Álvaro Obregón y la zona de Santa Fe. Esta vida urbana hace una sinergia natural con los proyectos de vivienda en general y con los de vivienda en renta, entonces todas las periferias de los centros de trabajo



City Rent de Abilia

como Polanco, Reforma, Santa Fe, Insurgentes, todos esos corredores y sus alrededores, son lugares naturales para proyectos de este tipo", explica Santiago Mancebo.

Los beneficios para las personas que optan por una renta de vivienda con un operador institucional, en palabras del Director de City Rent, son muy claras porque las personas viven en un lugar de calidad en un edificio construido con estándares de seguridad y materiales. Agrega que, los inquilinos viven de manera cómoda y se cuenta con sistemas contra incendio, sismos y tiene circuito cerrado por lo que viven en un edificio clase A y eso es algo que los clientes valoran mucho, contar con amenidades y todo incluido en un pago, en contraste con rentar al mismo precio en un departamento fuera de este desarrollo, pero sin estos plus.

Entre los residentes ya cuentan con algunos que laboran en los corporativos importantes de la zona, por lo que les interesa hacer algún tipo de alianza con las empresas porque para ellos representa una solución el ofrecer a sus directivos una vivienda segura y cercana. "Entonces, sí ya tenemos alguna gente dentro del edificio y estamos en pláticas con varios corporativos de la zona. Definitivamente estos edificios institucionales le agregan mucho valor al stock existente de vivienda en la ciudad. Son edificios que se piensan de otra manera, tienen una funcionalidad muy particular por su seguridad, pero desde luego que elevan el nivel de la vivienda en la ciudad, sin duda", resalta Mancebo Landa.

SíRenta

Miguel Ángel Enriquez

Octavio González Ochoa

SíRENTA iniciará operaciones con las primeras seis torres con recursos de su CKD

La razón que exponen en SíRENTA acerca de por qué apostar por la vivienda en renta es muy clara "te da flexibilidad" y la vida actual así lo demanda, mayor movilidad porque por cambio de empresa hoy estás en una zona y mañana en otro lugar. Miguel Angel Enriquez, director de Operaciones de SíRENTA, detalla que en cuanto a los perfiles han encontrado que la gente de mayores ingresos tiende más a rentar que las personas de menores ingresos porque financieramente, hoy en México dadas las tasas de interés y los requerimientos de los bancos o instituciones financieras, hace mucho más cara la compra que la renta.

"Aunque tendremos opciones de renta para las diferentes necesidades, estamos muy enfocados en que siempre se genere un ahorro para el inquilino cuando lo compara con comprar una propiedad a crédito. Nosotros, vemos que rentar sea más barato que la mensualidad de una hipoteca por el mismo tipo de propiedad", complementa Miguel Angel Enriquez.

Al respecto, Octavio González Ochoa, director general de SíRENTA refuerza que muchas veces al comprar no es necesariamente lo que el cliente quiere, sino para lo que le alcanza y en el caso de la renta, existe mayor posibilidad de acceder a lo que le gusta al cliente.

En complemento, el Director de Operaciones de SíRENTA explica que "cuando una persona compra una casa mediante crédito hipotecario, generalmente se destina hasta 30% de los ingresos para este pago. En contraste, nosotros dependiendo del perfil del inquilino y el tipo de producto, los potenciales clientes destinarán entre 20 y 40% de su ingreso y la explicación es que algunos jóvenes u hogares de reciente creación privilegian la ubicación, sin pagar un coche, escuela de los hijos, etcétera. La capacidad de pago se vuelve distinta y eso es lo que analizamos en cada cliente".

SíRENTA está en el proceso de construcción de sus primeras tres torres de vivienda en renta y habrá tres más que por el momento están en proceso de aprobación por parte del Consejo. Por el momento, sólo están concentrados en la zona poniente de la Ciudad de México, desarrollan sólo en la zona metropolitana y en este primera etapa, no están viendo proyectos fuera de la zona porque aquí han identificado que habrá mayor crecimiento.

Las primeras unidades a desarrollar serán 465 y posteriormente, tendrán un plan de desarrollo anual de entre 500 y mil unidades para generar una masa crítica importante para ofrecer más opciones de unidades en renta a los clientes, las dimensiones promedio de los departamentos serán entre 50 a 250 metros cuadrados.

Algo que no pierden de vista es que los clientes estarán conformados por

(continúa en página 122)

haciendacantalagua.com

HACIENDA
CANTALAGUA

Hotel • Fraccionamiento • Golf

VENTA DE
LOTES RESIDENCIALES

Informes

044 (55) 4129 8866

Homie: Plataforma para encontrar departamento en renta, prospecta cerrar 2018 con 150 millones de pesos en transacciones

Homie es un intermediario entre el arrendatario y arrendador, después de que Jordi Greenham conoció las complejidades de rentar un departamento se comenzó a cuestionar el funcionamiento de la industria y por ello, desarrollo esta empresa que lleva dos años en operación a través de una plataforma donde han rentado a más de 200 inquilinos con una tasa de morosidad de 0% cuando la industria maneja 20 por ciento.

"Nosotros intervenimos a lo largo del proceso de arrendamiento con tecnología para hacerlo más eficiente y seguro. Nuestros honorarios son cubiertos por el propietario y es un success fee del 25% del primer mes de renta y un servicing fee del 5% mensual de las siguientes rentas. En mi opinión, en el pasado por falta de tecnología, se tenía muy poco acceso a la información de tus inquilinos y por esa razón los propietarios tienden a sobreprotegerse, pero en realidad es mucho mejor saber exactamente cuál es el hábito de pagos, puesto, sueldo, comportamiento en redes, etcétera, de un prospecto", detalla Jordi Greenham, CEO de Homie.

Hasta el momento han publicado más de 700 departamentos con una renta promedio de 17 mil pesos mensuales, durante los dos años han realizado transacciones mayores a 30 millones de pesos y esperan llegar a 150 millones de pesos para el 2018. Muchos de los inquilinos que recurren a Homie son principalmente extranjeros y personas de la Ciudad de México con edades entre 25 y 45 años que buscan nuevas propuestas que agreguen valor a su vida.

Para aprobar a un cliente, Homie tiene un modelo predictivo que considera cientos de variables, sin embargo la mayor concentración del puntaje se relaciona con dos áreas; los ingresos, aquí consideran el estilo de vida del interesado y sus deudas, entre otras cosas porque en la industria de forma tradicional sólo se fijan en los ingresos pero no analizan la capacidad de pago y en segundo lugar, los hábitos de pago donde estudiamos el historial crediticio del aplicante para ver si tiene adeudos y saber el grado de cumplimiento en sus compromisos de pago.

"Nosotros proporcionamos todas las herramientas para generar cuantos más contactos posibles, por ejemplo, publicamos en +10 listados y nuestra plataforma se pueden reservar citas 24/7 -esto nos ayuda muchísimo a incrementar la conversión y tiempos de colocación-. Además, seleccionamos con nuestra tecnología al mejor inquilino, nos encargamos de hacer la cobranza, ofrecemos una garantía de pago puntual que significa que si el inquilino no paga a tiempo Homie te paga la renta y contamos con una póliza jurídica que en caso de ser necesario puede hacer la recuperación del inmueble en menos de cuatro meses", explica el CEO de Homie.

Jordi Greenham, Homie

Uno de los requisitos que piden en Homie para dar una propiedad en renta es una aportación a fondo perdido que es el equivalente al pago de una póliza jurídica, por lo tanto, la plataforma cuenta con un algoritmo que es un modelo predictivo basado en estadística que asigna un score a los prospectos y en función de ello, así como el nivel de riesgo, definen el porcentaje sobre el mes de renta en promedio sus inquilinos están entre 20 y 40% del mes de renta, complementa Jordi Greenham.

En cuanto al tiempo del contrato explica que "por ley el contrato de arrendamiento no puede ser inferior a 12 meses, de lo contrario se considera nulo y en caso de un proceso judicial el propietario tendría que atenerse al contrato proporcionado por los juzgados civiles donde están muy desprotegidos. En nuestro caso todos los contratos tienen una duración de al menos 12 meses, sin embargo, en caso de querer desocupar el departamento contamos con una cláusula de salida diplomática donde con un determinado preaviso puedes desocupar el departamento sin penalización monetaria".

Ante la realidad de que ellos han detectado a más personas buscando propiedad para rentar, Homie considera que es una oportunidad ideal para todos los propietarios que no trabajan con la plataforma donde el proceso de arrendamiento dura 20 meses menos que el tradicional y es más seguro.

Jordi Greenham, enfatiza que la Ciudad de México ha tenido un auge impresionante en rentas donde observa que las delegaciones con más demanda son Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Benito Juárez; la primera, tiene un porcentaje de vivienda en renta muy alto. "Ahora, estamos en fase de levantamiento de nuestra segunda ronda de capital que tiene como objetivo impulsar el crecimiento del inventario y consolidar Ciudad de México, además de iniciar la apertura de ciudades como Guadalajara y Monterrey. A mediano plazo, nos encantaría abrir en Colombia, Perú, Chile y Argentina".

THE REAL DEAL

SOUTH FLORIDA REAL ESTATE NEWS

4TH ANNUAL

MIAMI REAL ESTATE SHOWCASE + FORUM

4 / 50+ / 4,500+

SAVE the DATE

OCTOBER 26, 2017

11AM-5PM / SOHO STUDIOS / WYNWOOD

THE HIGHLANDS

THE PALMS

U.S. IMMIGRATION FUND
EXCLUSIVE EB-5/
REGIONAL CENTER PARTNER

DouglasElliman EST. 1911 REAL ESTATE

RELATED

EWM REALTY INTERNATIONAL

ONE | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY
DEVELOPMENT DIVISION

FORTUNE INTERNATIONAL GROUP

MERIDIAN CAPITAL GROUP

RINALDI GROUP, INC.

PORCELANOSA
TILE / KITCHEN / BATH / HARDWOOD

LATCH

SAMSUNG

FOR SPONSORSHIP INFORMATION PLEASE EMAIL **FORUM@THEREALDEAL.COM**

Metro Buildings

distintos tipos de personas como familias, solteros, roommies, adultos mayores, parejas y personas con mascotas. Además, hay otras variables, por ejemplo la tecnología –acceso a internet-, paquetería por el comercio electrónico, las mascotas requerirán espacios para pasear y bañarlos.

En cuanto a la prospección del cliente, "lo que estamos haciendo es analizar realmente la capacidad de pago y moral del potencial inquilino, por dos situaciones, evidentemente el pago para no tener problemas de cobranza y en el segundo caso, para evitar problemas de extinción de dominio porque el objetivo no es tener un inquilino complicado", menciona Miguel Angel Enriquez.

Adicionalmente, Octavio González Ochoa dice que "nosotros estamos ampliando el abanico de formas de pago, todas bajo procesos, fiscalizadas, con facturas y eso, también es importante para algún segmento al que estamos enfocados donde les piden factura y de lo contrario, cómo deduces ciertos gastos, aquí si lo hay. Si se compara con el mercado informal donde todo es en efectivo, no hay transacciones, facturas ni pago de impuestos".

Francisco Andragnes, Metro Buildings

Metro Buildings tendrá uno de los proyectos que cumplirá con los lineamientos del Plan Maestro Granadas: Lago Neuchatel

Metro Buildings es pionero y cuenta con gran trayectoria en el sector de vivienda en renta en México y Chile con un equipo especializado que ha participado en el desarrollo de este producto desde hace más de 10 años. La empresa está desarrollando sus propios proyectos a través de capital captado a través de un fondo cerrado, fue en 2016 que adquirió un portafolio de seis proyectos en Ciudad de México y Monterrey, a través de un fondo americano e inversionista local, por lo que la administración la realiza Metro Buildings y representa un total de dos mil 200 unidades en ambas ubicaciones.

"Seguimos trabajando activamente en nuestros planes de expansión en la Ciudad de México. Nuestro plan de negocios a corto plazo es alcanzar las cinco mil unidades desarrolladas dentro de los próximos 5 años. Actualmente, estamos construyendo más de mil 100 unidades en mercados como Condesa, Nuevo Polanco y Santa Fe", adelanta Francisco Andragnes, Chief Executive Officer de Metro Buildings.

El proyecto ubicado en Lago Neuchatel es un proyecto diferente en la zona porque será uno de los primeros en cumplir con los lineamientos del Plan Maestro Granadas, donde se busca una mayor inclusión urbanística, por ejemplo se busca contar con plantas bajas activas, por lo que los dos niveles comerciales proveerán de servicios y amenidades no sólo a los inquilinos sino a todos los habitantes de la zona, como dato adicional este proyecto tendrá un área cultural con más de 500 metros cuadrados en planta baja.

