INMOBILIARE
LATAM

El Secreto mejor guardado:
COSTA PACÍFICO

Guadalajara en auge
Crecimiento y plusvalía

Mazatlán
Reconstruye el turismo

La inversión continúa
Reseña "Real Estate Summit New York"

Reporte
Industrial 1T 2019

MONTERREY:
Sede consolidada de Newmark Knight Frank
lidereada por Armando de la Fuente Director Ejecutivo

AÑO 19-NÚMERO 113
$90 PESOS

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

Portfolio consisting of 271 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico[1].

Highly experienced professionals with deep market and technical expertise.

A trusted business partner, focused on providing integrated and personalized real estate solutions.

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

Contact

Industrial Leasing Inquiries
01 800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

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

fibramacquarie.com

1. As of December 31, 2017.

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 the 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.

PGIM REAL ESTATE TRAE CONSIGO UNA PROFUNDA EXPERIENCIA EN BIENES RAÍCES INDUSTRIALES

PGIM Real Estate invierte en América Latina desde 2002 y es uno de los administradores de inversiones inmobiliarias más importantes en la región.

A través de su plataforma industrial en México, PGIM Real Estate brinda servicios de gestión y administración de portafolios a más de 46 millones de pies cuadrados de propiedades tanto de logística y distribución, como de manufactura ligera. Éstas incluyen a Terrafina (FIBRA) y a dos fondos públicos (CKDs) que invierten en activos industriales favorablemente ubicados en las regiones del Bajío, Norte y Centro de México*.

PGIM Real Estate ha redefinido el panorama de inversión en bienes raíces desde 1970 y actualmente cuenta con profesionales de inversión con un profundo conocimiento y experiencia local en 18 ciudades en las Américas, Europa y Asia-Pacífico.

Para mayor información, favor de contactar a Federico.Goeters@pgim.com o a Diogo.Mello@pgim.com, o visite **pgimrealestate.com**.

PGIM REAL ESTATE

Únicamente para inversionistas profesionales. Todas las inversiones implican riesgos, incluyendo posible pérdida de capital.

* Al 31 de diciembre de 2018.

© 2019 PGIM es el principal negocio de administración de activos de Prudential Financial, Inc. (PFI). PGIM Real Estate es el negocio de asesoría de inversiones inmobiliarias de PGIM y opera a través de PGIM, Inc., un asesor de inversiones registrado. Prudential, PGIM, sus respectivos logotipos, así como el símbolo de la Roca son marcas de servicio de PFI y sus entidades relacionadas, registradas en diversas jurisdicciones de todo el mundo.

19KESKO-BADJ9L

PERFECTLY REFLECTING
A NAME OF LEGEND

Riverwalk East Developments, LLC, a Florida limited liability company is the owner of the property on which the Condominium is to be constructed and the seller of the units in the Condominium and is for purposes of the Florida Condominium Act the "developer" of the Condominium ("Developer"). Developer has engaged G & G Business Developments, LLC. ("G & G") to assist with the development and marketing of the Condominium and its units and Developer has a limited right to use the trademarked names and logos of G & G. Any and all statements, disclosures and/or representations relating to the Condominium shall be deemed made by Developer and not by G & G and you agree to look solely to Developer (and not to G & G and/or any of its affiliates) with respect to any and all matters relating to the development and/or marketing of the Condominium and with respect to the sales of units in the Condominium. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purpose. For New York Purchasers only, the complete offering terms also require reference to that certain CPS-12 Application available from the Offeror under file number CP18-0005.

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER, FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE.

Conway+Partners

ASTON MARTIN RESIDENCES

MIAMI

Developed by G&G Business Developments LLC

SALES CENTRE 300 BISCAYNE BOULEVARD WAY, MIAMI, FL

Roberto Malca P.A
786-303-8841
Rmalca@RobertoMalca.com
www.RobertoMalca.com
1450 S Miami Ave Miami, FL 33130

EXPO
NEGOCIOS INMOBILIARIOS
EXPOSICIÓN & CONGRESO

ORGANIZADO POR:

INMOBILIARE

B2B media

+80
SPEAKERS EN CONGRESO DE DOS DÍAS

NETWORKING

+120 STANDS

CON OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

+40

TALLERES GRATUITOS SIMULTÁNEOS

+12 HORAS

SALÓN PROPTECH

6 Y 7 NOVIEMBRE

HOTEL CAMINO REAL, POLANCO

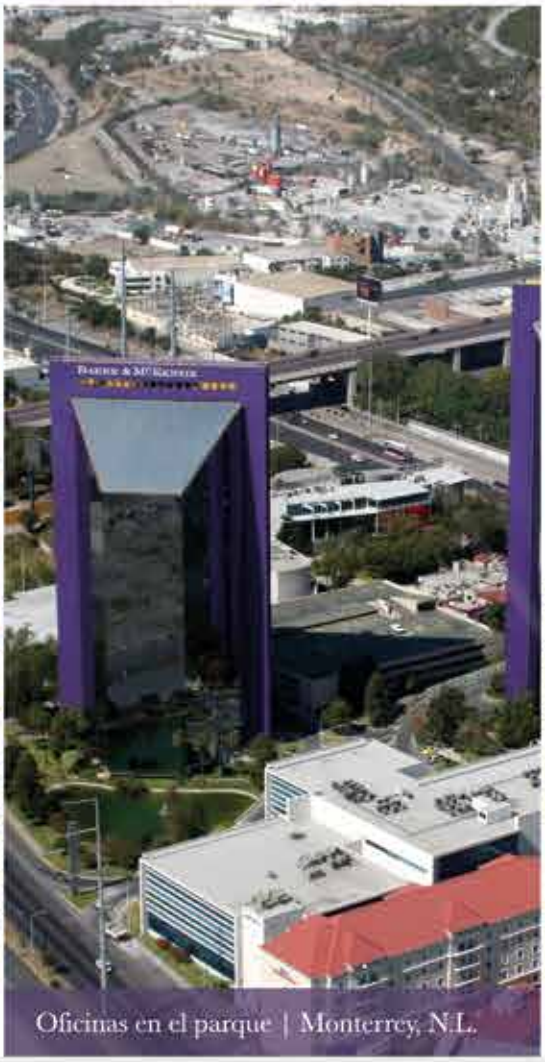
COMPRA TU BOLETO ANTICIPADO - ADQUIERE TU PATROCINIO - ZONA DE EXHIBICIÓN DISPONIBLE

www.exni.mx +52 (55) 55147914

Vía Cordillera | Santa Catarina, N.L.

Latitud | Monterrey, N.L.

Urbania | Monterrey, N.L.



Oficinas en el parque | Monterrey, N.L.

Cen333 | Santa Catarina, N.L.

Av. Alfonso Reyes No. 11 Piso 9, Fraccionamiento Vía Cordillera,
Santa Catarina, N.L., México. C.P. 66196.

T. 52 (81) 8401 1000
www.ddelta.mx

Desarrollos Delta®

MÁS DE 40 AÑOS

Emprendiendo Ideas Extraordinarias.

Somos líderes en desarrollo, inversión y administración de proyectos Inmobiliarios en México y Estados Unidos.

PRÓXIMAMENTE

DISTRITO DOMO

La nueva cara del Ubanismo en Santa Catarina

distritodomo.com

IOS OFFICES®

WHAT BETTER WAY TO EXPAND YOUR INSPIRATION THAN IN A *new location!*

RENTAMOS OFICINAS QUE INSPIRAN 01 800 3000 467 | www.iosoffices.com

Guadalajara

IOS OFFICES ANDARES CORPORATIVO PASEO

Blvd. Puerta de Hierro 5153, Fracc. Plaza Andares, Zapopan, Jalisco 45116

Ciudad de México

IOS OFFICES ALTEZZA

Av. Palmas #525 Piso 4 Corporativo
Col. Lomas de Chapultepec CP. 11000

ESPACIOS QUE INSPIRAN · IOS OFFICES · EST. 2007

CIUDAD DE MÉXICO - ESTADO DE MÉXICO - MONTERREY - GUADALAJARA - TIJUANA - CANCÚN - PUEBLA - VILLAHERMOSA - MÉRIDA - QUERÉTARO

Carta Editorial

Al cumplirse los primeros 100 días del gobierno de Andrés Manuel López Obrador lo balances de las principales instituciones de vivienda no se han hecho esperar, el Fondo de la Vivienda del ISSSTE informa sobre algunos avances sustanciales durante dicho periodo, como la liberación de 36 mil 700 créditos para la vivienda y la implementación de acciones sólidas, procesos transparentes, gastos de operatividad adecuados y el combate a la corrupción.

Por su parte, el Infonavit en voz de su director general, Carlos Martínez, destaca la colocación de más de 70 mil créditos con una derrama del orden de los 26 mil 400 millones de pesos. Lo que detona los esfuerzos realizados dentro del sector, aunado a los objetivos que han analizado los diferentes organismos como los planes de incrementar la capacidad de crédito de Canadevi Nacional y el lanzamiento de algunos programas como "Responsabilidad Compartida" del Infonavit y el plan anticorrupción para erradicar cobros indebidos de FOVISSSTE.

Ante este panorama esta edición hace mención a las oportunidades que enfrenta el país en materia de vivienda, específicamente la región de Occidente por el impulso que ha presentado durante los últimos años. Asimismo, se analizan los diferentes instrumentos financieros disponibles en el mercado en pro del desarrollo y crecimiento de la industria.

Danae Herrera
Coordinación Editorial Impresa

B2B media

La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: VP Impresiones-Producción, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 113 año 18 Publicación bimestral Abril - Mayo 2019. 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 • Jaime Lara • Javier Barrios • Javier Llaca • Jorge Ávalos • José Ma. Garza Treviño • Juan Pablo Arroyuelo • Luis Gutiérrez • Lyman Daniels • Pedro Azcué • Roberto Ordorica • Sergio Argüelles • Silvano Solís • Víctor Lachica • Yamal Chamoun

Desarrollo de Nuevos Negocios
Laila de la Torre
laila.delatorre@inmobiliare.com

Relaciones Públicas
Rosy Kuri
rosy.kuri@inmobiliare.com

Coordinadora General Editorial
Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com
Coordinadora Print
Danae Herrera Rodríguez
danae.herrera@inmobiliare.com
Coordinadora Web
Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com
Coordinadora Social Media
Rubí Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

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

Dirección Diseño Digital
Beatriz Figueroa
beatriz.figueroa@inmobiliare.com

Asistente Diseño Digital
Laura Molina
laura.molina@inmobiliare.com
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez,
Laura Menchaca

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
Felipe Romero
Asistente de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Itzel Aguilera
itzel.aguilera@inmobiliare.com

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

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

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cia., SC.
30,052 ejemplares
Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector
Folio: 00819-RHY

Contacto
contacto@inmobiliare.com
México, CDMX +52(55) 5514 7914 - Miami, Fl. +1 (305) 833 5372
www.b2bmedia.mx

URBAN HOMES

Elige tu
ESTILO DE VIDA

LUXURY
Condos

VISITA SHOWROOM EN
CENTRO COMERCIAL
MARINA PUERTO CANCÚN

PUERTO CANCÚN®

TEL: (998) 193 11 05
URBANHOMES.MX

THE TOP REAL ESTATE
ALLURE Ocean Front Luxury Condos
BLUME BOUTIQUE CONDOS

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 MILLONARIOS DEL REAL ESTATE
Millonarios de Retail

28 VIVIENDA
Mercado inmobiliario de vivienda nueva terminada en la región occidental del país

32 TECNOLOGÍA
Aplicaciones para viajeros de negocios

34 VIVIENDA
Guadalajara una opción para vivir que no pasa de moda

38 VIVIENDA
Así quedó la plusvalía en Occidente en 2018

44 VIVIENDA
Reinventando el mercado de vivienda en renta en Guadalajara

48 PROYECTOS
Proyectos de la región de Occidente

52 VIVIENDA
Mito: rentar es tirar el dinero a la basura

56 NUMERALIA
Los números del turismo en México

60 DESARROLLOS
Puerto Caoba, el corazón de Veracruz

64 TURISMO
Penetración de cadenas extranjeras al mercado hotelero mexicano

72 EN PORTADA
Monterrey: sede consolidada de negocio de Newmark Knight Frank

80 INVERSIÓN
El secreto mejor guardado de la costa pacífico y una gran oportunidad de inversión

84 CONGRESO
Mazatlán, Reconstruye el turismo. Primera cumbre inmobiliaria del Pacífico

92 DESARROLLOS
Las principales comunidades de retiro en México

102 DESARROLLOS
Colliers International concentra operaciones en Torre Mayor

SUMARIO

108 CORPORATIVO
Terminal 1, El versátil concepto de Coworking

112 DESARROLLOS
Desarrollos Sustentables

116 ARQUITECTURA
Minimum arquitectura. Tulum, New York.
Diseños que conviven con la naturaleza

120 VIVIENDA
Las alcaldías con más vivienda nueva en
la capital

122 VIVIENDA
Resumen del mercado residencial en
latinoamérica 4T2018

128 INVERSIÓN
¿Dónde buscar oportunidades para negocios
exitosos de PropTech en México?

132 INVERSIÓN
FIBRAS: Instrumento sólido de inversión para
la industria inmobiliaria

140 INVERSIÓN
Bancomext observa escenario positivo para
el sector inmobiliario industrial

142 CONGRESO
La inversión continúa en México y Estados
Unidos. The Real Estate Investment Summit
New York

150 INVERSIÓN
Invertir en propiedades multifamiliares en EEUU:
Una jugada inteligente en 2019

154 INVERSIÓN
El programa de la visa de inmigrantes
inversionistas

158 INDUSTRIA
A 10 años de la crisis financiera
¿Dónde estamos?

166 VIVIENDA
Vivienda abandonada y regeneración urbana

174 INDUSTRIAL
Mercado Inmobiliario Industrial 1T 2019

178 RETAIL
Mercado Andares en Guadalajara, un Food Hall
que no le pide nada a Chelsea Market
Nueva York

182 MARKETING
Video Experiencia en el Real Estate

186 ARTE
Templo: luces en la arquitectura

188 LIBROS

190 AGENDA
Eventos del Real Estate

Vinte reporta caída en flujo operativo al cierre del 2018

Al cierre del 2018 la inmobiliaria Vinte reportó un flujo operativo (EBITDA) de 254.6 millones de pesos, 9.2% inferior a lo registrado en el mismo periodo del año anterior. En su reporte financiero enviado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), la empresa destacó que esto fue por una reducción de 21.2 por ciento en sus ingresos por escrituración de viviendas con un precio mayor a un millón de pesos.

Mondrian Hotel & Residences llega a México de la mano de Be Grand

A inicios de año, las firmas Be Grand y Sbe anunciaron su alianza para el desarrollo de diez hoteles de lujo con la marca Mondrian Hotel & Residences en la Ciudad de México en los próximo cinco años. El primero de ellos será en la zona de Polanco y contará con 144 habitaciones, incluidas 15 suites de lujo y 126 residencias.

Más de 350 hoteles nuevos entre 2019 y 2022: CBRE México

De acuerdo con la compañía de consultoría inmobiliaria CBRE México, las principales cadenas hoteleras que operan en el país podrían sumar al portafolio de infraestructura hotelera 352 nuevos inmuebles como parte del plan de proyección de aperturas del 2019 al 2022. Firmas como City Express, AM Resorts, Grupo Posadas, Marriot, NH Group y Hoteles Misión, estarían realizando entre 30 y 80 aperturas en los siguientes cinco años.

Grupo Posadas y Arhe construirán dos hoteles en Mazatlán

Grupo Arhe y la compañía hotelera Grupo Posadas firmaron un convenio para la construcción de dos hoteles en Mazatlán bajo la marca de Fiesta Inn y Fiesta One. La inversión será de 500 millones de pesos; además de estos nuevos desarrollos en Sinaloa, también operarán en conjunto un Hotel The Inn Centro Histórico, que se integra a la franquicia GAMMA, propiedad de Grupo Posadas.

Grupo Gigante contrata crédito por mil mdp

Grupo Gigante, desarrolladora de proyectos inmobiliarios y comerciales, suscribió un contrato de crédito en cuenta corriente por un monto de hasta mil millones de pesos con una vigencia por tres años. Como fiadores del contrato se encontraban las subsidiarias Grupo Gigante, Office Depot de México, Gigante Grupo Inmobiliario y Restaurantes Toks.

MilCoin: primera criptomoneda con respaldo inmobiliario

A mediados del mes de febrero, se llevó a cabo la oferta inicial de la criptomoneda MilCoin por parte de LatAm & MilCoin Network. La moneda digital es la primera en su tipo con un respaldo inmobiliario para aumentar su valor a largo plazo, por lo que se espera se aprecie por encima del Bitcoin. El valor de la divisa es de 150 dólares y el mínimo de inversión para los extranjeros es de 4 MilCoins, mientras que para mexicanos es de tan sólo una moneda.

City Express expande su oferta hotelera en Mérida

Hoteles City Express inauguró de manera oficial City Express Plus Mérida, el tercero de la firma en la ciudad, con una ubicación estratégica dentro del complejo comercial-turístico Paseo 60, a escasos metros del Centro Internacional de Congresos de Yucatán (CIC) y Paseo de Montejo.

Inversión en instrumentos financieros mexicanos creció en 2018

De acuerdo con el Banco de México, la inversión que realizan los extranjeros en instrumentos financieros mexicanos registró un ingreso de 14 mil 824 millones de dólares en 2018. Del total de la inversión en cartera, 10 mil 570 millones fueron por colocaciones del gobierno en el extranjero y 113 millones de dólares en el mercado local.

Banco Inmobiliario Mexicano

Su Cimiento Financiero

Sus objetivos ¡CUMPLIDOS!

Cumpla cada uno de sus objetivos empresariales o personales con un Fideicomiso BIM:

- Trajes **a la medida**
- **Agilidad** de respuesta
- **El Fideicomiso que Ud. necesita:** Inmobiliarios, de Administración, de Inversión, de Garantía, Patrimoniales, etc.

www.bim.mx

Demanda de espacios industriales podría alcanzar 24% en 2019

La situación actual del país en relación a la demanda de espacios industriales se verá beneficiada en 2019 con un incremento del 24% según estimaciones de CBRE, por factores como: el nuevo T-MEC, e-commerce, incentivos fiscales en la frontera norte, la llegada de empresas chinas buscando servir al mercado estadounidense desde México y la fortaleza del consumo interno tanto en EUA como en México.

Inauguran Centtral Interlomas

Centtral Interlomas, fue inaugurado con la presencia de la familia Cababie y el presidente municipal de Huixquilucan, Enrique Vargas del Villar, quienes cortaron el listón. El centro comercial cuenta con un centro deportivo rodeado de lujosas tiendas, espacios y servicios inteligentes, así como WeWork y Hotel City Express son parte del inmueble.

Gicsa prepara su primer Grand Outlet Malltertainment en la Riviera Maya

La compañía presentó en el estado de Quintana Roo su primer Grand Outlet Malltertainment Riviera Maya (el primer outlet bajo la categoría malltertainment); con una inversión aproximada de 3 mil millones de pesos, abrira sus puertas en invierno de 2020 y generará alrededor de cinco mil empleos indirectos.

MIRA planea invertir más de 2 mmdp en desarrollos activos

La inmobiliaria MIRA contempla invertir 2 mil 600 millones de pesos en proyectos de desarrollo como Neuchâtel Cuadrante Polanco, en la Ciudad de México, y en la obra Centro Sur, en Querétaro. La inversión se realizará bajo el Certificado de Proyecto de Inversión (CERPI) que la empresa colocó durante 2016 en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Grupo Posadas anunció oferta para compra de deuda

Durante el mes de febrero, la cadena hotelera Grupo Posadas inició la oferta de compra en efectivo hasta por 515 millones de pesos, (cerca de 26 millones 750,000 de euros) de sus Senior Notes a tasa de 7.875%, con vencimiento en 2022. Oferta que se utilizará para la compra de bonos, utilizando el exceso de ingresos en efectivo de la venta de su hotel Fiesta Americana Condesa Cancún.

Reconocen a Tuk´Tulum como mejor proyecto ecoturístico

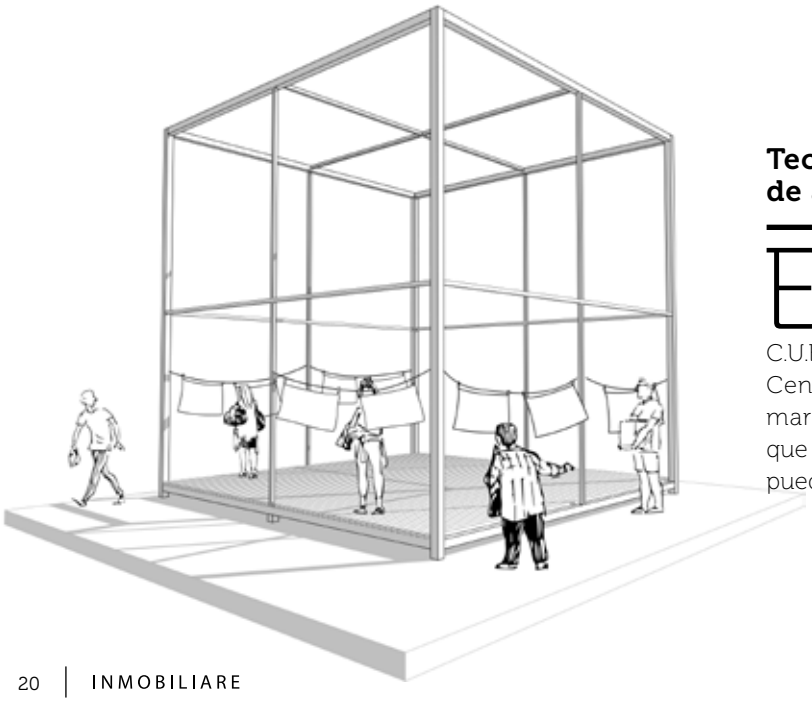
En la Casa de Cultura de Tulum se dio reconocimiento al proyecto Tu'k Tulum como mejor proyecto ecoturístico inmobiliario del año y al Ayuntamiento de Tulum como el mejor destino sostenible del mundo, esto en el marco de los premios Tourism Travel Digital Impact Awards organizados por Telefónica & Agora Next.

City Express Plus presentó nueva imagen

Hoteles City Express llevó a cabo la presentación de la nueva imagen de su línea City Express Plus, dentro de la cual destaca un diseño vanguardista, tecnología de punta, espacios más amplios y atención personalizada para facilitar la estancia del huésped.

Nueva app para la profesionalización de los contratistas

Una nueva plataforma digital para el ramo de la construcción: Scala Pro, fue presentada oficialmente en México con la intención de profesionalizar y digitalizar el negocio de los contratistas. Está dirigida a pequeñas, medianas y grandes empresas de distintos rubros de la construcción como: carpintería, plomería, electricidad, mantenimiento, pintura, e incluso arquitectura.



Tec de Monterrey llega al festival de arquitectura Mextrópoli

El Tecnológico de Monterrey, a través de la Escuela de Arquitectura, Arte y Diseño, estará presente en Mextrópoli 2019 con C.U.B.O. de los Sueños, el cual llegará a la Alameda Central de la Ciudad de México del 9 al 12 de marzo. Mextrópoli es un festival internacional que busca a través de la arquitectura que la gente pueda vivir una ciudad diferente.

THE HIGHEST LEVEL OF DESIGN AND INNOVATION JUST GOT HIGHER

DISCOVER THE SECOND CHAPTER OF AN ICON IN

TULUM

highline serenity

losamigostulum.com

LOS AMIGOS
luxurydesigntulum

PIONEERING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION SINCE 2012

Gobierno de la CDMX invertirá 600 mdd para Cablebús

El Coordinador del Órgano Regulador de Transporte de la CDMX, Pavel Sosa Martínez, informó que en los siguientes tres años se invertirán 600 millones de dólares para cuatro líneas del Sistema de Transporte Cableblús, las cuales contarán con 34 kilómetros de extensión, con el fin de resolver el problema de movilidad en la capital del país.

Hotel ambientado en los años 60 llega al JFK de Nueva York

El Aeropuerto Internacional, John F. Kennedy, en Nueva York, contará a partir del mes de mayo con el TWA Hotel, instalado en una antigua terminal conocida como TWA Flight Center, que en octubre del 2001 finalizó operaciones. El hotel boutique tiene 512 habitaciones ubicadas en dos nuevas alas accesibles a través de los pasillos tubulares de Saarinen, que aparecen en la película 'Atrápame si puedes'.

Primer FIBRA Inmobiliaria de América Latina

Fibra The Latam Reit, tiene como objetivo recaudar hasta 7,500 millones de dólares en los mercados de valores de la región. Cada título se venderá a 10 dólares, muestran documentos relacionados con la oferta. El vehículo de inversión se listará en la Bolsa de Valores de Lima, Perú, y cotizará simultáneamente en la BMV y en la Bolsa de Bogotá.

Su primera opción para créditos en bienes raíces

MetLife cuenta con una sólida posición de capital, así como con la fuerza financiera para atender con rapidez y certidumbre las operaciones más importantes de bienes raíces. Con profesionales experimentados que se han desempeñado en todo tipo de mercados y un portafolio de inversiones en deuda de inmuebles comerciales de más de US$62.9 Mil Millones*, somos su primera opción en financiamiento.

- Créditos hipotecarios de inmuebles comerciales a tasa fija y/o variable
- Créditos en Pesos o en Dólares
- Participaciones crediticias en grandes operaciones de manera individual o con otros inversionistas
- Financiamiento para adquisiciones de pequeños y grandes portafolios de activos inmobiliarios
- Créditos con garantías cruzadas y estructuras flexibles
- Créditos con plazos de entre 3 y 15 años, periodos de gracia de pagos de capital y amortizaciones de hasta 30 años.
- Créditos tipo Senior y Mezzanine

Sectores

- Industrial
- Oficinas
- Centros Comerciales
- Hoteles
- Vivienda en Renta

+011.52.55.5950.9900 | metlife.com/realestate

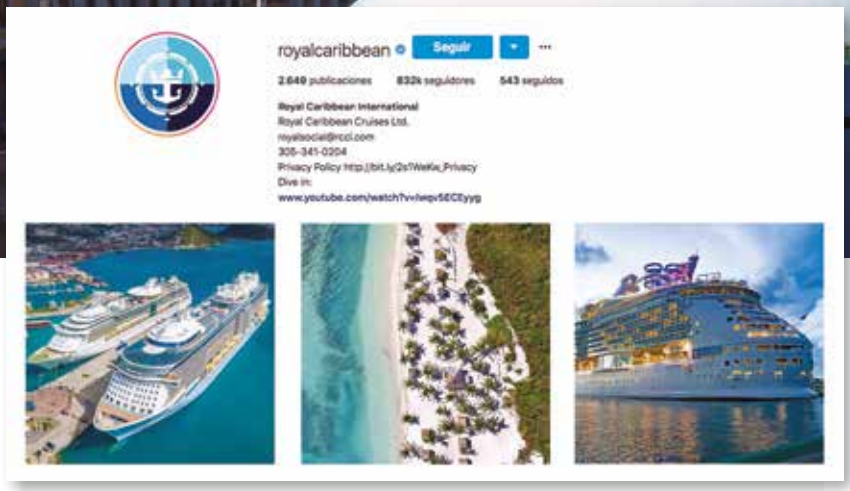
*Incluye la cuenta general de MetLife y activos administrados a entidades no afiliadas/clientes terceros al 30/06/18.

MetLife®

© 2018 METLIFE, INC

#InmobiliareRecomienda

Te presentamos cinco de las compañías de cruceros más reconocidas a nivel mundial con una amplia variedad de destinos excepcionales.



Línea de cruceros perteneciente a Royal Caribbean Cruises Ltd., fundada en Noruega en 1968 con sede en Miami, Florida. Cuenta con una flota de 24 barcos a los destinos más populares del mundo.

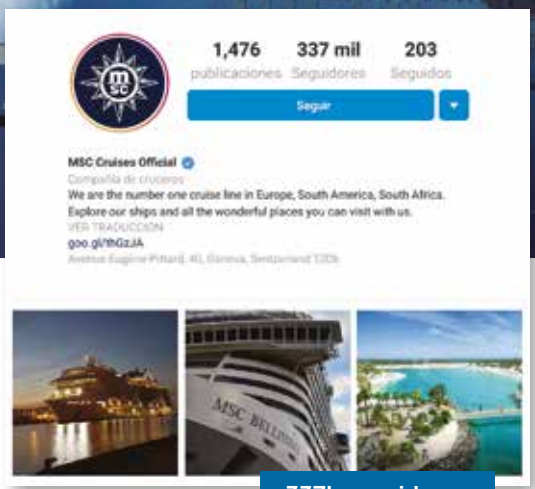
@royalcaribbean | Sitio: RoyalCaribbean.com

832k seguidores

Compañía de cruceros con sede en Doral, Florida, Estados Unidos creada en 1972, una de las once firmas propiedad de Carnival Corporation, ofrece una amplia variedad de actividades y destinos.

@carnival | Sitio: carnival.com

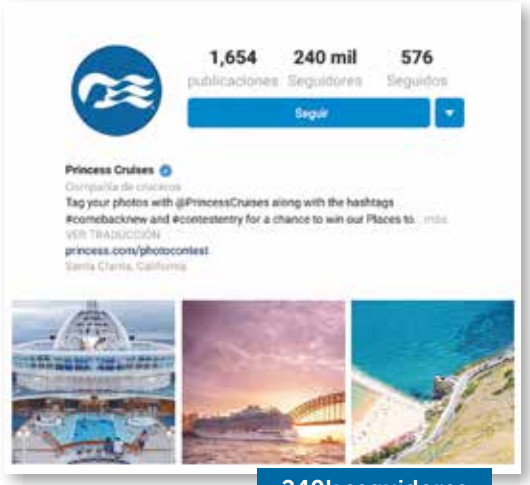
572k seguidores



337k seguidores

Compañía ítalo-suiza de cruceros, fundada el año 1987 que combina a la perfección el servicio de estilo europeo y la belleza italiana con una decoración elegante. Ofrece alojamiento de lujo asequible, exclusivo y relajante.

@msccruisesofficial
Sitio: msccruises.com



240k seguidores

Cadena propiedad de Carnival Corporation & plc., con sede en Santa Clarita, California. En 2015 celebró su 50 aniversario. Entre su flota se encuentra su buque insignia Royal Princess con capacidad para 3 mil 600 pasajeros.

@princesscruises
Sitio:princesscruisescontest.prizelogic.com

490K seguidores

Naviera estadounidense-bermudeño, subsidiaria de Norwegian Cruise Line Holdings Ltd con sede en el Condado de Miami-Dade, Florida. Inició maniobras en 1966 bajo el nombre de Norwegian Caribbean Line.

@norwegiancruiseline | Sitio:.ncl.com

ROCA DESARROLLOS

BUILT TO LAST

Class “A” Industrial Developments.

Tijuana | Cd. Juarez | Ramos Arizpe | Monterrey | Reynosa

San Luis Potosi | Silao | Irapuato | Queretaro | Guadalajara

LEASING | BUILD TO SUIT | CONSTRUCTION

01 800 800 0420

rocadesarrollos

www.rocadesarrollos.com

info@rocadesarrollos.com

ampip Proud Member

Great Place To Work. CERTIFICADA Ene 2019 - Dic 2019 MEX

MILLONARIOS DE RETAIL

De acuerdo con el *Reporte de Outlook* 2019 de CBRE, durante este año se añadirán al inventario de Retail un millón de metros cuadrados centrados principalmente en la Ciudad de México y la Zona Metropolitana. Los nuevos centros comerciales serán en su mayoría comercios regionales y de usos mixtos. A continuación te presentamos a los cinco millonarios del Retail:

Galen Weston

Propietario de *Grupo Selfridges*, es el presidente emérito de George Weston (compañía canadiense de procesamiento y distribución de alimentos). Además, es propietario de un grupo de minoristas de lujo: Holt Renfrew en Canadá; Brown Thomas de Irlanda y la tienda por departamentos del Reino Unido, Selfridges. Se estima una fortuna de 8.6 billones.

David Green

CEO de *Hobby Lobby*, expendio de artesanías fundada en 1970. Su imperio creció desde una única tienda de 300 pies cuadrados en la ciudad de Oklahoma hasta 800 ubicaciones en 47 estados, con más de $ 4 mil millones en ventas. En total su fortuna se estima en 6.4 6.4 billones.

Odd Reitan

Es propietario de *Reitangruppen*, cadenas de tiendas de comestibles más grande de Noruega. Hoy en día la firma posee comercios en Escandinavia y el Báltico, empleando a 38 mil personas. Cuenta con una fortuna aproximada de 6.2 billones.

Bernard Marcus

Co-fundador y ex presidente de la junta de *Home Depot*. Al ser despedido de la ferretería Handy Dan en 1978, decidió crear la empresa junto con su compañero de trabajo Arthur Blank. Junto con su esposa ha regalado más de $ 1,000 millones a educación, hospitales y causas judías a través de la Fundación Marcus. Tiene una fortuna de 5.2 billones.

Les Wexner

Presidente y CEO de *L Brands*, firma minoristas global que incluye Bath & Body Works y Victoria's Secret. Es uno de los CEO con más larga trayectoria en Estados Unidos, ya que lleva más de cinco décadas en su puesto. Ha donado casi un cuarto de billón de dólares a instituciones, como al Centro Médico Wexner de la Universidad Estatal de Ohio. Se estima que tiene una fortuna de 4.7 billones.

SUBCONTRATE TOTALMENTE SU CARTERA DE ESPACIOS DE OFICINA

Nuestra red de oficinas, espacios de coworking y salas de juntas listos para usarse les ofrece a nuestros clientes la oportunidad de subcontratar total o parcialmente su cartera de espacios de oficina.

Disfrute de un contrato, informes sencillos, un ejecutivo de cuenta especializado y servicio al cliente 24/7. Gracias a los servicios de oficina preparados y listos para usarse que incluyen servicio de internet y telefonía de nivel empresarial, recepcionista, cocina y limpieza, nuestra red ayuda a que los negocios eliminen la carga de la administración del inmueble.

Para conocer más, llámenos al +52 55 917 11111, visite regus.com.mx o descargue nuestra aplicación

ESTAMOS AMPLIANDO NUESTRA RED
Si tiene espacio en su inmueble, visite regus.com/landlord

SI ES AGENTE
Llame al +52 55 917 11111 para **recibir una comisión del 10 %**

Regus™

MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA NUEVA TERMINADA EN LA REGIÓN OCCIDENTAL DEL PAÍS

Por Softec

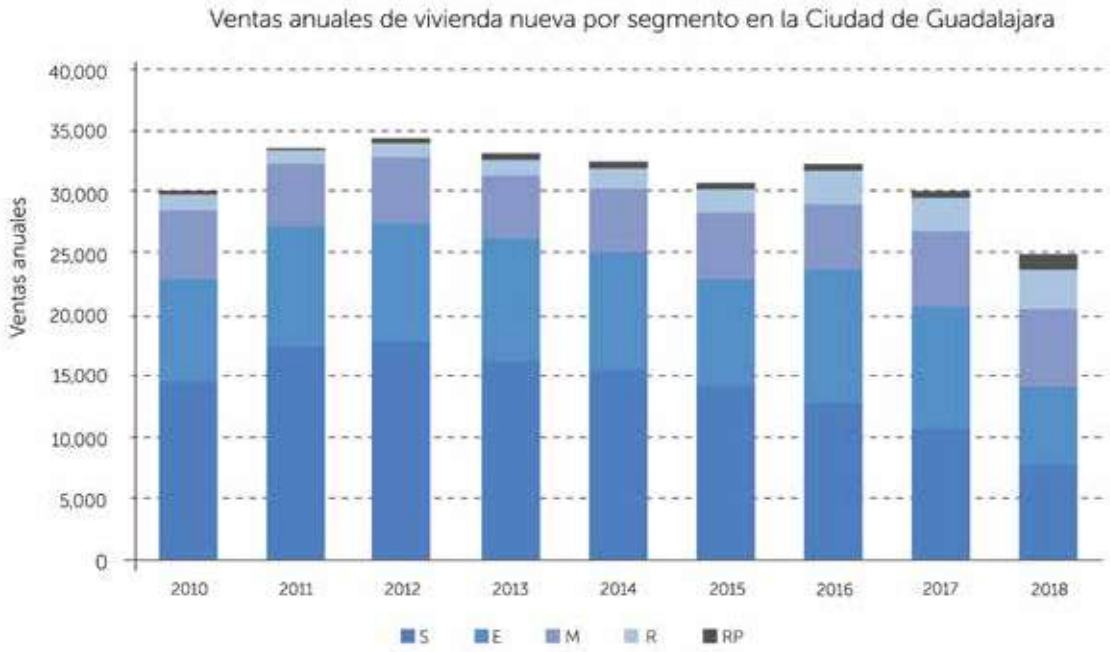
El Occidente mexicano forma parte de una de las ocho regiones en las cuales se divide el país, comprende los estados de Nayarit, Jalisco, Michoacán y Colima. En su conjunto, dichos estados presentan un crecimiento habitacional promedio del 2.5%, es decir, cerca de 85,000 viviendas de forma anual, de las cuales el 48% pertenecen a vivienda nueva terminada, lo que representa cerca de 40,500 viviendas vendidas anualmente, donde los mercados de Guadalajara, Morelia y Vallarta se presentan como los principales mercados inmobiliarios habitacionales de la región.

El mercado de vivienda de la Ciudad de Guadalajara se presenta como el de mayor participación, concentrando el 77% de las ventas totales registradas, esto de acuerdo con información de la Base de Datos (DIME) propiedad de Softec, seguido se encuentra el mercado de vivienda de la Ciudad de Morelia, concentrando el 15% de las ventas, mientras que el 8% restante pertenecen a la Ciudad de Vallarta y todo el corredor turístico conocido como Riviera Nayarita.

En general, el mercado de vivienda en estas tres ciudades ha mostrado una desaceleración en el nivel de ventas, principalmente a partir de 2014, esto debido principalmente a la poca o nula existencia de subsidios a la vivienda barata.