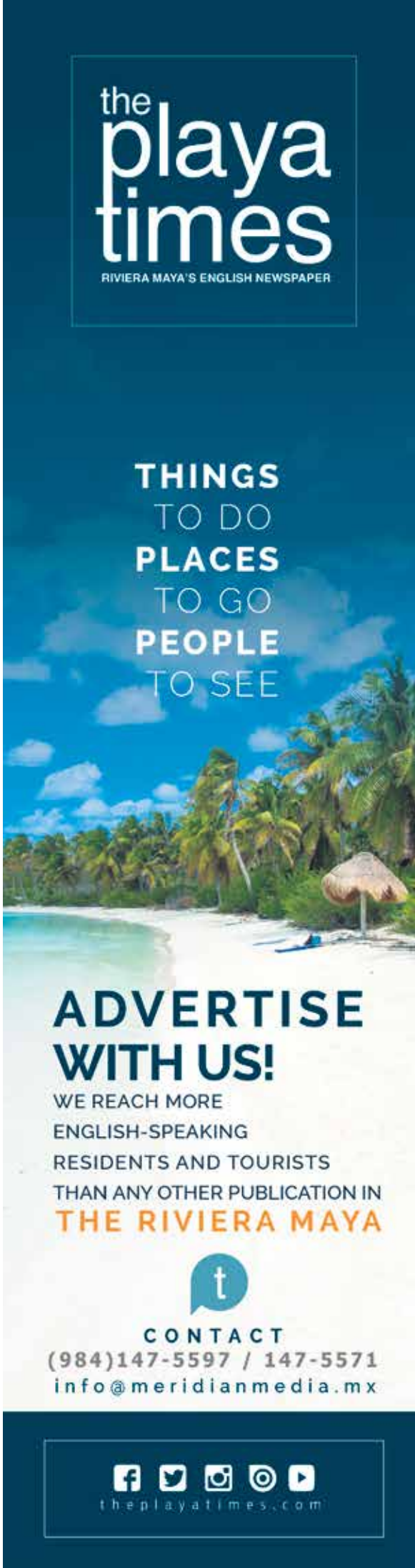
Para conseguir buenos resultados, Metro Buildings ha trabajado con las autoridades de la Secretaría de Desarrollo

Metro Buildings

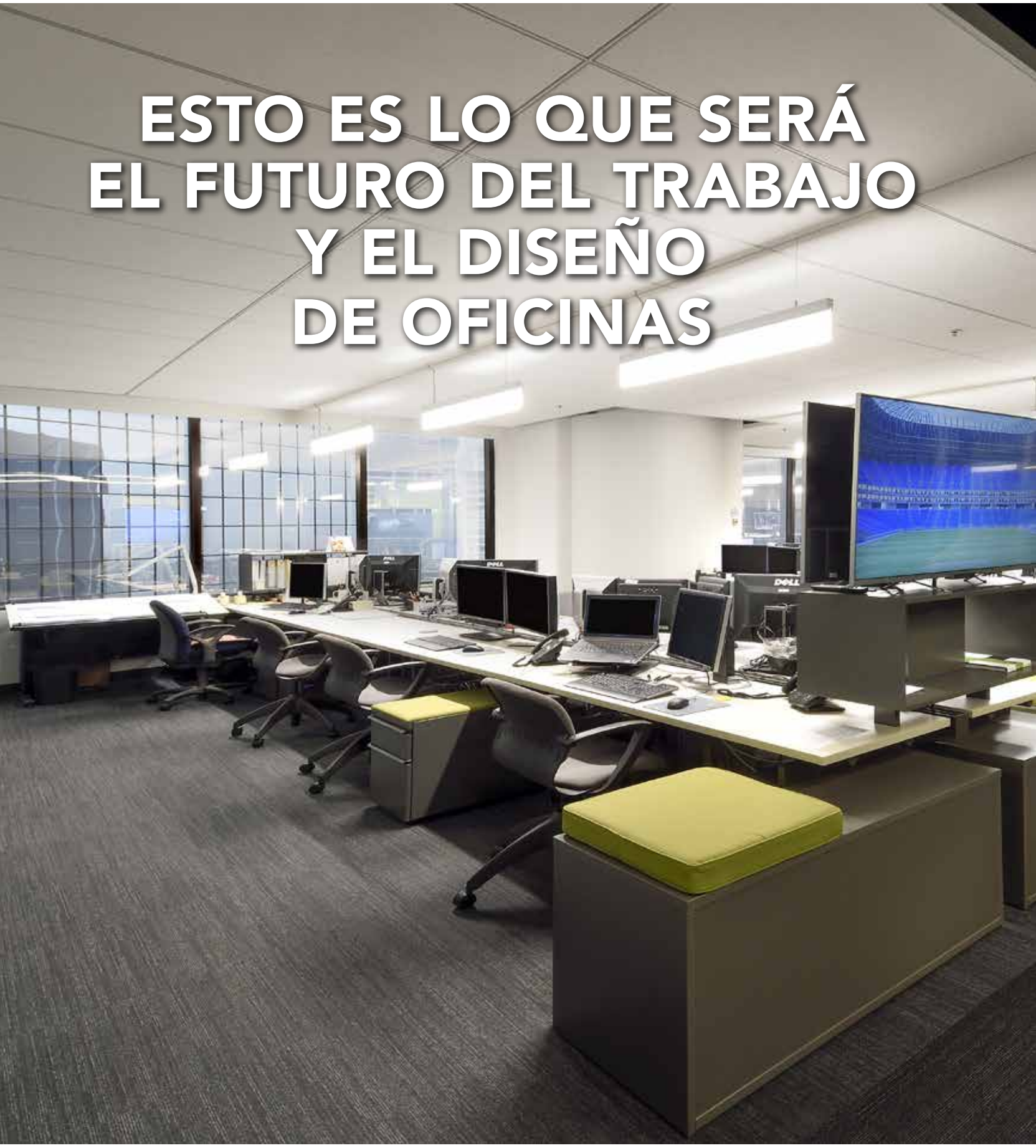
Urbano de la CDMX –Seduvi-, delegación Miguel Hidalgo y vecinos de la Cerrada Andrómaco. En la etapa de pre-desarrollo se realizaron estudios barriales y talleres con los vecinos para conocer las necesidades de la zona, por lo que se determinó la intervención de la Cerrada Andrómaco para mejorar la infraestructura hidráulica y eléctrica.

"Vamos a generar una plaza frente a la cerrada y nuestro proyecto que busquen esa mayor integración urbanística con el proyecto. Nuestro proyecto fue uno de los primeros en adherirse al Sistema de Actuación por Cooperación Granadas –SACG-, con lo cual cumplimos con requisitos como el contar con un máximo número de cajones de estacionamiento. La gente que vivirá en este proyecto usará bicicleta o caminará a su trabajo. Por otra parte, contará con unidades de tamaños más adecuados para las necesidades de los jóvenes profesionistas y su poder adquisitivo. Esto es posible lograrlo a través de un diseño eficiente y también al participar de la Bolsa de Vivienda del SACG, lo cual permite desarrollar unidades más pequeñas que el tamaño promedio de la zona", detalla Francisco Andragnes.

En cuanto a los departamentos habrá una mezcla entre unidades amuebladas y sin amueblar para buscar brindar mayor flexibilidad a los inquilinos, sin embargo todos contarán con electrodomésticos. Además, los desarrollos contarán con amenidades y espacios comunes que tendrán la intención de crear un sentido de comunidad y entorno agradable, seguro, accesible y con buena ubicación.



ESTO ES LO QUE SERÁ EL FUTURO DEL TRABAJO Y EL DISEÑO DE OFICINAS



Las oficinas están transformándose de espacios de trabajo simplemente a espacios de servicios que soportan a las empresas

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

En los años recientes el diseño de espacios para oficinas ha evolucionado y sigue aún en este proceso, la llegada de nuevas empresas asociadas principalmente a la tecnología ha generado puestos de trabajo que otrora fueron impensables, aunado a esta circunstancia, la llegada de nuevas generaciones al mercado laboral y la creciente necesidad de las empresas de atraer y retener talento han producido esta revolución en el planteamiento de los espacios para oficinas.

Quienes hemos presenciado la aparición de empresas que hasta 2003 no existían como: Facebook, Twitter, Youtube, Uber, Airbnb, Instagram, Snapchat, etcétera y otras que ya existían como Google han irrumpido con nuevas formas de planear sus espacios y valorar a sus empleados. Muchas de estas empresas y otras, que ahora mismo se están formando, han sido fundadas por jóvenes emprendedores cuya visión no tiene prejuicios sobre cómo deben ser los lugares de trabajo; en cambio los han imaginado como mejor les funciona y les hace más productivos.

Ahora bien, como hemos mencionado anteriormente, la generación que está ahora mismo incorporándose al mercado de trabajo y, es más, a los puestos de mayor jerarquía donde se toman las decisiones importantes, han comenzado a inundar de cambios los espacios de trabajo y se ha producido una creciente necesidad de repensar el diseño, ante la imperiosa necesidad de darle significado y sentido al trabajo.

Hasta hace no mucho tiempo, el debate se centraba entre el espacio abierto y cerrado de trabajo, la altura de las mamparas divisorias, el espacio personal, el sistema *benching* para estaciones de trabajo. Más recientemente, los espacios colaborativos, la productividad e incluso, la felicidad de quienes ocupan los espacios de trabajo. Ahora con el *coworking* vemos gran influencia en el diseño de las nuevas oficinas; espacios sin asignación personal, tecnología integrada que facilita la comunicación y relación entre las personas y los grupos de trabajo, provocar los encuentros casuales en ámbitos propicios.

Para poder echar un vistazo al futuro, tenemos que entender hacia dónde se está moviendo el concepto del trabajo derivado de la estructura organizacional y cómo ésta sigue evolucionando. Jacob Morgan, futurista y escritor ha analizado diversas compañías y encontrado que hay 14 principios que describen de manera general las organizaciones del futuro:

1. Distribución global en grupos pequeños
2. Grupos de trabajo conectados
3. Intraempresarial
4. Operar como una compañía pequeña
5. Enfocado en deseos en vez de necesidades
6. Adaptación al cambio más rápido
7. Innovación por doquier
8. Correr en la nube
9. Más mujeres en puestos gerenciales
10. Estructura más horizontal
11. Contar historias
12. Democratización del aprendizaje
13. Mejorar ganancias para la prosperidad
14. Adaptación al futuro empleado y gerente

Cada una de estas características vistas por Morgan darán forma a las nuevas organizaciones, inclusive de empresas ya establecidas; por ejemplo CBRE, la empresa de servicios inmobiliarios más grande del mundo, cuenta con más de 87 mil empleados a nivel global; ha cambiado por completo su política del uso del espacio, de acuerdo con Georgia Collins quien es Senior Managing Director y Co-Líder de la estrategia para el cambio de los espacios de trabajo; el uso de la tecnología y su integración transparente para el usuario, la adopción de espacios de trabajo no asignados y múltiples opciones de espacios colaborativos son el resultado del trabajo del equipo liderado por Georgia. Sin embargo, también tuvieron que enfrentar vicisitudes y mucha renuencia de algunos empleados; algunos inclusive, amenazaron con renunciar ante la perspectiva de un cambio que, además de difícil comprensión, restaba mucha de la jerarquía que una oficina privada proporciona; no obstante, el paradigma ha cambiado y las nuevas generaciones no buscan símbolos de estatus ni elementos visibles de reconocimiento; por esta razón para ellos el cambio fue irrelevante. Al final, según explica la propia Georgia, muchos de aquellos detractores, no sólo no se fueron, sino que se han adaptado a las nuevas oficinas y han visto los beneficios que para ellos tiene esta nueva política. Como ella misma dice: "a nadie le gusta el trayecto a Disneylandia pero todos gozan al llegar allí".

Otro gran paso que está sucediendo es la relación cada vez más simbiótica entre los inquilinos y sus "caseros" -*Landlord*-, algunas empresas han formado un *concierge* interno para sus empleados y el landlord ha creado su contraparte; funciona más o menos así: el concierge interno resuelve necesidades que restan tiempo a los empleados, por ejemplo, organización de reuniones de trabajo, puesta

2017 ULI LATIN AMERICAN ANNUAL CONFERENCE
Moves South from Miami to Panama

THE NEW NORMAL IN LATIN AMERICA: MILLENIALS, DISRUPTORS AND REAL ESTATE

Urban Land Institute México

RIU PLAZA HOTEL, PANAMA

LANGAN INTERNATIONAL

quierocasa® Lo hacemos posible

CONFERENCISTAS:

Guillermo Babatz	Atik Capital	Mexico
Oscar Calvillo	Fibra Inn	Mexico
Salvador Cayón	Fibra Shop	Mexico
Lyman Daniels	CBRE	Mexico
Mario Gamboa	Intelimétrica	Mexico
Ignaz Gorischek	CallisonRTKL	USA
Jordi Greenhham	Homie	Mexico
Jorge Mario Jauregui	Telier Metropolitano	Brazil
Alejandro Krell	Paladin Realty Partners	Colombia
Juan Carlos López	Schondube	Mexico
Javier Llaca	Fibra MTY	Mexico
Gustavo Madrid	Casa de la Ciudad	Mexico
Hernán Martínez	Cuestamoras	Costa Rica
Gonzalo Montaño	Grupo MAC	Mexico
Danny Quiros	Colliers	Panama
Cristian Roberts	Prime	Costa Rica
Blanca Rodríguez	Banyan Tree Hosp. Fund.	Mexico
Carolina Rodríguez	Mejor Ciudad	Colombia
José Luis Salinas	Gpo. Inmob. del Parque	Costa Rica
José Shabot	Quiero Casa	Mexico
Eduardo Suárez	Scotiabank	Mexico
Christian Wolff	Gensler	Costa Rica

Early Bird, before August 2:	Standard Registration:
Members USD$650	Members USD$850
Young Leaders Members USD$520	Young Leaders Members USD$695
Non Members USD$865	Non Members USD$1,130
Young Leaders Non Members USD$695	Young Leaders Non Members USD$735

Register Now!