En especifico, el mercado de vivienda en la Ciudad de Guadalajara ha mostrado una tendencia de desaceleración en su nivel de ventas, principalmente a partir de 2016, pasando de 32,268 viviendas vendidas a 24,795 viviendas comercializadas en 2018.

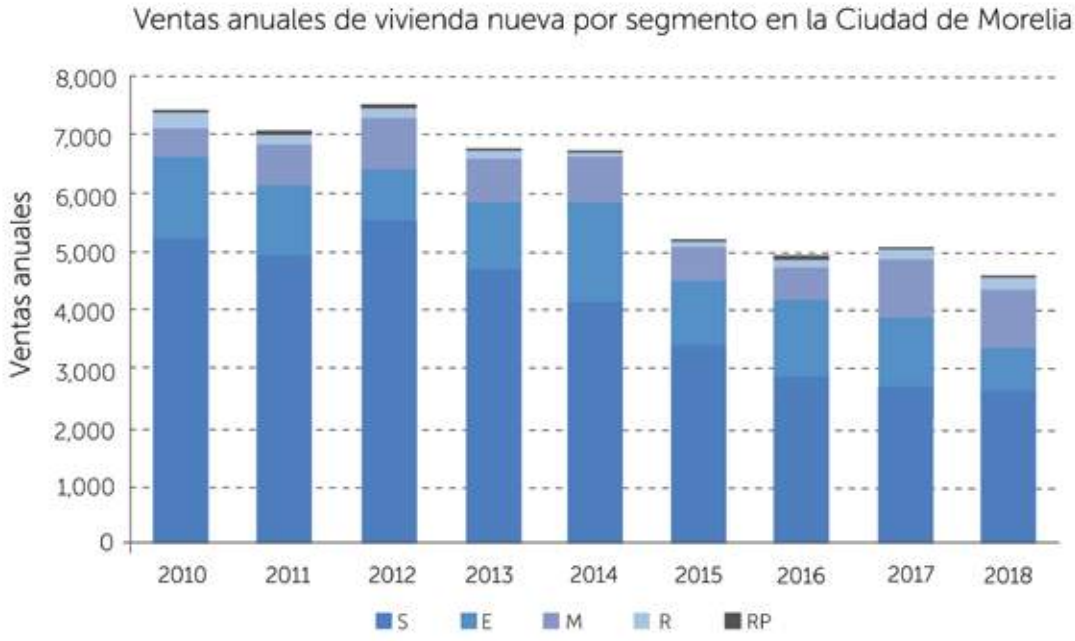
Es importante resaltar que dicha disminución se presentó principalmente en la vivienda de interés social, ya que los segmentos Medio, Residencial y Residencial Plus han experimentado un fenómeno contrario, con una tendencia a la alza desde 2013, llegando a colocar 10,500 viviendas en 2018, lo que representa el 42% de las ventas totales para dicho año.



VIVIENDA

Por su parte, la Ciudad de Morelia muestra una mayor tendencia de desaceleración en las ventas de vivienda, siendo la vivienda de interés social la que ha mostrado la mayor disminución en el nivel de ventas; este fenómeno se debe principalmente al agotamiento de subsidios por parte del gobierno, así como al de inventarios disponibles y a la cada vez menor existencia de tierra disponible para el desarrollo de vivienda barata, principalmente en zonas cercanas o de fácil acceso a las concentraciones urbanas.

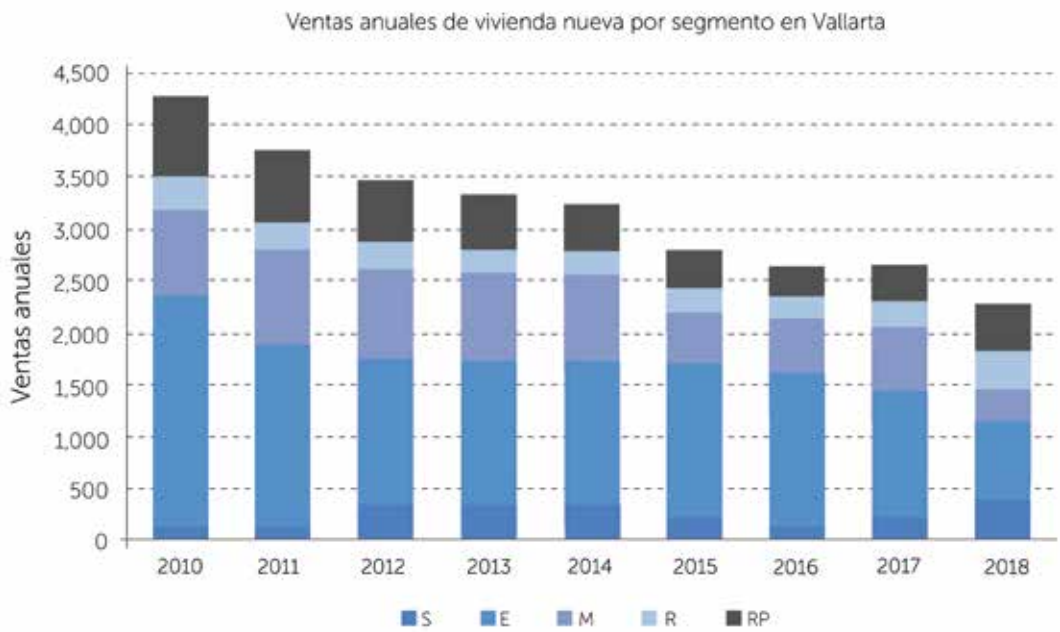
En cuanto a la vivienda Media, Residencial y Residencial Plus, se observo una importante recuperación para 2017 y 2018, luego de que desde 2014 el nivel de ventas de estos segmentos marcaban una tendencia negativa, asociada principalmente a la inseguridad existente en la Ciudad de Morelia; para 2018 estos segmentos reportaron un nivel de ventas cercano a las 1,200 viviendas.



Finalmente, la Riviera Nayarita, misma que comprende Vallarta y Nuevo Vallarta también ha mostrado una desaceleración en las ventas anuales registradas, la Vivienda Económica ha mostrado la mayor disminución en las ventas, debido al agotamiento de inventarios y a la falta de nueva oferta de vivienda dentro de dicho segmento.

La Vivienda Media también ha experimentado una desaceleración importante en su nivel de ventas, principalmente a partir de 2014, donde al igual que la Vivienda Económica, existe un agotamiento de los inventarios existentes y poca renovación de los mismos a causa de una menor oferta de vivienda dentro de este segmento.

Por otro lado, la vivienda perteneciente a los segmentos más altos, principalmente de carácter vacacional, han mostrado una importante recuperación a partir de 2016, incrementando sus ventas de forma considerable, alcanzando un nivel de ventas de 800 unidades para 2018, mientras que en 2016 las ventas registradas fueron de 500 unidades.



En general, el mercado de vivienda en la región, muestra una tendencia de desaceleración en el nivel de ventas; sin embargo, dicha disminución se ha dado principalmente en la vivienda de interés social; factores como la inseguridad, la falta de tierra disponible en zonas cercanas a los centros urbanos, así como una disminución en los subsidios por parte del gobierno se presentan como los principales factores en el desempeño y dinamismo de estos mercados.

Los mercados enfocados a atender a la población de ingresos más altos, han mostrado una importante dinámica, en algunas ciudades se ha observado una recuperación de las ventas en estos segmentos, mismos que continúan siendo atractivos para la generación de nuevas inversiones.

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

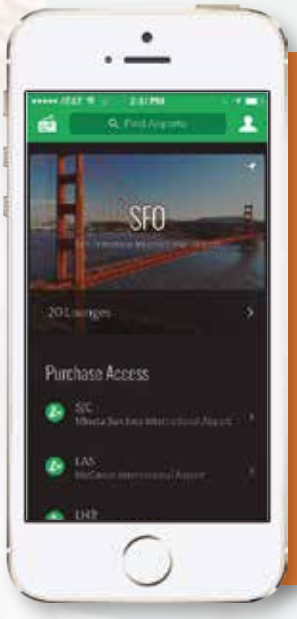
#InmobiliareRecomienda

5 APLICACIONES PARA VIAJEROS DE NEGOCIOS

FLIGHT AWARE
Por: FlightAware

Ofrece, en tiempo real, datos sobre vuelos, mapas meteorológicos, información aeroportuaria, mapas de vuelos y cartas de navegación. Además, proporciona cambios en las puertas de embarque, retrasos, cancelaciones, conexiones y estados de los vuelos.

+5 millones de descargas



LOUNGEBUDDY
Por: Priority Pass

Al estar varias horas en aeropuertos, seguramente has descubierto que una manera de pasar ese tiempo de forma amena es accediendo a las salas VIP. Esta aplicación te permite saber qué salas VIP hay disponibles en nuestra ubicación y gestionar el pago directamente desde la app.

+1 millón de descargas

TRIPIT
Por: Triplt, Inc.

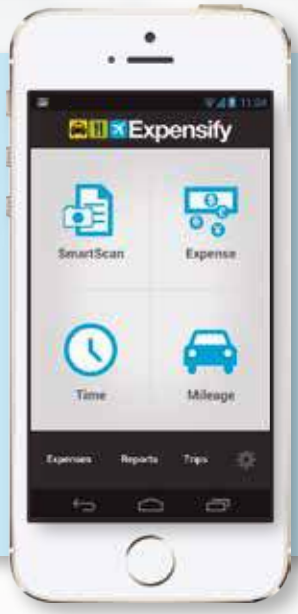
Viajar por negocios exige manejar un gran volumen de información, desde el propio vuelo hasta las cenas ya planificadas. Con el fin de simplificar toda la organización del viaje, Tripit nos permite concentrar todos estos elementos en un único punto de gestión.

+1 millón de descargas

EXPENSIFY
Por: Expensify

Ayuda en la organización de los gastos que tengamos durante el viaje de negocio para posteriormente justificarlos ante la empresa. Solo es necesario escanear los tickets y facturas para que éstos formen parte de la memoria digital.

+1 millón de descargas



CAMCARD
Por: INTSIG

Permite capturar imágenes de las tarjetas comerciales con la cámara de tu smartphone, introduciendo los datos en los campos correspondientes de la agenda.

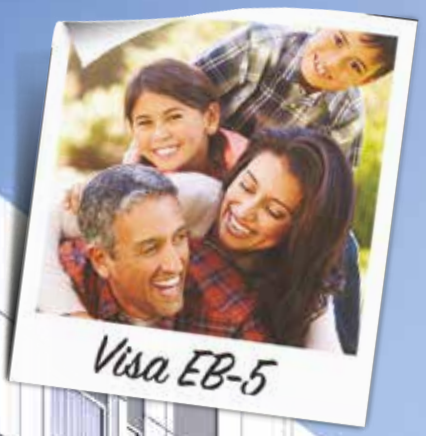
+10 millones de descargas

DRIFTWOOD

ACQUISITIONS + DEVELOPMENT

- ☑ Más de 20 años de éxito y liderazgo en la industria hotelera en EE.UU.
- ☑ Trabajamos con las marcas hoteleras más reconocidas del mundo.
- ☑ 100% de las aplicaciones a residencia por medio de nuestros proyectos han sido aprovadas.
- ☑ Exitoso equipo de profesionales expertos en EB-5.

Con su inversión de $500,000.00 dólares en nuestros proyectos calificados, usted y su familia podrán obtener la residencia permanente americana mediante el programa de inmigración gubernamental EB-5.



OBTENGA SU GREEN CARD

INVIRTIENDO EN HOTELES

RETORNOS ESTIMADOS POR **ENCIMA DEL 8% ANUAL** PARA LOS INVERSIONISTAS EN NUESTROS PROYECTOS DE EB-5

PARA MÁS INFORMACIÓN

DADLPINVESTMENTS.COM

+52 554.169.7056

CONTÁCTENOS

255 Alhambra Cir, Suite 760, Coral Gables, FL 33134

+1 305.500.9900 | info@dadlp.com | dadlp.com

Disclaimer: This ad does not constitute an offering of securities. Any offering of securities will be pursuant to the subscription agreement and the operating agreement of the investment entity (collectively, the "Investment Entity Documents"). Any terms in this document that conflict or are inconsistent with the Investment Entity Documents shall be superseded by th terms of the Investment Entity Documents.

GUADALAJARA
UNA OPCIÓN PARA VIVIR QUE NO PASA DE MODA

Por: Lamudi

Jalisco es uno de los estados de la República Mexicana que ha destacado por ser una de las opciones más atractivas para vivir. El estado está integrado por seis ciudades centrales (Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, El Salto, Tonalá, Tlajomulco) y tres conurbadas (Juanacatlán, Ixtlahuacán de los Membrillos y Zapotlanejo).

Guadalajara y actualmente Zapopan concentran la mayoría de los residentes del estado con 9,658.2 y 1,152.2 habitantes por metro cuadrado respectivamente, siendo esta la principal razón por la que ambas cuentan con un dinámico mercado inmobiliario que ha impulsado tanto la industria de la construcción como la de bienes raíces.

Guadalajara y Zapopan concentran la mayoría de los residentes del estado de Jalisco, con 9,658.2 y 1,152.2 habitantes por metro cuadrado respectivamente, razón por la que ambas cuentan con un dinámico mercado inmobiliario.

Guadalajara es considerada como una de las áreas urbanas con muchas ventajas para vivir, lo que atrae de manera constante a nuevos residentes, convirtiéndose en una opción para aquellas personas que quieren disfrutar del ambiente cosmopolita sin el caos de la CDMX, también es la segunda ciudad más poblada del país. En 2015, el INEGI informó que había 4 millones 796 mil 603 habitantes, sin embargo, en noviembre de 2017 se informó que había nacido el habitante número 5 millones de la ciudad.

Tanto Guadalajara como Zapopan tienen la ventaja de estar a menos de 7 horas de viaje en automóvil desde la Ciudad de México y en avión este tiempo se reduce a hora y media. La cercanía con la playa de Puerto Vallarta es un plus que no se debe pasar por alto.

Empresas e industrias se han dado cuenta que el estado de Jalisco es una zona donde hay oportunidad de crecimiento ya que ha demostrado ser un imán de inversiones, además de ser una incubadora de nuevos emprendimientos, por lo cual muchos profesionistas se han aventurado a establecerse en la zona. Invertir en una propiedad en Zapopan o Guadalajara puede ser beneficiosa ya que la demanda en cuanto a vivienda ha crecido en los últimos años.

El precio promedio de un departamento en Guadalajara ronda los 6 millones 96 mil pesos, Zapopan es más accesible con una oferta de departamentos de 5 millones 894 mil pesos. El costo por metro cuadrado es equivalente a 34 mil y 35 mil pesos.

El precio promedio de un departamento en Guadalajara ronda los 6 millones 96 mil pesos, Zapopan es más accesible con una oferta de departamentos de 5 millones 894 mil pesos. El costo por metro cuadrado es equivalente a 34 mil y 35 mil pesos.

De acuerdo con Lamudi.com.mx, la entidad ocupa el quinto sitio a nivel nacional en la búsqueda de propiedades a través de Internet y responde a los altos índices de demanda gracias al su potencial económico y el crecimiento en el sector inmobiliario.

En ambas municipalidades hay cinco colonias que actualmente poseen una plusvalía superior a la media, no solo por sus precios y ubicación, sino porque ofrecen una excelente calidad de vida a través de los servicios y comercios de lujo tipo A, que es lo que se ha detectado que está buscando el usuario.

Vale la pena mencionar que la mayoría de los tapatíos se inclinan más hacia la renta, lo que se traduce en que tanto los desarrolladores inmobiliarios como las personas que compran una propiedad para arrendarla, no tendrían que esperar demasiado para recuperar su inversión.

LAS 5 COLONIAS QUE LOS TAPATÍOS MÁS BUSCAN PARA RENTAR

Moderna

Uno puede adquirir a la renta un departamento por la cantidad de 19 mil 270 pesos promedio. El costo por metro cuadrado de 30 mil 360 pesos permite adquirir un departamento de 155 m2 por la suma de 4 millones 966 mil pesos.

Puerta de Hierro

Cuando se habla de vivienda vertical, se puede concebir que un departamento en Puerta de Hierro se oferta a más de 9 millones 300 mil pesos promedio, donde el metro cuadrado sobrepasa los 47 mil 630 pesos para obtener un espacio de 198 m2 con dos recámaras, 2.5 baños y dos estacionamientos.

Colinas de San Javier

Rentar un departamento de 212 m2 de superficie en Colinas de San Javier, mismo que tiene un costo promedio de 8 millones 566 mil pesos para el segmento plus que está compuesto de dos cuartos, tres baños y dos estacionamientos, y aunado a ello posee un valor por metro cuadrado equivalente a 44 mil 690 pesos/m2, rebasa los 26 mil pesos promedio.

Providencia 2ª Sección

Las rentas en la segunda sección de Providencia tienen un monto mensual de 27 mil 450 pesos promedio, por vivir en un departamento con un precio medio de 8 millones 28 mil pesos.

Country Club

Al arrendar un departamento en la colonia Country Club, implica un gasto mes a mes de 24 mil 770 pesos promedio. Lo antes mencionado es negociable por un inmueble (departamento) que se distingue por tener dimensiones por los 259 metros cuadrados.

DEPARTAMENTOS EN VENTA EN GUADALAJARA

1. COLONIA MODERNA
41% Oferta de departamentos de 2 a 4.1 MDP

2. ARCOS VALLARTA
44% Oferta de departamentos de 2 a 4.1 MDP

3. AMERICANA
57% Oferta de departamentos de 2 a 4.1 MDP

4. COUNTRY CLUB
51% Oferta de departamentos de 5 a 10.9 MDP

5. PROVIDENCIA
41% Oferta de departamentos de 5 a 10.9 MDP

DEPARTAMENTOS EN VENTA EN ZAPOPAN

1. LOMAS ALTAS
38% Oferta de departamentos de 5 a 10.9 MDP

2. ATEJAMAC DEL VALLE
62% Oferta de departamentos de 2 MDP

3. CIUDAD GRANJA
64% Oferta de departamentos de 2 a 4.1 MDP

4. VALLE REAL
47% Oferta de departamentos de 5 a 10.9 MDP

5. PUERTO DE HIERRO
45% Oferta de departamentos de 5 a 10.9 MDP

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

Los mejores espacios de trabajo para empresas de todos los tamaños

2019 es nuestro tercer año en Latinoamérica y tenemos más de 47 ubicaciones a tu alcance.

Para mas información contáctanos:
brokerslatam@wework.com

Una de nuestras 20 ubicaciones increíbles en LA

wework

ASÍ QUEDÓ LA PLUSVALÍA EN OCCIDENTE EN 2018

Por Propiedades.com

Si los estados de Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit te interesan para vivir o invertir, entonces querrás saber cuál fue la plusvalía de las casas y departamentos en 2018 y el costo por metro cuadrado.

Leonardo González, analista de Real Estate en Propiedades.com, señaló que la mezcla residencial entre unidades horizontales y verticales depende del nivel de aglomeración urbana, por lo que en las capitales de estos estados predominó el desarrollo del esquema vertical.

Colima: Las casas tuvieron una plusvalía de 1.1 por ciento. El costo por metro cuadrado de los inmuebles en venta se ubicó en 8,968 pesos.

COLIMA

El reporte *Ciudades más habitables de México 2018* elaborado por Gabinete de Comunicación Estratégica informó que la ciudad de Colima se ubicó en el top 10 de las urbes con mayor cohesión social.

Además, se posicionó en los primeros 10 lugares en cuanto al nivel de satisfacción de los ciudadanos respecto a los servicios públicos. El reporte evaluó la calidad de la recolección de basura, la resolución a los problemas de drenaje, fugas de agua, pavimentación, control de comercio irregular, así como el mantenimiento de alumbrado público, parques o jardines, el mejoramiento de centros de salud y servicios de internet gratuito.

Por otro lado, el informe mencionó que Manzanillo fue la ciudad más habitable del estado. Algo atractivo de esta zona es el turismo y su puerto, al cual se tiene planeado darle mayor proyección mediante la firma de un convenio entre la Coordinación General de Puertos y Marina Mercante (CGPyMM) para desarrollar las regiones costeras de la zona y hacer más eficiente el traslado de la carga.

Datos de Propiedades.com informaron que en 2018 las casas en este estado tuvieron una plusvalía de 1.1 por ciento. El costo por metro cuadrado de los inmuebles en venta se ubicó en 8,968 pesos.

Jalisco: las casas tuvieron una plusvalía de 12.4 por ciento y los departamentos de 5.8 por ciento. El precio medio por metro cuadrado de una casa en venta fue de 14,919 pesos y de un departamento de 27,425 pesos.

JALISCO

Leonardo González indicó que algo que hace atractivo al estado de Jalisco es que alberga a Guadalajara, una de las metrópolis más importantes del país. También cuenta con el Centro Logístico Jalisco (CLJ), cuya ubicación facilita el traslado de mercancías a través del Aeropuerto Internacional de Guadalajara, la red ferroviaria y carretera con la puesta en marcha del Macrolibramiento.

"Sus expectativas de desarrollo, debido a nuevos flujos de inversión e innovación, son mejores, así que podría esperarse un mayor ritmo de crecimiento y mejor habitabilidad urbana", comentó González. Agregó que en el estado cada ciudad tiene un perfil distinto de uso residencial, por ejemplo, Guadalajara tiene uso turístico y metropolitano.

Información del portal inmobiliario mencionó que, en diciembre de 2018, las casas en Jalisco tuvieron una plusvalía de 12.4 por ciento y los departamentos de 5.8 por ciento. El precio medio por metro cuadrado de una casa en venta fue de 14,919 pesos y de un departamento de 27,425 pesos.

En cuanto a compra, González comentó que la generación *baby boomer* (personas nacidas entre 1945 y 1964) está orientada hacia la inversión y para ellos hay destinos como Chapala, un nodo consolidado como segunda residencia de la comunidad estadounidense en México, por lo que es una oportunidad de inversión.

Nayarit: El año pasado las casas tuvieron una plusvalía de 6.5 por ciento, mientras que los departamentos mostraron un decremento de 6.8 por ciento. El precio del metro cuadrado de las casas en venta fue de 9,420 pesos y de los departamentos fue de 2,935 pesos.de los departamentos en 10,145 pesos.

NAYARIT

Si trabajas en el sector turístico, Nayarit es una opción para comprar un inmueble. El sexto informe de labores de la Secretaría de Turismo (Sectur) dio a conocer que en 2018 la inversión canalizada por el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) para el desarrollo de infraestructura turística en Costa Capomo fue de 28.6 millones de pesos.

Otro dato atractivo es que el *Índice de Paz México 2018* mencionó que Nayarit se ubicó en el octavo lugar de 32 en cuanto a los estados más pacíficos del país.

Además, si practicas deportes extremos y disfrutas de la naturaleza, esta entidad es una buena opción para comprar un inmueble ya que hay diversas zonas para practicar ecoturismo.

El año pasado las casas tuvieron una plusvalía de 6.5 por ciento, mientras que los departamentos mostraron un decremento de 6.8 por ciento. El precio del metro cuadrado de las casas en venta fue de 9,420 pesos y de los departamentos fue de 2,935 pesos.

ciudad mayakoba™
riviera maya, mx

NATURALMENTE *Viva*

Ven, conoce y descubre la primera comunidad integral, planeada y prosustentable de la Riviera Maya comprometida con el cuidado del entorno y con la calidad de vida de las personas.

- Modernos desarrollos residenciales
- Colegio y Universidad
- Centro comercial y de entretenimiento
- Hospital de especialidades
- Gran Parque Metropolitano
- Extensas áreas de conservación
- Corredores biológicos
- Andadores y ciclovías

ALTOS CIUDAD MAYAKOBA +52 (984) 100 0004

LA CEIBA CIUDAD MAYAKOBA +52 (984) 157 7045

JARDINES de ciudad mayakoba +52 (984) 206 5122

LAGUNAS CIUDAD MAYAKOBA +52 (984) 122 5122 / 23

MAYAKOBA COUNTRY CLUB +52 (984) 156 6981

SENDEROS ciudad mayakoba +52 (984) 109 1370 / 52

ciudadmayakoba.com

Carretera Federal Chetumal–Puerto Juárez (km 298), Playa del Carmen, C.P. 77710, Q. Roo, México

Michoacán: las casas tuvieron una plusvalía de 10.1 por ciento y 28.4 por ciento en departamentos. El costo del metro cuadrado en el caso de las casas en venta se situó en 10,416 pesos y de los departamentos en 10,145 pesos.

MICHOACÁN

El reporte *Ciudades más habitables de México 2018* informó que en Morelia, capital del estado, los ciudadanos consideran que el desempeño de su Gobierno municipal respecto al fomento turístico ha sido bueno.

Incluso, recientemente Claudia Chávez López, secretaria de Turismo, dijo que tras la participación del estado en la Feria Internacional de Turismo 2019, Michoacán se colocó como líder del turismo interior en México.
Lo anterior llamó la atención de potenciales visitantes, principalmente europeos y latinoamericanos, por el Santuario de la mariposa monarca, la tradicional Noche de Muertos, la Ruta Don Vasco, la cocina y artesanías típicas del estado.

Propiedades.com informó que las casas en Michoacán tuvieron una plusvalía de 10.1 por ciento y 28.4 por ciento en departamentos. El costo del metro cuadrado en el caso de las casas en venta se situó en 10,416 pesos y de los departamentos en 10,145 pesos.

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

{ The best point of VIEW }

LUXURY CONDOS / ENTREGA INMEDIATA

URBAN HOMES

THE TOP REAL ESTATE

ALLURE

Ocean Front Luxury Condos

+52 (998) 193 1110 www.allure.mx

PUERTO CANCÚN

The POWER of attraction

REINVENTANDO EL MERCADO DE VIVIENDA EN RENTA EN GUADALAJARA

Por Jordi Greenham
CEO & CoFounder Homie.mx

El mercado inmobiliario ha conseguido renovarse poco a poco con la inclusión de la tecnología y los cambios en los requisitos que se solicitan al momento de buscar un inmueble en alquiler. Este nuevo modelo llegó con fuerza a Guadalajara.

Guadalajara se ha convertido en una de las principales ciudades de la República Mexicana, a lo largo de su desarrollo ha tenido un crecimiento en proyectos urbanos, economía y población, desde mediados del siglo XX y en la actualidad ha crecido exponencialmente en los últimos 3 años; convirtiéndola en una de las ciudades más atractivas para invertir junto con la Ciudad de México y Monterrey.

Algunas personas compraban inmuebles en la ciudad y permanecían deshabitados, es decir, se desaprovechaba la oportunidad de arrendar la propiedad y tener un retorno de inversión. Sin embargo, por el crecimiento sostenido que va adquiriendo la urbe, se ha visto que la demanda de vivienda va considerablemente al alza y la necesidad de explorar el mercado de vivienda en renta es una necesidad redituable al bolsillo para todos los propietarios con algún hogar disponible.

El problema radica en que los propietarios se enfrentan a la complejidad de trámites y procesos que tienen las inmobiliarias tradicionales, ya que el servicio de buscar un inquilino, realizar todos los trámites correspondientes, citas e investigación, representaba más inversión en tiempo.

Las actuales empresas que ofrecen arrendamiento en Guadalajara continúan con el esquema tradicional, solicitando demasiados documentos, una investigación que toma un par de semanas en el mejor de los escenarios y un fiador para asegurar los pagos. La tecnología no era utilizada para esta industria, desaprovechando una gran área de oportunidad que permitiría maximizar la respuesta en cada una de las solicitudes de arrendamiento.

El estado de Jalisco sigue demostrando un crecimiento económico y poblacional constante, esto ha orillado a tener un mayor número de vivienda disponible. Entre la industria que paulatinamente requiere de mayor mano de obra, la nueva generación ansiosa por independizarse y la gran posibilidad que tienen los desarrolladores de abarcar un nuevo mercado, la entidad representa una inmejorable oportunidad para el arrendamiento habitacional y que mejor que ir de la mano con la tecnología y adaptarse a los nuevos hábitos de la población.

Actualmente se está apostando por la construcción de desarrollos en vertical, coworks y las nuevas tendencias en desarrollos de uso múltiple. Esta inversión que se realiza junto con la urbanización o modernización del área metropolitana de Guadalajara ha elevado en casi 200% la plusvalía de los inmuebles, esto es un claro ejemplo de la oportunidad que se tiene para invertir de manera segura y confiable en la industria del real estate jalisciense.

Jalisco, al ser considerado uno de los grandes estados de nuestro país, llama considerablemente la atención de todas las industrias, ya sean nacionales o extranjeras, el estado requiere más servicios y con ello se abre una gran posibilidad para realizar un negocio o inversión con altas probabilidades de éxito.

Las preferencias de la vivienda en Guadalajara son muy similares a las que actualmente se tienen en la Ciudad de México, personas entre los 25 y 34 años buscan un departamento o casa en una zona céntrica para estar cerca de su trabajo o comercios y que además tengan amenidades como gimnasios, supermercados, áreas verdes, etc., otros inmuebles con alta demanda es la vivienda residencial plus y de lujo.

La falta de innovación en este mercado complicaba la vida a miles de personas, no importando si son del estado, otras entidades o hasta extranjeros, la dificultad que existía para arrendar una propiedad, los requisitos y el tiempo de espera era una situación inimaginable. Este escenario fue revertido con la tecnología de Homie.mx, hizo que el arrendamiento fuera 18 veces más rápido a un proceso tradicional, brindando garantías únicas en el mercado y país, permitiendo a la sociedad tener su nuevo hogar en 24 horas.

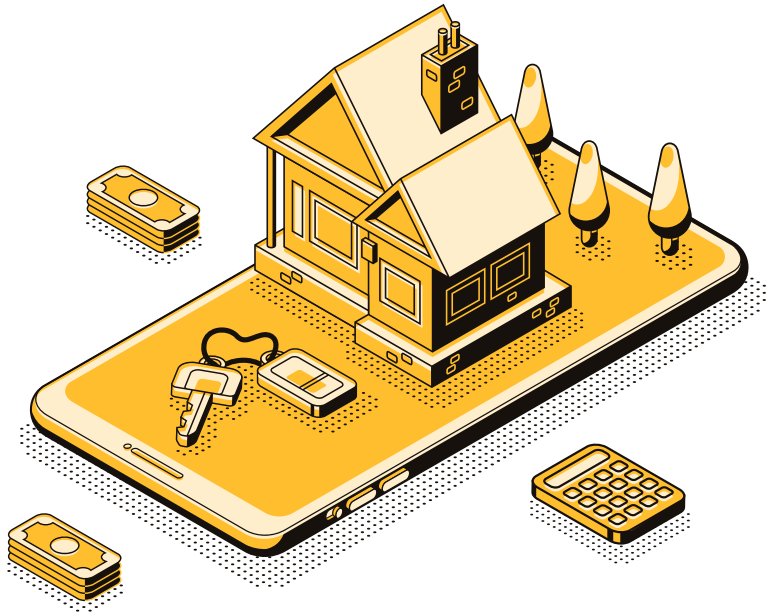
La tecnología, seguridad y rapidez para rentar un inmueble que tiene el servicio de Homie, se extendió a Guadalajara con gran éxito cubriendo las necesidades de todos aquellos que buscan una vivienda en renta. Se realizaron alianzas con dos jugadores clave de la industria como lo son Tierra y Armonía y Grupo Guía, con ellos se exploró la posibilidad de generar programas especiales en beneficio de todos.

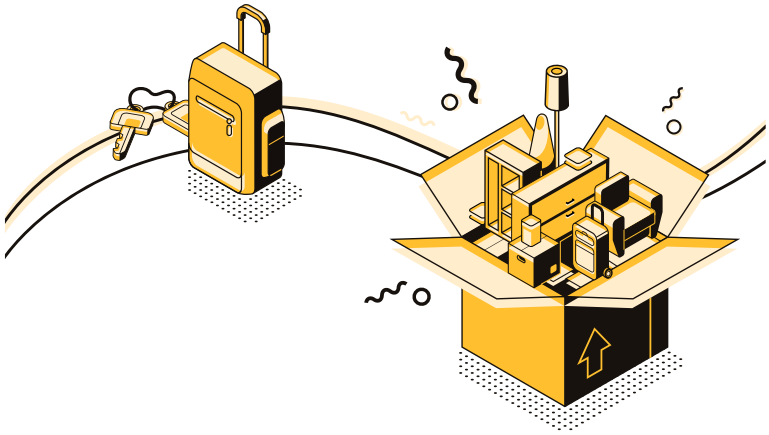
La sinergia que se tuvo con estas empresas llevó a desarrollar y explotar al máximo dos programas piloto que se tenían en mente para el interior de la República, así fue como surgieron por primera vez "Renta en Preventa" y "H360". En ambos escenarios se visualizó un área de oportunidad tanto para inquilinos, propietarios y asesores inmobiliarios, cumpliendo satisfactoriamente sus expectativas.

Con el programa "Renta en Preventa" el objetivo principal es aprovechar los desarrollos que se encuentran en etapa de construcción y que son adquiridos en preventa con fines de arrendamiento, para que en cuanto estén finalizados y sean entregados, ya cuenten con un inquilino elegido previamente para habitar el inmueble.

Este programa tiene buena perspectiva a futuro para incluirlo en otras entidades del país donde las desarrolladoras y constructoras busquen dar un incentivo o bien un beneficio a los compradores de inmuebles, si es que realizan esta inversión con la finalidad de arrendarla. Otro beneficio que se ofrece es brindar el servicio de Homie.mx gratis durante unos meses.

En la modalidad de H360; Homie.mx toma el rol de asistente de todos los asesores inmobiliarios con el objetivo de reducir considerablemente la carga de trabajo, recibir llamadas o preguntas de los posibles inquilinos. Además de poder emplear toda la tecnología que les ofrece la plataforma, los hace parte de los beneficios que se tienen, como lo es la exposición en diferentes plataformas de arrendamiento de manera gratuita y sus anuncios son impulsados por campañas de Marketing Digital.





Este programa se trabajó de la mano con asesores inmobiliarios, con su ayuda se ha perfeccionado esta herramienta y se ha creado un ambiente colaborativo que permite llevar todas las facilidades del arrendamiento a la ciudadanía jalisciense.

La parte más complicada del proceso de arrendamiento tradicional es el seguimiento a los contratos, cobranza y una posible recuperación del inmueble, estas tediosas labores se están viendo solucionadas gracias a la tecnología, la industria en general debe evolucionar, emplearla a su favor y evitar miles de situaciones que complican la existencia a más de uno.

El avance y renovación de la industria inmobiliaria es un proceso que debe llegar a todo el país, la seguridad, los beneficios y garantías que ofrece Homie.mx en la Ciudad de México, poco a poco estarán en distintas latitudes, un avance es Guadalajara, el buen recibimiento del mercado y el éxito obtenido en la ciudad constata que las necesidades de los habitantes están siendo cubiertas de manera puntual. Las alianzas entre empresas son un excelente camino para llegar más lejos, la combinación entre experiencia con nuevas ideas trae consigo beneficios, principalmente para los usuarios.

Aún existen huecos que deben cubrirse en bienes raíces, es un mercado que por décadas se cerró a un sólo modelo y requisitos para poder arrendar un inmueble. Hoy en día la tendencia por buscar un hogar en forma de renta ha ido en aumento y su oferta debe cumplir las necesidades de forma eficaz.

Guadalajara es una de las ciudades que recibe la tecnología que tiene Homie.mx, una ciudad con alta demanda que debía ser cubierta. En un futuro, se buscan más alianzas con compañías claves en otras ciudades de la República Mexicana para implementar estos programas. La industria inmobiliaria es uno de los sectores más atractivos para invertir, sobre todo la vivienda en renta actualmente tiene un gran potencial, pero falta camino por recorrer para que pueda seguir perfeccionándose.

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

DISTRITO
CUMBRE®
Sé parte de una comunidad dinámica y activa en la zona más privilegiada de Valle Oriente en San Pedro Garza García, Nuevo León.
• Más de 9 torres que son los pilares arquitectónicos del distrito, en más de 600,000 m² de construcción.
• 3 torres de departamentos de 134 unidades cada una.
• 5 torres de oficinas con arquitectura de alto nivel.
• 35,000 m² rentables de espacios comerciales.
• 2 Hoteles de 160 habitaciones cada uno
• Consultorios médicos en una Torre de 13,000 m².
• Gimnasio, coworking, mercado gastronómico y más amenidades.

CAPITAL
(81) 8100.7200
info@distritoarmida.com | www.distritoarmida.com
VENTA DE OFICINAS, DEPARTAMENTOS Y LOCALES COMERCIALES

Proyectos de la Región de Occidente

La región occidente del país está siendo detonante del desarrollo inmobiliario, en esta zona destacan diversos proyectos entre los diferentes segmentos de la industria.

The Landmark

Proyecto de usos mixtos ubicado en Zapopan, Jalisco, diseñado por Sordo Madaleno Arquitectos y desarrollado por Thor Urbana y GFA. The Landmark Jalisco se conforma por un área de construcción de 181.322 m2 que equivale a una torre residencial de 19 niveles con 147 viviendas; una torre de uso corporativo de 15 niveles y un área comercial situada en los primeros tres pisos. En noviembre de 2018 fue inaugurado por Javier Sordo Madaleno Bringas, presidente de Sordo Madaleno; Jimmy Arakanji, CEO de Thor Urbana, así como Jesús Pablo Lemus Navarro, Presidente Municipal de Zapopan.

Costa Canuva

El desarrollo turístico estará ubicado en Costa Capomo, Compostela, en el estado de Nayarit, a 65 kilómetros del Aeropuerto Internacional de Puerto Vallarta, contará con una extensión de 255 hectáreas, que incluyen 3.8 kilómetros de playa y 3 de acantilados con vista al mar. El complejo contará con 5 hoteles de lujo, tendrá capacidad para 7 mil 208 unidades de alojamiento, plazas comerciales y un campo de golf. El diseño estará a cargo del reconocido arquitecto Mario Lazo y la firma "Artigas Arquitectos".