Platinum Sponsor

Armour Secure, Bovis, CALLISONRTKL, fibramty, JLL, ODONNELL, CBRE, Deloitte., WALTON ST CAPITAL, PLANI GRUPO

Golden Sponsor

Baker McKenzie., BECK, CHESCHIST Z, S.C., Colliers, haynesboone, Intelimétrica, CUSHMAN & WAKEFIELD, RICS, SERGROUP

Platinum Young Leader Sponsor

Mac

Media Partner

INMOBILIARE

Research Partner

Oxford Business Group

Designed by Marketing Colliers Mexico

Request Aditional Information:
ULI Mexico
Lic. Fina Moisés
fina.moises@uli.org

AVAILABLE SPONSORSHIPS

a punto de salas de reunión, reservaciones en espacios externos para eventos, viajes de trabajo, renta de autos, etcétera. Por otra parte, del lado del *landlord*: la administración propia del edificio, servicios de *vallet parking*, lavado de autos, llenado de tanques de gasolina, transportación desde y hacia afuera del edificio, servicios de *catering*, espacios de trabajo temporales, salas de reunión o eventos mayores, etcétera.

Esta relación crea lazos entre los inquilinos y el *landlord* que a su vez refuerza el vínculo con los empleados de las empresas; es decir, lo que vemos es que ya no solamente se trata del edificio y su ubicación, se trata de la atracción y retención de los inquilinos con servicios que les resultan significativos. Las oficinas, como vimos anteriormente, están transformándose de espacios de trabajo simplemente a espacios de servicios que soportan a las empresas.

Los edificios comenzarán a diferenciarse de la competencia por estos servicios y por la tecnología con la que se comuniquen con los usuarios. Las empresas comenzarán a medir su relación con los empleados a partir del Índice de Experiencia del Empleado que califica tres aspectos esenciales para la gente: el espacio físico, la cultura organizacional y la tecnología. Cada una de estas categorías tiene un puntaje máximo: el espacio físico 26 puntos, cultura organizacional 70 y tecnología 19.5, para un máximo de 115.5 puntos. No es de extrañar que las empresas mejor posicionadas son: 1. Facebook 105.6, 2. Google 104.9, 3. Apple 104.8, 4. LinkedIn 104.0, 5. Ultimate Software 103.9, 6. Airbnb 100.2 y digo que no es de extrañar porque todas son empresas de tecnología o asociadas a ella. Ya vimos las razones al inicio.

La pregunta es ¿qué pasa con las empresas que tradicionalmente están asociadas como las importantes y grandes? Vemos a American Express en el lugar 16 con 94.9, 3M en el lugar 29, Johnson & Johnson en lugar 33, Ford en el lugar 69 y Coca Cola en el 86. Se puede ver la lista de las 252 en: https://thefutureorganization.com/employee-experience-index/

Este Índice creado por Jacob Morgan a partir de su libro *The Employee Experience Advantage*, establece que las empresas que más invierten en sus empleados son más productivas, valoradas, atractivas, innovadoras, rentables y tienen un mejor desempeño en el mercado de valores. El libro se basa en un estudio extenso de más de 150 artículos y entrevistas a igual número de ejecutivos de las 252 empresas estudiadas.

Lo que vemos es que ahora el diseño de los espacios para oficinas tiene implicaciones que operan en conjunto y el espacio físico forma parte fundamental pero, no es el único. El diseño deberá promover y apoyar los otros dos aspectos: la cultura y tecnología; no se trata simplemente de seleccionar un diseño por cómo se ve, el Diseño -con mayúscula- debe ahondar en todos los aspectos de la organización y profundizar en aquellos que le sean relevantes y, desgraciadamente, el método de selección para el diseñador las promueve exactamente lo contrario: falta de información, falta de inmersión en el DNA de la empresa y una interpretación, en el mejor de los casos, muy pobre de las necesidades reales de cada empresa.

No hay, ciertamente recetas para el éxito y el campo del diseño, mucho menos, lo que tenemos son herramientas de juicio y valoración que, en conjunto con las empresas generan espacios de oficina exitosos. Cuando tuvimos que enfrentar el reto de diseñar un nuevo espacio de trabajo para nosotros mismos, encontramos que nuestra forma de operar había cambiado mucho por el uso de la tecnología y el sistema de documentación de nuestro trabajo; requeríamos espacios abiertos que promovieran tanto el trabajo en equipo como el trabajo individual.

La naturaleza de nuestro trabajo; el diseño, requiere de momentos de participación de grupos pero también de trabajo individual, así que lo resolvimos con espacios individuales que rápidamente se convierten en grupos de trabajo, mediante el uso de pantallas compartidas en las que da miembro del equipo puede compartir al resto su trabajo y discutirse en grupo, sin necesidad de levantarse del asiento, proporcionamos de varias opciones de trabajo en colaboración, desde la sala de juntas tradicional hasta sillones para dos o espacios de análisis, selección de materiales y discusión abierta. Experimentamos en nosotros mismos todo aquello que promovemos para los demás; una solución basada en evidencias y observación, sin recetas preconcebidas o soluciones estándar. Hasta ahora funciona muy bien y nos ha reportado un menor número de personas por equipo y un mayor número de equipos de trabajo. Siempre hemos promovido la estandarización de nuestros procesos y esto origina que las personas que integran los grupos de trabajo puedan moverse de uno a otro horizontalmente.

TODO MÉXICO
NOS ESCUCHA.
SOY PASCAL
BELTRÁN DEL RÍO,
SOLIDEZ
INFORMATIVA.
IMAGEN
RADIO
CDMX | 90.5 FM
PONIENDO A MÉXICO EN LA MISMA SINTONÍA
#MÁSGRANDEQUENUNCA

INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN PARA CADA TIPO DE RIESGO

Los instrumentos para invertir en el mercado inmobiliario han crecido casi de forma exponencial y esto obedece a los distintos tipos de inversionistas existentes necesitando opciones

POR **CARLOS LÓPEZ JONES**
Editor en Jefe en tendencias.com.mx
@Carloslopezjone

En los últimos años, el perfil de los inversionistas se ha sofisticado y los instrumentos se han diversificado

En menos de cinco años, la cantidad de instrumentos para invertir en el mercado inmobiliario, sin ensuciarse las manos y preocuparse por si llegó a tiempo la varilla y el cemento, han crecido casi de forma exponencial. El aspecto positivo es que esto obedece a los distintos tipos de inversionistas existentes necesitando opciones.

Los más antiguos y conocidos son las *Acciones de Empresas de Construcción* que operan en la Bolsa Mexicana de Valores –BMV-. Hoy, se puede tener una cuenta de inversionista usando una computadora, con un monto desde 10 mil pesos y se pueden comprar títulos de PINFRA que construye carreteras o Vesta dedicado a parques industriales. El riesgo del inversionistas es que si le va mal a la empresa, el precio de la acción baja. La recomendación en este tipo de inversión es para las personas que quieran arriesgar parte de su portafolio reconociendo los riesgos implícitos.

Posteriormente, llegaron las *FIBRAS* -Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces-, que como su nombre lo indica, con el dinero que juntan de los inversionistas, compran Bienes Raíces, los rentan a terceros y le pagan a quien tiene sus títulos parte de esa renta. Las FIBRAS, también se compran y venden en la BMV y por ende, hay una doble ganancia. Aquí se conjuga la variación en el precio al que se compra y vende, además del dividendo que dan cada determinado tiempo. Personalmente, no me gustan en este momento las FIBRAS de plazas comerciales porque como en Estados Unidos están quebrando muchos, los inversionistas globales están vendiendo esos títulos.

En cuanto a los activos de parques industriales, oficinas, hoteles y mixtas me parecen más atractivas. Para adquirir títulos de FIBRAS, se debe abrir una cuenta en una Casa de Bolsa y hacer la Orden de Compra.

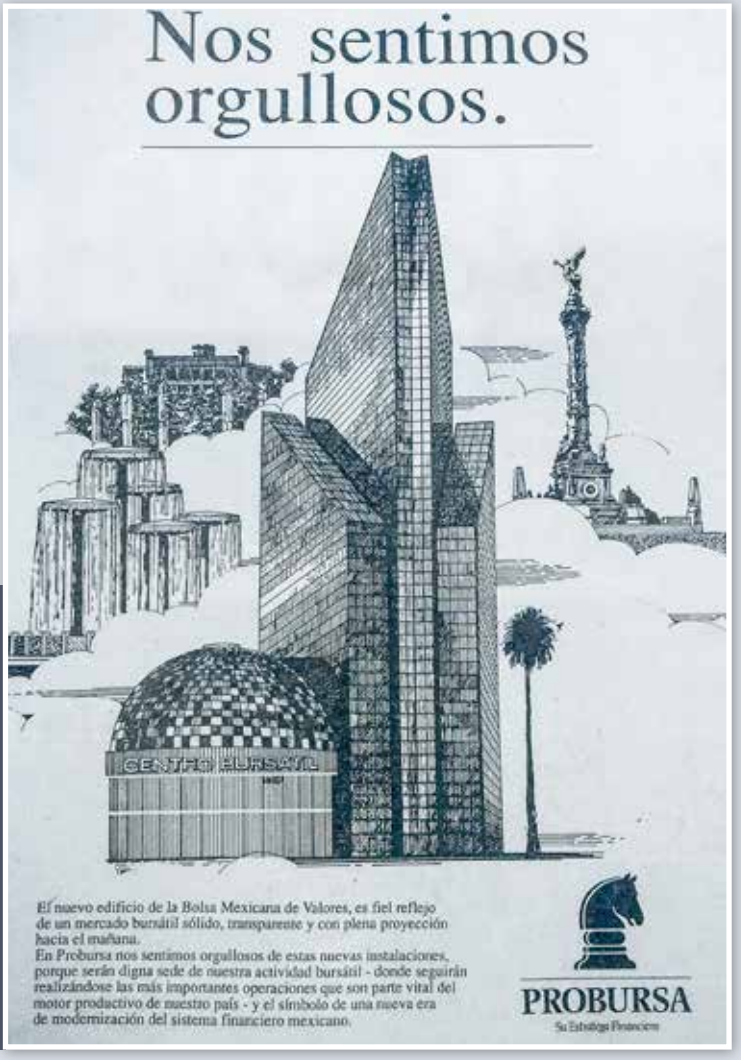
Los *CKD*'s, no son para cualquier inversionista. Son títulos -también de Fideicomisos-, pero darán rendimientos cuando el proyecto sea una realidad y genere utilidades, por lo que sólo "inversionistas calificados" pueden entrar a los mismos, ya que son instrumentos de largo plazo, pero con atractivos rendimientos. Construir edificios de departamentos y venderlos o construir autopistas, etcétera. No son para pequeños inversionistas, sino más bien para Afores y Fondos de Inversión, pero para los desarrolladores son una excelente opción para encontrar los Fondos que buscan para sus proyectos. Los CKD's están regulados por la BMV y ésta a su vez por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores –CNBV-, por lo que hay relativa certeza de lo que está pasando con los recursos invertidos.

Finalmente, el *Crowdfunding inmobiliario,* donde a través de plataformas de internet, desarrolladores buscan financiamiento para proyectos específicos. Cada proyecto es diferente, por ende, cada uno tendrá plazos de retorno y tasas diferentes. Es como un CKD para pequeños inversionistas, pero se debe tener mucho cuidado porque no están regulados por la BMV o CNBV y en caso de fraude, hay que demandar por la vía civil o penal.

Normalmente el Crowdfunding, busca inversionistas a partir de 100 mil pesos pero 10 mil pesos no es una mala opción. Considero que por no tener el respaldo de la BMV y CNBV son los de mayor riesgo, pero a diferencia de las FIBRAS y ACCIONES, son los más estables en cuanto al rendimiento esperado. En una FIBRA o ACCIÓN, no se puede tener certeza sobre lo que sucederá con el precio de las mismas en un año, por mucho análisis técnico y fundamental que se tenga.

Siempre es bueno recordar que uno debe invertir en lo que uno conoce. Si no conoce una ciudad, no es recomendable invertir en un desarrollo residencial en la misma. Dedicarle tiempo a estudiar las diferentes opciones, siempre reduce las dudas y da paso a mejores inversiones, por lo que es recomendable obtener la mayor información posible y ser consciente que en cualquier inversión, hay riesgos.

BOLSA MEXICANA DE VALORES UN INMUEBLE ÍCONO SOBRE AVENIDA PASEO DE LA REFORMA



La Bolsa Mexicana de Valores fue inaugurada el 19 de abril de 1990

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

Su fachada de siete mil 552 cristales reflejan una época en la arquitectura con el sello del arquitecto Juan José Díaz Infante

La construcción del Centro Bursátil, sede de la Bolsa Mexicana de Valores, comenzó en marzo de 1987 cuando Alfredo Harp Helú se desempeñaba como Director de la Bolsa. La opinión pública consideró que los trabajos para erigir el recinto eran un acierto y una forma expresar que el mercado se reponía de una importante crisis económica.

El Centro comenzó operaciones el 15 de abril de 1990 y fue inaugurada el 19 de abril del mismo año; requirió una inversión estimada de 40 millones de dólares y se desarrolló en un predio de tres mil 840 metros cuadrados, ubicado sobre Avenida Paseo de la Reforma y Río Rhin en la Ciudad de México -el terreno estuvo destinado inicialmente a la construcción de un hotel que nunca se materializó-, de acuerdo con el periódico *Excélsior*, se reportó que el inmueble tenía 50 mil metros cuadrados de construcción y 115 metros de altura.