Cavalia Residencial

Complejo residencial de Grupo TerraHome con sede en Aguascalientes, Ags, ubicado sobre la Av Eugenio Garza Sada. Entre sus principales características están sus amplias áreas verdes, lago artificial con fauna y flora, un Pet park y social park, baby green y una exclusiva casa club equipada con alberca y salón de eventos. Cavalia cuenta con cinco diferentes modelos de residencias con terrazas, jardín, cochera y patio de servicio; construidas con tabique rojo recocido y mano de obra calificada con la garantía y sello distintivo de la firma.

Brittania Royal Tower

Proyecto residencial conformado por 130 departamentos y 16 penthouses desarrollado por Diseño y Gestión, la primera empresa constructora especializada en vivienda media vertical urbana en la Zona Metropolitana de Guadalajara. Desarrollo con una extensión aproximada de 22 mil 870 m2 que combina exclusividad y servicios de primer nivel. Su diseño incluye dos torres de 9 pisos cada una con departamentos desde 59 m2 a 110 m2, terraza en la parte posterior de cada torre, alberca, lounge, gimnasio, salón de usos múltiples y ciclopuerto.

Explanada Aguascalientes

Este proyecto forma parte del nuevo concepto Malltertainmentel con el cual Gicsa ha revolucionado la industria, el cual tiene como pilares una oferta comercial mixta, entretenimiento y comunidad. Se estima que el complejo cuente con un ABR promedio de 76,017 m^2. Su diseño de un solo nivel ofrece una experiencia única y diferente de entretenimiento, mezclada con una área comercial. Entre sus principales atractivos se encuentra un globo aerostático, parque de diversiones y un centro de espectáculos.

Aleden Puerta

Desarrollo inmobiliario diseñado por GVA Arquitectos, ubicado en una de las zonas de mayor plusvalía de Zapopan, Jalisco. Este proyecto está integrado por: apartamentos residenciales desde los 110 a 167 m2; así como espacios corporativos y área comercial, ambos con una superficie rentable de 3,000 m2. Su arquitectura se define como moderna, ecológica y vanguardista, ideal para vivir dentro de un entorno urbano céntrico y exclusivo.

Midtown Jalisco

Proyecto de usos mixtos, propiedad de FUNO, desarrollado al noroeste del centro de Guadalajara, el cual comprende un terreno de 58,000 m2 con espacios comerciales y de entretenimiento, así como una importante oferta de oficinas y hotel. Su centro comercial incorpora en tres niveles restaurantes, bares, boutiques y cines; así como un parque, galerías y un mercado gastronómico. Por su parte, el hotel cuenta con una ocupación de 226 cuartos y su torre corporativa alcanza los 147 metros de altura, situándose como uno de los edificios más altos de la ciudad.

West Point Malltertainment

Considerado el primer desarrollo vertical premium en la Zona Metropolitana de Guadalajara, este se conforma por 5 torres residenciales, cada una conceptualizada por despachos de arquitectura reconocidos a nivel internacional. Está integrado por espacios abiertos que en conjunto suman una superficie mayor a los 25,000 m2 con un parque central, así mismo posee su propio centro comercial de conveniencia con múltiples servicios de cafeterías, restaurantes, mini-súper gourmet, terrazas y más.

Acuarela

Proyecto desarrollado por Grupo DM, el cual se conforma por seis principales componentes: residencial, retail, hotel, oficinas, senior living y rentals, los cuales permiten una convivencia armoniosa dentro de una comunidad urbana. El complejo situado en Guadalajara, está constituido por ocho torres residenciales categoría premium; 250 habitaciones de hotel; tres edificios corporativos, una torre de 150 departamentos diseñados para la tranquilidad de los adultos mayores y otras 500 unidades más de alquiler.

INVIERTE | VIVE | RENTA | GANA

AWA
PLAYACARESIDENCES

INVEST IN THE MEXICAN **CARIBBEAN**

XALET LUXURY CONDOS es un concepto mixto de vivienda con las mejores amenidades en la zona, combinado con una Plaza Comercial y un hotel de primer nivel, en una de las mejores zonas en **Tulum**, aproveche esta oportunidad de preventa en uno de los mejores destinos de México, con la mejor plusvalía y retorno de inversión.

PREVENTA DESDE **$162,500** USD

AWA PLAYACAR es un nuevo concepto de vivienda dentro de una de las zonas residenciales más exclusivas de **Playa del Carmen**: **PLAYACAR.**
Con las mejores amenidades, interiores y acabados de primer nivel, así como diversas áreas recreativas donde podrá sentirse en casa con las comodidades de un resort.

PREVENTA DESDE **$215,000** USD

Playacar Center local 34 | **Tel.** +52 1 (984) **203 0402** | www.awa**playacar**.com | xalet**tulum**.com

MITO: RENTAR ES TIRAR EL DINERO A LA BASURA

Pablo Fonseca Andere, Director de Operaciones nomad living.
Agustín Díaz, Subdirector de Operaciones nomad living.
Fernando González, Analista nomad living.

Latitud nomad living

En México, una gran parte de la población cree que rentar una vivienda significa tirar el dinero a la basura. Históricamente, las personas han considerado comprar vivienda como única opción para satisfacer esta necesidad básica. Lo cierto es que esto depende de la situación de cada persona; en muchos casos, rentar puede resultar la mejor o incluso la única opción.

Hay historias de terror de condóminos que no se ponen de acuerdo y acaban en demandas y pleitos legales, de viviendas abandonadas por su lejanía del lugar de trabajo y de personas que no pueden pagar su hipoteca y pierden su patrimonio. En el caso de la vivienda en renta en administración profesional (denominada en inglés *Multifamily Rental Housing o simplemente Multifamily),* la realidad es muy distinta, pues se ofrece un servicio integral y no sólo un simple lugar para vivir.

Una de las razones frecuentemente citadas para considerar la compra como única opción es la percepción de que al rentar no se construye un patrimonio y falta el 'nido' familiar. Aunque se diga 'mientras tengas un techo, nada te faltará', esto ha comenzado a cambiar en las últimas dos décadas puesto que las necesidades de vivienda están evolucionando. "Traduciendo el conocido *Location, Location, and Location,* las tres palabras más importantes para decidir en dónde vivir son Ubicación, Ubicación y Ubicación. Ahora más que nunca, la gente quiere vivir cerca de su lugar de actividad, sin perder horas en el tráfico", comenta Pablo Fonseca, Director de Operaciones de nomad living.

Nomad living es la plataforma de administración de vivienda en renta líder en México, con más de 3,000 unidades en zonas estratégicas en CDMX y Monterrey. Formada en 2016 a partir del antiguo portafolio de Vyve, su *pipeline* tiene actualmente varios proyectos con más de 800 unidades nuevas en las zonas más *trendy* de CDMX. Nomad Polanco y Nomad Condesa Sur son ya una realidad y abrirán sus puertas en el segundo semestre de 2019. Además, nomad living ofrece servicios de consultoría especializada para proyectos de vivienda en renta. Actualmente, brinda asesorías a terceros para el desarrollo de más de 1000 unidades habitacionales.

Al ser la plataforma de administración de vivienda en renta institucional más grande en México, nomad living cuenta con la mayor información de la industria. "Queremos compartir datos duros sobre el tema de la vivienda en renta porque queremos contar el otro lado de la historia, más allá de los mitos que existen sobre la renta, para fomentar esta industria como alternativa real a la compra de vivienda", comenta Pablo Fonseca.

SOBRE NUESTROS RESIDENTES

La necesidad de vivienda es tan antigua como el ser humano. Ambas opciones, comprar y rentar, deben ser evaluadas y estudiadas al decidir, para elegir la mejor opción de acuerdo al perfil, momento y necesidad de la persona. "Muchos de nuestros residentes son extranjeros que llegan a México buscando una solución de vivienda temporal, o bien solteros o recién casados en una etapa de transición", afirma Agustín Díaz, Subdirector de Operaciones de nomad living. En el mismo sentido, Pablo Fonseca comenta que "la mayor parte de quienes en 2018 presentaron solicitudes en el portafolio de Living tienen perfil unipersonal, mientras que cerca de un tercio son extranjeros".

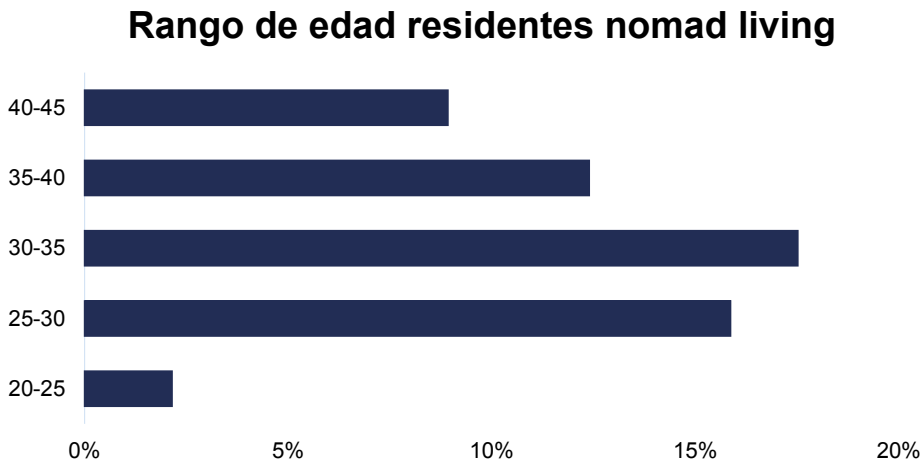
Fernando González, Analista de nomad living subraya: "La mayor parte de nuestros residentes se encuentra en el rango de edad entre 25 y 35 años, normalmente conocidos como *millenials,* eventualmente algunos de ellos tendrán la intención de comprar una vivienda".

De izquierda a derecha:

Pablo Fonseca Andere,
Director de Operaciones nomad living.

Fernando González,
Analista nomad living

Agustín Díaz,
Subdirector de Operaciones nomad living.



Fuente: Nomad Living

Platicamos con algunos de nuestros residentes sobre su experiencia rentando en nomad living:

"Empecé a vivir en nomad living cuando la empresa me ofreció como prestación pagar la renta de mi departamento; requerían comprobante fiscal y nomad living lo proporciona todos los meses. Después decidí quedarme por el servicio, instalaciones y seguridad. Siempre que he tenido un problema, la solución viene rápido y profesionalmente", opina Ruy, joven ejecutivo de alto nivel en CDMX.

"Las tres ventajas de rentar son la flexibilidad, la comodidad de vivir cerca del lugar de trabajo para ahorrar tiempo en el tráfico y la conveniencia, pues si tuviera una hipoteca tendría que pagar más del doble de lo que hoy pago de renta", agrega Ruy.

Por su parte, Leopoldo es extranjero y comenta: "Primero me decidí por nomad living porque cuando llegué a México ya me tenían todo listo. Para mi estilo de vida, la seguridad y amenidades son muy importantes. Por ejemplo, tener alberca y un lugar para asolearse es indispensable para mí y me representa una diferencia abismal. A mí, que estoy lejos de familia y amigos, me ayudó muchísimo a adaptarme".

Ricardo, arquitecto y consultor, comenta: "Como no soy una persona joven quería estar cerca de mis hijas, decidí regresar a vivir a CDMX. Conocí nomad living por recomendación de una de ellas, por tener espacios de buen tamaño y para tener mayor convivencia, amenidades y comodidades. Me gustó el edificio, pues está muy bien planteado y da la sensación de que llegas a un lugar con clase".

Residente nomad living

Ricardo añade: "Cuando compras, te atas financieramente y pierdes flexibilidad de movilidad. La decisión de compra depende de la etapa y edad en la que cada uno se encuentre; ya no busco crear más patrimonio, sino movilidad y calidad en todos aspectos de la vida. Lo primero es ubicación, lo segundo es la calidad del inmueble y lo tercero son las amenidades".

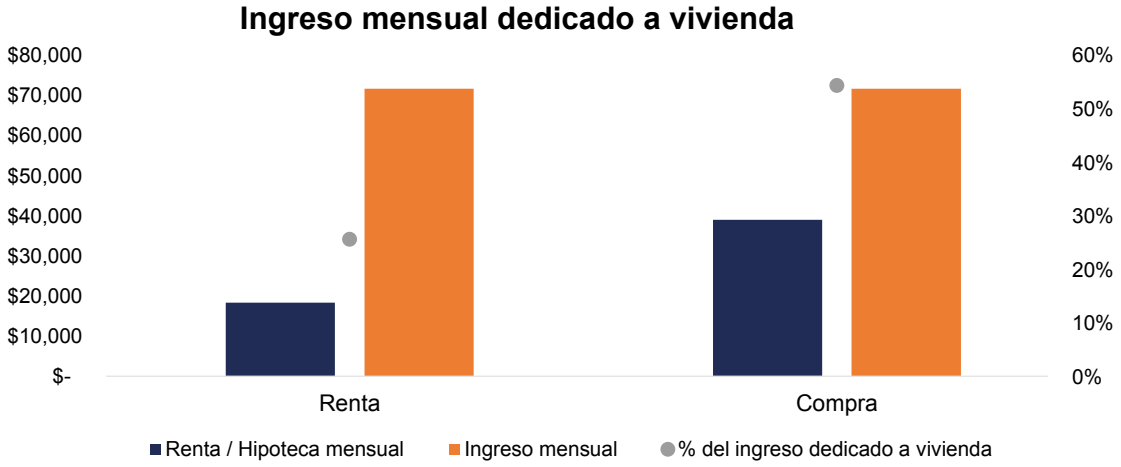
Elena, actriz, comenta: "La empresa donde trabajo nos recomendó nomad living, principalmente por seguridad. Me siento muy segura; no quiero estar preocupada por eso. Además, tengo todo muy cerca, el edificio está muy bien ubicado. No tengo coche y me puedo mover muy fácil. El departamento me encanta, es muy bonito y cómodo. Las áreas comunes son muy bonitas y la alberca me gusta mucho".

SOBRE EL CAMBIO DE NECESIDADES

El aspecto económico es también de vital relevancia al decidir si comprar o rentar vivienda.

"Por ejemplo, para comprar un departamento cercano a alguno de los principales corredores de oficinas de CDMX se requieren al menos $3.5 millones de pesos. Una hipoteca a 15 años requiere un desembolso inicial de al menos $550 mil pesos para enganche y gastos de adquisición, pagos mensuales de al menos $39 mil pesos y comprobar ingresos superiores a $100 mil pesos mensuales. Si la persona está dentro del 20% de la población de la población comúnmente denominada como *millennials*, probablemente, no pueda acceder a esto por sí misma. Para vivir en la misma zona, su alternativa es rentar, para lo que requiere un mes de depósito en garantía y mensualidades de renta de $19 mil pesos aproximadamente." agrega Fernando Gonzalez.

Pablo Fonseca agrega: "Nuestros residentes en CDMX destinan aproximadamente 26% de su ingreso a renta y, si compraran en la misma zona, tendrían que destinar el 54%."



Fuente: Condusef, simulador de crédito hipotecario tasa fija

LA REALIDAD ES DISTINTA A LO QUE MUCHOS PIENSAN

Respecto al mito de que rentar es tirar el dinero a la basura, Ricardo, residente de nomad living, concluye: "Todo depende de la edad y circunstancia de cada persona. Cuando inicia su vida familiar y profesional, un joven busca un lugar seguro y por eso compra. Cuando uno tiene resuelto el tema económico puede pensar en la renta. Es mucho más práctico rentar para encontrar un vínculo fácil y, a la vez, poder desvincularte fácilmente si es necesario". Finalmente añade: "No todos tienen para comprar un departamento en CDMX".

INEGI estima que sólo 52% de la población en CDMX es dueña de su vivienda. El resto alquila, vive con familiares o tiene un vivienda prestada. "Esto quiere decir que existen otras alternativas a la compra de vivienda, ya sea por necesidades diferentes o por imposibilidad para adquirir una. La tendencia a rentar vivienda va en aumento", comenta Pablo Fonseca.

No todos adquieren vivienda

% de vivienda propia
% de vivienda rentada, prestada o vive con familia

Fuente: INEGI. Encuesta Intercensal 2015

"Yo soy soltero y sin hijos. Para nada pienso que rentar es tirar el dinero a la basura. Para comprar a veces sacrificas mucho de tu nivel de vida. No sólo se trata de ahorrar para comprar, sino de vivir el momento", concluye Leopoldo.

Desde la adquisición del portafolio, nomad living reporta que el periodo de residencia de un arrendatario es de aproximadamente 2.5 años: "Como lo indican nuestros datos, rentar es una opción práctica para las personas en transición que requieren una solución de vivienda temporal, como extranjeros, profesionistas que necesitan cambiar de ciudad por algún proyecto laboral, una pareja recién casada o divorciada, alguien que acaba de independizarse de sus padres, entre otros" comenta Agustín Díaz

Ruy añade: "Con una hipoteca se paga más y se pierde calidad de vida al estar más lejos del trabajo." Y concluye: "Es un enfoque distinto cuando vives solo que cuando tienes familia, son otras las necesidades".

Residentes nomad living

Residente nomad living

Comprar no es la única opción. Rentar es una alternativa real. Todo depende del perfil y necesidades de cada persona. "Para todos aquellos para quien la vivienda en renta es su mejor opción, en nomad living nos esforzamos cada día para proveer un servicio personalizado, de calidad y excelencia, con un equipo profesional y altamente capacitado. A la vez, gracias a la eficiencia y eficacia operativa, ofrecemos excelentes retornos para nuestros inversionistas. Queremos hacer la diferencia", concluye Pablo Fonseca.

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

3Difica®

AGENCIA DE
MARKETING
DIGITAL ESPECIALIZADA EN
SECTOR
INMOBILIARIO

19 AÑOS
+ DE 900 PROYECTOS

Creando **estrategias y soluciones integrales de marketing inmobiliario** con las más avanzadas herramientas digitales para posicionar tu proyecto ante el mundo.

SERVICIOS

- Branding
- Renders fotorealistas
- Videos promocionales
- Animación 3D
- Recorridos virtuales
- Fly Over
- Match mover
- Apps para iOS y Android para tabletas y smartphone
- Desarrollo web
- Campañas de MKT Digital
- Vistas piso por piso
- Simulador financiero
- Pantallas touchscreen

CORPORATIVO CDMX
01 55 52 50 06 30
52 03 28 05
55 24 75 63 66
contacto@3difica.com

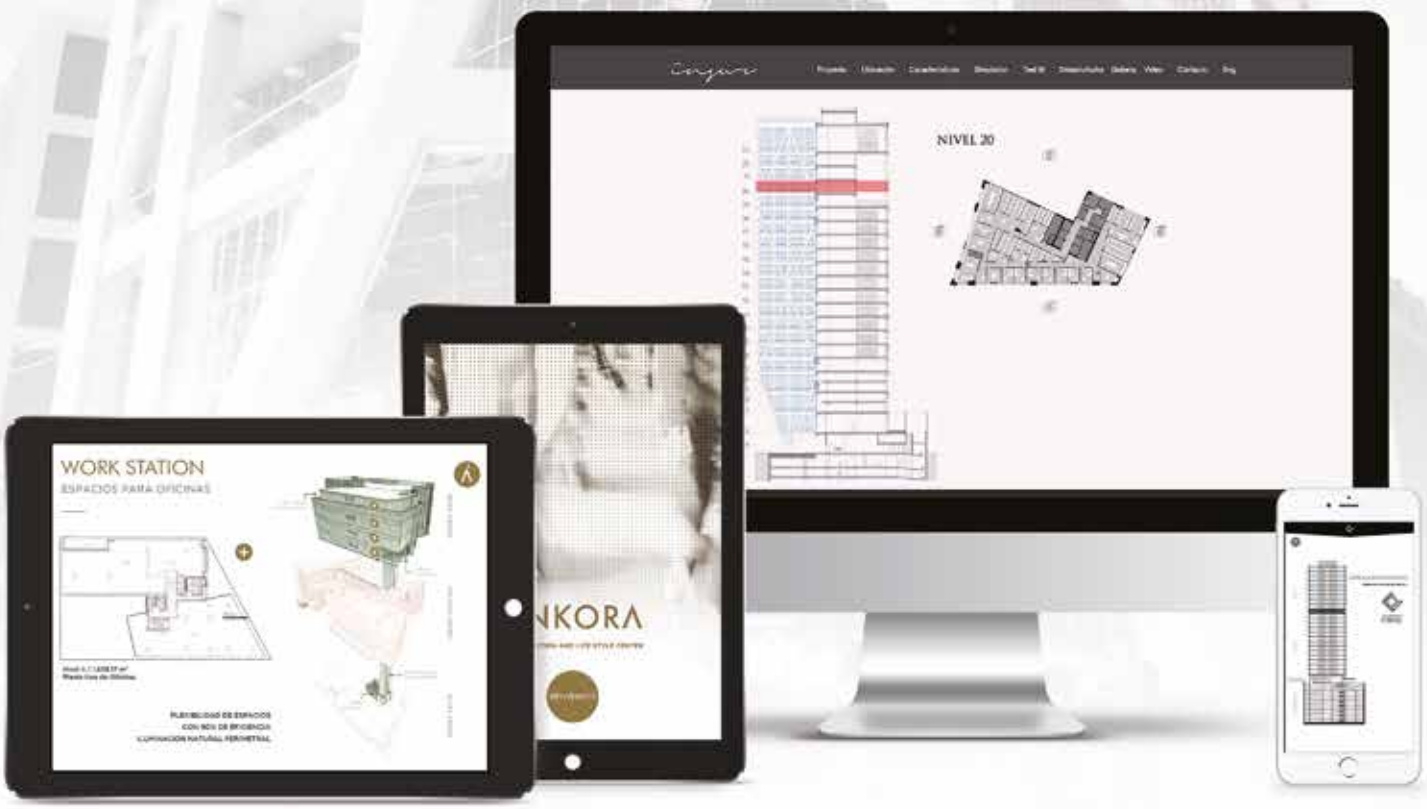
QUERÉTARO
045 44 22 39 47 24
anuno@3difica.com
eamaya@3difica.com

CANCÚN & RIVERA MAYA
045 99 82 52 82 73
arturo@3difica.com

MONTERREY
045 81 11 13 13 06
contacto@3difica.com

HERRAMIENTAS DIGITALES QUE INCREMENTAN LAS VENTAS

DE TU DESARROLLO INMOBILIARIO



Nuestra misión es llevar tu proyecto de los **planos arquitectónicos a un cierre comercial exitoso** a través de nuestras herramientas y tecnología digital.

GUADALAJARA

045 33 31 95 59 23

contacto@3difica.com

ENSENADA

045 64 61 48 68 46

bwoolrich@3difica.com

www.3difica.com

LOS NÚMEROS DEL TURISMO EN MÉXICO

El turismo es una actividad estratégica de la economía mexicana, representa el 8.8% del PIB y el 77% de las exportaciones de servicios del país. Produce más de 4 millones de empleos de manera directa y alrededor de 10 millones de forma indirecta.

- Desde 2015 lleva creciendo a un ritmo mayor al de la economía. En 2017 por ejemplo, PIB turístico creció 3.4% y la economía nada más 2.3%.

- La oferta de alojamiento hotelera es de 795 mil cuartos y de acuerdo con los datos disponibles de 2018 continuará la tendencia favorable en la ocupación.

- Durante la última década ha creado 1 millón de empleos directos, con un crecimiento medio anual de 2.9%, dos veces superior al que genera las manufacturas, el sector primario y el comercio.

NACIONAL

- Desde 2012 el flujo de turistas nacionales ha crecido 30%.
- El mercado nacional representa el 82% del gasto turístico.
- En el 2018 se alcanzó un total de 23.3 millones de viajes de nacionales o internos, 19 millones se trasladaron vía aérea y 4 millones lo hicieron por rutas terrestres.

INTERNACIONAL

- México se coloca en la 7ª posición mundial.
- En 2017 México se consolidó como el primer destino en Latinoamérica en el número de visitantes.
- 41.5 millones en viajes de turistas internacionales realizados en el 2018, un 5.5% más que en 2017.
- 11.2 mil millones de dólares en ingresos y erogaciones en 2018, 6.8% mayor a lo reportado en 2017 con 10.4 mil millones de dólares.

Fuente: SECTUR e INEGI

URBAN HOMES | BOHABI | THE TOP REAL ESTATE | MARINA PUERTO CANCÚN

BLUME

BOUTIQUE CONDOS

PUERTO CANCÚN®

EXPLORE YOUR

senses

VISITA SHOWROOM EN
MARINA PUERTO CANCÚN

(998) 193.11.10 | www.blumecondos.mx

PUERTO CAOBA®

EL CORAZÓN DE VERACRUZ

Por Redacción Inmobiliare

Veracruz es una de las ciudades más importantes y emblemáticas de México, no solo por contar con uno de los puertos marítimos más importantes del país, sino porque tiene la combinación perfecta de tradiciones, colores y sabores que pueden robarle un suspiro a cualquiera; son sus calles, su gente, su gastronomía, su café y su inolvidable puerto lo que hace única a esta gran ciudad.

Veracruz despierta pasiones porque se trata de un pueblo con corazón. Y es este mismo corazón el que inspiró la creación de algo que brinde lo mejor a esta comunidad y a sus visitantes, de la misma manera que lo hace la ciudad todos los días.

Por todo esto existe Puerto Caoba, un proyecto que nace en el corazón de Veracruz, ni muy al norte, ni muy al sur. Ubicado en una zona llena de potencial y de oportunidades para crecer. Este proyecto busca seguir desarrollando el turismo, para compartir todas las virtudes que hacen a esta ciudad algo inigualable, con visitantes de México y el mundo. Y sobre todo para ver crecer a los negocios que impulsan la economía de miles de hogares, que representan el corazón de este gran estado.

Puerto Caoba se ubica en una zona privilegiada, con una vista maravillosa en Villa del Mar, considerado el centro del centro, con 140 metros de frente al malecón, uno de los sitios más emblemáticos no sólo por su diseño, arquitectura e importancia comercial y marítima, sino por la historia que guarda al paso del tiempo. Es el punto de reunión de locales y turistas que disfrutan del paisaje, gastronomía, arte y tradición que el centro de la ciudad ofrece.

Puerto Caoba es una iniciativa liderada por Artha Capital, un administrador de capital privado en inversiones alternativas, enfocado en originación, desarrollo, adquisición y operación de activos reales en bienes raíces, infraestructura y energía. Iniciaron operaciones en 2010 y hoy en día la plataforma inmobiliaria cuenta con cinco proyectos en operación y nueve en proceso.

Artha Capital supo ver el gran potencial económico y humano que tiene Veracruz, por lo que decidió invertir 1,250 millones de pesos en Puerto Caoba, convirtiéndolo en el primer desarrollo de usos mixtos en el portafolio de la firma, ubicado en el Puerto de Veracruz.

El complejo contará con un Hotel Business Class de lujo con 160 llaves, una opción tanto para viajeros de negocio que quieran estar en una de las zonas más estratégicas de la ciudad, como para turistas que quieran disfrutar de un hospedaje frente al mar y una cercanía privilegiada al zócalo, lugar de turismo por excelencia.

Al ser un proyecto de usos mixtos con un componente comercial, Puerto Caoba contará con tres niveles de comercios, que contempla restaurantes, cafeterías, servicios de entretenimiento y educativos.

Vicente Naves, Director General de Plataforma Inmobiliaria de Artha Capital, comentó que el Área Bruta Rentable (ABR) del centro comercial será de 14 mil 800 metros cuadrados, con 854 cajones de estacionamiento.

También contará con 64 locales con diversas marcas departamentales de entre las que destacan Cinépolis, Café de la Parroquia y Promoda, entre otras. Según Shaim Carbajal Director de proyecto de Puerto Caoba, el Centro Comercial finalizará en febrero del 2020. Este será un paseo de compras con lugares abiertos y terrazas para aprovechar la vista al mar, así como el clima de Veracruz que tiene una media anual de 25°C.

Además, y para completar los beneficios que los usos mixtos ofrecen, Puerto Caoba tendrá un componente de oficinas en venta desde 60 m^2 para atender a la economía en permanente movimiento de Veracruz. El edificio contará con 12 mil metros cuadrados distribuidos en 12 niveles de espacios corporativos tradicionales.

Los espacios de oficina contarán con un área de coworking, una práctica que se ha extendido entre los freelancers en los últimos años, ya que permite que profesionales puedan contar con espacios de trabajo, sin necesidad de tener una oficina propia. Así no tienen que poner atención a las preocupaciones del día a día de una oficina, cuentan con espacios para reuniones y encuentran el ecosistema ideal para hacer networking con las demás empresas, freelancers y emprendedores que allí trabajan.

Shaim Carbajal señala: "tenemos una zona de coworking, donde como propietario de un espacio grande o pequeño podrás acceder a espacios adicionales para recibir a clientes o socios".

La razón para elegir Veracruz tiene que ver con impulsar el desarrollo urbano y generar más empleos para esta zona, "este proyecto tiene una posición estratégica en el tema de energía, además es uno de los principales puertos donde llega la mayor carga al país, el desarrollo en años pasados se enfocó en la zona de Boca del Río; sin embargo, la mayoría de la actividad económica se encuentra en el puerto", expresó Vicente Naves, Director General de Plataforma Inmobiliaria de Artha Capital.

México está atravesando uno de sus mejores momentos en cuanto a inversión en bienes raíces, ya que en los últimos diez años se ha convertido en uno de los puntos de atención para inversionistas nacionales e internacionales. Según investigaciones realizadas por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), se pronostica que el sector inmobiliario crecerá un 5% en la compra y venta de inmuebles este año.

Por otra parte, de acuerdo con datos del gobierno de Veracruz, la economía del estado ocupa el quinto lugar a nivel nacional, con actividad principal en el comercio y servicios (que aportan 63.9% al PIB estatal), así como los sectores industrial, energético y turismo.

Veracruz también está ubicada como la ciudad número diez con mayor facilidad para hacer negocios en México, de acuerdo con el informe *Doing Business en México,* del Banco Mundial (BM), mientras que INEGI la sitúa como una de las entidades con mayor potencial de inversión en el sector inmobiliario.

Su privilegiada posición geográfica lo convierte en un territorio para incentivar relaciones comerciales internacionales y desarrollar nuevas oportunidades para emprendedores locales.

Sumado a esto, en el mercado inmobiliario comercial hay una tendencia clara hacia los usos mixtos, no solamente por parte de Artha Capital sino de otros jugadores del sector, ya que el mercado busca reunir en un solo lugar los aspectos fundamentales para la vida: turismo, esparcimiento y trabajo.

Según Shaim Carbajal, el diferencial de Puerto Caoba radica en la combinación de los distintos beneficios que se le brinda a la comunidad, generando así un valor agregado para los veracruzanos. "Estamos ofreciendo un Centro Comercial que busca satisfacer las necesidades de sus visitantes, además con las oficinas apoyamos el desarrollo económico brindando un lugar donde se concentrarán diversas empresas, que en combinación con el hotel, detonarán la creación de nuevos negocios nacionales e internacionales" detalló Carbajal.

Como parte de la visión que tiene Artha Capital con Puerto Caoba, se espera que comerciantes y empresarios de la región puedan encontrar en este espacio un lugar de trabajo ideal para el crecimiento de su actividad empresarial. Con ello, se planea promover el desarrollo económico y profesional de la comunidad a través de una infraestructura que fomente el comercio, el turismo y los negocios.

Puerto Caoba es un proyecto que pretende reunir todas esas cosas que nos emocionan de Veracruz, que nos hacen latir el corazón, en un mismo lugar. Que sea un lugar de encuentro para su comunidad, donde los comerciantes de siempre descubran la manera de llevar su comercio al siguiente nivel y puedan adaptarse a las necesidades de su clientela habitual y a abrirse a los nuevos visitantes. Un espacio donde las familias se reúnan para disfrutar de la gran oferta que Puerto Caoba les ofrece. Donde los profesionales que busquen espacios de trabajo encuentren oficinas modernas para trabajar como merecen, con lugares para establecer sus empresas con las comodidades que necesitan, para que solo tengan que preocuparse por incentivar sus emprendimientos. En el cual los visitantes que lleguen por trabajo o por turismo, encuentren un lugar para sentirse como en casa, con la tranquilidad y bienestar que un hotel de esta categoría puede ofrecerles.

Es por esto que Puerto Caoba llega con lo más auténtico de Veracruz, como una propuesta que busca impulsar la economía de todos sus habitantes creando un espacio a la altura de lo que Veracruz se merece.

PENETRACIÓN DE CADENAS EXTRANJERAS AL MERCADO HOTELERO MEXICANO

POR **DANAE HERRERA**
danae.herrera@inmobiliare.com

De acuerdo con información publicada en el reporte "Cuenta satélite del turismo en México" del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en 2017 el Producto Interno Bruto Turístico (PIBT) a precios básicos representó 8.7% del Producto Interno Bruto (PIB) total del país; donde los servicios de alojamiento representaron 28.3 del valor total. Tan sólo al cierre de 2018, México recibió más de 41 millones de turistas extranjeros según estimaciones del Consejo Nacional Empresarial Turístico (CNET).

Ante este panorama, el sector hotelero se ha convertido en una parte fundamental del desarrollo social y económico de México, el tema de penetración de cadenas internacionales sigue resultando atractivo aún cuando en comparación con otros países como Estados Unidos, alcanza un nivel menor de inserción por debajo de la media.

Panel "Oportunidades de la industria Hotelera-México y más allá", MexHIC 2019.

Asimismo, expertos señalan que la parte del financiamiento de proyectos hoteleros, tanto para el turismo de placer, como de negocios, sigue siendo clave para el crecimiento del sector, el cual ha venido evolucionando a los largo de los últimos 10 años a raíz del nacimiento de nuevos instrumentos financieros como las Fibras, CKD`s, fondos privados y *family offices*, jugadores que han contribuido a que se perciba actualmente un mercado mucho más consolidado.

Dos de las cadenas extranjeras que han mostrado un interés por mantener presencia dentro de la República Mexicana ha sido AccorHotels y Kimpton Hotels & Restaurants, firmas que estuvieron presentes durante *Mexico Hotel and Tourism Investment Conference - MexHIC 2019*, donde anunciaron sus planes de expansión para los próximos años en las zonas de mayor demanda en el país.

Panel "Estrategias de inversión en tiempos de cambio", MexHIC 2019.

AccorHotels

Accor es un operador hotelero y proveedor de servicios turísticos de origen francés, el cual maneja actualmente más de 4 mil 500 hoteles alrededor del mundo en aproximadamente 100 países, entre ellos México, donde ha mantenido presencia desde hace más de 16 años con el desarrollo de sus marcas Ibis y Novotel.

"A la fecha contamos con una red de 23 hoteles en operación que representan más o menos 3 mil 500 habitaciones; traemos 11 proyectos actualmente en construcción con marcas nuevas que van a añadir cerca de mil 900 habitaciones en México (...) La red de Accor se ha multiplicado, ha crecido un 100% en un periodo de cinco años, estamos viendo un muy buen momento aquí en el país", expresa en entrevista exclusiva para *Inmobiliare*, Alexis Ralph, Vicepresidente de Desarrollo de la firma.

El portafolio de AccorHotels está compuesto por más de 30 marcas hoteleras que van desde un segmento de lujo hasta el segmento económico, orientadas a satisfacer las

Alexis Ralph, Vicepresidente de Desarrollo de AccorHotels.

necesidades de los viajeros. Entre las más representativas de la firma, destaca *Raffles, Orient-Express*, una alianza estratégica con el grupo *Banyan Tree, Sofitel, Fairmont, SO/* y otras marcas muy reconocidas como *Swissotel, Pullman* y *25hours Hotels*. En México ha tenido crecimiento con Novotel y las tres marcas Ibis que son prácticamente *Ibis Hotel, Ibis Styles* e *Ibis Budget*.

Cabe señalar que gran parte del mercado de Accor se desarrolló originalmente en Europa desde hace más de 50 años, manteniendo un ritmo de crecimiento sólido que le ha permitido mantener hoy en día una presencia mundial. "En Sudamérica el grupo lleva más de 40 años, tenemos más de 300 hoteles y eso es una ventaja para nuestros inversionistas porque indica que nos adaptamos y somos flexibles en la forma de hacer negocios", agrega.

El sector hotelero se ha convertido en una parte fundamental del desarrollo social y económico de México.

En lo que corresponde a las regiones de América Latina en Cuba lleva presente más de dos décadas, "este año tenemos la apertura de un hotel que es bandera para nosotros bajo la marca *SO/* que es *SO/ Havana Paseo del Prado*, con una ubicación excepcional (...) En Centroamérica tenemos presencia en Panamá, y de ahí hacia abajo es muy robusto el grupo en Argentina, Chile, Perú, etcétera", detalla Alexis Ralph.

Por otra parte, en referencia a cómo ajustan su propio modelo de negocio al mercado mexicano, señala que el proceso ha sido a un mediano plazo, pues traer una marca extranjera con un producto particular es difícil, sobre todo cuando se trata de un mercado que está muy arraigado en las marcas americanas como es el mexicano, y donde el diseño del producto difiere un poco de lo que originalmente manejaba AccorHotels. "Este modelo ha evolucionado, antes las marcas eran muy estandarizadas, ahorita con el objetivo de ser más flexibles, podemos entrar a más mercados, penetrar con mejores proyectos".

Actualmente la firma lleva a cabo una estrategia para el crecimiento de su marca en el país, la cual es vista de dos formas, "uno con los esquemas de operación que estamos ofreciendo; históricamente Accor creció a través de contratos de administración, lo que acaba siendo un proceso un poco más lento a lo que podría ser una franquicia que es algo mucho más estandarizado", explica.

Por lo que a mediados de 2018 lanzaron su proyecto de franquicia para las marcas de segmento económico,

Ibis principalmente, *Ibis Styles* e *Ibis Budget* y *Novotel*, el cual esperan ayude a incrementar su ritmo de crecimiento en estos dos segmentos durante los próximos años. En la parte del segmento de lujo, con el tema de adquisiciones, Accor ha tomado un papel preponderante a nivel mundial, manteniendo un portafolio con marcas muy atractivas, por lo que perciben una oportunidad de continuar posicionando sus marcas de lujo en el mercado mexicano, principalmente en el segmento de los resorts.

Como parte de sus proyectos más representativos dentro del sector hotelero en México destaca *Sofitel Reforma*, considerado un *flagship* para el grupo, el cual cuenta con una ubicación extraordinaria sobre Paseo de la Reforma, a un costado de la Embajada de Estados Unidos, con 275 habitaciones que combinan la filosofía francesa con la cultura mexicana.

Entre sus planes de expansión se encuentra la construcción de un hotel de la línea Fairmont a mediados de este año al norte de Punta Mita en las playas del Pacífico Mexicano, el cual incluye 250 habitaciones con un componente residencial. Además de otros dos proyectos con la marca Novotel, hoteles que van a mostrar la última generación del producto; uno de ellos ubicado frente al WTC sobre Av. Insurgentes, y otro en Foro Naucalpan, el cual se prevé esté abriendo sus puertas a finales de 2019, principios de 2020.

"Nuestra visión en México es de largo plazo, ahorita es un momento coyuntural de post elecciones donde ya vimos que el tema incertidumbre sigue estando presente, pero todavía es muy rápido para acabar de entender a nivel macro cuáles pudieran ser los cambios o las repercusiones (...) Al final para los inversionistas que buscan una oportunidad de inversión en hotelería, diversificando su portafolio, la opción sigue vigente, simplemente están haciendo un análisis mucho más cauteloso, pero no quiere decir que la inversión vaya a frenar o vaya a parar", afirma el representante de AccorHotels.

Kimpton Hotels & Restaurants

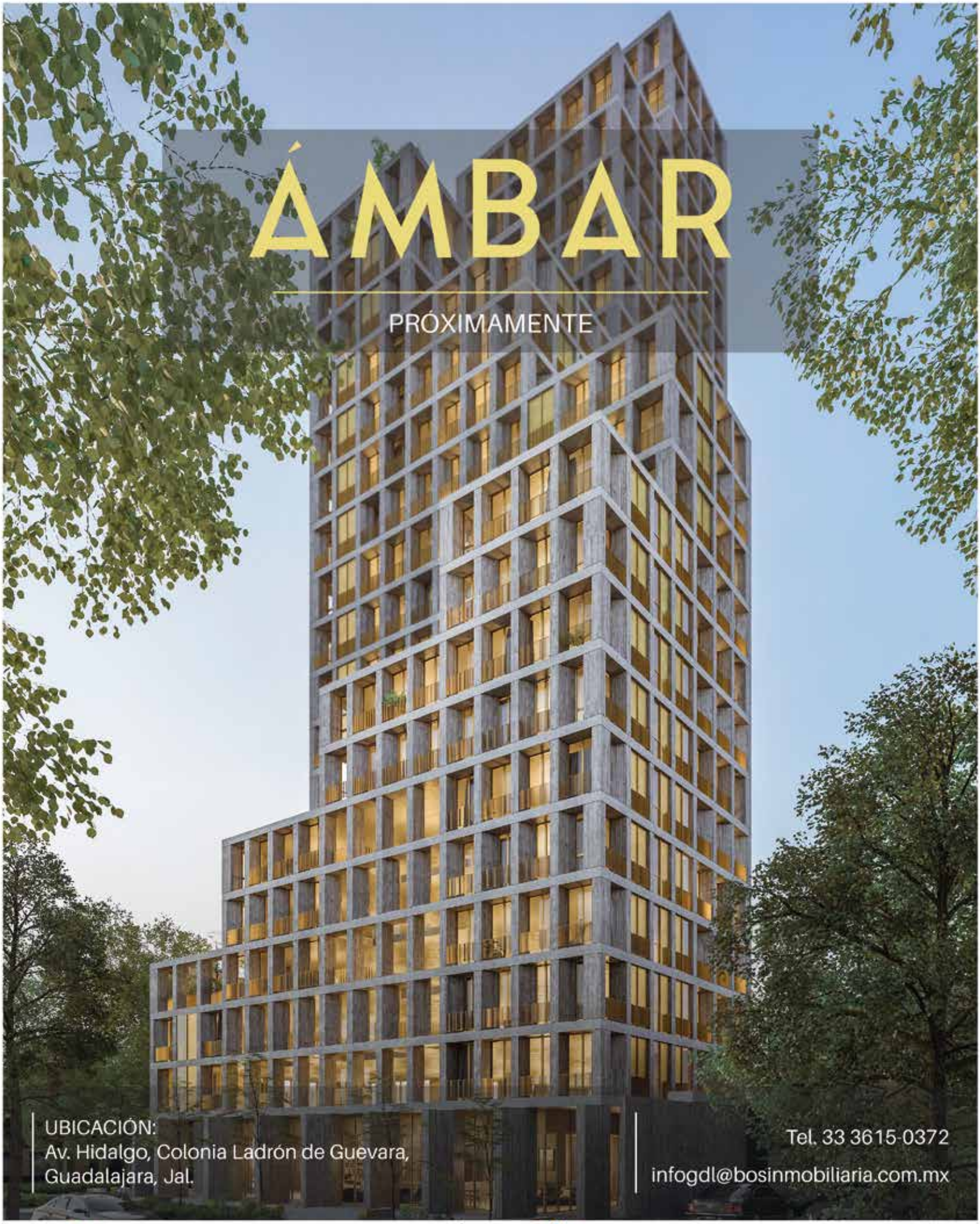
Tiffany Cooper, Senior VP of Development Americas, Kimpton Hotels.

IHG planea incrementar su portafolio con la puesta en marcha de 25 nuevos hoteles Kimpton en 20 destinos mundiales, en los que se incluye la CDMX.

Kimpton Hotels & Restaurants, es una marca de hoteles boutique de lujo fundada en 1981 en San Francisco, California por Bill Kimpton, cadena que ha mantenido un enfoque a la hospitalidad y el diseño, ofreciendo una auténtica experiencia al huésped, característica de cada cultura.

La firma fue adquirida en enero de 2015 por InterContinental Hotels Group (IHG), quien ha impulsado el crecimiento global de Kimpton llevando a la marca fuera de los Estados Unidos con la apertura de su primer hotel en el Caribe, Kimpton Seafire Resort + Spa en Gran Caimán. Actualmente cuenta con 66 hoteles en más de 37 ciudades en toda América, Europa, Medio Oriente, Asia y África.

Asimismo, a principios de este 2019, se dio a conocer los planes de IHG de incrementar su portafolio en un periodo no mayor a cinco años con la puesta en marcha de 25 nuevos hoteles Kimpton en 20 destinos mundiales, en los que se incluye la Ciudad de México, Barcelona, París, Bali y Shanghái.

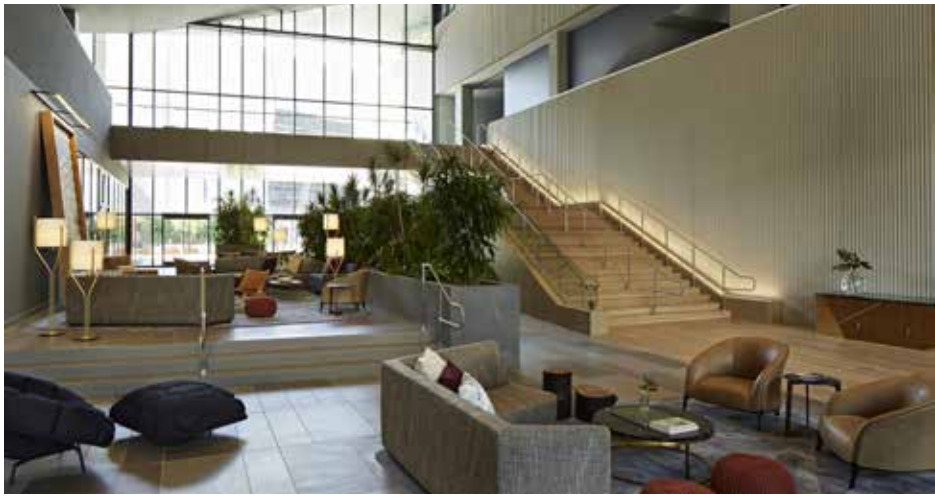


BOS INMOBILIARIA Expertos en inmuebles · INVERTI · HOMELAND · anteus CONSTRUCTORA · MACÍAS PEREDO · GenStudio.mx

"Estamos considerando a América Latina con especial énfasis en México por toda la sinergias que tiene la cultura mexicana con la marca, no solo de diseño, arquitectura, también con toda la gastronomía, la calidez de la gente que son parte de las característica de Kimpton como marca, por lo tanto México es un destino muy atractivo para la firma", expresa en entrevista Tiffany Cooper, Senior VP of Development Americas.

Cooper señala que se percibe una saturación del mercado en ciertos puntos del territorio mexicano como Cabo San Lucas en Baja California, lo que manifiesta como significativo para el desarrollo de la oferta hotelera y la afluencia del turismo en la región. Además, destaca que entre el principal atractivo de inversionistas y desarrolladores, han sido los costos de construcción en México, los cuales son muy baratos comparado con otras partes del mundo.

"Nos sentimos emocionados de entrar al mercado mexicano, ahorita no se puede hablar mucho de los proyectos en concreto pero nos encantan lugares como San Miguel de Allende, Playa del Carmen, Punta Mita, Los Cabos, aunque este último sea un mercado bastante saturado sentimos que todavía hay oportunidad de explotarlo, hay un nicho para Kimpton al que podemos acceder. Aquí en la CDMX nos encanta la Condesa, Polanco (por mencionar algunos), añade Tiffany Cooper.



Newmark Knight Frank

UN NUEVO PANORAMA **EN SOLUCIONES INMOBILIARIAS**

Newmark Knight Frank, con presencia en seis continentes, reafirma su autoridad al ofrecer un nuevo panorama a todos sus clientes. Corporativos, propietarios, inversionistas y desarrolladores tienen a su alcance la plataforma global más completa, liderada por los expertos más reconocidos en las áreas de:

- Consultoría Inmobiliaria
- Asesoría en Arrendamientos
- Servicios Corporativos Globales
- Mercado de Capitales
- Administración de Proyectos
- Gestión de Inmuebles e Instalaciones
- Valuación y Asesoría

Newmark Knight Frank, un nuevo panorama que está transformando negocios y propiedades superando las expectativas de los clientes.

@NKF_Mexico

Newmark Knight Frank-México

Newmark Knight Frank-México

Oficina Monterrey
Torre Cytrus Arboleda
Av. Roble 660 - 11,
Valle del Campestre
San Pedro Garza García, N.L.
Tel: +52.81.8356.2020

Oficina Ciudad de México
Carr. México-Toluca 5420-26
El Yaqui, Del. Cuajimalpa
CDMX, México
Tel. +52.55.5980.2000

Oficina Tijuana
Diego Rivera 2311,Suite 501
Zona Urbana Rio Tijuana,
Tijuana, BC, Mexico, 22010
Tel. +521.664.980.0480

Oficina del Bajío
Blvd. De las Ciencias 3015-3
Santa Fe
Querétaro, Qro.
Tel: +52.442.296.8130

MONTERREY

SEDE CONSOLIDADA DE NEGOCIO DE NEWMARK KNIGHT FRANK

Por: Redacción Inmobiliare en colaboración con César Guerra de Newmark Knight Frank Monterrey

Torre Cytrus, Arboleda

Conocida como 'la Ciudad de las Montañas', Monterrey se ha convertido en una ciudad cosmopolita, de vanguardia, líder en el impulso de talento y emprendimiento. Su entorno natural, rodeada por el Cerro de la Silla, el Cerro de las Mitras y la Sierra Madre Oriental le da un carácter único; asimismo, su cercanía con Estados Unidos la ha posicionado geográficamente como un imán para la inversión y el desarrollo.

La ciudad de Monterrey fue fundada el 20 de septiembre de 1596 por Don Diego de Montemayor, con un grupo de pobladores. Las primeras actividades fueron el cultivo de la tierra, la cría de ganado y la minería, los cuales se destinaban al consumo interno. En 1867 surgieron las primeras fábricas de cerveza, hielo y cerillos, aparte de las ya existentes de jabón, azúcar, molinos de trigo y talleres textiles.

Fue forjada por grandes visionarios que con trabajo duro y esfuerzo dieron vida a los principales grupos industriales y empresariales del país como Grupo Alfa, Cemex, Deacero y Villacero; FEMSA y ARCA; Gruma y Gamesa; Grupo Proeza, Xignux, Softtek y Vitro, logrando también posicionarse en los primeros lugares internacionales en sus respectivos nichos.

"CUANDO UNA CIUDAD EMPIEZA A VIBRAR, LA ATRACCIÓN DE TALENTO Y DESARROLLO ES INEVITABLE"
ARMANDO DE LA FUENTE

Monterrey y su zona metropolitana también han sido líderes en la atracción de empresas Internacionales que han establecido gran parte de su producción y logística como Carrier, Siemens, Bridgestone, LG Electronics, Navistar y Lego, entre muchas más que han encontrado en el estado un ambiente de trabajo sólido, de calidad y de gente con ganas de trabajar.

Así como las generaciones antepasadas le apostaron a Monterrey, una nueva generación de emprendedores e industriales ha llegado y la ha convertido en el nuevo polo de desarrollo de México.

MONTERREY Y SUS VENTAJAS COMPETITIVAS

- Genera conectividad entre México y Estados Unidos, al ubicarse a poco menos de 200 kilómetros de la frontera con Texas y a casi 1,000 km de la Ciudad de México.

- Según cifras de la Secretaría de Economía (SE), el estado atrajo en 2018 la mayor inversión extranjera a México y ha mantenido cifras estables durante los últimos 20 años.

- Existen 13 clústeres que representan diversos sectores estratégicos, los más importantes son el automotriz, software, tecnología de información y electrodomésticos. Cabe destacar que más del 90% del producto manufacturado por empresas extranjeras es para exportación.

- La ciudad cuenta con gran capital humano bilingüe, con alto nivel académico y técnico, atractivo para las empresas internacionales que ahí se establecen.

- La Zona Metropolitana de Monterrey y sus municipios aledaños cuentan con más de 120 parques industriales, en su mayoría de primer nivel.

- Cerca del 50% de la producción de electrodomésticos del país está concentrada en Nuevo León, lo que ha sido pieza clave para el establecimiento de proveedores en la región. Whirlpool, por ejemplo, tiene una integración de proveeduría de 80% a nivel local.

- Nuevo León registra la menor tasa de emigración en todo México.

- NKF MONTERREY ABRE OPERACIONES

Ante este panorama que convierte a Monterrey en uno de los polos de atracción de mayor inversión en el país, Newmark Knight Frank (NKF), una de las firmas más importantes de bienes raíces a nivel mundial, ha buscado solidificar su posición como empresa líder en México y Latinoamérica, abriendo su segunda oficina de LATAM en Monterrey.

Tras consolidarse durante 2016 en la Ciudad de México, a mediados de 2017 "Newmark nos invitó a participar junto con otros integrantes de mi equipo, para abrir operaciones en Monterrey y la zona noroeste del país. El equipo inicial lo integramos cinco personas y cada una de ellas fue pieza clave para el éxito actual de Newmark en la región", comenta Armando de la Fuente, Director Ejecutivo.

Equipo Original NKF Monterrey: Armando de la Fuente, Luis Carlos Nevarez, Joaquín Armendaiz y Rodrigo Gardner

Asimismo, destaca la implementación de una cultura de trabajo en equipo, pues está convencido de que fomentarlo es la base de la creación y la creatividad, siendo un reflejo directo en la atención y calidad de los servicios que ofrecen a sus clientes. "En un entorno de trabajo en equipo, la gente entiende que las decisiones y acciones son mejores cuando se hacen en forma cooperativa. Creo firmemente en que ninguno de nosotros es tan bueno, como todos nosotros juntos", refiere.

"MONTERREY ES UNA DE LAS CIUDADES CON MAYORES PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO Y POTENCIALIDAD DE INVERSIÓN. VEMOS UN CRECIMIENTO CONSTANTE PARA LOS SIGUIENTES AÑOS"

GUILLERMO PAEZ
CFO DE CONSORCIO VILLACERO AFIRME

Con cerca de 20 personas comprometidas, Newmark Monterrey ha consolidado un equipo de trabajo calificado. "Hemos logrado atraer talento sumamente capacitado, consolidando un equipo de cerca de 20 personas comprometidas con su empresa. Todos nosotros formamos la familia Newmark Monterrey", concluye.

Con menos de 2 años de haber iniciado operaciones en Monterrey, Newmark se ha consolidado en el mercado como una empresa creativa, disruptiva y exitosa, entre sus principales clientes se encuentran ONE Development Group, Desarrollos Delta, WeWork, Grupo Villacero Afirme, CIM Group, entre otros

Todos ellos tienen una percepción positiva sobre el trabajo que la firma ha desarrollado en el norte del país. Por ejemplo Guillermo Paez, CFO de Grupo Villacero Afirme, comenta:"NKF es un jugador importante y estratégico en el negocio inmobiliario, y por lo tanto, un gran aliado para nosotros en el éxito de nuestra estrategia integral de negocio, con toda la información actualizada del sector y el *expertise* necesario para guiarnos". Subraya que el principal diferenciador de la consultoría es: su alcance internacional, dominio sobre el mercado de bienes raíces a nivel internacional, sensibilidad de valuación y alianza con los principales fondos y desarrolladores.

"La trayectoria y aportación de Armando de la Fuente, y de NKF, ha sido fundamental para la industria inmobiliaria en Monterrey. No sólo para nosotros, sino también para los mayores fondos de inversión y desarrolladores inmobiliarios, tanto locales como internacionales que invierten en la ciudad [...] Monterrey es una de las ciudades con mayores perspectivas de crecimiento y potencialidad de inversión. Vemos un crecimiento constante para los siguientes años", advierte.

Por su parte, María José Portillo, Real Estate Director en WeWork, define el trabajo que realiza NKF Monterrey como un servicio excelente y con seguimiento constante, siempre buscando ofrecer las mejores alternativas con base a las necesidades que la empresa estadounidense requiere. Entre los principales beneficios que WeWork ha obtenido, está el conocimiento a detalle del mercado de Monterrey, el cual "...es uno de los más sólidos de México, con un gran crecimiento y desarrollo de alto nivel (...) uno de los más estables del país, por la calidad de sus edificios, los submercados que contempla y los aproximadamente 240 mil m^2 en construcción de edificios clase A / A+", añade.

"NKF MONTERREY OFRECE UN SERVICIO EXCELENTE Y CON SEGUIMIENTO CONSTANTE, SIEMPRE BUSCANDO OFRECER LAS MEJORES ALTERNATIVAS"

MARÍA JOSÉ PORTILLO
REAL ESTATE DIRECTOR EN WEWORK

- ## ÁREAS DE NEGOCIO DE NEWMARK

División de Terrenos y oportunidades de Desarrollo

La división de terrenos se especializa en brindar apoyo a los diferentes *stakeholders* involucrados en el desarrollo inmobiliario a través de la representación de propietarios ante el mercado, por medio de una búsqueda de tierra adecuada para el requerimiento específico de cada cliente. También ofrece una consultoría en diversos temas relacionados a la comercialización de las propiedades mediante procesos elaborados *'in-house'* que optimizan las ventas. En cada propiedad se identifica la normativa actual, el estatus de las diferentes regulaciones gubernamentales y los movimientos más relevantes del mercado local para crear una estrategia única.

Monterrey y su área metropolitana han tenido un auge en desarrollo vertical especialmente en su municipio homónimo y San Pedro Garza García. Se han establecido legislaciones que promueven este tipo de segmento como la Ley de Desarrollo Orientado al Transporte (DOT) en la que los predios cercanos a las líneas de transporte público tienen lineamientos urbanísticos privilegiados. Esta ley ha impulsado la construcción de más de 20 edificios en el centro de la ciudad que ayuda a renovar y transformar la imagen y la vida del centro. En los últimos años también se ha percibido el interés de desarrolladores nacionales e internacionales hacia la tendencia de vivienda en renta *'multifamily'* con todos los servicios incluidos y plazos de contratos más cortos, muy similar a lo que se percibe desde hace tiempo en las grandes ciudades de Estados Unidos y el resto del mundo.

Torre Aeropuerto, Apodaca

Industrial

Esta área se enfoca en estudiar a detalle el mercado en la región con el fin de interpretar los requerimientos y objetivos específicos de los usuarios y desarrolladores industriales. Con un claro entendimiento en las tendencias inmobiliarias y las opciones disponibles, Newmark ayuda a minimizar el tiempo de transacción, agiliza el proceso de negociación y ayuda al cliente a tomar una decisión más informada.

Tan sólo en 2018 el sector industrial de la Zona Metropolitana de Monterrey superó los 10.1 millones de metros cuadrados (m^2) de inventario, registrando una absorción bruta de 615,000 m^2 de edificios industriales Clase A y B; asimismo, terminó el año con una tasa de disponibilidad de solamente 5.9%, mostrando que es un mercado sano. Cabe señalar que también reflejó un incremento en la actividad de comercialización de espacio industrial en la Zona Metropolitana de Monterrey, superando los 592,000 m^2 de 2017, debido en parte a la confianza mostrada en el mercado industrial después de las elecciones presidenciales en donde la incertidumbre fue menor a la que se presentó a mitad de año en 2018 y al avance del nuevo acuerdo el T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá).

Mercado de Capitales / Desinversión de activos

La división de mercado de capitales de Newmark ofrece un servicio integral a través de una asesoría creativa, gestión de transacciones, estructuración de operaciones y una amplia experiencia en mercadotecnia. Ofrece a sus clientes soluciones enfocadas e innovadoras para sus objetivos de capital inmobiliario, tales como: venta de inversiones inmobiliarias, financiamiento de deudas estructuradas, adquisiciones y re-capitalización, asesoría en activos no productivos, venta mediante las más sofisticadas subastas en el mercado, así como venta y asesoría sobre activos en créditos.

A lo largo de estos últimos años, Newmark ha logrado exitosamente la venta de varios hoteles y portafolios de desinversión de importantes empresas trasnacionales, consolidándose como un proveedor sólido y confiable.

Oficinas

Newmark brinda servicios de representación de edificios y propietarios utilizando procesos comprobados localmente con más de 100,000 m^2 colocados en los últimos años, representando a los edificios más icónicos de la ciudad. El equipo de NFK comprende los complejos requisitos de los propietarios de inmuebles corporativos e institucionales y es por eso que ha desarrollado estrategias y procesos únicos para la adecuada comercialización de los mismos.

Además, su área de *'Tenant Rep'* (representación de inquilinos) apoya exitosamente a sus clientes llevando procesos establecidos de consultoría de espacios, financieros y cualitativos que logran darle las herramientas suficientes para tomar la mejor decisión.

La disponibilidad del mercado de oficinas A y A+ al cierre del 2018 fue de cerca del 20%, muy similar a la del cierre del 2017, esto a pesar de que el inventario aumentó 117,441 m^2 durante al año. La absorción acumulada anual en 2018 fue de 95,832 m^2 y ha sido la absorción más alta en la historia del mercado de oficinas en Monterrey, con un aumento de 36% con respecto a la absorción anual de 2017 que fue de 70,209 m^2.

Newmark logró en su primer año completo de operaciones, posicionarse sólidamente en el primer lugar de cierres de oficinas con respecto a sus principales competidores, abarcando el 37% de los cierres totales del mercado de oficinas de la Zona Metropolitana de Monterrey.

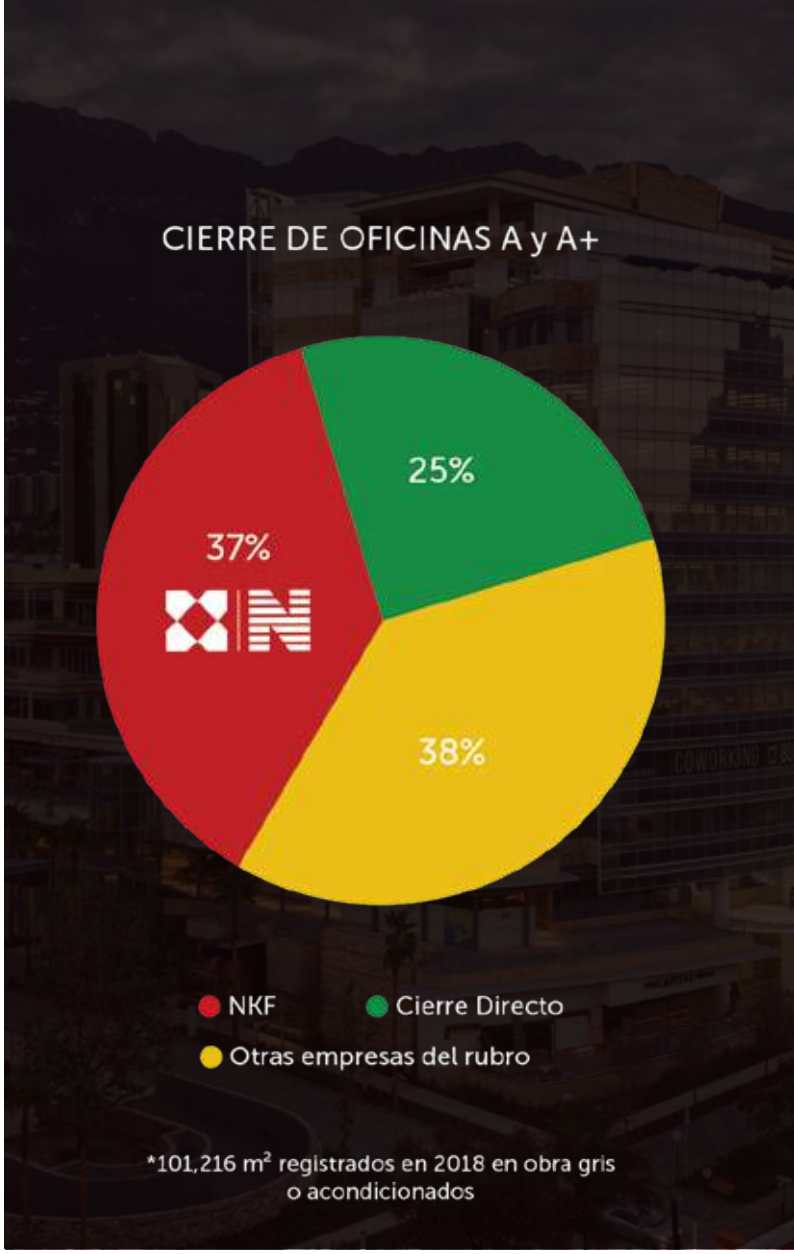
Corporativo Cordillera, Valle Poniente

• PERSPECTIVAS PARA EL 2019

A través de la historia, se ha observado cómo durante el primer año de los sexenios en México se contrae el consumo, el gasto de gobierno y la inversión del país. Esto causa una desaceleración marcada por la incertidumbre entre los consumidores y las empresas. Con el cambio de gobierno, hay algunos sectores beneficiados, y otros perjudicados y esto tiene un impacto en el crecimiento anual, esperado del país. Específicamente en el año 2019 existe una inquietud a nivel global, el país vecino del norte está marcando una clara desaceleración en su economía.

Con la firma del T-MEC, la Secretaría de Economía espera que el mercado inmobiliario industrial aumente de manera significativa, sobre todo en las regiones tradicionalmente manufactureras y exportadoras. Para este año se prevé un incremento hasta del 40% en estas zonas y en el resto del país hasta del 25% en el número de empresas que harán nuevas expansiones e inversiones.

Asimismo, ya identificados los sectores que se beneficiarán con base a las políticas que el nuevo gobierno ha mencionado, se espera impulsar el desarrollo turístico en los estados de Yucatán, Chiapas, Campeche, Quintana Roo y Tabasco con el proyecto del Tren Maya.



• *'EXPERTISE'* LOCAL CON TENDENCIA GLOBAL

Al integrar las diferentes áreas de negocio, Newmark tiene todos los componentes necesarios para apoyar a sus clientes y desarrolladores a delinear el crecimiento de la ciudad.

Al ser 'la ciudad industrial del país', el crecimiento industrial tiene un impacto directo en el mercado de oficinas, y este crecimiento en ambos mercados lleva a un aumento en la demanda de vivienda en todos los niveles. Junto a la vivienda viene la necesidad comercial para atender a los habitantes y el ciclo se repite dándole un crecimiento orgánico y vibrante a la capital.

Torre 6, Santamaría

SAVE THE DATE

2 Y 3 DE MAYO

2ND ANNUAL

Real Estate BUSINESS SUMMIT GUADALAJARA 2019

HYATT REGENCY

SPEAKERS

KIVA GRUPO INMOBILIARIO

GRUPO VEQ

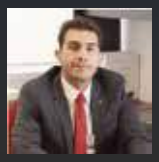
TIERRA Y ARMONIA

GRUPO LEAC

CAPITAL RE

BRAYCO

CINUK


BANCO INMOBILIARIO MEXICANO

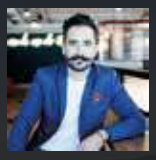
GOBIERNO DE JALISCO

ESTUDIO 3.14

GOBIERNO DE JALISCO

TACHER ARQUITECTOS

EL INFORMADOR


WEWORK

IGS

COVO

PRODIGY NETWORK

GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

COLLIERS INTERNATIONAL

INVERTI

EN CONCRETO

INTERURBANA

JLL

HUELLA DESARROLLOS

VIVANUNCIOS

PROMODESA

GAVA CAPITAL

CONSULTA

BOS INMOBILIARIA

B2B MEDIA

inmobiliare.com/guadalajara

ORGANIZADO POR:

B2B media | INM•BILIARE

CONTACTO: +52 (55) 55147914

8TH ANNUAL

Real Estate BUSINESS SUMMIT MONTERREY 2019

HOTEL QUINTA REAL

SAVE THE DATE

23 Y 24 DE MAYO

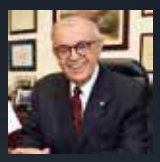
SPEAKERS

ALCALDÍA DE SAN PEDRO

IDEI

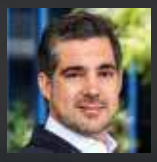
DESARROLLOS DELTA

GM CAPITAL



BANCO INMOBILIARIO MEXICANO

GAVA CAPITAL



NOMAD LIVING

GRUPO BECK MÉXICO

AMIGOS TULUM

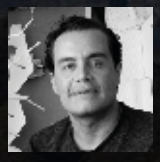
NEWMARK KNIGHT FRANK

HSBC

COLLIERS INTERNATIONAL

PRODIGY NETWORK NEW YORK

ONE REAL ESTATE INVESTMENT MIAMI



JAGAR ARCHITECTURE LOS ANGELES

HOMIE

HASKELL LATAM

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR AIZA Y ENRÍQUEZ S.C.

VIVANUNCIOS

INZIGNA CAPITAL

DRIFTWOOD MIAMI

THREE CONSULTORES

WEWORK

inmobiliare.com/monterrey

contacto@inmobiliare.com

PATROCINIOS DISPONIBLES

EL SECRETO MEJOR GUARDADO DE LA COSTA PACÍFICO Y UNA GRAN OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Por Javier del Cueto,
director ejecutivo de Landpoint Advisors
javier@landpointadvisors.com

Crédito de la foto: Careyes.com

En nuestra incansable búsqueda para encontrar las mejores oportunidades de inversión en bienes raíces para nuestros clientes e inversionistas (principal misión y razón de ser de nuestra agencia: Landpoint Advisors), hemos estado visitando una costa mágica en el pacífico mexicano desde hace algunos años, que simplemente nos ha cautivado con su belleza, encanto y, sobre todo, con algunas de las oportunidades de inversión a largo plazo más prometedoras y emocionantes de nuestro hermoso México. El paradisiaco destino 'Costalegre' en Jalisco, el cual consiste en una serie de hermosas bahías, calas y playas sin fin, ubicadas entre Puerto Vallarta y Manzanillo.

No es de extrañar que Costalegre sea el único destino mexicano mencionado en la lista del New York Times sobre los 52 lugares para ir en 2019. A diferencia de otros vecinos bien conocidos como Punta Mita o Sayulita, Costalegre ha escapado en gran medida a los ojos de la multitud de turistas nacionales e internacionales; hasta ahora.

Conocido desde hace mucho tiempo como el lugar de escape del jet-set internacional, marcas bien establecidas y desarrolladores de gran prestigio, han comenzado a invertir en la zona. La afluencia turística a este paraíso sin duda aumentará en los próximos años gracias a una mayor exposición traída por los nuevos desarrollos como el Four Seasons Hotel & Golf Resort El Tamarindo (apertura en septiembre de 2020), Un "One & Only" Nature Resort, el Zafiro Resort (anteriormente Louis Vitton) y varios hoteles nuevos de la cadena AMResorts, entre otros.

Crédito de la foto: Careyes.com

Actualmente, la forma más rápida de llegar a Costalegre es a través del aeropuerto de Manzanillo (50 min desde MEX con vuelos directos dos veces al día) o a través de Puerto Vallarta con más de 20 vuelos directos diarios desde MEX, MTY y GDL. Dentro de los próximos dos años, el aeropuerto de Chalacatepec, en el corazón de la región, permitirá que los aviones nacionales lleguen a su destino con mayor facilidad.

De todo Costalegre, uno de nuestros lugares favoritos y donde encontramos una oportunidad única de inversión en bienes raíces que mencionaré más adelante, es la inigualable Costa Careyes, ubicada a una hora y quince minutos desde Manzanillo o dos horas desde Puerto Vallarta.

Costa Careyes es un mágico paisaje de tierra costera fundado en 1968 por el visionario italiano Gian Franco Brignone. Este extraordinario lugar actualmente es el rincón favorito de una pequeña comunidad internacional que comparte un profundo aprecio por la serena belleza natural de la zona y el estilo de vida inspirado en ella.

Hay 43 nacionalidades diferentes representadas actualmente por los propietarios en Careyes, que comprenden aproximadamente 160 residencias en total, entre los majestuosos castillos, las impactantes casas sobrevolando los acantilados, las encantadoras casitas y los lujosos departamentos frente a la playa de "ElCareyes Club & Residences".

De todo Costalegre, uno de nuestros lugares favoritos y donde encontramos una oportunidad única de inversión en bienes raíces que mencionaré más adelante, es la inigualable Costa Careyes

Crédito de la foto: Careyes.com

Algunas de las oportunidades de inversión a largo plazo más prometedoras y emocionantes de México se encuentran el paradisiaco destino 'Costalegre' en Jalisco, el cual consiste en una serie de hermosas bahías, calas y playas ubicadas entre Puerto Vallarta y Manzanillo.

Crédito de la foto: Careyes.com

Todos aquellos que han tenido la fortuna de visitar la gloriosa Copa del Sol, disfrutar de un atardecer en Playa Rosa, montar a caballo en la sublime playa de Teopa, divertirse en un espectacular festival de música, vivir las emocionantes copas de polo, entre decenas de experiencias únicas que este destino ofrece a un selecto grupo de conocedores; no me dejarán mentir cuando les digo que Careyes es simplemente mágico. Es un lugar que reconforta el cuerpo y el espíritu.

Además de todo lo que Careyes tiene para ofrecer a propietarios y visitantes, personalmente, lo que realmente me llama la atención (desde el punto de vista de la inversión inmobiliaria) es que la experiencia que todos amamos en este lugar está protegida en el tiempo. Me refiero a que la vivencia que nuestros padres tuvieron cuando fueron a Careyes, la que se tiene hoy en día y la que tendrán nuestros hijos o nietos cuando vayan, será esencialmente la misma. Algo muy difícil de encontrar. Todos conocemos destinos de playa que tenían un encanto especial el cual fue destruido por las multitudes y el crecimiento descontrolado.

Careyes (una comunidad privada con acceso controlado) está ubicada dentro de la reserva protegida de la biosfera de Chamela-Cuixmala, que limita drásticamente el terreno donde se puede construir, además del hecho de que las densidades de construcción permitidas son mínimas, el terreno frente a la playa donde se puede construir es muy escaso y prácticamente ya está ocupado en su mayoría por sus propietarios.

Las tasas de ocupación en la región aún están muy por debajo de otras regiones más establecidas, algo que confiamos cambiará a medida que se corra la voz acerca de este destino extraordinario. Sin embargo, las tarifas de hospedaje son mucho más altas que en otros mercados (una residencia de dos habitaciones, por ejemplo, se renta por $ 550 USD + por noche). Los precios de los terrenos en la comunidad varían de $125 a $300 USD por metro cuadrado, mientras que las residencias pueden costar de $3,000 a $6,500 USD por metro cuadrado; ambos siguen siendo un 30-40% más bajos de lo que se vende en bienes raíces de lujo comparables en mercados más consolidados como Vallarta, Los Cabos o la Riviera Maya.

Por todo lo anterior, nos encanta la oportunidad de inversión disponible en el espectacular proyecto "El Careyes Club & Residences". El cual ofrece 36 lujosas residencias frente a la playa (los únicos departamentos llave en mano en todo Careyes) de 1 a 5 habitaciones. Cuenta con amenidades extraordinarias, como 5 albercas infinitas sobre la arena, restaurante, spa, gimnasio, canchas de tenis, pistas de atletismo, club para niños y adolescentes con piscina y juegos, etc., así como con un excelente servicio integral de rentas vacacionales a través del cual su residencia genera ganancias mientras usted no la usa. El desarrollo (la primera fase de cuatro que eventualmente contará con casitas en las laderas así como las grandes propiedades frente al mar) está encabezado por Grupo Paralelo 19, el desarrollador detrás de la mencionada comunidad Four Seasons de El Tamarindo.

Quizás lo que más nos gusta de la oportunidad de tener tu propio departamento en "El Careyes Club & Residences" es la falta de competencia. Aunque sin duda hay algunas casas y casitas espectaculares en Careyes, todas están ubicadas en los picos de las montañas o en los acantilados, por lo que estos departamentos son realmente la única opción genuina de propiedad "frente a la playa" en todo Careyes. Y no solo eso, sino que un condominio de departamentos de este tipo no se puede duplicar ni replicar en los alrededores. A diferencia de otros destinos que mostramos, en los que la motivación para comprar se ve limitada por el hecho de que se lanzarán nuevos y mejores proyectos en el corto plazo; en este caso, una vez que se hayan vendido todas estas residencias, no habrá más departamentos con servicios completos de este tipo disponibles, ni ningún otro proyecto similar en Careyes.