El proyecto requirió siete mil 552 cristales para la fachada exterior distribuidos tanto en la cúpula como en la torre. De acuerdo con la información que reportó *Excélsior* en 1990, los cristales midieron 1.83 por 1.22 metros, cada uno con seis milímetros de grosor y doble protección, además de que entre cada uno de los cristales hay un espacio de aire de 12 milímetros para mayor seguridad.

Se detalló –en esa época- que el edificio contaba con cinco niveles de estacionamiento y 17 pisos de oficinas, de los cuales, cinco eran para para la Bolsa de Valores, uno para la Asociación de Mexicana de Casas de Bolsa y dos para el Instituto Nacional de Depósitos de Valores, los restantes se rentarían o venderían.

En 1990, destacaba la tecnología y automatización del centro que contaba con 180 monitores conectados satelitalmente, teléfonos para cuatro idiomas que darían cuenta de 700 emisiones de acciones de las 310 empresas que cotizaban públicamente en aquella época, según reportó el *Excélsior*.

Las empresas encargadas de materializar el proyecto

En los días previos -así como el día de la inauguración-, empresas de todos los sectores publicaron en los medios impresos nacionales, mensajes dedicados a la Bolsa de Mexicana de Valores para felicitarlos por la inauguración de la nueva sede, informar que serían parte de las empresas listadas, refrendar los compromisos de inversión y otros, para agradecer la oportunidad de haber sido seleccionados para participar en la construcción del nuevo recinto:

Constructora Arlic - Encargada de los trabajos de obra civil, reestructuración y estructuras de concreto

Altos Hornos de México - Celebró la construcción del recinto que utilizó acero AHMSA

Robertson mexicana S. A de C.V - Responsable de la etapa constructiva, incluyendo estructura pesada y tridimensional, entrepisos metálicos, 'losacero', colado de concreto, ductos integrales de conducción eléctrica, telefonía e informática, aluminio y vidrio de fachada, muros metálicos exteriores y louvers. Robertson mexicana precisó en su mensaje de felicitación "todos, productos son orgullosamente mexicanos, fabricados con la más avanzada tecnología disponible"

Conductores Latincasa - Responsable del cableado

Biomodel - Amuebló el Centro de Documentación e Informática Bursátil

TANDEM Computers - Encargada de proveer equipos y servicios de cómputo al recinto que calificó como "el más moderno de América Latina" y agregaron en su publicación en el periódico Excélsior "la aportación sustancial de TANDEM a este Centro Bursátil en materia de equipos y servicios de cómputo, los más avanzados del ámbito internacional, garantiza el apoyo tecnológico que reclama la modernidad del mercado bursátil mexicano".

El arquitecto Miquel Adriá, Director de *Arquine* comentó para *Inmobiliare* que el Centro Bursátil es un "edificio icónico por su *Skyline* en el centro de la capital. Forma parte de la arquitectura tardomoderna donde se sigue privilegiando el muro cortina de cristal, incorporando cierto formalismo -semiesfera, planos inclinados- que lo aleja de los prismas puros de la modernidad".

Uno de los rasgos arquitectónicos más destacados es la cúpula de cristales, marca del arquitecto encargado del concepto, Juan José Díaz Infante, quien incorporó estas formas geométricas y estructuras en muchos de sus diseños como la Terminal de Autobuses de Pasajeros del Oriente -TAPO- y algunas piezas prefabricadas a base de fibra de vidrio, cristal y acero que se encuentran en el Museo de Arte Moderno- en Chapultepec-, o como el que fue su domicilio la casa antisísmica -Esfera Kalikosmica- en la colonia Condesa donde trabajó inmediatamente después del terremoto de 1985.

Díaz Infante, quien falleció en el 2012 a los 75 años de edad, tenía un especial interés en desarrollar estructuras inteligentes y resilientes a los movimientos de la tierra, así como en incorporar materiales que redujeran peso a las construcciones, disminuyeran el tiempo de construcción y fueran más amigables con la naturaleza. En una entrevista que dio a la revista *Emeequis* en 2012 - una de las últimas apariciones que tuvo en medios antes de morir- comentó "yo nunca entendí a quién se le ocurrió construir con concreto en un lugar asentado sobre el lodo de un antiguo lago y no sé, por qué diablos hay gente que sigue haciéndolo".

Debido a su interés por desarrollar estructuras más resistentes -en el diseño del Centro Bursátil- también estuvo involucrado el Ingeniero Leonardo Zeevaert, especialista en cimentaciones sísmicas y artífice de la Torre Latinoamericana -reconocida internacionalmente por haber resistido a los dos sismos más intensos que ha sufrido la Ciudad en 1957 y 1985 -. La coordinación de la obra estuvo a cargo del Ingeniero Ricardo Zamora Laurent; mientras que del proyecto estructural los responsables fueron los Ingenieros Heriberto y Raúl Izquierdo.

Historia de la vida bursátil en México

El mercado Bursátil de México tiene más de 120 años de historia, de acuerdo con información de Grupo BMV, en el siglo XIX en el centro de la Ciudad de México se realizaban reuniones para la compra-venta de todo tipo de bienes y valores en la vía pública, con el pasar del tiempo comenzaron a negociar a puerta cerrada en diferentes puntos de la Ciudad.

Manuel Algara, Camilo Arriaga y Manuel Nicolín promovieron la creación de un marco normativo e institucional para el intercambio de valores y fundaron la Bolsa Nacional en 1894, su sede se encontraba en calle Plateros N°9, actual calle Madero en el Centro Histórico de la CDMX.

Otro grupo de corredores, liderado por Francisco A. Llerena y Luis G. Necoechea, formaron en 1895 una sociedad bajo el nombre de Bolsa de México, ambos grupos se fusionaron y mantuvieron el nombre de Bolsa de México; sin embargo, fue hasta que se promulgó la Ley Reglamentaria de Bolsas en 1933 que se cambió el nombre a Bolsa de Valores de México, S.A y en 1957, mudó de ubicación a Uruguay No. 68 también en el Centro Histórico de la Ciudad de México.

Al mismo tiempo nuevas Bolsas nacían en el interior del país, como la Bolsa de Monterrey y la Bolsa de Guadalajara creadas durante la década de los años 50. En 1975 entró en vigor la Ley del Mercado de Valores y la Bolsa de Valores de México, incorporó a las de Guadalajara y Monterrey, con lo cual cambió su denominación a lo que hoy se conoce como Bolsa Mexicana de Valores.

La Bolsa Mexicana de Valores abre las puertas al mundo

La inauguración estuvo marcada por la asistencia de empresarios, así como autoridades del Gobierno Federal, entre ellos, el Secretario de Hacienda y Crédito Público -Pedro Aspe Armella- y el Presidente de la República Mexicana –en funciones- Carlos Salinas de Gortari. Quien en su mensaje destacó "he convocado en relación con la participación de México en el intercambio comercial y la cooperación económica con los distintos bloques regionales como el de Estados Unidos-Canadá, la cuenca del Pacífico y la Europa de 1992 que son la dinámica de la economía mundial... queremos equilibrio y equidad en el desarrollo nacional. Ustedes deben contribuir a este objetivo: estoy seguro que están a la altura de las exigencias nacionales".

La cobertura del evento realizada por el periódico Excélsior, resaltaba el mensaje del Director de la Bolsa, Alfredo Harp Helú "los cambios en el mundo no solo son políticos o sociales, las transformaciones abarcan intensamente los métodos de trabajo, producción, tecnología, comercialización y financiamiento. Con orgullo vemos a México adelantar en esos frentes: volvemos a tomar posiciones adelantadas".

Actualmente la Bolsa Mexicana de Valores cuenta con 146 empresas listadas, lo que la convierte, después de Brasil, en el segundo mercado de valores más importante de América Latina; el valor de mercado que aporta es mayor al 40% del PIB nacional.

MARKETING · INNOVACIÓN · TECNOLOGÍA · REDES SOCIALES

InCON

REAL ESTATE CONVENTION

www.realestateconvention.mx

25 CONFERENCIAS

35 TALLERES

2100 min. CAPACITACIÓN

1 HACKATON

ZONA DE EXPOSICIÓN Y NETWORKING

En un solo día elige todas las herramientas necesarias para convertirte en un inmobiliario 100% digital.

¡NO TIENES QUE CAMBIAR, TE INVITAMOS A EVOLUCIONAR!

6 de **Septiembre** de **2017**

Pepsi Center, WTC CDMX

Venta de boletos a través de *ticketmaster*®

¡CONTRATA TU STAND!

atencion.protool4@ebay.com

PRESENTADO POR

A.P.C.I.

vivanuncios

LÍDER EN BIENES RAÍCES

GIZP

APRENDE A INVERTIR EN REAL ESTATE COMO UN PROFESIONAL

Expo Negocios Inmobiliarios es el mejor momento para encontrar oportunidades inmobiliarias

POR **ERICO GARCÍA**
erico@inmobiliare.com

Expo Negocios Inmobiliarios es una oportunidad para que los inversionistas puedan informarse de todos los aspectos para ser un mejor inversionista inmobiliario. Además, tanto expertos como interesados en invertir en desarrollos inmobiliarios se enteren de las novedades en Real Estate, conocer los nuevos proyectos para invertir y la evolución que se ha dado en el sector en los últimos años.

Este evento organizado año tras año por B2B Media, tiene todo en un sólo lugar: piso de exposición con 120 stands y mas de 350 oportunidades de inversión; formato de workshops gratuitos con más de 25 temas sobre la industria, servicios o productos; y un congreso para profesionales con más de 70 panelistas en un auditorio con capacidad para mil asistentes.

En las ediciones anteriores de Expo Negocios Inmobiliarios, contamos con la presencia de especialistas procedentes de más de 22 países, tanto de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa con un flujo de visitantes en todo el evento de mas de cinco mil asistentes.

Este 2017 se realizara el 8 y 9 de noviembre en el hotel Camino Real de Polanco a partir de las nueve de la mañana. Si quieres aprender a invertir como un profesional, no dejes de asistir a este magno evento único en su tipo.

MIAMI

ONE
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

ARIA
ON THE BAY
MIAMI
CERVERA
REAL ESTATE

180
180 pts

Expo Negocios Inmobiliarios ofrece una oportunidad real para los inversionistas, ya que, se contará con más de 120 stands ubicados en el tercer piso del Hotel Camino Real de Polanco –Salón Terraza Virreyes- donde habrá opciones de desarrollos con empresas como: Desarrollos Delta, GM Capital, One Sotheby's, Los Amigos de Tulum, 447 International Realty, Fortune, Cervera, Flatiron, One River Point, Camino al mar, Douglas Elliman Carnan Properties, Lemus, Investi Grupo Inmobiliario, Grupo Prohabitación, Slifer, SAARI y GVI, entre otros.

En Expo Negocios Inmobiliarios se podrán encontrar las mejores inversiones de desarrollos en Miami, Playa del Carmen, Cancun, Monterrey, Guadalajara, Puebla, Merida, Austin, Dallas, Houston, Monterrey y Colorado, entre otros. Este es el momento y lugar para invertir en en el sector con mayor auge y mejores retornos de inversión.

CUSHMAN & WAKEFIELD REMODELA OFICINAS CON ESTÁNDARES SUSTENTABLES

Víctor Lachica,
Presidente y CEO para México y Centroamérica

Cada vez más, los propietarios o directores de oficinas están invirtiendo en el bienestar de los usuarios para eficientar los procesos y registrar mayores ganancias

ENTREVISTA: **GUILLERMO ALMAZO**
guillermo@inmobiliare.com
TEXTO: **GABRIELA ESPINOSA GONZÁLEZ**
gabriela.espinosa@inmobiliare.com

Para brindar mejor calidad a los colaboradores y reafirmar su compromiso con el medio ambiente, conseguirán certificaciones LEED y Well

El bienestar de los empleados y clientes, así como la optimización de los lugares de trabajo dentro de una empresa están siendo puntos clave para conseguir un beneficio comercial más alto. Cada vez más, los propietarios o directores de oficinas están invirtiendo en el bienestar de los usuarios para eficientar los procesos y registrar mayores ganancias.

Es gracias a las demandas de tecnología, sostenibilidad y accesibilidad que Cushman & Wakefield, empresa global líder en servicios inmobiliarios, toma la decisión de asignar presupuestos para remodelar sus 40 oficinas más grandes a nivel mundial debido a la gran interacción que existe en ellas con los clientes, incluyendo México.

Uno de los principales objetivos al planear y desarrollar el proyecto de remodelación de las oficinas ubicadas en Arcos Norte B en la Ciudad de México, fue ofrecer a colaboradores y visitantes un espacio altamente productivo, funcional, dinámico, eficiente y flexible, además de altos estándares de calidad que observan el bienestar tanto ambiental como de sus ocupantes.

Aspectos como iluminación, disposición de elementos dentro de las oficinas, acústica, transparencia, interacción, uso de tecnologías, accesibilidad, así como sistemas automatizados de aire acondicionado y ventilación, fueron conjuntados para lograr un espacio multipropósito que se adapta a las necesidades tanto de los empleados como de los clientes.

El proyecto fue conceptualizado, supervisado y administrado por el equipo de Yahir Sarmiento, director del área de Project & Development Services en Cushman & Wakefield. En entrevista, señaló que la idea en general fue concebida para convertir la interacción dentro de las oficinas en una experiencia positiva para los usuarios, de manera que los

cambios no sólo fueron físicos sino también en las políticas y forma de trabajar. "Esta renovación está enfocada a mostrar nuestros servicios, los clientes hoy en día están buscando una experiencia, entonces podemos recibir a nuestros clientes en este espacio y mostrarles claramente las ventajas de los servicios que ofrecemos, pues pueden verlo y sentirlo en un entorno real."