En mi opinión, Costalegre y Costa Careyes en particular es ciertamente un mercado al que hay que prestar atención. Los compradores exigentes se sienten atraídos por la combinación de comprar una residencia tan única, en un lugar tan mágico donde realmente se puede desconectar del resto del mundo, descansar y vacacionar con tus seres queridos sabiendo que lo que lo hace tan especial seguirá siendo de esa manera; que además es una propiedad que cuando no la utilizan se genera excelentes ingresos a través de las rentas vacacionales; y que por último es una inversión sólida la cual todo parece indicar que aumentará considerablemente su valor gracias a su excepcional ubicación, increíbles amenidades y carencia (e imposibilidad futura) de producto similar en este idílico destino.

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

Los compradores exigentes se sienten atraídos por la combinación de comprar una residencia tan única, en un lugar tan mágico donde realmente se puede desconectar del resto del mundo, descansar y vacacionar

Crédito de la foto: El Careyes Club & Residences

Crédito de la foto: Careyes.com

“Creemos en el valor de conectar para crear.”

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

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

info@gavacapital.com
gavacapital.com

Gava Capital

MAZATLÁN, RECONSTRUYE EL TURISMO

PRIMERA CUMBRE INMOBILIARIA DEL PACÍFICO REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT MAZATLÁN

A finales de marzo se llevó a cabo la primera cumbre inmobiliaria del Pacífico, *Real Estate Business Summit Mazatlán 2019*, en el Centro de Convenciones Mazatlán, la cual tenía como objetivo analizar los modelos actuales de inversión en el mercado turístico y hotelero de la región. El evento recibió a más a 217 asistentes entre inversionistas, desarrolladores inmobiliarios tanto nacionales como extranjeros y representantes del gobierno del estado de Sinaloa; fue organizado por B2B Media en alianza con el Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa (CODESIN) y la Secretaría de Economía del Estado.

POR **RUBI TAPIA**
rubi.tapia@inmobiliare.com

Erico García García, director de B2B Media e Inmobiliare Magazine, en el discurso inaugural expresó que el motivo por el cual se llevó a cabo este congreso fue porque el destino es de gran interés para el sector inmobiliario. Los directores de las marcas más importantes de hotelería a nivel nacional e internacional le están apostando a la expansión de la zona, ya que hay muchas oportunidades de inversión y apertura hacia el turismo.

De Izquierda a Derecha: Erico García García (Director B2B Media e Inmobiliare Magazine), Javier Lizárraga (Secretario de Economía), Rodolfo Madero (Presidente de Grupo Alerta), Óscar Pérez Barros (Secretario de Sectur Sinaloa)y José Mario Cadena (Presidente Codesin).

PANEL I: ESTRATEGIA DEL ESTADO EN MATERIA DE PROMOCIÓN TURÍSTICA

Expertos del gobierno y empresarios locales discuten los polos de desarrollo en Sinaloa

En el primer panel estuvieron presentes: **Javier Lizárraga**, Secretario de Economía; **José Mario Cadena**, Presidente de CODESIN; **Óscar Pérez Barros**, Secretario de Turismo Estatal (SECTUR Sinaloa); **Rodolfo Madero**, Presidente de Grupo Alerta y como moderador **Erico García**.

De acuerdo con los representantes del gobierno de Sinaloa, la entidad se ha ido posicionando en los últimos años en materia turística. En este sentido el secretario de SECTUR expresó que las estrategias implementadas se han traducido en buenos resultados. Asimismo, dijo que el viajero además de sol y playa quiere vivir la experiencia de conocer el estado; es decir, los pueblos mágicos y señoriales que son un buen complemento para los destinos turísticos como Mazatlán, Culiacán, Los Mochis, entre otros.

Por su parte, el Secretario de Economía de Sinaloa mencionó que en el estado existe un polo de desarrollo turístico muy importante. En los dos últimos años se han captado 60,379 millones de pesos en inversión privada y la inversión turística representa el 7 por ciento del Producto Interno Bruto de la entidad.

De izquierda a derecha: Francisco Luna (Gerente de consultoría de Softec), Mónica Artigas (Directora de Promoción de Hoteles City), Gerardo Valdés (Director de Desarrollo Radisson Hotel Group), Alfredo Reynoso y Óscar Chávez (Director de Desarrollo para Hyatt Hotels).

PANEL II: TENDENCIAS DEL SECTOR HOTELERO, LAS NUEVAS MARCAS EN EL MERCADO Y NUEVAS EXPERIENCIAS EN LOS DESTINOS TURÍSTICOS

Los panelistas del segundo panel fueron: Mónica Artigas, Directora de Promoción de Hoteles City Express; Óscar Chávez, Director de Ventas de Franquicias de IHG México; Alfredo Reynosa, director de desarrollo para Hyatt Hotels; Gerardo Valdés, director de desarrollos Radisson Hotel Group; y como moderador Francisco Luna, Gerente de Consultoría de Softec.

Todos ellos comentaron que en el estado se están haciendo las cosas de manera correcta para el turismo, debido a que se está trayendo firmas internacionales para los visitantes; generando un mercado importante, lo que propicia que los viajeros vean a la región como destino. Además, expresaron que el turismo es una 'carrera de consistencia', no sólo se trata de establecer las mejores firmas hoteleras, también se debe trabajar en la promoción turística, básica para el desarrollo, donde los empresarios deben generar un 'frente común' para la promoción de Sinaloa.

Al final de la presentación se abordaron las nuevas tendencias de alojamiento como Airbnb que están siendo competencia de las empresas de hotelería. Los empresarios expresaron que el sector es muy amplio, pero como hoteleros deben de generar mejores experiencias para sus clientes, servicios y programas de lealtad. Además de conocer al huésped, es darle el reconocimiento que esté se merece, ya que eso podría ser la diferencia entre una cadena hotelera y la economía compartida para alojamientos.

De izquierda a derecha: Patricio del Portillo (Director CBRE Hotels México), Gustavo Ripol (Socio fundador de Leisure Partners), Alonso Burgos (Vicepresidente Hotel Development Latin American Region Marriott International) y Eduardo Díaz Garay (Subdirector de Desarrollo Grupo Posadas).

PANEL III: VALORACIÓN, ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y CONCEPCIÓN DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La re-imaginación de conceptos, ayudar a la gestión; re-lanzamientos y re-conceptualización de destinos

En la tercera presentación como ponentes estuvieron: **Gustavo Ripol**, Socio Fundador de Leisure Partners; **Eduardo Díaz Garay**, Subdirector de Desarrollo de Grupo Posadas, **Alonso Burgos**, Vicepresidente de Hotel Development Latin American Region Marriott International; y como moderador **Patricio del Portillo**, Director de CBRE Hotels México.

Quienes comentaron que los inversionistas deben conocer quién será su desarrollador, su trabajo y dónde se desea edificar, ya que es un contrato a largo plazo. Posteriormente conocer las características del proyecto para venderlo en un precio correcto. Considerando que durante todo el proceso debe desarrollarse una comunicación mutua. También, se debe tomar en cuenta que construir un hotel va más allá de una tendencia, requiere una planeación; es decir, un análisis de mercado, número de habitaciones, amenidades, áreas verdes, etcétera.

De izquierda a derecha: Daniel Narváez (Director de Mercadotecnia Lamudi), Bianca Delgado (Key Account Manager Desarrollos de Vivanuncios), Carmen Espinosa (General de Grupo Alerta), Juan Pablo Vázquez (Principal México Gomez Vázquez International) y Víctor Vladimir Ramírez (Administrador del Aeropuerto de Mazatlán).

PANEL IV: RETOS PARA APERTURA DEL TURISMO EN MAZATLÁN

En el último panel estuvieron presentes: **Juan Pablo Vázquez**, Principal Mexico de Gomez Vazquez International; **Víctor Vladimir Ramírez**, Administrador del Aeropuerto de Mazatlán; **Carmen Espinosa**, Directora General de Grupo Alerta y **Bianca Delgado**, Key Account Manager de Desarrollos en Vivanuncios; y como moderador **Daniel Narváez**, Director de Mercadotecnia de Lamudi.

En esta mesa de diálogo los conferencistas hicieron énfasis en que los hoteleros deben trabajar con los locatarios para generar una calidad en los servicios, con el fin de que el turista se lleve una agradable experiencia. Además, mencionaron que en Mazatlán hace falta turismo de negocios y *premium*.

Posteriormente, mencionaron que los desarrolladores deben ser conscientes de la calidad del proyecto que están ofreciendo a los clientes, y más considerando que el mercado en renta está a la alza debido, también, por el crecimiento turístico.

Víctor Vladimir Ramírez, destacó que el flujo de pasajeros a la región es constante desde los últimos cinco años, tan sólo en 2018 arribaron más de un millón de pasajeros. Además, informó que en el mes de junio se espera inicie una ruta nacional de Mazatlán a Tijuana. Recalcó que el aeropuerto tiene la infraestructura necesaria para seguir recibiendo pasajeros y cargas.

REFORMA / 180

Primer edificio LEED Platino en en el corredor Reforma

- **Estacionamiento con el sistema robotizado más grande de América**
- **Superficie total rentable: 44,225 m² en 25 niveles**
- **Plantas de 1,450 a 1,750 m²**
- **Sky Garden de doble altura en nivel 32 con cafetería**
- **Helipuerto de 30 metros de diámetro**
- **Piso falso con cámara plena; alta tecnología en aire acondicionado**

044 56 11 24 92 57
reforma180@ngkf.com.mx

@reforma180
Reforma180

Newmark Knight Frank

Conferencia Magistral I: Javier Govi, Presidente de AMAR.

PRESENTACIONES MAGISTRALES

El Turismo de los retirados en la región, como detonan el desarrollo inmobiliario del país

Durante el evento se realizaron dos conferencias magistrales, la primera estuvo a cargo de **Javier Govi**, Presidente de AMAR, quién informó que en Norteamérica existe un gran segmento poblacional mayor a 50 años, el cual sigue en ascenso. Actualmente, cuatro de cada diez personas son adultos mayores.

Posteriormente comentó que en Ciudad Obregón, el 68% de las personas viven solas, lo que representa un mercado potencial en el modelo de negocio para la industria de las comunidades de retiro. Mencionó que México figura dentro de los países más importantes de retiro, y tiene un gran número de retirados en su territorio. Además, compartió la experiencia que ha desarrollado la Asociación Mexicana de Asistencia en el Retiro (AMAR) a 10 años de su fundación.

Retos y oportunidades en el sector Hotelero en México
Conclusiones y estrategias en tiempos de incertidumbre

Ya casi en el cierre del evento se llevó a acabo la segundo conferencia magistral la cual estuvo a cargo de **Richard J. Katzman**, Managing Director Senior Partner de HVS.

Katzman mencionó que México es un país que se ha afianzando año tras año. "Existen muchas marcas hoteles que siguen invirtiendo en el país" debido a que el sector turístico es muy dinámico y se tiene potencial para desarrollar diferentes experiencias para los visitantes. Los mercados que hoy en día ya están posicionados como Riviera Maya, Riviera Nayarit y Los Cabos, deben seguir manteniéndose y consolidándose.

Richard J. Katzman, Managing Director Senior Partner HVS.

Construyendo Sueños Compartidos

SUPRATERRA®

Desarrollamos espacios planeados para **vivir bien.**

Con perspectiva innovadora y visión estratégica, GRUPO SUPRATERRA se consolida como empresa independiente en 2010, convirtiéndose en una de las compañías desarrolladoras más importantes, sólidas y comprometidas de México, perfilada a ser un pilar del desarrollo inmobiliario a nivel nacional. Contamos con alianzas nacionales e internacionales que respaldan la valiosa inversión en pro de la planeación urbana ordenada y responsable, creando los mejores proyectos de nuestros tiempos.

DESARROLLADOR DE

zibatá® · el Refugio Desarrollo Residencial · Zirándaro Desarrollo Residencial & Golf · zákia Desarrollo Residencial · NR Nuevo Refugio Residencial

SUPRATERRA.COM.MX

Business Park Torre 1 Av. Antea #1088 piso 9 Col. Jurica Querétaro, Qro. C.P. 76100

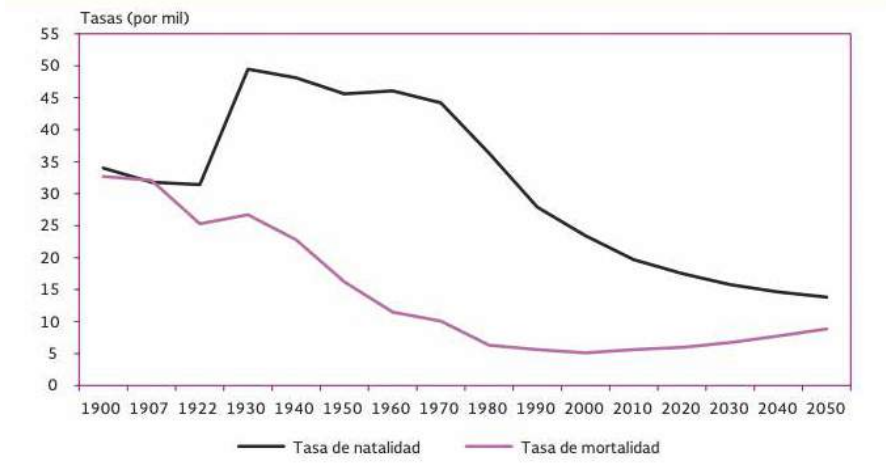
LAS PRINCIPALES COMUNIDADES DE RETIRO EN MÉXICO

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

La población mexicana está experimentando un intenso y acelerado proceso de envejecimiento, en los últimos 50 años ha alcanzado un alto porcentaje de adultos mayores. De acuerdo con la información del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) para finales de 2019 existirán en México 13 millones 900 mil personas mayores de 60 años, siendo la Ciudad de México la entidad que concentra el mayor porcentaje con 13.36 por ciento.

El tema del envejecimiento poblacional es reconocido como uno de los grandes temas nacionales, ya que en 2010 la esperanza de vida promedio se extendió a los 76 años y para el 2050 se espera sea de 80 años, donde las mujeres llegarán a los 83 años y los hombres hasta los 79 años.

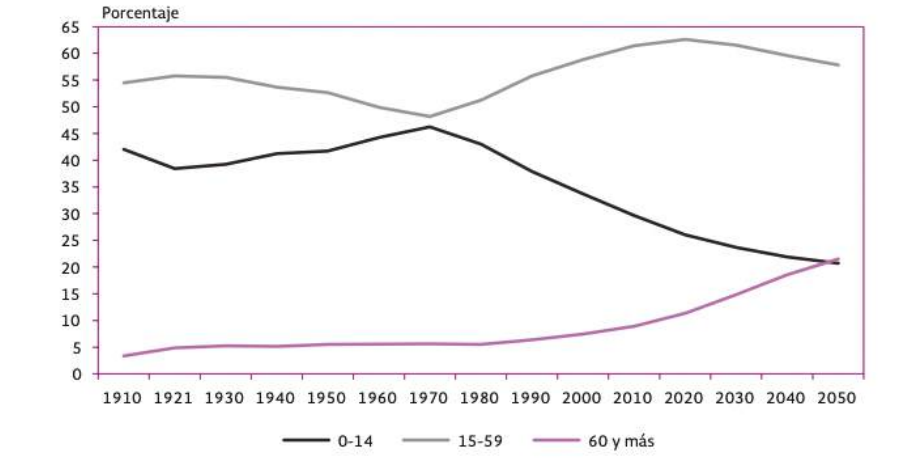
México. Tasa de natalidad y mortalidad, 1900- 2050



Fuente: Estimaciones de CONAPO

Según la información de la la Secretaría de Salud (SSA), a través del Instituto Nacional de Geriatría (Inger) y en colaboración con la Academia Nacional de Medicina, se estima que para 2030 el número de adultos mayores se duplicará y alcanzará los 20 millones. Hoy en día hay más personas de 60 años que menores de cinco años.

México. Distribución porcentual de la población por grandes grupos de edad, 1910- 2050



Fuente: Estimaciones de CONAPO

Por lo anterior, será necesario desarrollar servicios enfocados a dicho segmento para asegurar una vejez saludable y con expectativas de vida digna, ya que tan sólo en el 2011 el número de personas mayores dependientes fue de 1.2 millones.

Recientemente las comunidades para el retiro se han presentado como una buena alternativa que ofrece cuidado, atención y estimulación a los adultos mayores, promoviendo la independencia y dignificación de la tercera edad con diferencias contundentes con lo que son los asilos.

Las casas de retiro cuentan con personal especializado para ayudar y preservar la seguridad de los residentes, apoyándolos en sus actividades cotidianas; en la mayoría de los casos implementan diversos programas con actividades terapéuticas, de integración y esparcimiento.

A continuación presentamos algunos de los principales centros de retiro que existen en el país y que son miembros activos de la Asociación Mexicana de Asistencia en el Retiro (AMAR), entidad enfocada en detonar la industria de Asistencia en el Retiro en el país.

GRUPO BALLESOL MÉXICO

Empresa especializada en la gestión de residencias para personas de la tercera edad, su concepto del cuidado hace énfasis en el trato humano y cuenta con un equipo interdisciplinario que ayuda a los residentes en todas sus facetas.

Surge como una filial de Ballesol España (empresa que cuenta con 47 centros en el país europeo). En asociación con Grupo Presidente, firma enfocada en el sector hotelero, construyeron el primer centro en la ciudad de Querétaro, y están por concluir uno más en Santa Fe, Ciudad de México.

La propiedad en Querétaro ubicada en Fray Nicolás de Zamora 65A, El Pueblito, Corregidora, tiene un valor de 9 millones de dólares y abrió sus puertas en octubre de 2016. Fue construida sobre un terreno de 7,500 m2 y las instalaciones están disponibles para pacientes en recuperación o que se preparan para algún procedimiento quirúrgico, convirtiéndola en una excelente opción para quienes practican el turismo médico.
En los próximos cinco años tienen planeado construir cinco centros, cuya inversión suma 60 millones de dólares, en donde cada empresas aporta el 50 por ciento.

BELMONT VILLAGE

Ubicado en Vasco de Quiroga 4001, Las Tinajas, Ciudad de México; es el primer proyecto de la firma estadounidense Belmont Village que se establece en México y fue desarrollada en colaboración con Quiero Casa. Se inauguró a finales de 2017 y cuenta con 133 departamentos exclusivos, además ofrece programas para el cuidado especializado de sus residentes basado en investigaciones de prestigiosas Universidades de Estados Unidos.

Es un desarrollos de usos mixtos que conjunta un *Senior Living,* un hotel y una torre de consultorios. La inversión que se destinó en la construcción de la estancia fue de aproximadamente mil millones de pesos. En el próximo quinquenio se tiene programado abrir en total cinco residencias, con una inversión estimada de dos millones de pesos.

RANCHO LA SALUD VILLAGE

Se ubica cerca del Lago de Chapala, en la Carretera Poniente 1259, Ajijic, Jalisco; es una comunidad colaborativa de alojamiento sostenible, también conocido como *cohousing,* que se centra en la vida saludable y aprovecha las atracciones del lago. En 2010, Rancho la Salud fue fundado por Jaime Navarro y su esposa Sara Villalobos, junto con el arquitecto verde Rick Cowlishaw. Este proyecto de 24 lotes y 37 unidades está dirigido a retirados mexicanos y extranjeros, incluso inversionistas que puedan adquirir las propiedades y rentarlas a los jubilados. Las casas hasta la fecha continúan siendo construidas a medida que se unen nuevos miembros y los precios oscilan entre los 200 y 300 mil e incluyen un porcentaje de propiedad de todas las áreas comunes.

RESIDENCIA VILLAZUL

Ubicada en Morena 415, Col. Del Valle, Ciudad de México. Fue pionera en México con residencias de alta calidad para adultos mayores, abrió sus puertas en julio de 1984 con setenta habitaciones. Actualmente, cuentan con 125 cuartos, ofreciendo a las personas de la tercera edad un lugar para vivir con todos los servicios.cada empresas aporta el 50 por ciento.

LA CASA DE LAS LUNAS

Franquicia que cuenta con más de 10 años de experiencia y 15 residencias a nivel nacional para el cuidado de los adultos mayores. Ha sido la solución ideal para empresarios y/o emprendedores que quieren instalar una residencia. En Septiembre del 2005 nace el proyecto, posteriormente el 24 de Marzo del 2006 se constituye la asociación civil La Casa de las Lunas y se inaugura el primer centro en Colima. El concepto es formar una tercera familia y no un asilo típico u hotel majestuoso. Las residencias atienden a más de 150 adultos mayores y están ubicadas en Colima, Chihuahua, León, Manzanillo, Aguascalientes, Mazatlán, Puebla, Jiutepec y Metepec.

SUN HAVEN

Residencia geriátrica fundada en 1980, ubicada en Tizoc 592, Zapopan, Jalisco. Cuenta con una capacidad para 45 residentes para estancias permanentes o de un día. Ofrece servicios médicos, culturales, deportivos, religiosos y cuidados especiales. Además, brinda cuidados a adultos mayores con algún tipo de demencia y Alzheimer. Otorga un trato digno y humano para mejorar la calidad de vida de los residentes y sus familias a través de un equipo multidisciplinario conformado por médicos, gerontóloga, psicólogas, terapeutas físicos, nutrióloga y enfermeras.

The World's Finest Residences®

THE ESTATES AT ACQUALINA™

LOBBIES DESIGNED BY KARL LAGERFELD

2.5 ACRES OF CURATED OUTDOOR AMENITIES
FURNITURE-READY RESIDENCES NOW UNDER CONSTRUCTION
FROM $4.2 TO $14.5 MILLION. PENTHOUSE PRICES UPON REQUEST
Contact: ADRIANA VARGAS HERNANDEZ ✦ 305 389 5428
Adriana@estatesatacqualina.com

Forbes TRAVEL GUIDE
AAA Five Diamond Award
THE LEADING HOTELS OF THE WORLD
BEST HOTELS U.S.News USA 2019
tripadvisor® TRAVELERS' CHOICE #1 LUXURY BEACHFRONT RESORT IN THE CONTINENTAL UNITED STATES

17895 COLLINS AVENUE ✦ SUNNY ISLES BEACH ✦ MIAMI, FLORIDA ✦ 33160 www.estatesatacqualina.com

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. All artist's or architecturalrenderings, sketches, graphic materials and photos depicted or otherwise described herein are proposed and conceptual only, and are based upon preliminary development plans, which are subject to change. This is not an offering in any state in which registration is required but in which registration requirements have not yet been met. THIS IS NOT AN OFFER FOR CONTRACT OR SALE IN THE STATES OF NY, NJ OR MASS.

SERENA

Es un modelo de residencias para cuidados de adultos mayores lider en Baja California. Se ha especializado en personas con Alzheimer y otros tipos de demencia como Frontotemporales y Parkinson, entre otras. Está diseñada bajo el modelo de *assisted living* y *nursing* care de Estados Unidos. Cuentan con dos residencias una ubicada en Rosarito y otra en Tijuana.

RESIDENCIA CEDROS DE LÍBANO

Es un espacio para adultos mayores abandonados y carentes de recursos económicos, donde se les proporciona atención física, mental, espiritual, cultural y social logrando mantener su bienestar, desarrollo integral y una mejor calidad de vida. Está ubicado en Av. Glaciar 500, Col. Olivar de los Padres, Del. Álvaro Obregón, Ciudad de México; cuenta con 40 lujosas suites y proporciona un cuidado integral preventivo por medio de un equipo interdisciplinario. La residencia forma parte de la Fundación Centro Libanés, fondo constituido a nombre de Suhad Helú de Harp en diciembre de 2004.

CASA DEL ACTOR IAP MARIO MORENO CANTINFLAS

Ubicada en Tiziano 34, en la colonia Mixcoac, es un sitio para la última etapa de vida de los miembros del gremio actoral. Se constituyó en 1944 a partir de donativos y como una iniciativa del actor Mario Moreno Cantinflas. Cuenta con 5 mil metros cuadrados y 75 cuartos para acoger a actores que viven en solitario o que sus familiares no pueden hacerse cargo de ellos. La casa sobrevive gracias a las aportaciones de benefactores como la Fundación Mario E. Moreno, Eduardo Moreno Laparade, Carla Estrada, Fela Fábregas, Jorge Ortiz de Pinedo y Javier Coello Trejo, entre otras personas y organismos.

Lava Tap Limpieza M.R.

La mejor alternativa en
Limpieza profesional

- Servicio de limpieza
- Mantenimiento
- Compra y venta de productos de limpieza
- Recolección de basura
- Fumigación
- Jardinería
- Compra y venta de equipo y maquinaria de limpieza

"Un equipo de primera para clientes de primera"

Con una experiencia de más de 55 años en el mercado, garantizamos un servicio altamente profesional, ya que para nosotros lo mas importante es cuidar la apariencia de su negocio y la satisfacción de nuestros clientes.

Calzada de las Águilas 1205
Col. San Clemente, México, D.F. 01740
Tel: 5635-5400 Fax: 5635-5492
www.lavatap.com

LAS GARDENIAS

Es un conjunto residencial que se ubican en la Cd. de Querétaro, México. Brinda servicios en salud, seguridad, diversión y confort para adultos mayores que desean seguir disfrutando de su independencia en un lugar único y exclusivo, cuenta con 64 suites y departamentos en renta. Las Gardenias pertenece a Grupo MAFRA, empresa con 10 años de antigüedad que está constituida por cinco microempresas dedicadas a diferentes sectores.

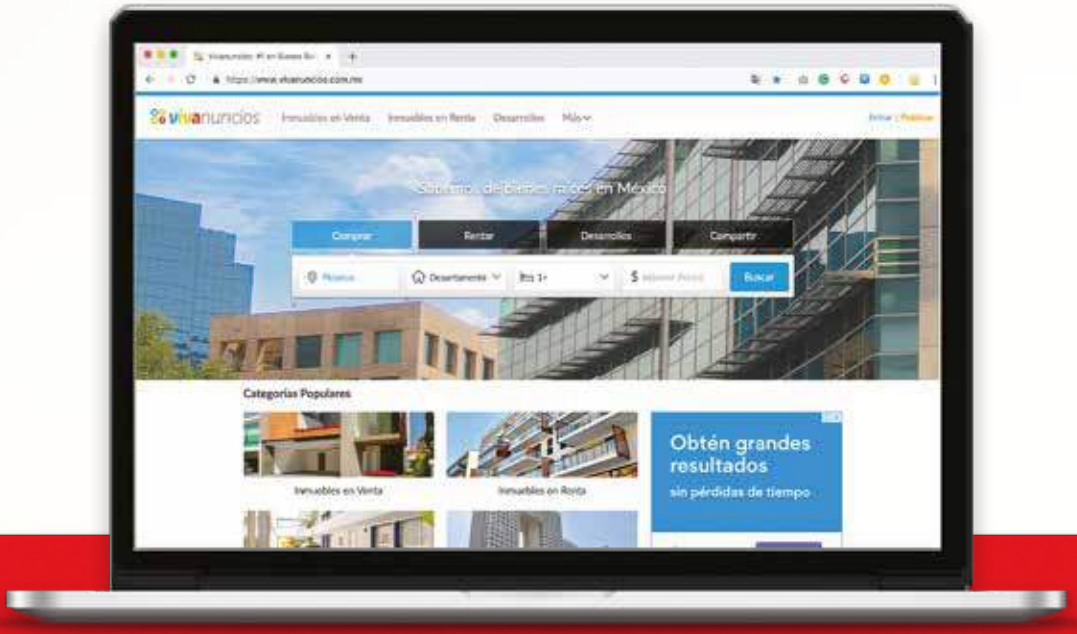
LE GRAND

Residencia para adultos mayores ubicado desde hace 10 años en Calle Palma Criolla 6, Bosque de las Palmas, Ciudad de México. Su concepto es parecido a un *resort* de lujo, equipado y atendido por un grupo médico profesional. A finales del año pasado se convirtió en una franquicia que maneja dos modelos, el primero adopta el concepto integral del modelo original y el otro es una licencia, es decir, un manual con los conocimientos que han adquirido en la industria. La estrategia de crecimiento contempla se abran como máximo cuatro centros bajo cualquiera de los dos esquemas. El monto de inversión está entre 200 y 250 millones de pesos para la construcción de cada una de las instalaciones. El tiempo de retorno de inversión es de 4 a 5 años.

LAS MAGNOLIAS

Se ubica en la Venta 165, col. La Cruz, delegación Magdalena Contreras, CDMX. Surge en 1997 con el fin de satisfacer las necesidades de techo, seguridad, salud, esparcimiento y compañía de las personas de la tercera edad.

vivanuncios
Sabemos de bienes raíces



VENDE MÁS RÁPIDO

Vivanuncios es la opción **#1** para la gente que busca su próximo hogar

¿Ya te anuncias con nosotros?

Obtén hasta un 40% de descuento en nuestros paquetes

menciona el código **VIVAINMO**

01 800 681 1050
protool.vivanuncios.com.mx

Rafael McCadden Dir. Industrial y Logística, Esteban Oñoro Dir. Soluciones Corporativas, Primo García Dir. Retail Tenant Rep, Jaime Viejo Dir. Project Management Nacional, Ricardo Sánchez Pie Dir. Retail, Rafael Berumen Dir. REMS Nacional, Javier Lomelín Dir. General México, Ausencio Lomelín Dir. Ciudad de México, Sergio Rodríguez Dir.División Oficinas, Flavio Gómez Dir. Investigación de Mercados, Carlos Ceballos Dir. Project Management Ciudad de México, Sergio Rojas Dir. Soluciones Corporativas, Miled López Dir. Desinversión de Activos, Luis Enrique Méndez Dir. División Oficinas.

COLLIERS INTERNATIONAL

concentra operaciones en Torre Mayor

Por Mónica Herrera | monica.herrera@inmobiliare.com

A finales del mes de febrero, la compañía Colliers International México, líder global en Servicios de Intermediación y Consultoría Inmobiliaria Comercial, realizó la apertura de su nueva sede corporativa en la Ciudad de México, predicando con el ejemplo en el diseño e implementación incorporando la metodología de Workplace Strategy.

Tras un minucioso trabajo interno en la búsqueda de un espacio que estuviera a la altura de su empresa, el piso 44 de Torre Mayor se ha convertido en la oficina principal de la compañía, lugar al que se integraron todos los equipos de trabajo. A través de cuatro pilares estratégicos: Wellness, Sustentabilidad, Colaboración y Tecnología; estas nuevas oficinas cuentan con los recursos necesarios para llevar al siguiente nivel todas las soluciones que ofrece Colliers International hacia sus clientes. Este proyecto es un paso más en el gran camino de la transformación organizacional que han iniciado para este 2019.

Ausencio Lomelín
Director general de Colliers International, Ciudad de México

De acuerdo con Ausencio Lomelín, Director de Colliers International en la Ciudad de México, el principal objetivo es concentrar "toda la operación en una misma sede para sacar el máximo provecho a nuestra estructura y fortalecer nuestra estrategia de comunicación e interacción entre nuestras distintas áreas de especialidad, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes".

Los casi 1,100 metros cuadrados con los que cuenta la actual sede de la compañía en uno de los principales rascacielos de la ciudad, son parte de un proceso de consolidación y crecimiento de Colliers a nivel mundial, comenta el directivo en entrevista para Inmobiliare.

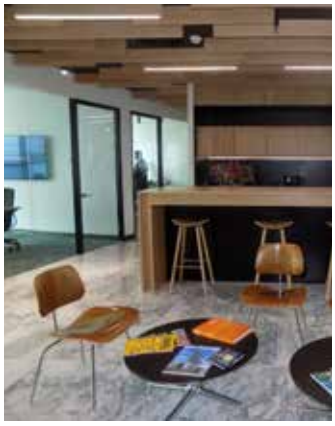
"En este espacio, ahora operan todos nuestros equipos de Representación de Propietarios, Representación de Usuarios, Consultoría y Valuación, Servicios de Inversión, Administración de Inmuebles, Administración de Instalaciones, Asesoría en Administración Inmobiliaria, Consultoría en Servicios de Sustentabilidad, Gestión de Proyectos, Administración de Contratos, Soluciones Corporativas e Investigación de Mercados, que han tenido un crecimiento muy importante en los últimos años", señala Ausencio Lomelín.

Expresó también, que la idea de establecerse en un solo lugar es un tema de crecimiento, consolidación, integración y colaboración, que les permite a los profesionales dentro Colliers continuar ofreciendo un servicio de excelencia y una atención integral a sus clientes a través de una estructura funcional.

"Básicamente lo que hicimos fue comenzar con un análisis de nuestras necesidades actuales y futuras; tomando en cuenta, no sólo el crecimiento de la compañía para conseguir un espacio que nos permitiera tener la flexibilidad de seguir expandiéndonos, sino también que nos garantizara la imagen, modernidad, funcionalidad y eficiencia de operación que buscábamos para nuestra nueva sede. En el análisis de ubicación, nuestro enfoque estuvo en localizar un punto céntrico, que tuviera vías de acceso para trasladarse a las diferentes zonas de la ciudad en donde se encuentran nuestros clientes, así como tener una zona de acceso hacia los principales corredores inmobiliarios. Además esta ubicación estratégica cuenta con diversas posibilidades de transporte público y un entorno con múltiples servicios para nuestros colaboradores, por lo que vimos en Torre Mayor una excelente oportunidad", comentó el Director de Colliers Ciudad de México.

Tras un minucioso trabajo interno en la búsqueda de un espacio que estuviera a la altura de su empresa, el piso 44 de Torre Mayor se ha convertido en la oficina principal de la compañía, lugar al que se integraron todos los equipos de trabajo.

Durante el proceso de Análisis y Evaluación se tomaron en cuenta propuestas de diferentes firmas de diseño de interiores y mobiliario de oficinas, y también se incluyó el involucramiento del equipo de Servicios de Consultoría en Sustentabilidad, la nueva línea de servicio de Colliers, a cargo de Julián Lomelín.



Carlos Seyde Dir. Consultoría y Valuación

Julián Lomelín
Coordinador de Servicios de Sustentabilidad

OFICINAS SUSTENTABLES QUE ROMPEN CON ESQUEMAS TRADICIONALES

Contar con un nuevo espacio corporativo significa para la compañía una expansión y mejoramiento en la comunicación de sus áreas; "la idea, desde un inicio fue que nuestra sede facilitara la transición de esquemas tradicionales de trabajo a la adopción de tendencias globales en las nuevas formas de usar espacios corporativos, para lo cual definimos una serie de protocolos y políticas, a las que llamamos nuestro "Pacto de Convivencia", comentó Ausencio Lomelín.

La nueva sede de Colliers International surge incorporando una de las tendencias que está en su máximo apogeo en los mercados corporativos: Espacios flexibles, abiertos y con áreas de colaboración, que facilitan la integración de diferentes generaciones para que convivan de forma armónica.

De acuerdo con el Coordinador de Promoción en Servicios de Sustentabilidad, Julián Lomelín; "uno de los criterios para la elección de Torre Mayor, fue que es un edificio que cuenta con Certificación LEED, además de estar ubicado en una zona con alta accesibilidad a los diferentes medios de transporte, ya que nuestra idea es fomentar la movilidad sustentable y eficiente para todos."

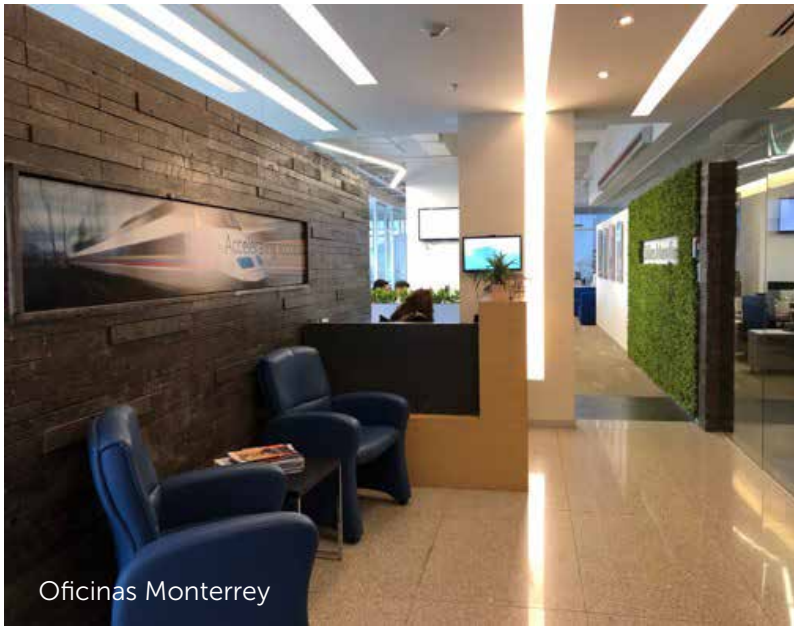
Asimismo, comentó también que uno de los principales objetivos es certificar la sede como "Sustainable Workplace". Esta certificación la otorga BOMA BEST Sustainable Buildings de Canadá, la cuál está enfocada en la operación de los espacios; abarcando temas como la calidad del aire, reducción de consumo de agua y eficiencia energética, englobando una serie de políticas que abarcan todas las áreas de la organización. Lo anterior, se suma a políticas de acopio de desechos electrónicos, mobiliario hecho de materiales reciclados, eliminación de botellas PET e impulsar la movilidad sustentable, de manera que esto tenga un impacto positivo en las personas y el medio ambiente. Actualmente, tanto el departamento de Sustentabilidasd como el de Recursos Humanos, se encuentran trabajando en planes personalizados para poder incentivar a los colaboradores a disminuir el uso del automóvil y utilizar medios de transporte alternativos.

> "La idea de establecerse en un solo lugar es un tema de crecimiento, consolidación, integración y colaboración, que les permite a los profesionales dentro Colliers continuar ofreciendo un servicio de excelencia y una atención integral a sus clientes a través de una estructura funcional"

Menciona también Julián Lomelín que, "al utilizar la metodología BOMA BEST haremos que el Piso 44 se convierta en la primera oficina en certificarse bajo la categoría de Sustainable Workplace, en el país. De esta manera predicamos con el ejemplo para poder asesorar a nuestros clientes en la obtención de tan prestigiada certificación."