Transformaciones físicas y operativas

Víctor Lachica, presidente y CEO para México y Centroamérica de Cushman & Wakefield, recuerda que en septiembre de 2015, la empresa fue adquirida por el fondo americano Texas Pacific Group, por lo que se tomó la decisión de fusionar la marca con DTZ. Al ser una empresa con más tradición e historia, los dueños y directivos decidieron que la marca representativa siguiera siendo Cushman & Wakefield. Durante ese proceso de adquisición, los nuevos directivos que se incorporaron, trajeron consigo ideas más revolucionarias acerca de los servicios inmobiliarios que ofrecía la empresa, por lo que comenzó una transformación operativa interna y externa de atención al cliente.

"En México, se dieron condiciones y tiempos muy adecuados, pues poco antes de ser adquiridos, nuestro contrato de arrendamiento de las oficinas estaba a punto de vencerse, por lo que, inició una búsqueda del mejor espacio para implementar los cambios y nuevas tecnologías que ya eran una tendencia en Cushman & Wakefield", señaló Víctor Lachica.

Exploraron la posibilidad de una nueva ubicación, y al mismo tiempo, la de remodelar el interior el espacio ante la renovación del plazo, la ubicación que ofrece el conjunto Arcos es muy adecuada para su operación, por lo que eligieron la renovación y remodelación. Comentan que fue un gran reto y al mismo tiempo un excelente ejercicio.

En cuanto al concepto creado para la remodelación, Yahir Sarmiento explicó que se basó en el playbook de la empresa, que indica cuáles son las características estándares de espacio, densidad, y tecnologías; sin embargo, se buscó agregar un toque mexicano al diseño de construcción y distribución de espacios. El objetivo con las oficinas en México era crear un lugar con mucha más apertura, interacción y colaboración.

"El diseño quedó en manos de Juan Pablo Serrano del despacho de arquitectos Serrano Monjaraz quien se encargó de traducir las características de diseño, sustentabilidad y accesibilidad que Cushman & Wakefield exige en cada una de sus oficinas, pero con la personalidad que la marca ha establecido en México.", agregó.

Víctor Lachica, Yahir Sarmiento y África Rubio

Sustentabilidad, bienestar y accesibilidad

África Rubio, directora de Servicios de Sustentabilidad de Cushman & Wakefield, explicó que las transformaciones físicas y operativas dentro de las oficinas en México resultaron en la persecución de tres certificaciones muy importantes a nivel internacional sobre sustentabilidad, accesibilidad y bienestar del usuario.

"La primera es LEED, que es un sistema de certificación de edificios sostenibles enfocado al tema de la sustentabilidad: eficiencia energética, uso de energías alternativas, mejora de la calidad ambiental interior, eficiencia del consumo de agua y selección de materiales. Cushman & Wakefield busca obtener el nivel LEED Gold" detalló.

Para ello, se automatizaron los sistemas de aire acondicionado e iluminación. Se cuenta con sensores que se encargan de medir los niveles de concentración de CO2 dentro de cada espacio y activan el aire acondicionado sólo cuando el número de personas aumenta. También, se incluyó un sistema de iluminación

llamado DayLight Harvesting que aprovecha la luz exterior para iluminar los espacios sin utilizar recursos extras, de acuerdo con datos proporcionados por Yahir Sarmiento.

La segunda es la certificación Well enfocada a la integralidad de estrategias entorno para el bienestar del ocupante. Dentro de ella se incorporan diferentes aspectos como la calidad del aire, la disponibilidad de iluminación natural, la calidad del agua para beber, el equilibrio de la alimentación, mente y cuerpo, así como confort general del usuario, para darles protagonismo a los usuarios de las oficinas o edificio.

Con este objetivo, Yahir Sarmiento comentó que se realizó un análisis exhaustivo de acústica dentro de cada uno de los espacios de trabajo e interacción. En las áreas en las que se detectó la necesidad de un apoyo extra para la absorción de sonido se instaló un sistema de "sound mask" para evitar la contaminación auditiva dentro de cada espacio. Además, se integraron espacios para fomentar la activación física y la convivencia en diferentes lugares de la oficina, desde el comedor, salas de juntas informales así como espacios de descanso.

En complemento, África Rubio, detalló que se implementó un análisis químico del agua para consumo humano asegurando la cantidad correcta de sales y minerales indispensables para la buena salud de los usuarios.

"Por último, la certificación de accesibilidad en donde se buscará el distintivo A indicando que el edificio es completamente accesible para personas con cualquier tipo de discapacidad. Dentro de cada espacio, mobiliario y puertas fueron adaptados para permitir el completo acceso con sillas de ruedas y personas con discapacidad visual y auditiva" puntualizó.

Colaboración e integración son la clave para lograr un mejor lugar de trabajo

Para Víctor Lachica, presidente de Cushman & Wakefield México, resultó indispensable el involucramiento de todos los usuarios finales en un proyecto de mejoramiento en las condiciones laborales como lo fue éste. Todos los cambios físicos y operativos internos-externos llevan consigo un compromiso de los directivos para que la toma de decisiones marque una ruta dirigida a la eficiencia de los procesos y un incremento en las ganancias para la empresa.

"Tiene que haber un involucramiento y compromiso total de la línea directiva para que esto salga en tiempo, forma y presupuesto, creo que aquí nosotros fuimos los primeros interesados... todo mundo ganó: brókers, colaboradores, socios, clientes, etcétera. Es nuestra carta de presentación y creo que se logró muy bien" señaló.

RECon
LATIN AMERICA & CARIBBEAN

Puerto Rico Convention Center
San Juan, Puerto Rico
Octubre 15 – 17, 2017
#ICSCRECon

RECon Latin America & Caribbean es el evento de bienes raíces comerciales más grande de la región atrayendo a más de:

750+ Asistentes

30+ Expositores Internacionales

30+ Conferencistas Internacionales

Sesiones enfocadas en:

SOSTENIBILIDAD

RETAIL

TECNOLOGÍA

DESARROLLOS DE USO-MIXTO

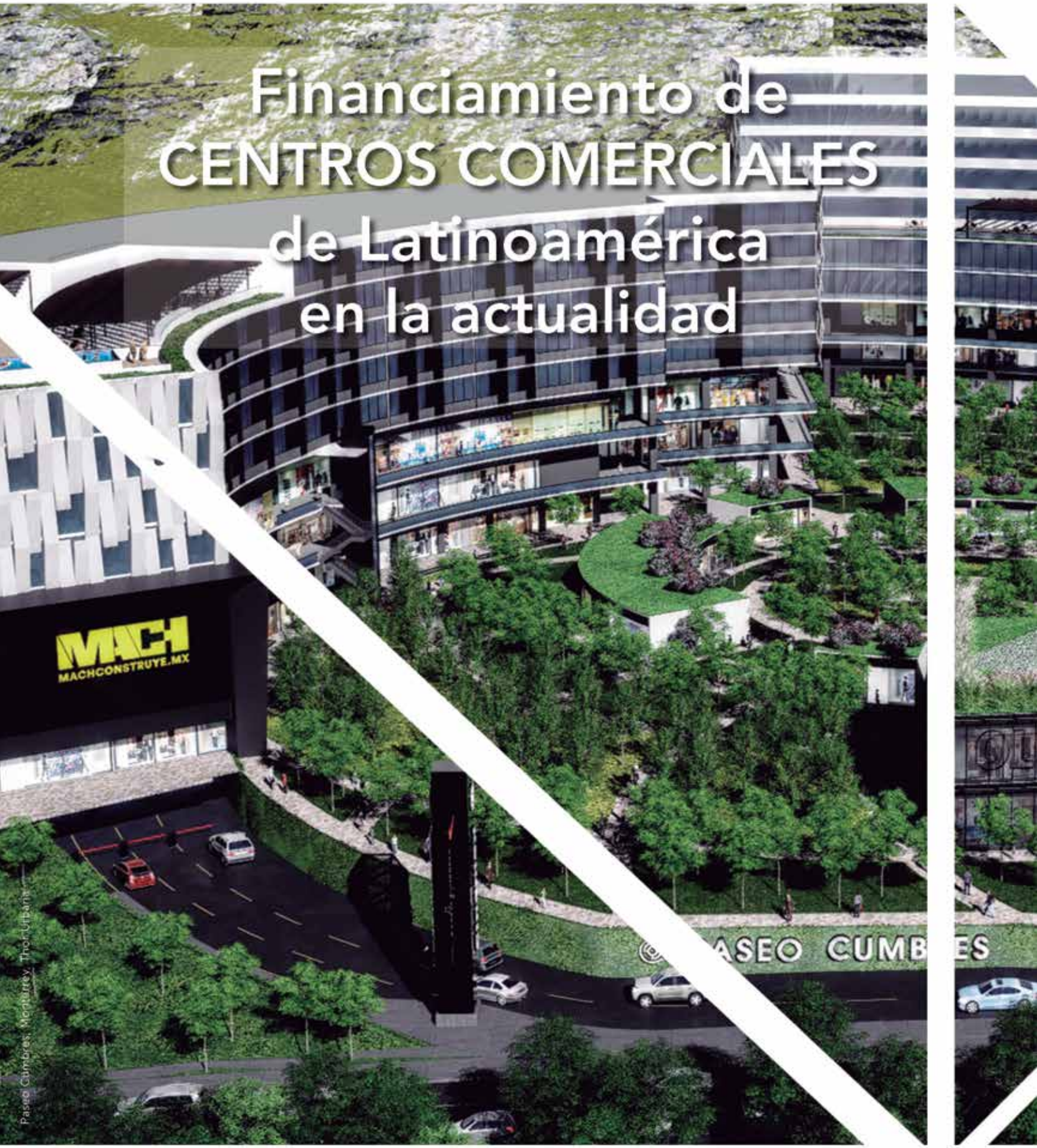
¡Impartido por líderes globales, expertos en los temas más relevantes en la industria de bienes raíces comerciales!

NUEVO!

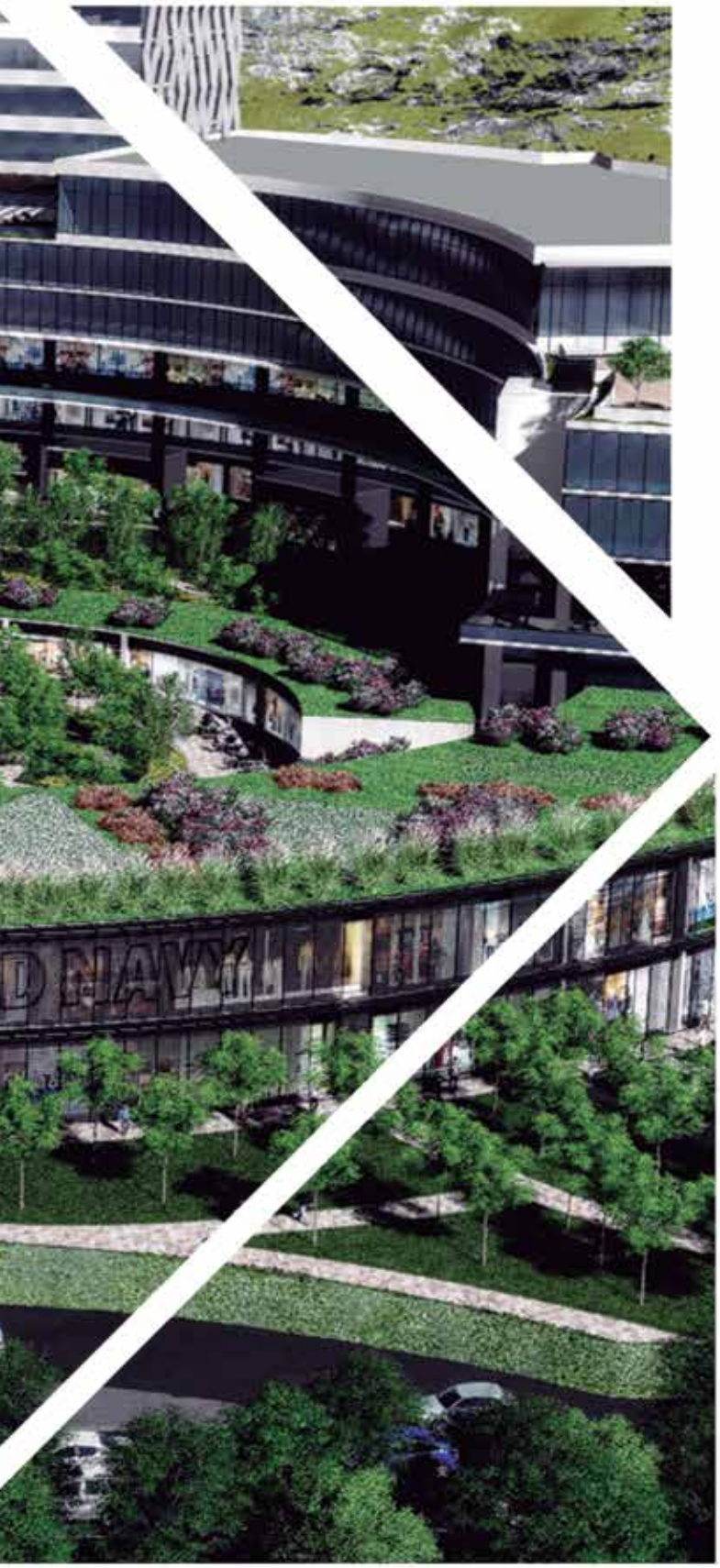
PROGRAMA DE EDUCACIÓN EJECUTIVA
¡Incluido en la inscripción a RECon Latin America & Caribbean!