NUEVOS MERCADOS PARA MEJORES OPORTUNIDADES

La expansión que Colliers International México planea para el país, va mucho más allá de la presentación de sus nuevas oficinas, "tenemos planes de crecimiento en distintos mercados a nivel nacional, independientemente de la cobertura que hoy tenemos en Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Cd Juárez, Tijuana y Puebla. Estamos analizando la apertura de oficinas en algunos otros mercados en donde están nuestros clientes, incluyendo el Centro y Sureste del país.", finalizó Ausencio Lomelín.

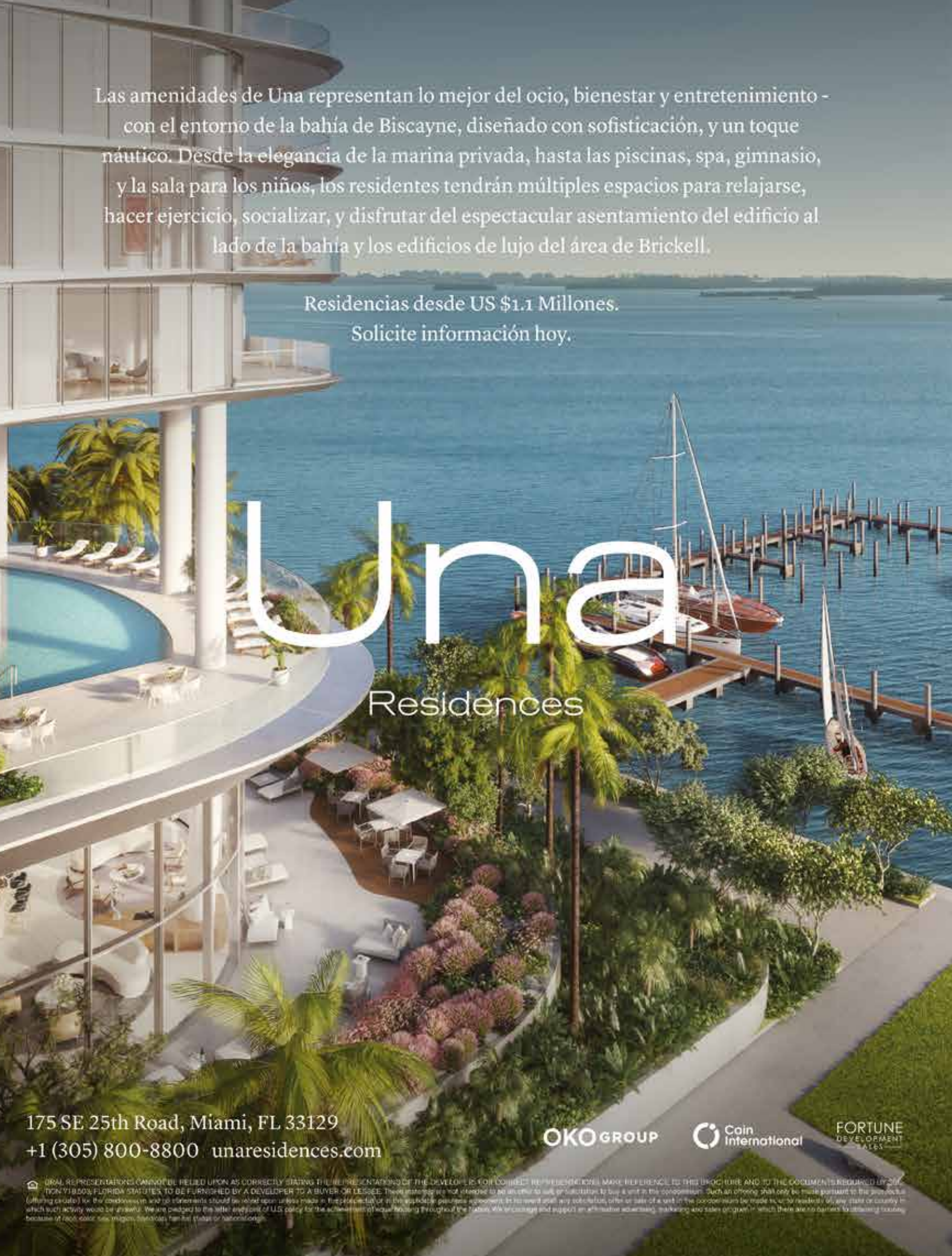

Oficinas Monterrey

Oficinas Guadalajara

Oficinas Querétaro

La planeación de todas las oficinas en el país están diseñadas bajo la misma tendencia utilizada en Estados Unidos, Canadá y Europa lo cual genera condiciones de bienestar para todos y cada uno de sus colaboradores.

Oficinas Ciudad Juárez


Las amenidades de Una representan lo mejor del ocio, bienestar y entretenimiento - con el entorno de la bahía de Biscayne, diseñado con sofisticación, y un toque náutico. Desde la elegancia de la marina privada, hasta las piscinas, spa, gimnasio, y la sala para los niños, los residentes tendrán múltiples espacios para relajarse, hacer ejercicio, socializar, y disfrutar del espectacular asentamiento del edificio al lado de la bahía y los edificios de lujo del área de Brickell.
Residencias desde US $1.1 Millones.
Solicite información hoy.
Una
Residences
175 SE 25th Road, Miami, FL 33129
+1 (305) 800-8800 unaresidences.com
OKO GROUP
Cain International
FORTUNE DEVELOPMENT SALES

EL PLACER DEL FITNESS

Missoni Baia tiene una infinidad de amenidades acuáticas – Una piscina Olímpica, una piscina lounge casual, un Spa de hidromasaje al aire libre, una piscina a la bahía con impresionantes vistas a Biscayne Bay – ofreciendo oportunidades tanto de ocio y relajación como para una vida física activa.

AHORA BAJO CONSTRUCCIÓN

PRECIOS COMENZANDO EN LOS US $500 MIL

DESARROLLO OKO GROUP Cain International

VENTAS & MARKETING EXCLUSIVO FORTUNE DEVELOPMENT SALES

MISSONIBAIA.COM +1 305 800-7000

777 N.E. 26TH TERRACE, MIAMI, FL.

TERMINAL 1

EL VERSÁTIL CONCEPTO DE COWORKING

Por Dana Herrera

Con una excelente ubicación y una increíble vista al Parque La Mexicana en Santa Fe, Terminal 1 abre las puertas a su tercera sede en la Ciudad de México.

El proyecto a cargo de Tierra Capital arrancó hace algunos años en la colonia Roma en la calle de Tehuantepec, con el principal objetivo de ofrecer un espacio de trabajo enfocado a pequeñas y medianas empresas, modelo que resultó exitoso y permitió a la firma abrir una segunda sede al cabo de dos años en la calle de Sinaloa, dentro la misma demarcación.

"Tenemos cinco años operando y obviamente reinventándonos para tener algo que nos distinga del resto de la competencia, hay muchos espacios que ofrecen lugares de trabajo. Nosotros pensamos que tenemos que ir un paso adelante y ser centro de soluciones integrales para empresarios y profesionistas (...) Ahora estamos inaugurando Santa Fe con un modelo todavía más pensando", destaca en entrevista exclusiva para Inmobiliare Jonatan Graham, parte del grupo de creadores de este proyecto.

Terminal 1 adopta un plan de 51 oficinas privadas en el quinceavo piso de la Torre 3 de Downtown Santa Fe, área con una extensión de mil 200 m^2 con capacidad para más de 200 personas. Entre los aspectos que destaca este concepto de *coworking,* se encuentra la flexibilidad de adaptarse a las necesidades del cliente sin contratos a plazos fijos; la cultura de trabajo, la cual es definida por Graham como actual, moderna y relajada; y el servicio integral que ofrece.

El proyecto a cargo de Tierra Capital arrancó en la colonia Roma en la calle de Tehuantepec.

El diseño en manos de Taller ADG busca crear un lugar clásico, *timeless,* que no pase de moda, un sitio agradable, cómodo y funcional. "Siempre nos inspiramos en que sea un espacio simple, homogéneo, con materiales cálidos pero sobrios porque queremos que sea como un lienzo en blanco, un lugar de inspiración. Usamos concretos aparentes, muros blandos, algunas maderas, nos encanta tener vegetación, queremos darle mucha calidez a los espacios", comenta Alonso de Garay, socio de Tierra Capital y arquitecto encargado.

Algunos de los servicios que brinda son salas de juntas, casetas telefónicas, áreas comunes, regaderas y vestidores, sin ningún costo adicional. En el caso de las salas de juntas, estas se caracterizan por adoptar una mayor versatilidad que le permite a los usuarios hacer uso de todos los espacios que corresponden a cada uno de los establecimientos de Terminal 1.

Terminal 1 adopta un plan de 51 oficinas privadas en el quinceavo piso de la Torre 3 de Downtown Santa Fe.

Es decir, si estás instalado en la Roma y tienes una reunión en Santa Fe, puedes programarla en dicha sede y atender cualquier tipo de reunión con clientes o proveedores; y viceversa, trabajar en Santa Fe y tener la posibilidad de apartar una sala en alguna de las dos sedes en la Roma.

Alonso de Garay

Jonatan Graham

"Esto lo que hace es que realmente empieces a tener soluciones de movilidad en una ciudad tan complicada (...) no estás solamente limitado al espacio de tu oficina", añade Graham. Los costos de renta disponibles en Terminal 1 varían dependiendo del número de personas "entre más personas, va bajando el precio, nuestro modelo de cobro es por número de personas, entonces una oficina de dos está como en 10 mil 500 pesos, cambia por establecimiento, estoy hablando de Santa Fe".

TIERRA CAPITAL,

DE LO RESIDENCIAL A LO CORPORATIVO

Tierra Capital es una desarrolladora inmobiliaria con más de 10 años de experiencia, la cual inició con un enfoque completamente habitacional mediante proyectos en la Roma-Condesa, la Escandón y en San Pedro de los Pinos, para más tarde enfocarse al segmento de oficinas.

La firma ha realizado el desarrollo de proyectos desde la compra del terreno y su posterior edificación; sin embargo, también ha incursionado en la remodelación de edificios protegidos por el INBA. Hace cerca de seis años que su óptica dio un giro hacia el sector de oficinas.

"Hemos hecho tres desarrollos de oficinas, uno de ellos es el edificio de Sinaloa donde dos de los pisos están dedicados a Terminal 1, contamos con un área comercial, cinco pisos más rentados de manera tradicional y salón de eventos. Tehuantepec donde está la otra sede de Terminal 1, también es un edificio que nosotros desarrollamos aunque esa fue una remodelación", puntualiza Jonatan Graham, también socio de la compañía inmobiliaria.

Al día de hoy se encuentran en búsqueda de nuevos espacios y eventualmente ser un *coworking* que pueda expandirse a nivel internacional.

Actualmente Tierra Capital tiene en marcha cuatro proyectos, de los cuales uno es de uso mixto con área residencial y de oficinas al sur de la Ciudad de México; otro enfocado al segmento habitacional y dos más de oficinas relacionados al concepto de Terminal 1. "Entre la expansión de Terminal 1 estamos buscando abrir dos o tres sedes por año, estamos próximos a empezar la obra de uno en Las Lomas, la idea es seguir a este ritmo", señala.

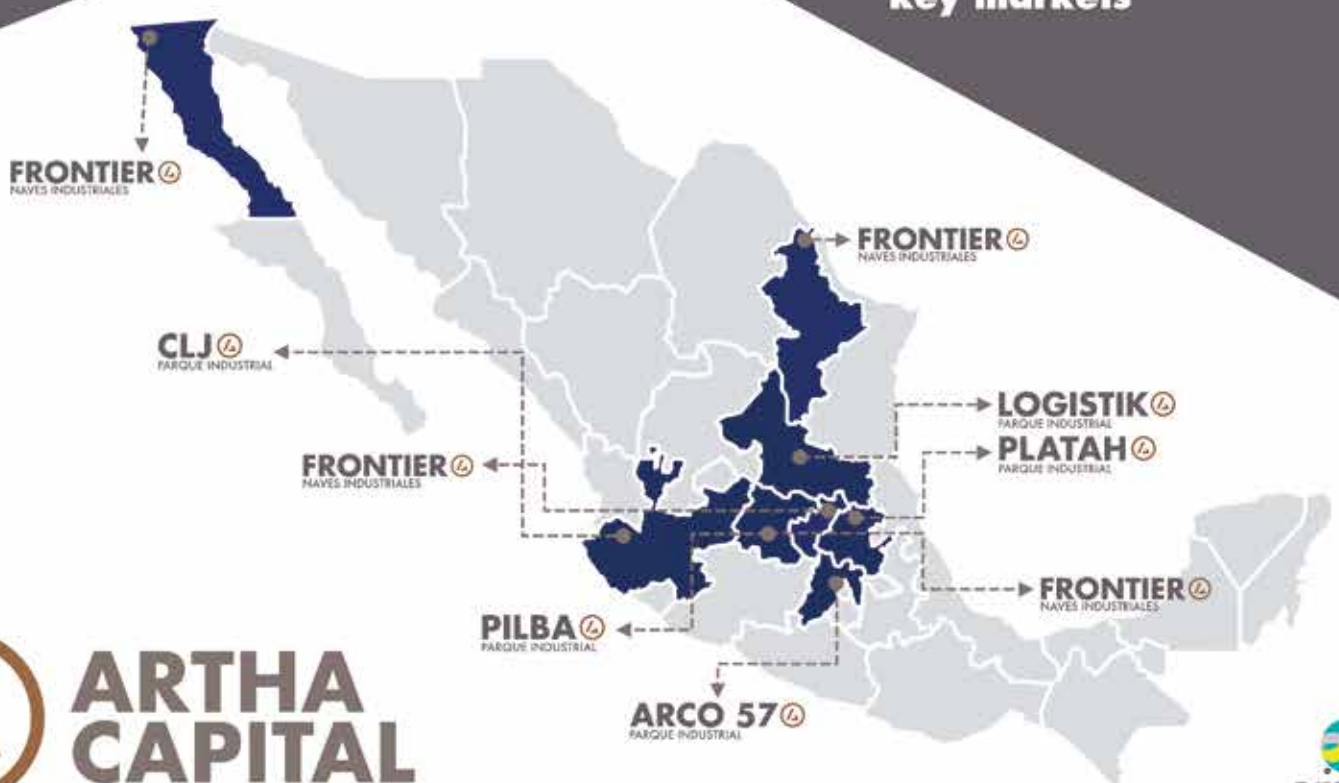
Finalmente, Alonso de Garay concluye que al día de hoy se encuentran en búsqueda de nuevos espacios y eventualmente ser un *coworking* que pueda expandirse a nivel internacional.

Tierra Capital mantiene presencia no solo en la Ciudad de México, también en el Estado de México y Los Cabos, específicamente en San José del Cabo. Asimismo, continúa ampliando su portafolio con el desarrollo de proyectos habitacionales y de oficinas, enfocándose de manera específica en la capital del país.

Proven solution for the Industrial Real Estate Market

Contact us:
industrial@artha.com.mx
01 800 00 ARTHA

- **Ready-to-build** industrial land strategically located in **5 industrial parks**
- Industrial buildings for lease
- Build-to-Suit projects in **Mexico's key markets**



ARTHA CAPITAL

ampip
PROGRESO MEXICO

DESARROLLOS SUSTENTABLES

Por Juan Pablo Vazquez, Principal Mexico

El concepto "Sustentable" puede ser visto desde varios ángulos y por ende tener varias definiciones, pero en el ámbito de la industria de la construcción, la arquitectura, o las actividades relacionadas al medio inmobiliario, debe entenderse de acuerdo a las características que un proyecto o desarrollo debería cumplir para que sea exitoso en todos los sentidos.

Cualquier proyecto o desarrollo inmobiliario debe estar comprometido con su entorno y ser responsable con los recursos de todo tipo que deba utilizar, para que no sólo sea un éxito como producto inmobiliario, sino garantizar que desde su concepción hasta su conclusión, cumpla con características sustentables que lo lleven a convertirse en "sostenible" durante la vida útil del desarrollo.

Para tener certeza de cumplir con un desarrollo sustentable en todos los sentidos tiene que estar basado en tres pilares fundamentales: Economía, Sociedad y Ecología (E.S.E.).

ECONÓMICAMENTE SUSTENTABLE

Económicamente sustentable tiene que ver con el uso adecuado de los recursos monetarios, para que el proyecto sea un éxito para todos los involucrados, desde el retorno económico para el desarrollador, hasta garantizar la inversión del usuario final.

SOCIALMENTE SUSTENTABLE

Socialmente sustentable para aportar a las necesidades de la sociedad y contribuir a integrar los desarrollos a la trama urbana para propiciar y colaborar el " Hacer Ciudad" y mejorar el entorno inmediato, generar proyectos saludables tanto al interior como al exterior para satisfacer y mejorar las necesidades de quienes lo viven.

ECOLÓGICAMENTE SUSTENTABLE

Ecológicamente sustentable para colaborar y promover la adecuada utilización de los recursos naturales y garantizar que los desarrollos tengan el menor impacto negativo a su alrededor, mejorando así las condiciones de su entorno en términos medioambientales.

Finalmente la arquitectura es un reflejo de su tiempo, de la economía de su entorno y de la sociedad que la habita. En Gómez Vázquez International la sustentabilidad es parte de nuestro proceso de diseño, tanto nuestra Firma como todos los involucrados en el medio somos responsables de aportar en los tres aspectos de un desarrollo sustentable, para que estos se conviertan en proyectos sostenibles en todo el ciclo de su vida útil.

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

WHAT'S NEXT

EN MAXIMIZAR EL VALOR DE LA PROPIEDAD

Impulsados por la pasión de lograr grandes retornos de inversión, los profesionales del área de Representación de Propietarios, emplean un enfoque creativo y con visión a futuro, que prepara a los propietarios e inversionistas para lo que sigue. Trabajamos para maximizar el conocimiento de los activos, estabilizar la ocupación, lograr rentas óptimas y forjar relaciones positivas con la comunidad que nos rodea. Conocemos su ciudad, su edificio y a sus inquilinos ideales. Descubra como se libera este conocimiento a su favor en cushmanwakefield.com

CUSHMAN & WAKEFIELD

cushmanwakefield.com

minimum
arquitectura

TULUM | NEW YORK

DISEÑOS QUE CONVIVEN CON LA NATURALEZA

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Minimum arquitectura crea, diseña y construye inmuebles dentro de un ambiente en el que pueden convivir la naturaleza y el mejor estilo de vida con destinos de playa como su principal atractivo.

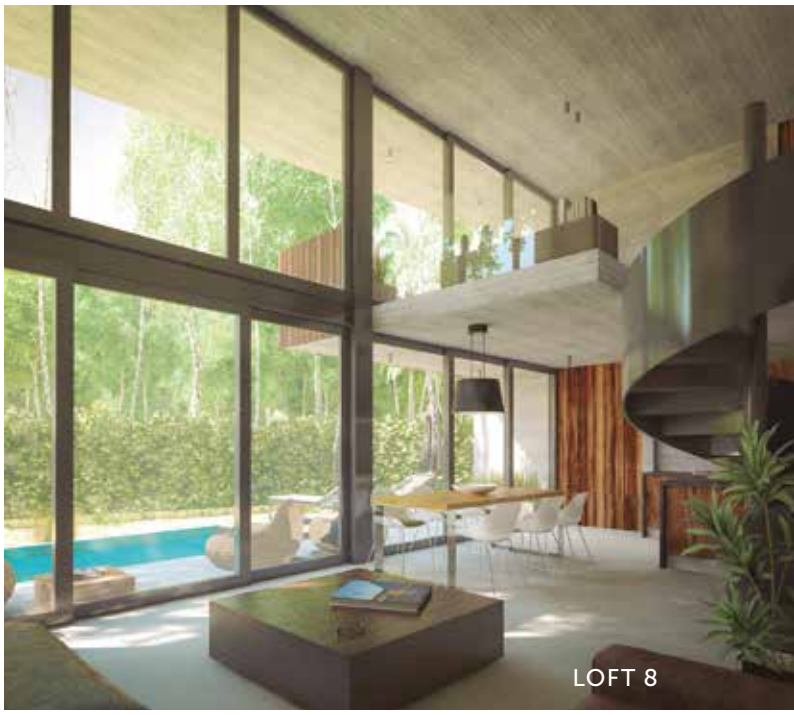
El estado de Veracruz se convirtió a partir del 2002 en el lugar que dio la bienvenida a Minimum, un estudio de diseño y visualización, que con el tiempo evolucionó hasta convertirse en una de las principales firmas de arquitectura y construcción presentes en destinos como Ciudad de México, Cancún, Playa del Carmen y Tulum.

Carlos Lara Trejo, fundador de la firma y arquitecto veracruzano, comenta en entrevista para Inmobiliare que su segundo paso fue trabajar como consultor 3d por varios años con empresas como Grupo Carso, Gicsa, Baitia, GEO, Puerto Cancún, Ritco, GEO, ARA, NURBAN, TSG Desarrollos, Grand Coral, Hansa Urbana, Grupo R4,GMB, Habitania, etc.

Años más tarde el mercado residencial de playa llamó su atención, razón que lo llevó a cambiar de sede a Playa del Carmen, "nuestro primer desarrollo en el que estuvimos involucrados fue Puerto Cancún hace 15 años (...) para después extendernos con varios proyectos en la Riviera Maya y Playa del carmen en 2009".

MANDARA RESIDENCIAL

WAHH TULUM


LOFT 8

La firma ha reunido entre 2017 y 2019 una inversión de más de 30 millones de dólares, cifra dividida en el total de los desarrollos en los que se encuentran trabajando.

El crecimiento de Minimum era cada vez más evidente, puesto que ya no sólo se trataba de una firma nacional; durante 2009 se encontraba en negociaciones con otras compañías para desarrollar temas, tambien de visualización 3D, además de planear la apertura de una segunda oficina en Miami.

Sin embargo, la crisis financiera en Estados Unidos proporcionó la oportunidad de incursionar en el sector de la construcción en México "y a su vez, hacernos más fuertes en rediseño y visualización 3D", comenta el arquitecto. Escenario que abrió las puertas a grandes proyectos en la Riviera Maya como lo es Lagunas de Ciudad Mayacoba.

GARDENS COBA

KATALEYA

KATALEYA

GARDENS COBA

La crisis financiera en Estados Unidos proporcionó la oportunidad de incursionar en el sector de la construcción en México.

Como parte de su crecimiento el Arq. Carlos Lara inicia el proyecto Kite Residences dentro del desarrollo Lúum Zamá en Tulum, Quintana Roo; lo que detonó la generación de cinco proyectos más dentro del mismo conjunto. La firma cuenta con otros inmuebles en proceso de diseño, mismos que serán entregados durante el 2019.

Kataleya es el nombre de uno de ellos en Lúum Zama, el condominio posee 10 departamento de lujo que van desde los 125 hasta 260 metros cuadrados; con precios entre los 280 mil y 560 mil dólares. Gardens Coba es otro de los proyectos en el centro de Tulum, el cual se encuentra en proceso de construcción con un 80% vendido en preventa en nueve meses de promoción y 5 meses de obra.

La firma ha logrado reunir inversión por encima de los 30 millones de dólares, cifra dividida en el total de los desarrollos en los que se encuentran trabajando, "nuestros proyectos están sólo en dos sectores: residencial y uso mixto. Los ocho que tenemos son todos en Tulum para entregar en 2020 (...) por el momento estamos completamente concentrados en esta parte del país".

CASA DE LOS SUEÑOS

KITE RESIDENCES

GARDENS COBA

EN BUSCA DE NUEVOS MERCADOS

Realizar planes de negocio fue el siguiente paso, comenzando a trabajar con inversionistas, instituciones financieras, diversos equipos de diseño, constructoras e inmobiliarias con las cuales se gestionó desde la conceptualización de los proyectos. De acuerdo con el fundador, esta extensión se ha convertido en uno de los más importantes servicios que ofrecen "involucrandonos desde el inicio hasta el diseño y la entrega de llave en mano a nuestros clientes".

Como resultado del crecimiento mostrado en los últimos años, Minimum planea la apertura de una oficina en Nueva York "iniciaremos con un tema de diseño pero estamos tenemos alianzas para realizar desarrollo inmobiliario, la idea es escalar como en Veracruz, empezando con lo que podemos dominar a distancia, para después asociarnos y llegar a un nivel más alto", señala el Arq. Carlos Lara.

La visión para encontrar nuevos mercados no sólo está dirigida al extranjero, en México planean expandirse a Mérida, Yucatán estado en el que observan un foco de desarrollo para el sector comercial y de uso mixto. Para el fundador del despacho, la región sur es donde planean crecer a nivel nacional, concentrándose en una o dos ciudades como inicio.

Dentro de su portafolio se encuentran residencias, villas vacacionales, hoteles, condo hoteles, desarrollos de uso mixto y centros comerciales.

proyectos@minimum.com.mx
nyc@@minimum.com.mx

En México planean expandirse a Mérida, Yucatán estado en el que observan un foco de desarrollo para el sector comercial y de uso mixto.

KATALEYA

LAS ALCALDÍAS CON MÁS VIVIENDA NUEVA EN LA CAPITAL

Por Cecilia Furfaro, directora general de Vivanuncios

¿Sabías que en cuatro zonas se concentra más del 60% de la construcción de vivienda en la Ciudad de México?

Basta hacer un solo recorrido por las avenidas más importantes de la ciudad para percatarse de la cantidad de edificios que están en desarrollo; inmuebles en obra negra y trabajadores dando los últimos toques a los que serán los hogares de muchas familias mexicanas dan la impresión de estar por doquier.

De acuerdo con datos de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI), las delegaciones Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Miguel Hidalgo y Benito Juárez concentran más de la mitad de las construcciones de vivienda nueva en la capital.

COLONIAS EN DESARROLLO Y COLONIAS CON FUTURO PROMETEDOR

En entrevista para Vivanuncios (el portal inmobiliario de eBay en México), representantes de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) explicaron que la mayor parte de los desarrollos actuales se encuentran en Polanco; en las colonias Granjas México y Agrícola Oriental, Iztacalco; en Narvarte y Colonia del Valle.

Dentro de los factores que más han favorecido el panorama destacan los permisos de uso de suelo, la rentabilidad del valor de la tierra y la demanda que, de manera natural, se está dando en esos lugares.

En referencia a las zonas que han tenido una tendencia favorable en los últimos años y que cuentan con una muy buena perspectiva a futuro están la colonia Anáhuac, como continuidad de Nuevo Polanco; Lindavista, que posee muy buena infraestructura y servicios; la colonia Atlampa y Santa María Insurgentes, en Cuauhtémoc. Ambas son colonias industriales con una ubicación privilegiada y para la que se tienen planes interesantes de densificación. De igual forma, hay proyectos importantes para Tacubaya, la colonia Jardín Balbuena y otras que circundan el aeropuerto.

DEPARTAMENTOS NUEVOS EN VENTA

COLONIA	ALCALDÍA	Nº DE RECÁMARAS	TAMAÑO PROMEDIO (m²)	PRECIO PROMEDIO
Polanco	Miguel Hidalgo	3	202 m^2	$ 19,277,421
Granjas México	Iztacalco	2	48 m^2	$ 1,622,090
Agrícola Oriental	Iztacalco	2	56 m^2	$ 1,268,000
Narvarte Poniente	Benito Juárez	2	84 m^2	$ 4,445,800
Del Valle Norte	Benito Juárez	2	91 m^2	$ 4,620,173
Anáhuac, 1 Secc.	Miguel Hidalgo	2	66 m^2	$ 2,432,000
Lindavista	Gustavo A. Madero	3	100 m^2	$ 4,760,000
Atlampa	Cuauhtémoc	2	54 m^2	$ 2,396,714
Tacubaya	Miguel Hidalgo	3	107 m	$ 4,900,000
Jardín Balbuena	Venustiano Carranza	3	119 m^2	$ 4,250,000

*Los costos promedio son generales y pueden variar debido a la cantidad de anuncios Fuente: www.vivanuncios.com.mx

¿UNA AMENAZA AL TREN DE VIVIENDA?

A pesar de este escenario, la propia ADI ha advertido de un posible aumento de 15 a 20% en los precios de vivienda ante la moratoria urbana que llegó como parte del proceso de definición de la nueva política de desarrollo inmobiliario de la Ciudad de México.

La suspensión de obras en diversos puntos de la ciudad ya ha generado sus primeros efectos. Desarrollos con terrenos adquiridos y permisos a punto de obtenerse han sido frenados, distintos proyectos en etapas diferentes de construcción están detenidos, lo cual ha hecho que las compañías reduzcan sus plantillas vigentes y que los miles de albañiles, soldadores, carpinteros, vidrieros y otros trabajadores apenas puedan terminar una obra para incorporarse a otra.

Todo ese personal necesita tener fuentes de trabajo; sin embargo, las condiciones que se están gestando podrían poner en riesgo no solo sus empleos, sino también el tren de vivienda. Los especialistas han alertado sobre la incertidumbre que genera la suspensión de permisos y lo graves que pueden ser las consecuencias.

Si bien después del sismo de 19 de septiembre, la legalidad de muchas construcciones fue puesta en entredicho, la industria afirma que existen muchas otras edificaciones que cumplen con la normativa y que, por ende, sería potencialmente dañino que justos paguen por pecadores.

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

RESUMEN DEL MERCADO RESIDENCIAL EN LATINOAMÉRICA 4T2018

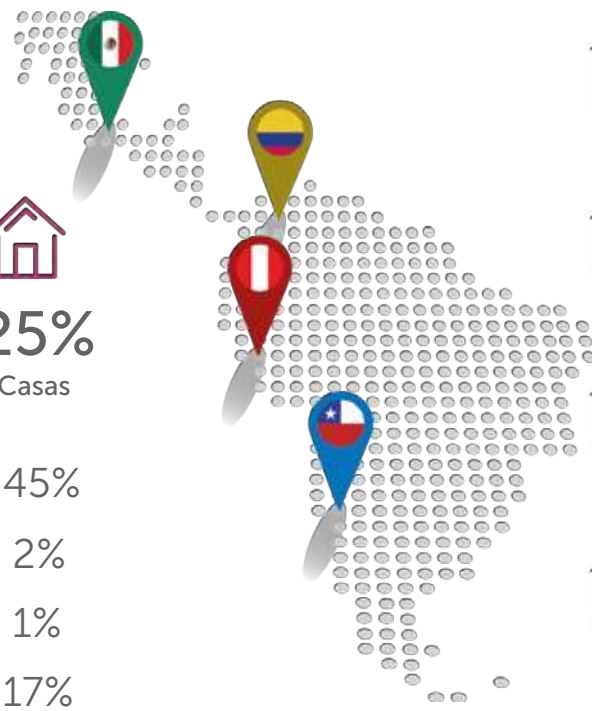
Por TINSA LATAM

El presente reporte fue elaborado por TINSA, grupo internacional con experiencia en el sector inmobiliario, consultoría, análisis y valuación.

La información contenida se obtuvo del Informe de Coyuntura Inmobiliaria (INCOIN) que se realiza en las zonas metropolitanas de los siguientes países: Chile, Colombia, México y Perú, y es ampliamente confiable ya que está basada en el trabajo de campo trimestral que realiza el equipo profesional de la empresa.

STOCK DISPONIBLE A LA VENTA 4T 2018

Al cierre del cuarto trimestre del 2018, la región analizada de Latinoamérica reportó 141,615 unidades disponibles, 3% más que el reportado en el segundo trimestre del mismo año.



	Deptos	Casas
	75%	25%
México	55%	45%
Colombia	98%	2%
Perú	99%	1%
Chile	83%	17%

MÉXICO (CDMX)

$	Precio/m²	Área(m²)	Rec	# de Proyectos
USD	$631.8	83	3	169
USD	$2,354.8	90	2	1,406

COLOMBIA (BOGOTÁ)

$	Precio/m²	Área(m²)	Rec	# de Proyectos
USD	$1,483.7	169	3	32
USD	$1,168.8	66	2	449

PERÚ(LIMA)

$	Precio/m²	Área(m²)	Rec	# de Proyectos
USD	$984.8	94	3	13
USD	$1,598.4	79	3	739

CHILE (SANTIAGO)

$	Precio/m²	Área(m²)	Rec	# de Proyectos
USD	$1,694.0	97	3	294
USD	$2,262.7	61	2	672

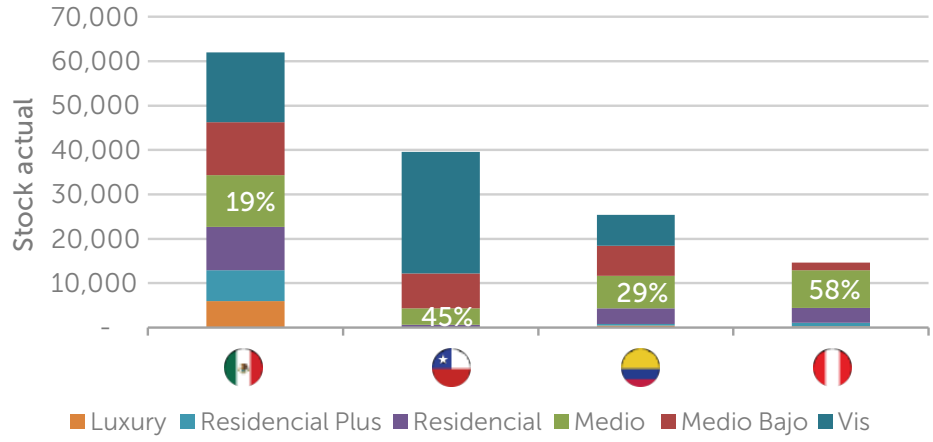
REGIÓN LATAM

$	Precio/m²	Área(m²)	Rec	# de Proyectos
USD	$941.6	92	3	508
USD	$1,767.2	72	2	3,266

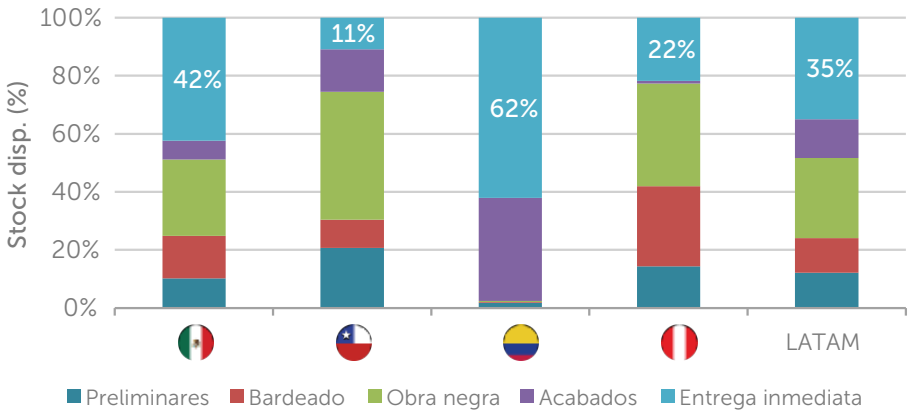
El stock disponible se concentra en el segmento Medio de vivienda con el 32% del inventario actual.

Los segmentos Vis, Medio y Medio Bajo concentran el 64% del stock; los segmentos Residencial y Residencial Plus el 30% y el segmento Luxury el 7%.

En Chile y Perú el segmento Medio concentra el 45% y 58%, respectivamente.



AVANCE DE OBRA DE LOS PROYECTOS

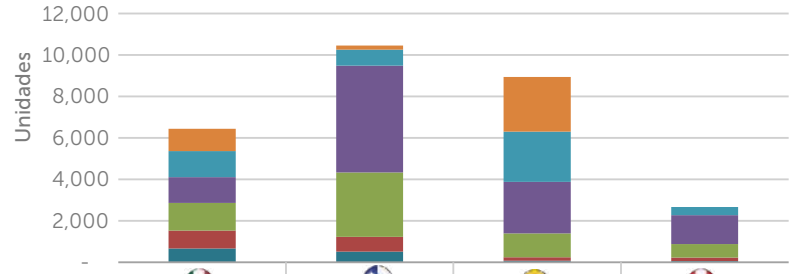


En la región, el 12% del inventario actual está en Preliminares, 12% en Bardeado, 28% en Obra Negra, 13% Acabados y 35% en Entrega Inmediata, el cual incrementó 12% respecto AL 2T2018.