Para más información visita: **www.icsc.org/2017RLA**

Financiamiento de CENTROS COMERCIALES de Latinoamérica en la actualidad



Paseo Cumbres, Monterrey, Thor Urbana



POR **JORGE LIZÁN**
Managing Director de Lizán Retail Advisors (LRA)
Con la colaboración especial de Erez Cohen,
Chief Investment Office de Thor Urbana

La industria de centros comerciales en Latinoamérica ha pasado por diferentes etapas en lo que tiene que ver con el financiamiento de los proyectos. Los primeros centros comerciales en la región, desarrollados entre los años 60 y 80 del siglo pasado, fueron financiados por grupos familiares independientes, algunos de los cuales venían de la banca o industria textil y cuyos recursos eran lo suficientemente grandes para destinar recursos a algunos proyectos de forma limitada.

Los primeros centros comerciales en nuestra región fueron "malls regionales", por lo que regularmente respondían a ubicaciones en puntos estratégicos de las ciudades. Por lo cual, muchas veces los dueños de estos terrenos se convirtieron en socios o dueños de los centros comerciales. Muchos de ellos estaban ubicados en polos de nuevo desarrollo como lo fue el caso de Satélite, Santa Fe y Perisur en la Ciudad de México.

En una segunda etapa -en los años 90-, fueron las cadenas de tiendas departamentales y supermercados las que decidieron entrar al negocio de los centros comerciales, tomando en cuenta que ellos mismos eran las anclas de éstos. En esta etapa, también llegaron algunas cadenas de supermercados europeas tales como Carrefour que comenzaron a desarrollar galerías comerciales. Los inversionistas de estos proyectos eran las mismas compañías dueñas de las tiendas. El crédito era aún muy caro.

Pero no fue sino hasta finales de la década de los años 90 e inicios del 2000 que inversionistas institucionales comenzaron a involucrarse en la industria y a fondear algunos proyectos. Estos primeros inversionistas eran tanto compañías locales como algunos proveedores de deuda y capital extranjeros, tanto bancos europeos como fondos de pensión norteamericanos.

The Hill, San Luis Potosí, Thor Urbana

Fue hasta finales de la década de los años 90 e inicios del 2000 cuando inversionistas institucionales comenzaron a involucrarse en la industria y a fondear algunos proyectos de *retail*

En la misma época, a mediados de la década del 2000 hubo un influjo de REIT's Estadunidenses y fondos de pensiones Canadienses a la región. En algún momento llegaron a coincidir en Brasil compañías como GGP, Cadillac Fairview, DDR, Sonae Sierra, Ivanhoe Cambridge, CBL, CPPIB y Brookfield, entre otras, las cuales se asociaron con desarrolladores locales y formaron compañías que después se volvieron públicas. Así mismo, inversionistas de riesgo como Equity International formaron sociedades en países como Argentina y Venezuela, otras como Kimco invirtieron en una plataforma regional Latinoamericana. En este momento -con pocas excepciones-, prácticamente ninguna de estas compañías sigue presente en la región, por lo menos no en la forma en que lo estuvieron hace 10 o 15 años. En los últimos cinco años, Gazit Globe, inversionista proveniente de Israel ha tomado una posición relevante en la industria de centros comerciales de Brasil.

La forma en la que los proyectos se han financiado en los diferentes países de la región varía. Por ejemplo, Chile desde hace muchos años ha tenido un mercado local de equity y deuda institucional, las Administradores de Fondos de Pensiones y las aseguradoras han invertido activamente en centros comerciales. En Perú, muchas de las compañías desarrolladoras de centros comerciales son parte de conglomerados que normalmente tienen como negocio principal bancos y aseguradoras, por lo tanto, cuentan con recursos de los mismos.

En Centroamérica, las compañías desarrolladoras también en muchos casos son parte de conglomerados con una diversidad de negocios tales como cervecerías, azúcar, café, embotelladoras, etcétera.

Colombia ha sido probablemente el país que más ha carecido de inversión internacional en centros comerciales -esto debido a que cuando la industria comenzó en el país-, Colombia no era un país donde inversionistas institucionales destinaran capital. Por lo que los locales de los primeros centros comerciales se vendieron para financiar los proyectos, creando un sistema que persiste hasta el momento en el cual aún 85% de los poco más de 200 centros comerciales en el país son condominios -propiedad horizontal-. Por desgracia, esta situación ha impedido que fondos institucionales internacionales encuentren oportunidades en el país, tal vez sólo con la única excepción de la sociedad que Blackstone formó con Ospinas.

México es por mucho, el país que actualmente tiene un sistema de financiamiento de centros comerciales más sofisticado el cual se transformó totalmente con la aprobación

de las FIBRA's -REIT's en 2010. Este acontecimiento marca un punto de inflexión desde el que el mercado de capitales se convirtió en la principal fuente de recursos para el desarrollo de centros comerciales, mercado que ha crecido a más de 20 mil millones de dólares.

Actualmente en México conviven las FIBRA's, los CKD's, algunos inversionistas internacionales como PGIM y proveedores de deuda tales como MetLife, así como fondos de pensiones como Cadillac Fairview, inversionistas independientes como Equity International de Sam Zell, fondos soberanos de todo el mundo, Family Offices como Tresalia, fondos privados y High Net Worth Individuals -HNW-. Sin embargo, lo cierto es que el panorama actual del financiamiento de centros comerciales en México es muy diferente al que existía en el país cuando se comenzaron a desarrollar centros comerciales modernos hace 50 años. Tal vez el problema actual es que existe un exceso de liquidez que está encareciendo el valor de los proyectos a diferencia del pasado donde el alto costo del dinero era lo que impactaba el costo de desarrollar centros comerciales.

Pero para entender un poco más de la situación actual de la industria en México, tuvimos la oportunidad de entrevistar a un experto, Erez Cohen, Chief Investment Office de Thor Urbana, quien ha visto cómo la industria ha evolucionado en los años recientes:

¿Cómo se ve el Outlook de centros comerciales en México?

El desarrollo de nuevos centros comerciales, así como la ampliación de proyectos existentes, está muy activo en México. Actualmente, tenemos casi 700 centros comerciales -proyectos con más de 10 mil metros cuadrados rentables- en operación y más de 50 en desarrollo en todo el país. De estos, los Centros Comunitarios y Power Centers representan más del 65% del producto total. Del remanente, los centros comerciales regionales son como 25% y el resto son Fashion Centers, Lifestyle centers, Outlets, Specialty en usos mixtos, etcétera. Casi un tercio del inventario total, es decir, 21 millones de metros cuadrados rentables se encuentran en la zona metro de la Ciudad de México. La información que nosotros analizamos en Thor para ver el mercado, como ventas de ANTAD, ventas de minoristas, ventas de autos, crecimiento en empleo formal, remesas, acceso a crédito, etcétera son en su mayoría números buenos. Sin embargo, también hay retos por delante.

México es por mucho, el país que actualmente tiene un sistema de financiamiento de centros comerciales más sofisticado el cual se transformó totalmente con la aprobación de las FIBRA's

¿Cuáles son algunos de esos retos?

A nivel macro, tenemos actualmente una inflación alta, corrupción en diversos niveles del gobierno y el desafío con la inseguridad. A nivel micro, tenemos algunas ciudades en donde obtener permisos es muy complicado y en varios mercados también vemos que entran desarrolladores a construir más del mismo producto existente.

Torre Aleph, CDMX. City Planners

Town Square Metepec. Thor Urbana

¿Hay suficiente capital invirtiendo en el mercado de retail?

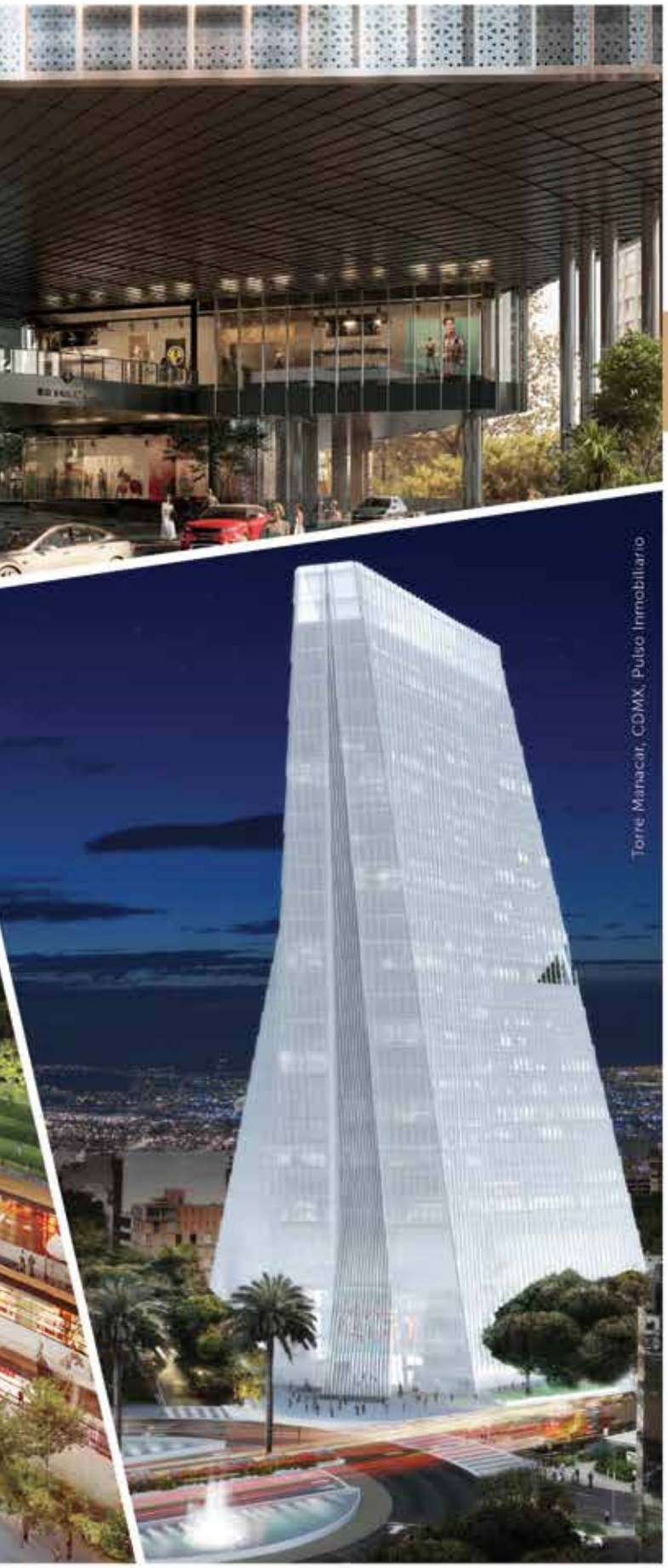
Actualmente, hay una sobre liquidez en el mercado, sin embargo, eso no se traduce necesariamente en una saturación. A diferencia del mercado de oficinas o industrial, donde el bien raíz se parece mucho más a un bono o a una materia prima, el mercado de retail se basa totalmente en la experiencia, conveniencia y diversión del consumidor final. Nosotros en Thor, no nos enfocamos en si hay muchos o pocos metros cuadrados per cápita o per ciudad sino en entender qué tipos de experiencias y espacios comerciales se ofrecen en ese mercado. Una ciudad podría tener muchos centros comerciales viejos u obsoletos y aún así, presentar oportunidades y lo mismo es cierto en una ciudad en donde hay pocos centros comerciales y la oportunidad es pequeña porque los productos correctos ya existen para esa ubicación. El mercado inmobiliario se basa fundamentalmente en oferta y demanda y el nicho de retail que nosotros vemos totalmente desatendido es el de Lifestyle y Town Centers. Es un producto innovador que la gente demanda y existe muy poca oferta.

The Landmark Guadalajara, Tres Urbana

The Parques Las Verdes, Thor Urbana

"Actualmente, tenemos casi 700 centros comerciales -proyectos con más de 10 mil metros cuadrados rentables- en operación y más de 50 en desarrollo en todo el país."

Erez Cohen, Thor Urbana



Torre Manacar, CDMX. Pulso Inmobiliario

¿Hay suficientes instituciones financiando la construcción y/u operación de centros comerciales?

Hay varias instituciones, principalmente bancos, que están activamente prestando pesos y dólares -dependiendo del ingreso del activo- para financiar todo tipo de construcciones y operaciones de centros comerciales. El típico comité de riesgos de un banco le sigue gustando financiar Power Centers y centros comunitarios anclados con un Walmart, pero lentamente están viendo lo que está pasando en EEUU y empezando a ver los retos de este modelo. Poco a poco, muchos supermercados y tiendas departamentales van a cerrar sus tiendas, si uno estudia la historia de las marcas de EEUU en México podrá notar que eventualmente empiezan a sufrir de la misma manera que allá porque ya vivimos un mundo global. Sólo hay que ver el ejemplo de K-Mart. A nosotros nos están prestando diferentes bancos para la construcción de nuestro producto, que es diferente al típico proyecto y es como nosotros vemos el centro comercial del 2025. Sin embargo, tuvimos que tener reuniones con bancos, enseñarles datos y estadísticas de por qué creemos que éste es el producto correcto. Los bancos entienden que no estamos reinventando el negocio, únicamente estamos siguiendo la lógica y tendencias mundiales. Por ejemplo, si vemos que en EEUU no se ha desarrollado un centro comercial cerrado desde el 2006, ¿por qué quisiéramos desarrollar un centro comercial cerrado en México?

También, vemos que por primera vez en la historia, ya hay fondos Mezzanine dedicándose a prestarle a desarrolladores e inversionistas inmobiliarios deuda. Esto es en parte por el hueco que dejó Blackstone cuando adquirió a GE. Estos nuevos jugadores vienen a sofisticar al mercado y llenar un segmento desatendido, nosotros creemos que eventualmente llegará, se formará un mercado de CMBS en México.

EXPO INMOBILIARIA CANCÚN 2017

REUNIÓ LAS MEJORES OFERTAS INMOBILIARIAS PARA COMPRA-VENTA EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO

Durante los tres días de la expo participaron más de 50 empresas de real estate, constructoras y agentes inmobiliarios

POR **GABRIELA ESPINOSA GONZÁLEZ**
Gabriela.espinosa@inmobiliare.com

Participaron más de 50 empresas de real estate, constructoras y agentes inmobiliarios

Quintana Roo es uno de los estados con mayor crecimiento per cápita en México, por lo que tiene una oferta y demanda en bienes raíces muy amplia. Esto representa, en muchas ocasiones, una dificultad para los compradores al no poder evaluar todas las opciones disponibles en el mercado del estado.

Gracias a esto, nació la idea de reunir en un solo lugar las mejores ofertas inmobiliarias para la compra y venta de terrenos e inmuebles habitacionales, comerciales o industriales.

Expo Inmobiliaria Cancún 2017, en su primeria edición, convocó a los profesionales de la industria inmobiliaria tales como desarrolladores, constructores, ingenieros, arquitectos, diseñadores, contratistas y subcontratistas de obras, bancos, proveedores de créditos, abogados y notarios. De igual forma, atrajo a distribuidores de acabados e insumos en general, lo que ocasionó un efecto multiplicador en la generación de negocios para los expositores.
El evento se llevó a cabo los días 28, 29 y 30 de julio en el Cancún International Convention Center en la ciudad de Cancún, Quintana Roo y se ofrecieron, tanto a profesionales como al público en general, las mejores opciones inmobiliarias en la Riviera Maya.

En la inauguración de la expo estuvieron presentes la licenciada María Laura Rojas, fundadora y CEO de Expo Inmobiliaria; en representación del gobierno del estado de Quintana Roo el licenciado Máximo García Rocha, subsecretario de Promoción Turística; el licenciado Francisco Javier Zubirán Padilla, secretario Municipal de Ecología y Desarrollo Urbano de Benito Juárez; el arquitecto Carlos Ríos Castellanos, Secretario de Desarrollo Territorial Urbano Sustentable; el licenciado Manuel Tirso Esquivel Ávila, director general de Desarrollo Urbano de Puerto Morelos; Miguel Ángel Lemus, vicepresidente del Consejo Coordinador Empresarial del Caribe; Jorge Alemán, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios; Wilberth Gutiérrez Álvarez, presidente de la Asociación Mexicana de la Industria Inmobiliaria; el ingeniero Jorge Arturo Ramos López, jefe del Departamento de Vivienda de Fovisste en Quintana Roo; el licenciado Victor Hugo Ducoing, gerente de Crédito Infonavit y representantes del DIF de Quintana Roo.

Durante los tres días de la expo participaron más de 50 empresas de real estate, constructoras y agentes inmobiliarios, quienes lograron la captación de clientes potenciales generando una base de datos de los mismos, aceleraron los procesos de compra-venta, potencializaron su imagen corporativa y aumentaron la fidelidad con los clientes actuales.

Se contó con la presencia Lemmus, Ecologissimo, Isla Nautica, ITM Group, Urban Homes, Real Estate Market & Lifestyle, Sunshine Entertainment, Shark Tower Puerto Cancún, Palmetto 20, Altta Homes, Grupo Promotora Residencial, Brain -Negocios, proyectos e ideas-, CI Banco, SOC Península, Infonavit, Coparmex Cancún, ProMéxico, Solartec, Lagos del sol, Notaria 115, LID Enterprises, Cancún Country Club, Yashal Ha, Fragatsa, Antaal, Grupo Promotora Residencial, Paseo San Ángel, Fahrenheit, Grupo Vinte, Asociación Mexicana de la Industria Inmobiliaria AMII, Ledific Group, The View, Estrellas Town Homes, Comflyer, Grupo Inversor SAPI, INAR 3D, Colegio de Arquitectos, Colegio de Ingenieros, M&L Real Estate, Studio´s The Of Living, Ford Cancún Inmobiliaria Enventa Cancún, Melva Constructores, Infonavit, Fovisste y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios AMPI.

Expo Inmobiliaria Cancún 2017 también ofreció a sus visitantes la participación de líderes y expertos nacionales e internacionales con conferencias enfocadas en temas como: México durante el gobierno de Trump impartida por el Mtro. Agustín Barrios Gómez; la vivienda de interés social por Juan Manuel Mercader; la industria inmobiliaria turística y su perspectiva al futuro por el Lic. Miguel Ángel Lemus; desarrollo y sustentabilidad por el Arq. Carlos Ríos Castellanos, entre otras.

Se pretende realizar esta expo año con año con el fin apoyar el crecimiento económico del estado, así como brindar a visitantes y expositores un abanico de alternativas en compra-venta de inmuebles y servicios inmobiliarios en Quintana Roo.

El Regalo de Claudia Duarte

POR **CRIS GRACIA**
Galería de Arte Punto G

Título:
La Puerta
Año de realización: **2015**
Tamaño: **100x120**
Técnica:
Mix Media Collage
Serie:
Alas de Libertad

Los fondos no son casuales; son collages que comienzan a dar sentido a una trama compleja y encantadora donde borda un poema con imágenes. Claudia nos habla en un lenguaje gráfico de colores y símbolos amables llenos de dulzura que ya son un sello en su obra.

A veces alguna palabra nos lleva de la mano, otras los personajes de su iconografía que ilustran los cuadros como páginas de una bitácora de un viaje onírico que está esperando ser descubierto. Su trabajo es alentador y positivo; inspirado en las experiencias profundas que Claudia transmite a través de mágicas aves, insectos o animales que representan para ella crecimiento personal, intuición, plenitud y paz.

Cada cuadro conlleva un proceso como la vida misma donde también se ha asomado la duda, la tristeza y demás vulnerabilidades de la condición humana y sin embargo; como resultado de la intención ideal desde dónde nacen; surgen los cuadros de Claudia armónicos, femeninos, bellos y son regalo.

"Es una fortuna el haber empezado a pintar"

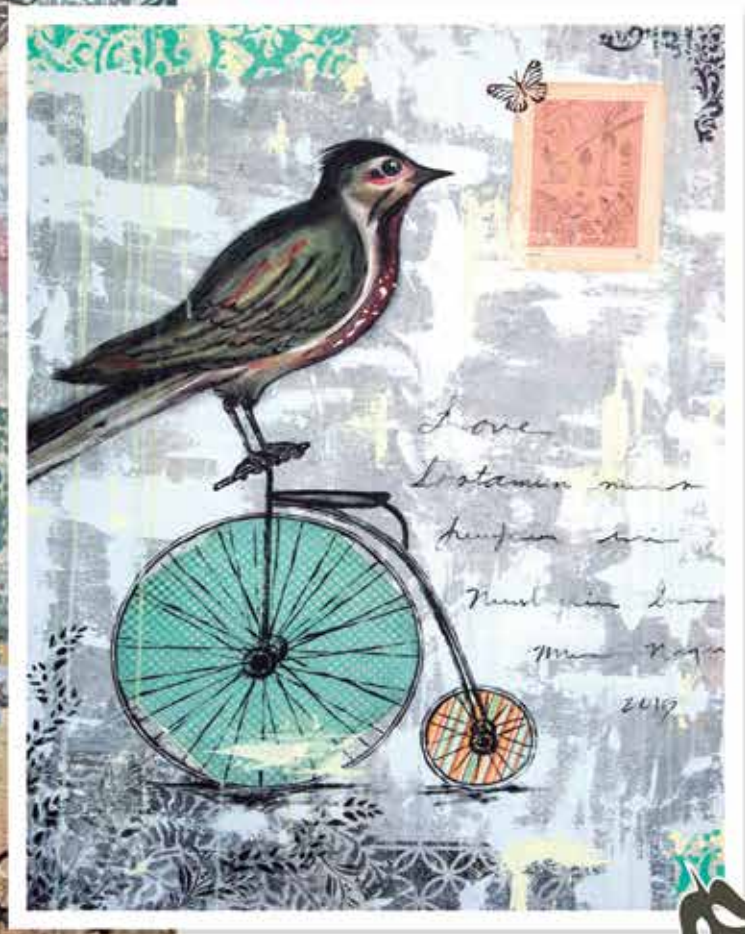
-dice Claudia-

"cuando me pregunté: ¿Qué es lo que siempre he querido hacer, y aún no he hecho? " La determinación de hacerlo profesionalmente enseguida se convirtió en pasión y como ende en una forma de vivir.

"Siempre me gustó pintar y comencé a hacerlo sin imaginar hasta donde podía llegar. A través de la pintura transmites sin palabras, así comenzó mi pasión por expresar mis sentimientos a través del arte. Emociones, memorias y anhelos inspiran la armonía que se necesita entre el pincel, el lienzo y los colores para escribir la historia de mi alma pintando".

Claudia Duarte con Cris Gracia en entrevista.

Título: **Compartiendo Vida**
Año de realización: **2017**
Tamaño: **150 X 130**
Técnica: **Mix Media Collage**
Serie: **Compartiendo el mundo**



Título: **Trotamundos**
Año de realización: **2014**
Tamaño: **120x80**
Técnica: **Mix Media Collage**
Serie: **Sin Límites**

Título: **Fly**
Año de realización: **2015**
Tamaño: **100 x 100cm**
Técnica: **Mix Media Collage**
Serie: **Alas de Libertad**

Título: **Sabiduría**
Año de realización: **2016**
Tamaño: **60x45 cm**
Técnica:
Mix Media Collage
Serie:
Significados

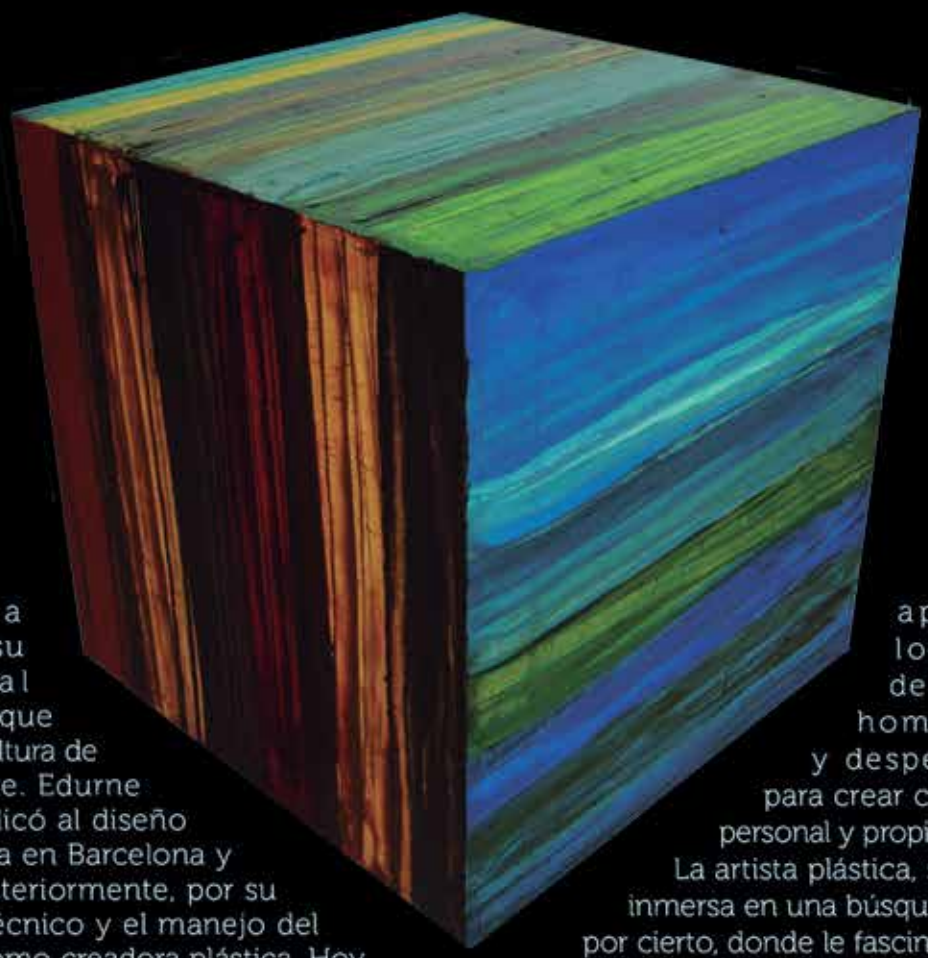
Claudia Duarte es de formación autodidacta. Ha participado en diferentes exposiciones nacionales e internacionales. Las últimas han sido en Galería Miguel Hidalgo "Torre del Reloj", Club de Industriales -Sala Tamayo-, Exposición Colectiva Torre Mayor, Centro Cultural San Ángel, UNAM -Chicago- y en la UNAM -San Antonio, TX-.