En Colombia el 62% de los proyectos se encuentran en Entrega Inmediata

VENTAS AL 4T2018

Durante el periodo 3T2018 al 4T2018 se vendieron 28,511 unidades

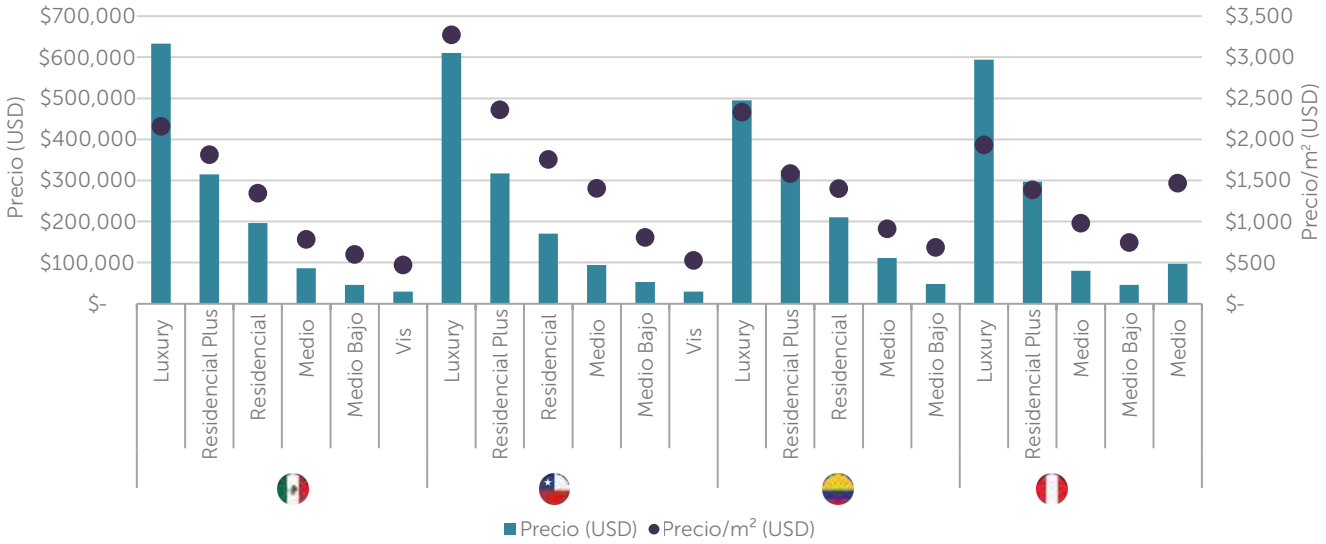


Vis	1,068	196	2,635	-
Medio Bajo	1,270	774	2,433	399
Medio	1,232	5,140	2,481	1,402
Residencial	1,343	3,112	1,154	652
Residencial Plus	852	706	174	166
Luxury	675	522	71	55

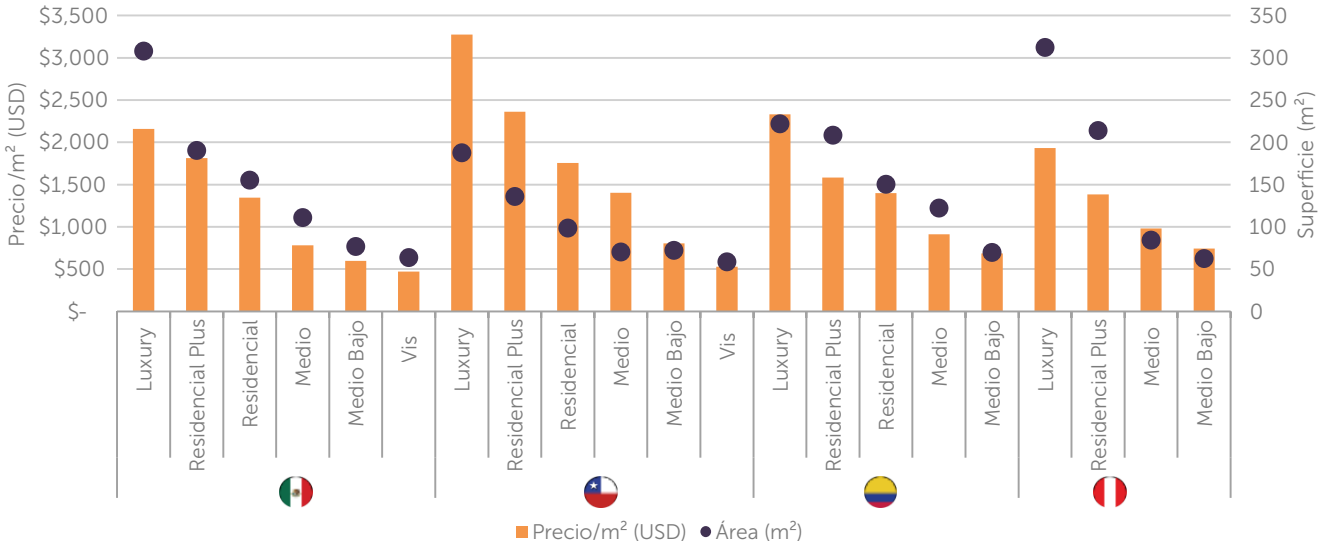
La capital de Chile reporta el 49% de sus unidades vendidas en el segmento Medio de vivienda; en la capital de Colombia el 84% de las unidades vendidas corresponden a los segmentos Vis, Medio y Medio Bajo de vivienda.

LAS CASAS Y VALORES POR SEGMENTOS

El precio promedio de venta de una propiedad en un proyecto de vivienda es de $100,364 dólares, con un valor por metro cuadrado de $941.6 dólares y una superficie habitable de 92.0 m².

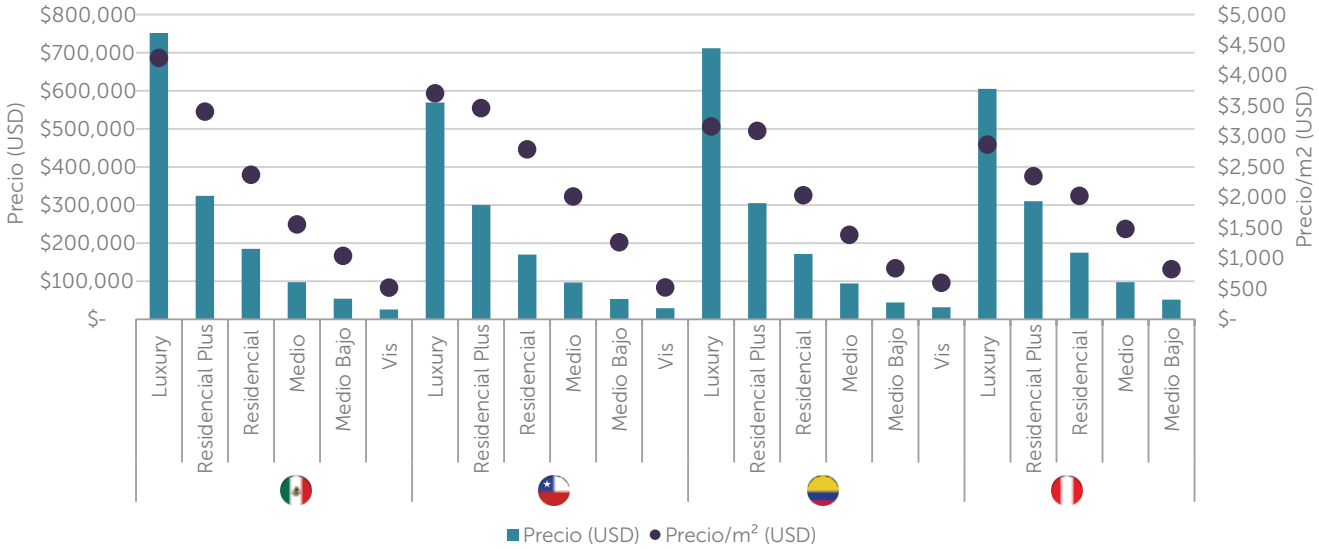


En el segmento Luxury, en los conjuntos de habitacionales el valor m² más elevado se reporta en la capital de Chile con un precio de $3,273 dólares por metro cuadrado y el más accesible se localiza en Perú con $1,933 dólares por metro cuadrado; pero si hablamos de superficie habitable sucede lo contrario, las casas más grandes del segmento Luxury las localizamos en Perú con una superficie promedio de 312 m², mientras que en Chile la superficie más pequeña es de 188 m².



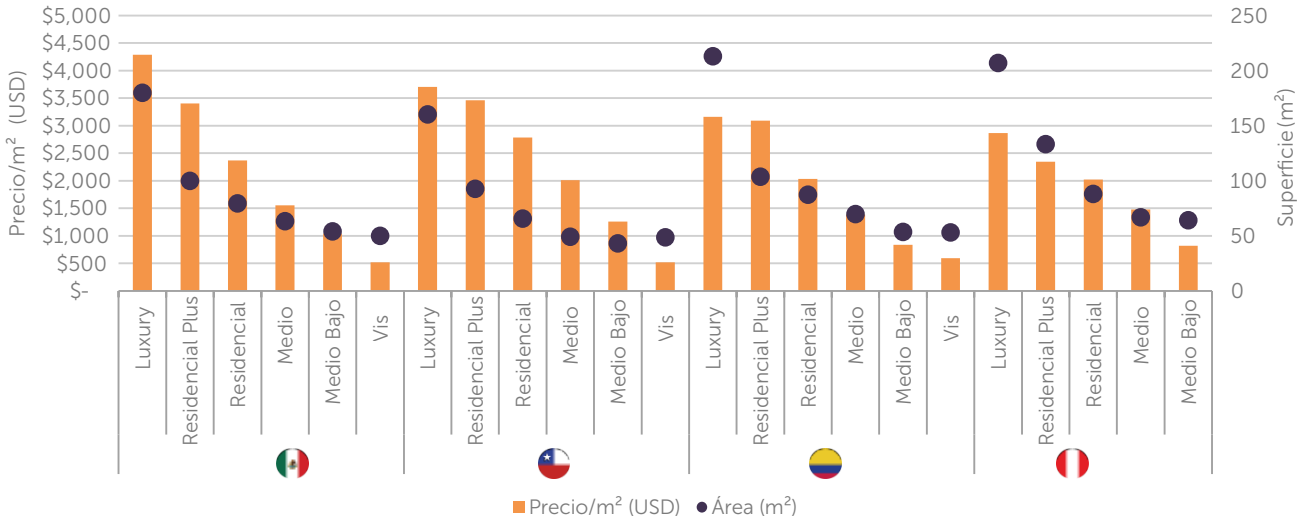
LOS DEPARTAMENTOS Y VALORES POR SEGMENTOS

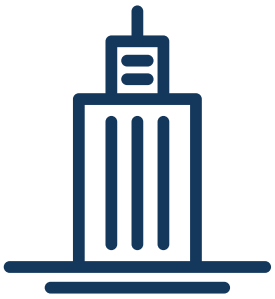
Para los departamentos el precio de venta promedio es de $144,135 dólares, con un valor por metro cuadrado de $1,767.2 dólares y una superficie habitable de 71.6 m².



Los edificios de departamentos, en el segmento Luxury, con el precio más elevado se localizan en la Ciudad de México con un precio de $751,717 dólares y el valor m² es de $4,289 dólares, también el más elevado.

Los más accesibles se localizan en Santiago con un precio promedio de $568,804 dólares y un valor m² de $3,708 dólares. Las superficies habitables más grandes, se localizan en la capital de Colombia con 213 m² y las más pequeñas en Santiago con 160 m² dentro de este mismo segmento.





SEGMENTOS ECONÓMICOS

La segmentación de vivienda del presente reporte se determinó tomando en cuenta las características propias de cada uno de los países; así se determinó una segmentación regional, homogénea y aplicable para todos los países que forman parte de la región Latinoamérica.

	T.C.		19.1233		3,104.99		651.429		3.33383	
2018	USD		Peso Mexicano		Peso Colombiano		Peso Chileno		Sol Peruano	
Segmentos LATAM	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Luxury	USD$ 400,001		$ 7,467,561		$ 1,156,172,001		$ 254,886,801		S/.1,308,029	
Residencial Plus	USD$250,001	USD$400,000	$ 4,667,226	$7,467,560	$ 722,607,501	$1,156,172,000	$ 159,304,251	$254,886,800	S/.817,519	S/.1,308,028
Residencial	USD$130,001	USD$250,000	$ 2,426,958	$4,667,225	$ 375,755,901	$722,607,500	$ 82,838,211	$159,304,250	S/.425,110	S/.817,518
Medio	USD$65,001	USD$130,000	$ 1,213,480	$2,426,957	$ 187,877,951	$375,755,900	$ 41,419,106	$ 82,838,210	S/.212,556	S/.425,109
Medio bajo	USD$35,001	USD$65,000	$ 653,413	$1,213,479	$ 101,165,051	$187,877,950	$ 22,302,596	$ 41,419,105	S/.114,453	S/.212,555
Vis		USD$35,000		$653,412		$101,165,050		$ 22,302,595		S/.114,452

*El tipo de cambio utilizado en este reporte fue el del día 15 de Enero de 2019. Fuente: XE Corporation http://www.xe.com

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

OTROS PIENSAN, NOSOTROS INNOVAMOS

GLORIA PONCE DE LEÓN & HERNÁNDEZ

GP&H

La Diferencia

WWW.GPHLEGAL.MX

¿DÓNDE BUSCAR OPORTUNIDADES PARA NEGOCIOS EXITOSOS DE PROPTECH EN MÉXICO?

Por Roberto Charvel, director de
Vander Capital Partners

Es realmente emocionante ver que la industria inmobiliaria es atractiva para los emprendedores de tecnología e innovación. Creo que la industria de bienes raíces siempre ha tenido emprendedores de otro tipo. La industria en México y en el mundo tiene muchos ejemplos de estos casos de emprendimiento.

Los emprendedores de mi generación que estaban interesados en el mundo inmobiliario encontraron grandes oportunidades en el modelo de capital privado inmobiliario. Ahí está, por ejemplo, Ricardo Zúñiga y Héctor Sosa. Los dos compañeros de ingeniería civil de la IBERO encontraron cómo volver a trabajar juntos después de la maestría que ambos hicieron en Estados Unidos. Primero trabajaron en O'Connor Capital Partners y eventualmente fundaron, junto con otras personas, Vertex una administradora de fondos de inversión inmobiliarios. Otro ejemplo de emprendedores en el sector financiero enfocado en bienes raíces fueron Roberto Ordorica y Salvador Magaña amigos de la primaria que hoy tienen Si Renta, que también ha levantado capital de las Afores para invertir en el sector. Hay muchos otros ejemplos, entre ellos destacan Artha Capital, IGS por citar a dos.

Los emprendedores en capital privado son una minoría en el sector inmobiliario en México. Cada desarrollador es un emprendedor. Chicos y grandes tienen que enfrentarse a los mismos retos. Buscar un terreno, negociarlo a buen precio, tratar de que el dueño lo aporte, diseñar un producto, conseguir permisos, comenzar la construcción y enfocarse en la comercialización. Este ciclo está lleno de incertidumbre y riesgos, que normalmente se afrontan con menos recursos que los necesarios, eso los hace emprendedores por excelencia.

Dos ejemplos contemporáneos míos son MIRA y O'Donnell. MIRA fue la evolución profesional de Javier Barrios que trabajó la primera parte de su carrera en una desarrolladora de vivienda de María Asunción Aramburuzabala y otras importantes personalidades del mundo de los negocios en México. Tras su salida, Javier pudo convencer a varios inversionistas institucionales de crear una plataforma de inversión enfocada en vivienda y hoy es una de las empresas líderes del mercado.

En el caso de O'Donnell, la historia quizá es todavía más similar a las anécdotas de emprendimiento de Silicon Valley. David O'Donnell se vino a México antes de que entrara en vigor el TLC de 1994. Como muchos norteamericanos pensaron que México sería la nueva frontera en donde enriquecerse. Después del Tequila Crisis, pocos se quedaron. David lo hizo y hoy tiene una de las empresas de desarrollo industrial más importantes de México y ha levantado su propio fondo.

Actualmente siguen existiendo emprendedores tratando de hacer fondos de capital para invertir en bienes raíces y sin duda nunca faltarán personas entrando o manteniéndose en la parte del desarrollo inmobiliario, pero ya no son los únicos emprendedores tratando de ganar dinero y hacer una carrera profesional en el sector. Ahora hay una naciente comunidad de personas buscando darle soluciones a la enorme industria inmobiliaria en México.

La industria inmobiliaria se segmenta por tipo de uso de los activos. Por lo que los grupos más importantes son vivienda para venta, vivienda multifamiliar para renta (concebida desde el principio no para venderse sino para alquilarse), activos comerciales, oficinas, industrias, centros de distribución y hoteles. Hay otros como escuelas, cárceles, mini bodegas, estacionamientos, pero los más fuertes son los antes mencionados.

Se estima que más de la tercera parte del valor de todos los inmuebles pertenecen a la vivienda por lo que hace a este sector el más atractivo para los emprendedores, pero hay otros factores importantes que no deben dejarse de lado y hacen a la vivienda atractiva para el desarrollo de tecnología e innovación. Esas características adicionales son, que es un mercado enormemente fragmentado y que es el sector con más transacciones dentro de los bienes raíces.

La fragmentación y la repetición plantean oportunidades que se pueden aprovechar con la tecnología. Hoy en México casi todas las transacciones de viviendas en renta son de viviendas individuales. Según varias fuentes como CONAVI, SHF, INEGI y otros hay 5.1 millones de viviendas rentadas. En Estados Unidos más del 50% de las viviendas rentadas son de una empresa que se dedica a comprar o desarrollar edificios especializados para la renta y que contratan a un administrador central para el proceso.

En México, esta industria no llega a las 10,000 unidades en renta. Lo anterior hace que la oferta esté completamente atomizada en un dueño por unidad. Estos dueños no pueden invertir en desarrollo tecnológico para rentar sus unidades y dependen de usos y costumbres como solicitar un aval que garantice la renta.

El aval normalmente es un tipo de fiador que vive en la misma ciudad en la que se lleva a cabo el arrendamiento. Ese fiador tiene que tener un bien inmueble también en la ciudad libre de gravámenes para poder ser usado como garantía. En la realidad, el dueño del departamento solicita esto por que así se ha hecho por años, no porque entienda muy bien cómo opera el proceso. Por ejemplo, el bien garante puede tener vicios en el título de propiedad que el dueño del departamento no puede verificar. Otro ejemplo, es que el bien que el fiador presenta para que se use como garantía puede vender o usarse como garantía para un crédito durante la vida del contrato de arrendamiento sin que el dueño del departamento sepa.

Además de ser un trámite complicado, tener un fiador y un bien inmueble que garantice el pago de la renta no necesariamente te asegura que te van a pagar por el alquiler. Lo que determina con mayor veracidad el pago es la situación laboral y el comportamiento crediticio del inquilino. Para lo anterior, la tecnología puede ayudar a verificar el buró de crédito y revisar la capacidad de pago mediante verificación crédito y revisar la capacidad de pago mediante verificación de ingresos. Esto es exactamente lo que hace Homie, empresa que provee servicios de arrendamiento a dueños de viviendas interesados en rentarlas. Ayuda con el proceso de verificación, con el proceso de firma de contratos y también minimiza el riesgo de evicción de los inquilinos.

Pensar que una sola persona que tiene un solo departamento puede desarrollar la tecnología y tener el equipo de apoyo que tiene Homie, es ilusorio. Sin embargo, Homie ha invertido en el desarrollo de procesos y tecnología para poderle proveer ese servicio a miembros de la oferta fragmentada descrita con anterioridad.

Ahí es donde están las oportunidades para los emprendedores de innovación o tecnología interesados en el sector inmobiliario. Las oportunidades están en cómo usar tecnología para resolver problemas que antes nadie atendía por ser de difícil acceso. Hoy Homie puede acceder a los dueños de vivienda, a través de las redes sociales y el internet en general, que buscan ayuda para rentar sus inmuebles. El hecho de que la oferta esté atomizada no es más un impedimento sino una gran oportunidad de darle acceso a algo que no se tenía mediante el uso de la tecnología. Antes no se tenía a un equipo certificando para los posibles inquilinos, no se tenía un grupo de gente ayudando a tener los contratos en su lugar, no se tenía una empresa ayudando con los posibles problemas de evicción entre muchos otros.

No es casual que Homie haya atraído inversión en su serie de capital semilla a fondos como Angel Ventures y que haya sido acelerada por ALL VP, quien sigue teniendo participación accionaria. Jordi también llevó a Homie a un proceso de aceleración en San Francisco, CA de un reconocido jugador del segmento llamado Plug and Play. Este camino era normal para empresas de comercio en línea o de FinTech, no así de emprendedores en PropTech.

Como conclusión, me gustaría decir que la industria inmobiliaria en México y el mundo es enorme y que, debido a las características de la vivienda, ese sector es posiblemente en donde veremos más actividad emprendedora.

Vander Capital Partners ha calculado que el sector vivienda en México equivale a US$45,000 millones al año. Esto sólo incluye vivienda en venta (considerando a las hipotecas como parte del ciclo) los contratos de renta firmados en un año (proyectados a 12 meses) y el valor de las remodelaciones que se hacen cada año en las viviendas en México. Mi sugerencia a los emprendedores es que dentro de ese mercado -o cualquier otro- busquen un nicho que valga por lo menos US$1,000 millones al año y que aspiren a capturar el 5% o ventas de US$50 millones en 5 años.

Jordi está en el nicho de servicios de corretaje para la industria de vivienda en renta. La industria tiene un valor potencial de más de US$1,000 millones ahora dependerá de su habilidad para que Homie venda US $50 millones al año y tenga una historia de éxito como la de Quinta Andar en Brasil. Suerte Jordi y suerte a los emprendedores enfocados a PropTech en México.

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

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

FIBRAS: INSTRUMENTO SÓLIDO DE INVERSIÓN PARA LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

POR **RUBI TAPIA**
rubi.tapia@inmobiliare.com

Los Fideicomisos de Infraestructura y de Bienes Raíces (Fibra) son vehículos destinados al financiamiento para la adquisición y/o construcción de bienes inmuebles; tienen como finalidad el arrendamiento y adquisición de derecho al recibir los ingresos provenientes del alquiler de dichos bienes, según información de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Los FIBRAS en México fueron basados en las REIT´s de Estados Unidos, para ofrecer los beneficios de las propiedades que están en renta a un grupo más amplio de inversionistas, explica en entrevista exclusiva para *inmobiliare*, el Director de Administración y Finanzas, CFO de Fibra MTY, Jaime Martínez.

El primer Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces que se desarrolló en México fue FUNO en el año 2011. En un inicio tenía un portafolio inicial de 13 propiedades, hoy en día cuenta aproximadamente con 557 propiedades equivalentes a 8.4 millones de metros cuadrados de Área Bruta Rentable (GLA, por sus siglas en

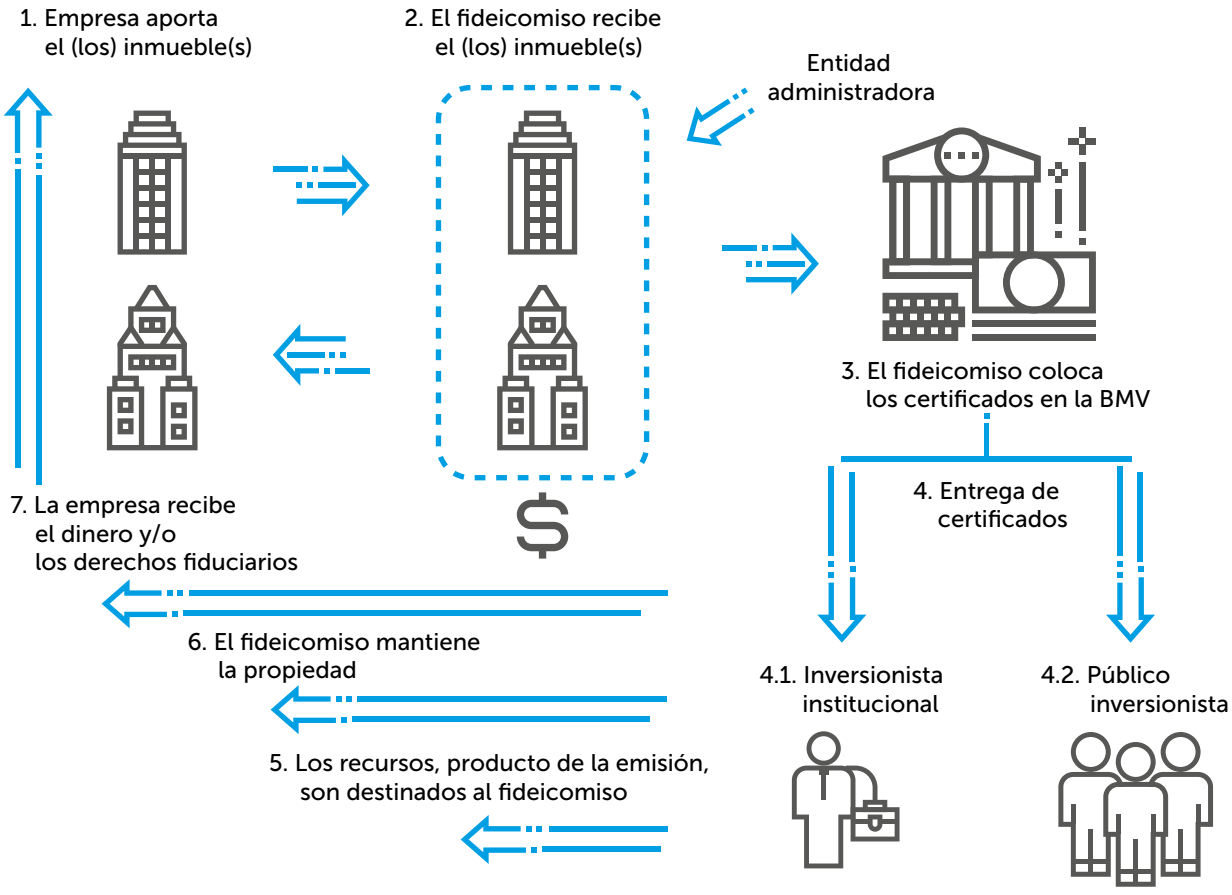
inglés). Este fideicomiso lleva a cabo su oferta pública inicial bajo un escenario económico global complejo, convirtiéndose en la primera empresa inmobiliaria en cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), según información del portal web.

Por su parte, en entrevista exclusiva para *inmobiliare,* el Director General adjunto de BIVA, Rodrigo Velasco, explica que "los FIBRAS nacen con la idea de que cualquier inversionista, sea persona física o institucional, pueda invertir en el mercado de bienes raíces. Comprando una fracción de los bienes que están dentro de un fibra, de esta manera una persona podría participar en una inversión de un edificio, centro comercial, fábrica o nave industrial, etc".

Los inmuebles industriales, comerciales, hoteleros, y de educación, o cualquier otra propiedad que se tenga puede administrar un fibra, "en Estados Unidos hay un fibra de recursos forestales, ejemplo de ello son los árboles de navidad; además se puede [fibrar] una torres de transmisión (los cuales se usan para el celular), bodegas chicas para guardar cosas, de servicios médicos, hospitales, entre otros, cualquier otra cosa que se pueda rentar o bienes raíces que sirvan a la renta puede ser fibrado", menciona Jaime Martínez.

Jaime Martínez, Director de Administración y Finanzas, CFO de Fibra MTY

OPERACIÓN DE UN FIDEICOMISO DE INVERSIÓN EN BIENES RAÍCES EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES



¿Cuáles son los requisitos por los que se constituye un FIBRA?

De acuerdo con la Bolsa Mexicana de Valores, estos son los requisitos por los cuales un fideicomiso se constituye:

- 70% de sus activos son invertidos en bienes raíces.
- Dedicarse a la adquisición o construcción de bienes inmuebles y que se destinen al arrendamiento.
- Distribuir entre los tenedores al menos el 95% del resultado fiscal del ejercicio anterior.
- Los bienes inmuebles que se construyan o adquieran deben destinarse al arrendamiento y no enajenarse antes de cuatro años contados a partir de la terminación de su construcción o adquisición.
- Contar con altos estándares de Gobierno Corporativo.

Rodrigo Velasco, Director General adjunto de BIVA

Además de estos requerimientos, Jaime Martínez comenta que Fibra MTY siguió estos pasos adicionales:

1.- **Estrategia de cómo y qué se quiere hacer con las propiedades.**
2.- **Grupo de propiedades para fibrar, y que son consistentes con la estrategia.**
3.- **Tener un grupo de inversionista del plan de negocio y de las propiedades para generar 'dinero semilla'.**
4.- **Salir al mercado y buscar inversionistas adicionales.**

Situación actual en México

Actualmente en el país existen 15 FIBRAS inmobiliarias dedicadas a diferentes sectores desde comercial, industrial, oficinas, hotelero, educación y manufacturero, solo por mencionar; también existen fideicomisos que son de energía, infraestructura y de hipotecaria.

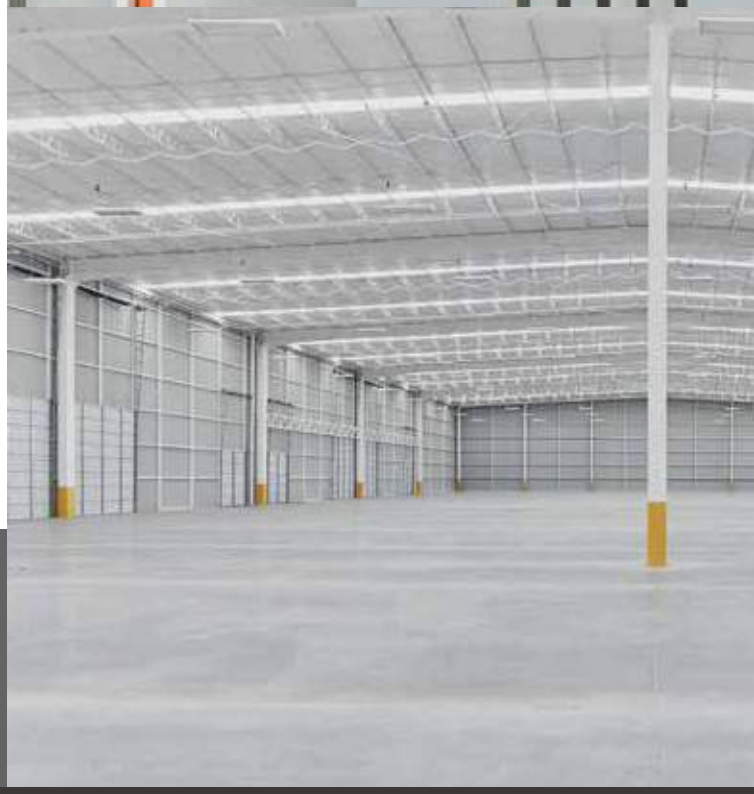
En México, los FIBRAS son sin duda un sector en expansión de gran importancia para el país, esto debido a su tamaño porque son un gran instrumento de inversión, ideal para fondos de pensiones y que ofrecen un rendimiento corriente a través del pago de dividendos, respaldados por la existencia de bienes raíces, así lo señalan diversos expertos.

AÑO	NOMBRE	SECTOR
2011	FIBRA UNO (FUNO)	Comercial, industrial y oficinas
2012	FIBRA Macquarie	Comercial e Industrial
	FIBRA Hotel (FIHO)	Hotelero
2013	FIBRA Danhos (FD)	Comercial, oficinas, usos mixto y desarrollos
	FIBRA INN	Hotelero
	FIBRA Shop	Centros comerciales
	Terrafina	Industrial
2014	FIBRA MTY	Comercial, industrial y oficinas
	FIBRA Prologis	Inmuebles manufactureros y servicios logísticos
	Fideicomiso Hipotecario (FHIPO)	Hipotecario
2015	FIBRA HD	Comercial, educativo, industrial y oficinas
2016	FIBRA Plus	Comercial, oficinas e industrial
	FVIA	Infraestructura y energía
2017	FIBRA Nova	Industrial
2018	FIBRA Educa	Planteles universitarios, oficinas y centros de aprendizaje
	FIBRA Upsite	Industrial
	FIBRA Storage	mini-bodegas
	FCFE	Energía e infraestructura
	FNAIM	Energía e infraestructura
	INFRAEX	Energía e infraestructura

Industrial Spaces in Mexico

Inventory Buildings and Build to Suit Projects:

- Parque Industrial Advance Apaseo
  GLA 63,000 sqm
- Parque Industrial Advance Guadalajara
  GLA 107,800 sqm
- Parque Industrial Advance Puerto Interior
  GLA 115,700 sqm
- Parque Industrial Advance Querétaro
  GLA 160,000 sqm



advance REAL ESTATE ®

Contact Us
01 800 427 000
advance-realestate.com

Por ejemplo, en el desarrollo del Tren Maya, el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) sigue analizando qué instrumento financiero a utilizar, el cuál puede ser un FIBRA o Certificados de Desarrollos (CDK), así lo ha expresado Rogelio Jiménez Pons.

En México, además de un fideicomiso inmobiliario existen de energía, infraestructura y de hipotecaria, ejemplo de ello es Fibra E y FHIPO.

Asociación de FIBRAS en México

Desde hace tres años, en México se fundó AMEFIBRA una asociación que agrupa a los FIBRAS del país, "con el fin de representar la industria inmobiliaria que cotiza en el mercado de capitales en México, bajo la estructura de Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces, ante las autoridades, reguladores y para ponernos de acuerdo en temas comunes; actualmente incluye varios sectores como el comercial, industrial, hotelero, almacenamiento, entre otros", menciona Jorge Girault, del Comité de Comunicación y Mercadotecnia de AMEFIBRA

Para la asociación uno de sus objetivos es seguir dando a conocer el instrumento como una sólida forma de invertir y también un medio por el cual se puede acceder al mundo de los bienes raíces, sin que sea necesaria una gran inversión. Para esto estarán ofreciendo a los inversionistas diferentes estrategia de comunicación en cuanto a cómo acceder al instrumento, así como las formas de obtener mejores beneficios.

Además, "la profesionalización del sector y la implementación de mejores prácticas para lo que estaremos siguiendo algunos pasos de la ruta marcada por la historia y experiencias de éxito de estos instrumentos en otros países, siempre bajo las normas de las autoridades regulatorias nacionales", recalca Jorge Girault.

Jorge Girault, del Comité de Comunicación y Mercadotecnia de AMEFIBRA

¿En qué FIBRA invertir?

Los indicadores financieros que se deben considerar en la toma de decisión para invertir en un Fibra, según Jaime Martínez es:

- Que el fideicomiso esté alineado con tus intereses.
- Las propiedades que el fideicomiso tenga se encuentren en buena calidad, localización, contratos de arrendamiento a largo plazo y en buenos precios.
- Los inmuebles deberán ser más productivos.
- Cómo se ha desempeñado el fideicomiso, cómo ha ejecutado su estrategia, si tiene bursatilidad, resultados y cumplimiento de promesa.

Organizado por:

UBM informa

EXPOCIHAC

cmic Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

presenta

THE CONSTRUCTION SUMMIT

ENTRE DISEÑO Y REALIDAD

14-15 DE MAYO 2019

EXPO GUADALAJARA

ARQ. RAÚL HUITRÓN

Fundador y Director BIOMAH Architects & Energy Consultants

Martes 14 de mayo

RACIEL SOSA

Conferencista en liderazgo
Leadex Solutions

Miércoles 15 de mayo

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T: +52 (55) 4122 2984 / 2983 / 2945 / 2923 / 2922 / 2903
E-mail: summit@expocihac.com

Programa completo: $6,200
Un día a elegir: $3,500
Precios incluyen I.V.A.

Avalado por:

IBERO

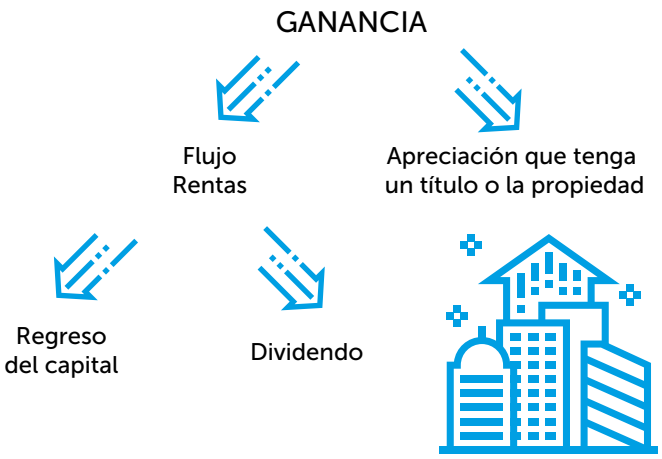
ITESO Universidad Jesuita de Guadalajara 60

www.theconstructionsummit.com.mx

Tipo de ganancia que se adquiere al tener títulos

Como inversionista de un Fibra debes tener en cuenta que "te vuelves dueño de una fracción de todos los bienes que están en el fideicomiso, entonces tienes todo tipo de ganancia que son las rentas que generan, y en caso que se venda el inmueble también la apreciación del inmueble o apreciación del capital, te corresponde", comenta Rodrigo Velasco.

De acuerdo con Jaime Martínez, en la renta (flujo) se divide en dos partes: en regreso de capital y dividendo.



Rodrigo Velasco, explica que los inversionistas se fijan en cuál es la tasa de dividendo, ejemplo de ello es lo que pagan, que es equivalente a que rendimientos está recibiendo cada año por concepto de interés.

¿Cuánto cuesta un título?

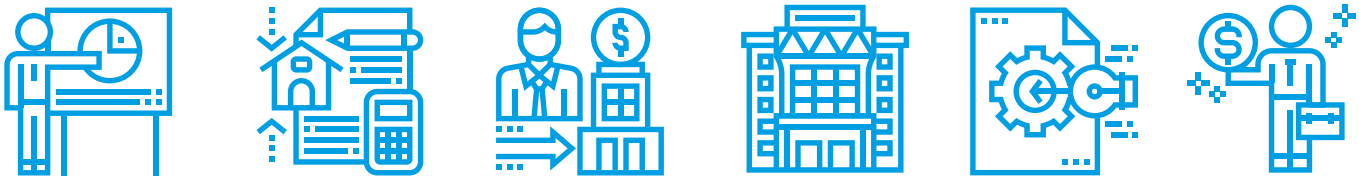
El precio de un título varía dependiendo del fibra, "por ejemplo en Fibra Monterrey, hoy puedes comprarlo [un título] por 12 pesos, lo importante es en qué casa de bolsa estés. Una buena parte de las casas de bolsas te ofrecen inversiones de 15 mil hasta 20 mil pesos y con eso tienes acceso a una renta constante que te da un grupo de edificios que están distribuidos en la República mexicana".

¿Cuáles son los beneficios de tener títulos en un Fibra?

Como personas tenemos que hacernos conscientes de la importante de invertir el dinero que generamos, "normalmente invertir en bolsa o en cuestiones diferentes como pagarés bancarios es algo que se le atribuye a los grandes magnates, pero hoy cada uno de nosotros vamos a vivir de nuestros ahorros a través del afore o de otros vehículos, lo más importante es que uno esté preocupado por conocer más y sacar el mejor provecho o de manera inteligente el dinero que tenemos, lo más importante es hacer conciencia de que tenemos que cuidar nuestro dinero", Jaime Martínez.