Título: **Mirame**
Año de realización: **2016**
Tamaño: **130x130 cm**
Técnica:
Mix Media Collage
Serie:
Mujeres

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

Edurne Esponda

Arte abstracto conceptual



El artista recurre a su pasado al mismo tiempo que dialoga con la cultura de nuestro presente. Edurne Esponda, se dedicó al diseño textil y a la moda en Barcelona y Nueva York; posteriormente, por su conocimiento técnico y el manejo del color se inicia como creadora plástica. Hoy puede exteriorizar en sus cuadros aquel mundo que tantos años la acaparó. Los resultados son un intercambio y una apropiación de la cultura visual de la moda en tanto su impacto en la colectividad. Edurne Esponda quiere individualizar su visión y dialogar con el espectador sobre los componentes de la moda y también, desea que el diálogo contenga su impronta personal. Para ello, se apropia de los códigos de barras que homogeneizan y despersonalizan para crear con ellos uno personal y propio.

La artista plástica, se encuentra inmersa en una búsqueda divertida, por cierto, donde le fascina el color; de ahí, que siempre lo plasma en sus obras. La experimentación con el color la ha llevado de manera casi natural a lo abstracto.

El mundo del color es amplio, lleno de matices y lenguajes diferentes que la internan en su psicología. Por otro lado, la formación previa como diseñadora le abre las puertas y sensibilidad hacia el universo de texturas y soportes.

El magma de Jitomate

Profunda observadora de lo cotidiano

Ha expuesto en países como México, Estados Unidos, España e Inglaterra, por mencionar algunos. De sus obras, destacan los murales que se encuentran en el Centro Médico ABC Observatorio, Club de empresarios, Hotel Palacio Urgoiti –Bilbao, España-. También, existen piezas dentro del acervo del Museo de los Pintores Oaxaqueños, Museo Manuel Felguerez, Museo de Arte Contemporáneo Querétaro, Acervo del Centro Médico ABC Santa Fe, Actinver e infinidad de colecciones privadas. [●]

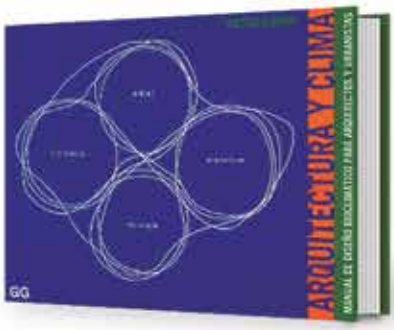
"Edurne se interesa en el color como medio y como fin como pretexto y como texto, como punto de partida y llegada".

Cuadro Azul

Lámpara

"El color es todo y está en el aire. El sol, nos da 12 horas va coloreando todo. El color es un proceso de evolución permanente que nos invade por todos lados. Es protagonista para nuestros ojos."

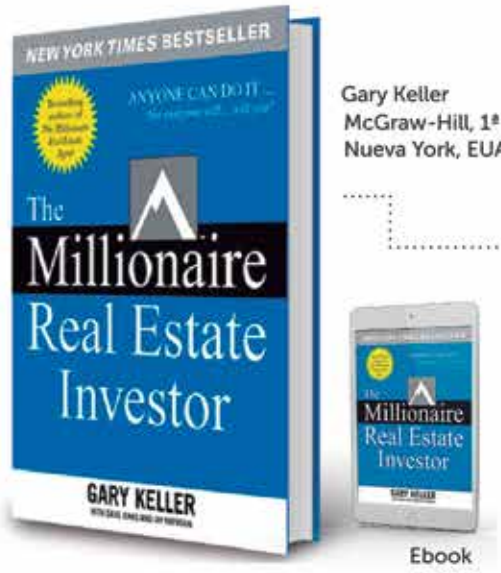
Representada por galería Casa Lamm y Susan Calloway Fine Art Washington D.C.
Contacto:
Galería Casa Lamm
Facebook: **edurne esponda artista**
Instagram: **edurne esponda**
Correo: **eedurne@icloud.com**
Youtube: **edurneesponda**



Víctor Olgyay
Gustavo Gili, 1ª edición, 12ª impresión,
Barcelona, España, 2008

ARQUITECTURA Y CLIMA
MANUAL DE DISEÑO BIOCLIMÁTICO PARA ARQUITECTOS Y URBANISTAS

Víctor Olgyay es considerado pionero de los estudios bioclimáticos en arquitectura. Arquitectura y clima, la primera gran obra de referencia de la arquitectura sostenible.



Gary Keller
McGraw-Hill, 1ª edición,
Nueva York, EUA, 2005

Ebook

THE MILLIONAIRE REAL ESTATE INVESTOR

Este libro introduce a los principiantes e intermedios al mundo de la inversión. Es una guía con estrategias de inversión y consejos para aquellos que desean conocer el negocio.

Helena Granados
Fundación Laboral de la Construcción, 1ª edición,
Madrid, España, 2014

REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS
RESTAURACIÓN Y REHABILITACIÓN

Una reflexión sobre los inmuebles frente a las condiciones ambientales exteriores, considerándolo como un sistema que actúa en cada uno de los subsistemas que lo componen.

Carlos Rousseau
Editorial Digital, Ebook
Monterrey, México, 2014

DESARROLLO INMOBILIARIO
INTEGRANDO LAS PIEZAS

Una guía práctica que resume el proceso de un proyecto inmobiliario con éxito en cuatro fases, desde su concepción hasta la entrega final.

Organizado por:

UBM

EXPOCIHAC

Presenta:

LA SEMANA DE LA CONSTRUCCIÓN

REGÍSTRATE Y ASISTE

www.expocihac.com

CON EL CÓDIGO: **ANREIN2017**

Registro

Pre-registro en línea

- **$450** (16 de jul. al 30 de sept.)
- **$600** (1-21 de oct.) — Registro en línea
- **$700** (17-21 de oct.) — Registro en sitio

*Incluye directorio impreso

LA MEJOR EXPOSICIÓN
EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

17-21 DE OCTUBRE 2017
CENTRO CITIBANAMEX - CIUDAD DE MÉXICO

MAYORES INFORMES:

T: +52 (55) 4122 2900
expocihac@ubm.com

CONCRETESHOW MEXICO CITY • MEXICO
Salón AMEVEC
PABELLÓN TONA MÉXICO
SUMMIT
THE CONSTRUCTION WEEK WORKSHOPS

Agenda eventos del Real Estate

7-8 sep tiembre

Real Estate Businnes Summit Riviera Maya
Organiza: B2B Media / Inmobiliare Magazine
Sede: Ciudad Mayakoba, Playa del Carmen.

Foro de Capital Privado Región Norte 2017
Organiza: AMEXCAP
Sede: Club Industrial Monterrey, Nuevo León
www.amexcap.com

22 agosto

Mexican Association of PE & VC Funds
AMEXCAP
Asociación Mexicana de Capital Privado A.C.

agosto 17-22

International REALTORS Conference and Real Estate Expo 2017
Sede: Centro Nacional de Convenciones Queen Sirikit, Bangkok Tailandia
https://irc2017.com/

Simposio de Financiamiento a la Vivienda
Organiza: Asociación de Bancos de México.
Sede: Club de Banqueros de México, CDMX
www.abm.org.mx

24 agosto

ABM
ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

Secovi Convention - FIABCI-Brazil. Virando a Página
Sede: Secovi-SP Sao Paulo, Brasil

VIRANDO A PÁGINA
DE 26 A 29 DE AGOSTO
#CONVENÇÃOSECOVI2017
SECOVI-SP

26-29 agosto

O QUE FAZ A DIFERENÇA NO MERCADO DE IMÓVEIS DO INTERIOR

www.convencaosecovi.com.br

21-22 septiembre

U.S.-MEXICO Logistics & Supply Chain Leaders Meeting Miami
Sede: Four Seasons, Miami, Florida
www.supplychainleaders.mx

Urban Land Institute México

31-1 agosto septiembre

ULI Latin America Annual Conference
Sede: RIU Plaza hotel Panamá, Panamá
http://mexico.uli.org

28 septiembre

The Real Estate Mexico Texas Meeting
Sede: Texas
www.carmocompanies.com

---

septiembre 28

Cbre Global Headquarters
Sede: 400 s hope street
Los Angeles,CA. 90071
www.cretech.com

4-7 octubre

Edifica Feria Internacional de la Construcción 2017
Sede: Espacio Riesco, Santiago Chile
www.edifica.cl

4-5-6 octubre

Expo Real International TradeFair orProperty and Investment
Sede: Munich, Alemania
Info@exporeal.net

expo real

18-21 octubre

Congreso Nacional Inmobiliario AMPI
Sede: Centro de Convenciones Villahermosa, Tabasco
www.congresoampi2017.com

4-5 octubre

eCommerce Summit & Expo
Sede: Centro Banamex, CDMX
www.ecse.mx

Torre Garza Sada

Aguascalientes, Ags.

Renta de Oficinas Corporativas 1,800 m² rentables

Su empresa en la zona de mayor crecimiento y plusvalía de la ciudad de Aguascalientes, dentro de un edificio de la más alta calidad. De construcción innovadora y vanguardista, Torre Garza Sada se encuentra actualmente acondicionado.

Un espacio hecho a la medida con espectaculares espacios exteriores de la zona, además de ser un edificio nuevo que beneficia la calidad laboral del usuario y del entorno que se desarrolla.

Nivel 1	663 m²
Nivel 2	579 m²
Nivel 3	594 m²

Amenidades de la zona, infraestructura y servicios, estacionamiento y transporte público, con gran exposición de imagen corporativa.

Seguridad, confort y calidad, en una zona estratégica de paso logístico de centros de producción, operación y distribución de las zonas industriales del Bajío, con rutas factibles de accesa.

José Pacheco L.
+(55) 5209 3615
jose.pacheco@colliers.com
www.colliers.com.mx

MONTES URALES 540

LOMAS DE CHAPULTEPEC

755 m² de Oficinas corporativas en la mejor ubicación de la zona más exclusiva de la CDMX.

Edificio pensado en las necesidades, hábitos y estilo de vida de hoy.

Sergio Rodríguez
5209 3619
sergio.rodriguez@colliers.com
www.colliers.com.mx

Colliers INTERNATIONAL

Montes Urales #540, Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11040, CDMX, México

Colliers
INTERNATIONAL

Cuando eliges a Colliers, eliges trabajar con los mejores. Estamos comprometidos con el éxito de tu negocio; promoviendo nuestra cultura de soluciones integrales, servicio de excelencia, espíritu emprendedor y proactivo, reuniendo a los mejores especialistas en bienes raíces.

¿Cuál es tu siguiente paso y en qué podemos ayudarte?

Síguenos como @ColliersMexico en:

www.colliers.com.mx
01 800-841-8622

DOWNTOWN TORRE II
Oficinas en renta

ana.rincon@colliers.com
5209 3672

REVOLUCIÓN #756
Oficinas en Renta

sergio.rodriguez@colliers.com
5209 3619

CONJUNTO CALAKMUL
Oficinas en renta

ana.rincon@colliers.com
5209 3672

www.colliers.com.mx

01 800-841-8622

Expandiendo horizontes...

Colliers INTERNATIONAL

Acelerando el éxito.

Líder global en servicios inmobiliarios.

www.colliers.com.mx
01 800-841-8622

TERRENO ESTRELLA
LEÓN, GTO.

SE VENDE

Excelente terreno ubicado en el centro de negocios de León, Guanajuato, "capital mundial del calzado". Reconocido por la revista *Forbes* como una de las ciudades más prometedoras de México, gracias a la llegada de empresas multinacionales, excelentes vialidades y áreas verdes. De acuerdo a *FDI Magazine*, publicación de inteligencia financiera del diario *The Financial Times*, Guanajuato se sitúa en segundo lugar en la primera edición de *"Mexican States of the Future 2016/17"* que califica el nivel de atracción de inversión financiera en México.

La ciudad de León es considerada como una de las principales zonas metropolitanas de México, con casi dos millones de habitantes, lo cual ha derivado en una creciente necesidad de productos y servicios. Además, gracias a su privilegiada ubicación e infraestructura, se ha constituido como uno de los tres mejores destinos de turismo de negocios y convenciones.

El terreno está localizado en la avenida más importante de León, Blvd. Adolfo López Mateos, lo cual permite convivir con cadenas hoteleras y restaurantes, destacando como punto central el Poliforum de León, uno de los *"Top 10 Convention & Exhibition Centers Mexico 2016"*, según la revista especializada *MDC The Meeting Planner's Magazine*. Se encuentra a pocos metros del Teatro Bicentenario, el Museo de Arte e Historia de Guanajuato y el Estadio León. Asimismo, el terreno cuenta con una superficie de poco más de 17,400 m², cerca de los principales centros comerciales y de negocios de la ciudad.

Informes en: **www.isseg.mx/estrella** Tel: (473) 735 1400 ext. 8700,
con el Ing. David Alejandro Gómez Hernández, dgomezhe@isseg.gob.mx

gto
orgullo y compromiso de todos

guanajuato.gob.mx

www.isseg.mx

Gobierno del Estado de Guanajuato · ISSEG