De acuerdo con Jaime Martínez estos son algunos puntos a favor para invertir en un fideicomiso:

- Se tiene acceso a un portafolio amplio de propiedades.
- Cada trimestre tu casa de bolsa te deposita lo que correspondiente a tus títulos.
- Se puede vender algunas fracciones de lo invertido, es decir, tienes 100 pesos invertidos en el fideicomiso pero tienes una deuda de 20 pesos, se puede vender esa cantidad y quedarte con 80 pesos; posteriormente puedes volver a recuperar los otros 20 pesos.
- Activo respaldado por bienes raíces y un flujo por encima de la renta fija tradicional.
- En el caso de Fibra Mty, cuando se vende un(os) título(s) estás exento del ISR (Impuesto Sobre la Renta) por el incremento del valor de la propiedad.



A mí sí me gusta la Tranquilidad
Yo tengo casa en
EL SANTUARIO
FRACCIONAMIENTO ECOLÓGICO

BANCOMEXT

OBSERVA ESCENARIO POSITIVO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO INDUSTRIAL

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Hace unas semanas, Andrés Manuel López Obrador destacó la necesidad de ratificar el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) con la intención de generar mayores beneficios para los países, a fin de construir soluciones a retos comunes y fomentar el desarrollo económico.

Por lo que Ignacio Plancarte, director de Financiamiento IMMEX del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), mencionó en entrevista para Inmobiliare que el retraso en la ratificación no ha sido una problemática para que las compañías sigan en la búsqueda de espacios industriales; pues de acuerdo con el Reporte del Outlook 2019 de CBRE México, el sector industrial y logístico será uno de los principales motores de la economía este 2019.

Los privilegios que otorga aún el Tratado de Libre Comercio a México (TLCAN), es para Plancarte, una de las principales ventajas para el país que sumado a la guerra comercial entre China y Estados Unidos pone a México ante un escenario positivo para el sector inmobiliario industrial.

El directivo comenta que el año pasado las solicitudes de financiamiento para este tipo de espacios se vieron frenadas debido a la incertidumbre política; sin embargo, la colocación de créditos de Bancomext dentro del sector inmobiliario industrial fue aproximadamente de 550 millones de dólares, la mayor cifra registrada en 10 años.

A pesar del escenario político en el que se encontraba el país, Bancomext mostró sus mejores cifras durante 2018. De acuerdo con el directivo, en 2017 se registraron 450 millones de dólares en créditos y para este año observa una tendencia a la alza donde no ha existido freno al financiamiento.

El sector industrial y logístico será uno de los principales motores de la economía este 2019

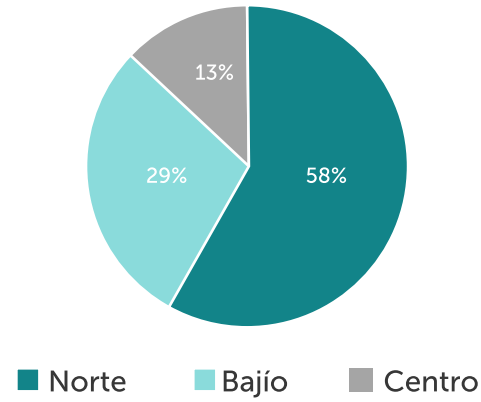
El 2018 fue el año en el que más número de créditos otorgados presentó la institución "ha sido en el que más colocaciones hemos tenido en la historia del programa (de financiamiento inmobiliario industrial) en los 10 años que tenemos trabajando en el sector, nuestro porcentaje de aprobación se encuentra entre el 85% y 90% con un índice mínimo de cartera vencida".

La zona fronteriza se ha convertido en el portafolio principal de Bancomext, el total de los inmuebles financiados es de aproximadamente 700, de los cuales la mayor parte se encuentra en el norte del país "durante los primeros cinco años vimos una alta concentración de requerimientos de crédito en el norte y fue cuando empezamos a construir un portafolio muy robusto, después de eso, quizás hace cuatro años observamos una dinámica muy importante en el Bajío por la llegada de plantas armadoras, lo que hizo que bajara la proporción de la zona fronteriza" señala Ignacio Plancarte.

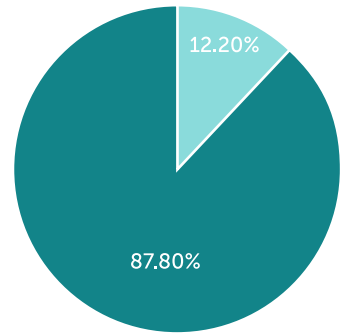
La zona fronteriza se ha convertido en el portafolio principal de Bancomext, el total de los inmuebles financiados es de aproximadamente 700

Ignacio Plancarte, director de Financiamiento IMMEX del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)

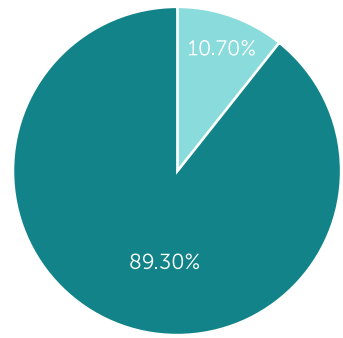
Distribución Geográfica



Diciembre 2018
Total de la cartera: 270,368 MDP



Diciembre 2012
Total de la cartera: 73,806 MDP



Intermediarios

Sector Privado y Garantías

Las áreas de oportunidad que la institución observa para seguir adelante son las Zonas Económicas Especiales, mismas que "pueden detonar algunos parques industriales importantes

Durante los último tres años, el Bajío mexicano ha mostrado un aumento en la búsqueda de espacios industriales, debido a la llegada de armadoras automotrices a la zona, menciona el director de Financiamiento. Otras ciudades como la de México y Guadalajara, también han ido a la alza durante el último año.

Lo anterior, señala, ha hecho que su portafolio se equilibrara de manera importante, con alrededor el 45% de propiedades financiadas en el norte; 30% en el Bajío y 25% en la zona centro del país.

Las áreas de oportunidad que la institución observa para seguir adelante son las Zonas Económicas Especiales, mismas que "pueden detonar algunos parques industriales importantes (...) así como los municipios un tanto aislados con acceso a mano de obra de las comunidades aledañas", principalmente con empresas del sector automotriz, lo que de acuerdo con Ignacio, abriría un abanico de oportunidades para el país.

También, el segmento de e-commerce "han venido absorbiendo y generando una demanda importante de inmuebles industriales en los últimos años" comenta Plancarte; información que coincide con el reporte de CBRE México en el que menciona la fuerte demanda de este segmento por espacios industriales. Lo que marca el inicio de nuevos mercados logísticos urbanos en Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Veracruz, Tijuana y Villahermosa. [•]

LA INVERSIÓN CONTINÚA EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

THE REAL ESTATE INVESTMENT SUMMIT NEW YORK

POR **REDACCIÓN INMOBILIARE**

El sector inmobiliario y económico siguen con expectativas e incertidumbre sobre cuáles son las mejores oportunidades de inversión frente a la compleja relación entre México y Estados Unidos, donde el T-MEC todavía no está ratificado, existe una insistencia por parte del gobierno estadounidense para cerrar la frontera sur. Por su parte, la nueva administración mexicana ha cancelado la construcción de uno de los proyectos más ambiciosos del sexenio anterior, el Nuevo Aeropuerto Internacional de México (NAIM). No obstante, el gobierno también está incentivando la inversión extranjera en el país mediante estímulos fiscales.

En este contexto, el pasado 1 de marzo B2B Media y HSBC en alianza con la Cámara de Comercio de Estados Unidos y México - Capítulo Noreste, organizaron con éxito la sexta edición del Real Estate Investment Summit New York (http://inmobiliare.com/newyork/). Evento que tuvo lugar en HSBC Tower Nueva York y se llevó a cabo con el objetivo dar a conocer las oportunidades de negocio tanto en el segmento comercial, industrial, residencial y de turismo en México y Estados Unidos; además, de realizar un análisis exhaustivo sobre el mercado inmobiliario.

Al respecto Guillermo Almazo, Publisher & CEO de B2B Media USA LLC, en el discurso inaugural comentó que el evento desde hace seis años contribuye en generar redes de negocios entre ambos países. Destacó la importancia de impulsar esquemas de cooperación y vincular a la gente del sector para hacer crecer la economía de México y Estados Unidos. Por último, enfatizó que aún frente a las crisis "nosotros vamos a seguir trabajando porque lo que hacemos es construir".

Durante la jornada hubo una activa participación de los más de 120 asistentes se dieron cita para escuchar a los expertos internacionales que se presentaron en cuatro paneles de discusión.

NOTAS INTRODUCTORIAS

Vivian Juárez, *Acting Consul* del gobierno mexicano en Nueva York, fue la encargada de ofrecer las notas introductorias con un mensaje enfocado en resaltar la importancia y solidez del mercado inmobiliario en México. "Nuestro país se encuentra en una transformación que era necesaria y los mismos ciudadanos votaron por un cambio pacífico para atender los problemas de fondo con una visión más social, que permita el desarrollo de infraestructura para los que más lo necesitan".

Además, enfatizó en que el mercado inmobiliario en México es muy profesional y foros internacionales, como Investment Summit New York, son de mucho valor para reforzar una economía compartida entre México y Estados Unidos.

Guillermo Almazo, Publisher & CEO de B2B Media USA LLC

Vivian Juárez, *Acting Consul* del gobierno mexicano en Nueva York

PANEL I: "¿ DEBERÍAN ESTAR LOS ACTIVOS MEXICANOS DE BIENES RAÍCES EN LA LISTA DE COMPRA DE INVERSIONISTAS INTERNACIONALES O EN SUS PORTAFOLIOS?"

En este panel de discusión estuvieron presentes: Bernd Wolf, Jefe de Oficinas Regionales de la Ciudad de México-Latinoamérica de MetLife; Alejandro Rodríguez, Director de Inversiones de Credit Suisse Mexico Mortgage REIT; Mónica Macía, Jefa de Préstamos Sindicados de HSBC, y Jean Paul Farah, Partner de Ritch Mueller. Se contó con la moderación de Giovanni D'Agostino, Presidente y Director de México y Región Latinoamérica de Newmark Knight Frank.

Todos ellos abordaron la situación de los nuevos esquemas de financiamiento y el crecimiento de centros comerciales en México en comparación con Estados Unidos. No obstante, el tema más importante del panel fue la creciente demanda de desarrollos de vivienda en México a 10 años del surgimiento de los Certificados de Capital de Desarrollo (CKD's) en el país. Esto debido a que el mercado busca mejores estructuras financieras en los créditos sindicados.

Dentro del panel, en repetidas ocasiones, se hizo mención sobre la necesidad de crear un marco legal en el tema de permisos. Las grandes ciudades necesitan de una planeación basada en mejores prácticas que den certeza jurídica y por ende genere mayor inversión.

Alejandro Rodríguez, Director de Inversiones de Credit Suisse Mexico Mortgage REIT; Bernd Wolf, Jefe de Oficinas Regionales de la Ciudad de México-Latinoamérica de MetLife; Mónica Macía, Jefa de Préstamos Sindicados de HSBC, y Jean Paul Farah, Partner de Ritch Mueller.

Giovanni D'Agostino, Presidente y Director de México y Región Latinoamérica de Newmark Knight Frank; Alejandro Rodríguez, Director de Inversiones de Credit Suisse Mexico Mortgage REIT; Bernd Wolf, Jefe de Oficinas Regionales de la Ciudad de México-Latinoamérica de MetLife; Mónica Macía, Jefa de Préstamos Sindicados de HSBC, y Jean Paul Farah, Partner de Ritch Mueller.

Antonia Stolper, Americas Regional Managing Partner de Shearman & Sterling New York; Javier Llaca, COO de Fibra Monterrey; Enrique Pérez Grovas, International Tax Partner de Ernst & Young; Elliott Bross, Chief Executive Officer de Planigrupo, y Adi Blum, Managing Director Real Assets Global Energy & Power Infrastructure de BlackRock.

PANEL II: "EFECTOS POTENCIALES DE LOS PROYECTOS MÁS EMBLEMÁTICOS DE LA NUEVA ADMINISTRACIÓN DE GOBIERNO EN EL SECTOR DE BIENES RAÍCES"

En este panel participaron Javier Llaca, COO de Fibra Monterrey; Elliott Bross, Chief Executive Officer de Planigrupo; Enrique Pérez Grovas, International Tax Partner de Ernst & Young; Adi Blum, Managing Director Real Assets Global Energy & Power Infrastructure de BlackRock y moderó Antonia Stolper, Americas Regional Managing Partner de Shearman & Sterling New York.

La discusión giró entorno a la cancelación del proyecto más emblemático de la administración de Enrique Peña Nieto, momento alarmante para muchos inversionistas internacionales. Sin embargo, se comentó que el mercado inmobiliario en el país se ha construido y desarrollado bajo una planeación que existe desde hace varios años, gracias principalmente a la iniciativa privada. Por lo tanto, sigue en general a la alza, pero se necesita de un marco legal confiable para los inversionistas. En los propios desarrolladores está el seguir aportando conocimiento y mejores prácticas para el desarrollo, sobre todo de infraestructura en las ciudades que más lo necesitan. Grandes proyectos significa también grandes compromisos para el beneficio del país.

Un ejemplo importante que se mención fue la transformación de la frontera de Tijuana, la cual logró retomar la confianza en temas de seguridad, una tarea pendiente para las demás ciudades fronterizas.

Obras de infraestructura y una mejor aprovechamiento de recursos públicos, será sin lugar a dudas, un reto importante para la nueva administración de gobierno.

HACIENDA
CANTALAGUA
Hotel
Residencial · Club de Golf®

VENTA DE
LOTES RESIDENCIALES

Informes:
55 4129 8866

Katia Bouazza, Directora General de la Banca Global de América Latina de HSBC y André El-mann, Chief Executive Officer de Fibra Uno.

CONFERENCIA MAGISTRAL / ENTREVISTA "2019: TENDENCIAS INMOBILIARIAS DE FLUJO DE CAPITAL Y ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN"

La entrevista la realizó Katia Bouazza, Directora General de la Banca Global de América Latina de HSBC, a André El-mann, Chief Executive Officer de Fibra Uno, quien comentó que México se encuentra en sus mejores niveles históricos en materia de inversión y desarrollo.

La ciudad de México sigue siendo uno de los mejores espacios de inversión para los negocios inmobiliarios. Lugar donde existe la demanda de espacios de oficina AAA para una población trabajadora con un promedio de edad de 28 años. Además de precios accesibles de la tierra en comparación con otros lugares como Sao Paulo en Brasil y el mismo Estados Unidos.

El CEO de Fibra Uno destacó que "el apetito de los inversionistas en un ciclo inmobiliario no se detiene, solo se adapta al comportamiento del mercado" por lo tanto, los mecanismos de inversión en el país siguen evolucionando y cada vez hay mejores opciones financieras como punta de lanza para un negocio.

Cabe destacar que México es un país manufacturero, y eso junto con la ubicación y logística lo posicionan como una gran opción para desarrollar nuevos negocios. Por otro lado, hay que considerar que el turismo es una fuente importante para el sector y es donde se debe de trabajar más para que los turistas regresen al país y se puedan desarrollar más negocios.

El país es muy dinámico y los encargados de los desarrollos deben ser capaces de seguir modernizando los proyectos, con el objetivo de construir y desarrollar espacios mejor planeados desde un enfoque urbano.

PANEL III: "CIUDADES INTELIGENTES: INTEGRANDO NUEVAS INFRAESTRUCTURAS Y TECNOLOGÍAS QUE TRANSFORMAN EL MERCADO INMOBILIARIO"

El panel lo moderó Alejandro Martínez, Leal Founder de Hello Cities y estuvieron presentes Hector Ibarzabal, Presidente de Prologis; Rafael McCadden, Director de Industrial y logística de Colliers International y Lisandro Videla, Vicepresidente de distribución de Prodigy Network.

Dentro de los puntos más importantes se destacó que el segmento industrial ha evolucionado a un mercado más de distribución que de consumo. Las grandes empresas están apostando a una nueva estrategia de crecimiento con un comercio más electrónico. El efecto Amazon está revolucionando el mercado a una velocidad en la que los desarrolladores tienen que adoptar una visión más de logística y distribución, para poder entender a los nuevos usuarios. Además, la tendencia para estos centros de recolección y entrega, es la creciente demanda de centros de distribución más urbanos.

Alejandro Martínez, Leal Founder de Hello Cities

Rafael McCadden, Director de Industrial y logística de Colliers International; Lisandro Videla, Vicepresidente de distribución de Prodigy Network y Hector Ibarzabal, Presidente de Prologis.

Cada vez habrá más edificios verticales que atenderán la demanda de los centros de distribución. Donde la tecnología es un punto importante para el desarrollo del negocio.

Las nuevas aplicaciones de tiendas en línea y de entrega de mercancías se están incrementando el número de ventas, así como la demanda de espacios. El mercado inmobiliario necesita entender bien las necesidades para no quedarse atrás ante la evolución mundial.

Ulises Treviño, CEO de BEA México; Carlos Acosta, Arquitecto de Casa Libre Tulum, Christian Glauser Benz, Vicepresidente de Desarrollo y adquisiciones de Dream Hotel Group; y Jerónimo Hirschfeld, Presidente y CEO de One Real Estate Investment.

PANEL IV: "LAS NUEVAS TENDENCIAS EN DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE MÉXICO. VALOR Y RENTABILIDAD DE LAS NUEVAS DEMANDAS DE ESTILO DE VIDA"

El último panel fue moderado por Ulises Treviño, CEO de BEA México y participaron en la discusión Christian Glauser Benz, Vicepresidente de Desarrollo y adquisiciones de Dream Hotel Group; Carlos Acosta, Arquitecto de Casa Libre Tulum, y Jerónimo Hirschfeld, Presidente y CEO de One Real Estate Investment.

Ellos abordaron el tema de las mejores prácticas en materia de sustentabilidad, que ya es una tendencia mundial y una obligación para los desarrolladores inmobiliarios, además de adoptar una visión integral con un diseño inteligente.

Energías renovables y un mejor aprovechamiento de espacios son las principales demandas de los usuarios. Estos nuevos compradores tienen muy claro dónde desean invertir. Por lo tanto los sectores del mercado residencial y de turismo están apostando cada vez más en nuevas edificaciones sustentables, con un sentido de responsabilidad social y urbana.

Generar desarrollos inteligente otorga mayor valor al ecosistema y a las mismas comunidades.

CLAUSURA

Erico García, CEO de B2B Media en México, fue el encargado de ofrecer el discurso de cierre, en el cual resaltó que las empresas tanto estadounidenses como mexicanas, son impulsoras claves para la inversión. "Juntos podemos fortalecer el libre comercio, promover la competitividad regional y aprovechar las crecientes oportunidades de negocios".

Aseguró que B2B Media continuarán promoviendo las mejores prácticas y generando una plataforma para todos los inversionistas. Por último, agradeció a los asistentes, panelistas y patrocinadores por hacer posible el evento.

LIVE
TV
HERALDO NOTICIAS DE LA MAÑANA
7 AM
CON ALEJANDRO CACHO Y ALMA SAINT MARTIN
#PIENSA JOVEN
WWW.HERALDODEMEXICO.COM.MX

Old Town Residences, Chicago, IL. (Render)

INVERTIR EN PROPIEDADES MULTIFAMILIARES EN EEUU:

UNA JUGADA INTELIGENTE EN 2019

Por **PRODIGY** NETWORK

Dentro de los portafolios de inversión, el *real estate* comercial ha sido una alternativa utilizada por los inversores más adinerados ya que aparte de mantener excelentes rendimientos, también preserva el capital durante épocas de crisis. Edificios de oficinas, espacios coworking, apartamentos de larga estadía, hoteles y viviendas multifamiliares son los grandes protagonistas de esta categoría. Entre todas estas opciones las viviendas multifamiliares tienen una perspectiva muy positiva para este año.

Estos activos inmobiliarios se caracterizan por contar con amenidades y servicios compartidos como zonas de estacionamiento, áreas verdes, salones sociales, piscina, espacio deportivo, entre otros. Su atractivo continúa en aumento especialmente en ciudades cuya población se encuentra en plena expansión, que cuenta con una sólida actividad comercial y una alta demanda de puestos de trabajo dada por nuevas empresas que eligen la ciudad para instalar sus sedes.

Los indicadores de este tipo de propiedades en EE.UU. son positivos, con una demanda que supera la oferta, generando una excelente absorción de nuevos productos de este tipo. De hecho, CBRE informa que la absorción de estos nuevos productos en el 2018 alcanzó el nivel más alto desde el año 2000[1]. La tasa promedio de propiedades disponibles bajó 20 puntos respecto al año anterior. El año pasado, el crecimiento de los alquileres aumentó a una tasa anual de +2.8%, por encima de 2.3% en 2017. Las adquisiciones de propiedades multifamiliares sumaron $173 mil millones, el nivel más alto en 19 años, representando 12.1% más que en 2017. La tendencia positiva debería continuar en 2019, aunque la inversión total puede disminuir levemente respecto al año pasado y se espera que las tasas de capitalización aumenten ligeramente.

"La realidad es que las propiedades multifamiliares representan un vuelo hacia la seguridad para la mayoría de los inversores inmobiliarios. Si bien la volatilidad afectó a la mayoría de las clases de activos a lo largo de 2018, las adquisiciones multifamiliares en realidad aumentaron" detalló Russ Krivor, de Sovereign Properties, en la revista Forbes.

Antes de la ejecución del JOBS Act en el 2013, el sector multifamiliar del *real estate* comercial era destino habitual de los capitales de los grupos inversores y fondos institucionales. Con esta nueva ley y los avances tecnológicos en la gestión de fondos, los pequeños inversionistas pueden ahora participar en proyectos de calidad institucional a gran escala, como grandes edificios de apartamentos en el núcleo de las ciudades principales de EE.UU. como Nueva York y Chicago.

Para aquellos que son nuevos en inversiones de *real estate* comercial, las propiedades multifamiliares pueden ser una buena puerta de entrada al mundo de las inversiones de calidad institucional para la preservación del capital. Es posible que muchos ya estén buscando adquirir propiedades en la seguridad y estabilidad que brinda EE.UU. Un paso adelante en línea con esta estrategia es la idea de invertir en un proyecto multifamiliar a través de un esquema de capitalización colectiva. El inversionista se une a un fideicomiso colectivo que es el dueño de un edificio completo, lo que le brinda acceso a mejores precios, mayores flujos de caja y una mayor estabilidad.

¿Qué beneficios tiene invertir en este tipo de *real estate* comercial en vez de comprar un apartamento o condominio individualmente? La inversión en propiedades multifamiliares no sólo ofrece protección del capital respaldada en el activo, sino que también cuenta con potencial del flujo de caja generado por la renta de todos los apartamentos del edificio y la seguridad frente a épocas recesivas dada por la multiplicidad de inquilinos. La rentabilidad de las inversiones en propiedades multifamiliares puede variar, pero están algo separadas de la incertidumbre y los cambios en los mercados públicos, ofreciendo más estabilidad y una recuperación más rápida que las acciones.

[1] CBRE Q4 2018 Multifamily Figures

PUNTOS PARA TENER EN CUENTA A LA HORA DE SELECCIONAR UN PROYECTO MULTIFAMILIAR

Los mercados de inversión multifamiliares son altamente regionalizados, dependen de los impulsores económicos detrás del área específica y la clase de propiedad en cuestión. Los mercados secundarios son altamente especulativos y propensos a la presión de la macroeconomía. En cambio, los mercados primarios son más estables: ofrecen estimaciones de rendimiento más moderadas, pero más resistentes y previsibles.

La ubicación de un proyecto es una consideración importante: ¿el proyecto cuenta con fácil accesibilidad al transporte público de la ciudad? ¿Se encuentra en el núcleo urbano o suburbano? ¿Cuáles son los datos demográficos y la demanda para el tipo de vivienda en el barrio? ¿Cuáles son los fundamentos económicos de la región? El crecimiento del empleo, las tendencias de la industria, la calidad y la salud del comercio minorista y los servicios juegan un papel importante en el valor de la ubicación.

Otro factor a tener en cuenta es la tendencia del alquiler promedio. Si bien las rentas promedio se calculan en la economía subyacente de una propiedad, es más útil entender el potencial de la propiedad comparándola en contexto con las rentas logradas por propiedades similares. Si el promedio ha estado aumentando significa que la demanda es fuerte.

Chicago, IL.

PRESPECTIVAS PARA EL 2019

La perspectiva para las propiedades multifamiliares está creciendo a un ritmo más lento. Sin embargo, el pronóstico sigue siendo sólido, ya que la demanda sigue superando la oferta. La población migra de regreso a las ciudades y los suburbios cercanos, y los fundamentos económicos tienen un futuro positivo. El aumento de la renta, luego de mantenerse estable en muchos mercados el año pasado, mostró signos de repunte en todo el país, con un crecimiento promedio en Q4 2018 de 2.8%, mientras que las vacantes en todo el país cayeron a un mínimo de 4.5%, según CBRE.

Una encuesta reciente realizada por la publicación de la industria National Real Estate Investor informó que la mayoría de los inversores siguen siendo optimistas en el tipo de inversión multifamiliar en comparación con otras opciones de finca raíz comercial, ubicándola en la parte superior de la lista. Los resultados arrojaron que el 41% creía que las ocupaciones subirían y dos tercios de las rentas aumentarían, aunque a tasas moderadas, ambas ligeramente por debajo de los niveles de respuesta de 2017. Sin embargo, los pronósticos para este año son mixtos, con CBRE mostrando una perspectiva más optimista a medida que el crecimiento de la renta continúa aumentando.

THE MILLENNIAL EFFECT

El grupo generacional conocido como '*millennials*' ha comenzado a tener un rol preponderante en ciertos mercados. Tiene expectativas de estilo de vida cambiantes pero exigentes, con un alto deseo por las comodidades. La cercanía de la vivienda a su universidad, o lugar de estudio y trabajo es de vital importancia a la hora de buscar vivienda . La ciudad en general que los aloje debe contar con un alto nivel de servicios. En lo referente al *real estate*, se encuentran ingresando en un rango de edad donde deberían adquirir su primera propiedad. Pero los altos costos asumidos durante sus estudios, el interés por preservar estilo de vida y su preferencia por vivir en lugares centrales de las grandes urbes, han dado como resultado que más *millennials* continúen alquilando en áreas urbanas centrales y los suburbios cercanos.

Estos jóvenes –algunos aún universitarios- son la principal fuerza laboral de las empresas tecnológicas, que hoy son las más importantes del mercado. Aquellas grandes ciudades norteamericanas que pudieran albergar a estas empresas y darle la calidad de vida que los *millennials* desean, estarán marcadas por un constante crecimiento del mercado del *real estate* para los próximos años.

Old Town Residences- Interior. (Render)

OLD TOWN RESIDENCES - RESIDENCIAS DE LUJO PARA MILLENNIALS

Con este panorama, Prodigy Network ha lanzado una nueva invitación a inversores de todo el mundo a participar en un proyecto multifamiliar en Chicago: un edificio de 254 apartamentos, clase A, ubicado en el barrio Old Town, a pocos minutos de distancia del Magnificent Mile, el centro comercial más importante de Chicago. A tan sólo 10 minutos del centro de la ciudad, la zona es conocida por contar con intensa actividad comercial, una gran cantidad de almacenes, bares, restaurantes, colegios, y servicios de salud y bienestar.

Downtown Chicago es el centro financiero de la ciudad. Varias de las mejores y más grandes compañías están ubicadas en este sector. En términos generales, el área metropolitana de Chicago ha tenido un crecimiento significativo en el empleo, agregando más de 330.000 empleos desde 2011 al 2016.

El proyecto cuenta con una ubicación ideal, de gran atractivo para los habitantes locales dada la proximidad con dos estaciones del metro que cubren tres líneas, así como diferentes alternativas de buses y estaciones de bicicletas compartidas. Un aspecto clave para aquellos que se desplazan diariamente a Chicago, es su fácil acceso a través de la ruta US 41 hacia el este, una de las principales autopistas norte-sur de EE. UU., y la I-94 hacia el oeste.

El monto total a recaudar para desarrollar Old Town Residences será de aproximadamente US$40 millones. Adicionalmente, el proyecto contará con financiación bancaria de US$52 millones y un monto adicional por parte de los co-desarrolladores para un costo total de US$95 millones. Esta oferta generará un múltiplo esperado de 1.6 en 5 años y una TIR estimada entre 10-16% luego de la venta o recapitalización en aproximadamente cuatro a seis años. ¿Es una inversión inaccesible para mí? Claro que no. Se puede ingresar invirtiendo desde US$50.000.

Desde el 2003, Prodigy Network ha recaudado más de US$690 millones de capital destinado a proyectos en EE.UU. y en mercados internacionales. El recaudo de capital para proyectos norteamericanos ha tenido una tasa de crecimiento anual compuesta del 45%, sumando a más de 6.500 inversores en 27 estados de EE.UU. y 42 países. Usted puede ser uno de ellos. [•]

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

Old Town Residences (Render)

EL PROGRAMA DE LA VISA DE INMIGRANTES INVERSIONISTAS

El camino correcto para el proceso de **visa EB-5** en **Estados Unidos**, según expertos

Por Sabina Covo

De acuerdo al departamento de inmigración de Estados Unidos el proceso para obtener la EB-5 dura entre 20 y 26 meses

La visa EB-5 se ha convertido en años recientes en una herramienta para comenzar una vida en Estados Unidos de forma permanentemente, invirtiendo un mínimo de 500 mil dólares. El proceso fue creado en 1990 por el congreso de estadounidense con el fin de fomentar la economía del país. Según los requisitos del Servicio de Inmigración y Aduanas del país, EB-5 se otorga a negocios que generan y conservan más de diez empleos. Además, la ley da una atención especial a las inversiones en áreas rurales o con altas tasas de desempleo, lo que se conoce como *"Target Employment Areas"*.

Desafortunadamente, el proceso para obtener el tan anhelado documento se ha visto empañado por empresas que en algunos casos promueven procesos no acordes a los procedimientos migratorios adecuados; en este sentido, la reputación del equipo con quien se realice el anhelado proceso, debe ser calificado y debe tener un historial de éxito.

De acuerdo a los representantes de Driftwood Acquisitions & Development (firma estadounidense que ofrece la visa en varios de sus proyectos), el proceso de EB-5 tiene tres fases:

Primera fase

El inversionista contrata un abogado de inmigración y juntos reúnen el soporte de origen de fondos del individuo. De allí, se proporciona toda la documentación de la procedencia de fondos, así como los documentos relacionados a la petición el I-526 que se entrega a los Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS, por sus siglas en inglés).

Segunda fase

El USCIS abrirá un proceso de verificación, revisando toda la documentación dentro del I-526. Este proceso de aprobación tarda aproximadamente dos años. Una vez aprobado, el inversionista, su cónyuge e hijos menores de 21 años recibirán su tarjeta de residencia temporal.

Tercera fase

En la última fase, 90 días antes de que se caduque la tarjeta de residencia temporal, el abogado de inmigración tiene que enviar el formulario I-829, con documentación de respaldo; demostrando que el proyecto cumplió con el requisito mínimo de generar 10 trabajos por inversionista. Después de esto, el inversionista y su familia recibirá su Green Card permanente.

"Según las regulaciones de EB-5, la inversión que se hace no puede ser garantizada. Por este motivo es muy importante asegurarse que los desarrolladores del proyecto en el que se está invirtiendo tengan una larga trayectoria de éxito. Adicionalmente, debemos aseguraros de que estos desarrolladores también tengan una participación de capital propio adecuada, para que sean dolientes de alguna mala decisión como gerentes" comenta Alejandro Navia, representante de Driftwood. "Nosotros hemos experimentado en las últimas aprobaciones, que inmigración se está demorando un promedio de 18 meses en adjudicar la residencia a los inversionistas" agrega.

La importancia de que los desarrolladores tengan la suficiente solvencia económica para poder asegurar que el proyecto y no dependa de terceros inversionistas para ser ejecutado es de suma importancia durante todo el proceso. El proyecto en el que se invierte debe tener una estrategia clara para asegurar el retorno de capital al inversionista.

En Driftwood por ejemplo, la mayoría de EB-5 proviene en un 45% de inversores brasileños, un 13% de venezolanos, un 10% de colombianos y un 9% de argentinos.

El otro 22% restante es proveniente de una mezcla de países latinoamericanos y otros mercados alrededor del mundo, incluyendo a Rusia, Francia e Italia. "Es importante resaltar que en los últimos meses hemos visto un declive del interés brasileño y hemos sentido un aumento de interés de México, Argentina y Colombia respectivamente" menciona Navia.

Otro ejemplo de lugares para invertir en EB-5 es Yoo Residences at Metropica, un moderno desarrollo en Sunrise, Florida; que además de la amplísima experiencia internacional del desarrollador del proyecto, ofrece incentivos y garantías claves para el inversionista, tales como los siguientes:

-No precisa de los fondos recaudados a través del programa EB-5 para poder terminar la construcción.

-No sólo garantiza los empleos necesarios exigidos por ley para inversionistas de la EB-5, sino que supera en un 25% ese requisito que plantea USCIS.

Metropica está ubicada junto al *Sawgrass Mall*, uno de los centros comerciales más emblemáticos del sur de la Florida; es una de las comunidades en construcción más grandes de todo el país, con un costo superior a los 1500 millones de dólares. De acuerdo su desarrollador Joseph Kavana: "inversionistas de Argentina, México, Venezuela, Colombia, Turquía y Trinidad y Tobago, están ya participando en el proyecto a través del programa EB-5. En términos de rentabilidad, es preciso destacar que los 500 mil dólares requeridos para obtener el visado constituyen una inversión de bajo riesgo con un interés anual del 0.5%."

*Fotografías: Cortesía de Driftwood y Metropica

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

Orange Communications

Orange Communications empresa con más de **20 años de experiencia** en el ámbito editorial, cuenta con cinco publicaciones MDC The Event Planner's Magazine, Golf & Spa Lifestyle Magazine, Luxury Travel, Directorio Eventbook y próximamente The Wedding Book.

Boutique Publishing Group

Contrataciones: ventas@editorialorange.com
Teléfono: +52 (55) 5281 1200

suscripciones@editorialorange.com
DISTRIBUCIÓN EN LOCALES CERRADOS

orangecommunications.com

MDC LUXURY TRAVEL Golf&Spa THE WEDDING BOOK Eventbook AXOVIA GOLF LBN LUXURY LAB GLOBAL

PUBLISHING GROUP I DIGITAL MEDIA I CUSTOM MEDIA I MARKETING LAB. I NEWSWIRE I BUSINESS LAB. I EVENTS & MEETINGS I LUXURY EXPEDITIONS I SPORTS MARKETING I PR AGENCY

A 10 años de la crisis financiera

¿Dónde estamos?

Por Jorge Lugo

En septiembre del 2018 se cumplieron diez años de una de las crisis financieras con mayores repercusiones a nivel global en la historia. Estados Unidos fue el principal precursor y afectado, generando no solo una crisis en su país, pero una recesión a nivel mundial. A 10 años de este evento que continúa teniendo repercusiones, la principal pregunta que la mayoría tiene: ¿Ha mejorado el mercado inmobiliario en Estados Unidos y los países de Latinoamérica, o seguimos en crisis? ¿Estamos ante otra burbuja inmobiliaria?

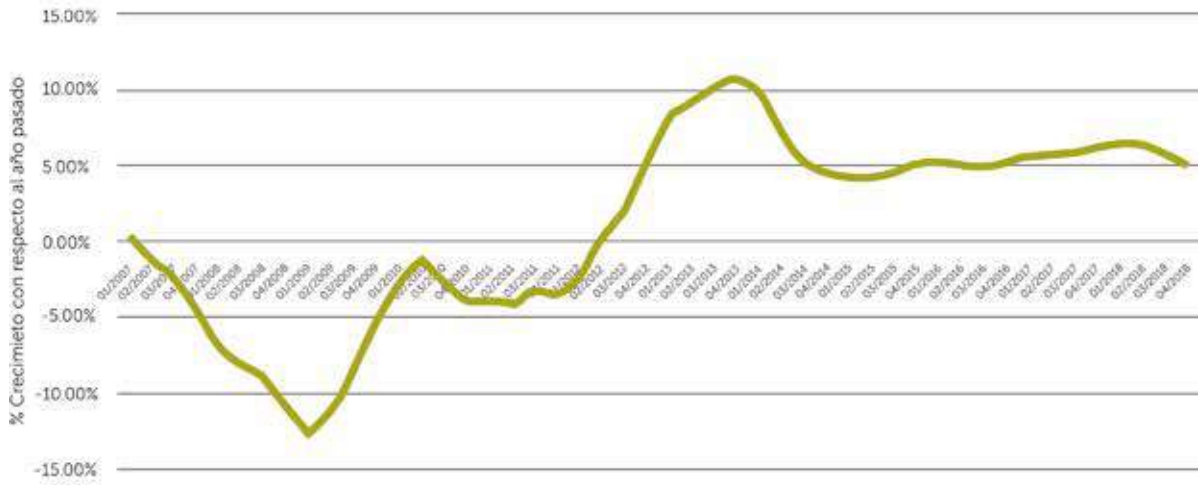
Para crear un contexto, en el periodo de 2001 a 2007, la situación inmobiliaria en Estados Unidos era vista como un mercado sólido y sostenible, donde el precio de las viviendas y los números de créditos otorgados para la compra de vivienda presentaban una tendencia alcista. Esto hacía a creer a los inversionistas que había certidumbre en el mercado para invertir. Sin embargo, la forma en que se concibieron las condiciones de mercado solo creó una burbuja inmobiliaria.

La burbuja inmobiliaria es definida como el incremento acelerado del precio real de las viviendas hasta que las relaciones de ingreso y accesibilidad con respecto al precio alcanza niveles insostenibles. Los motores de esta burbuja fue la combinación de bajas tasas de interés, muy poca regulación por parte del gobierno en el sistema financiero, y la poca aversión al riesgo de las instituciones financieras para el otorgamiento de préstamos. Se crearon un conjunto de carteras, donde la mayoría de las hipotecas pertenecían a clientes morosos. Esto ocasionó el colapso del sistema financiero.

En Estados Unidos, las consecuencias en el mercado inmobiliario generaron una disminución del valor de las propiedades. En la gráfica se muestra como en el periodo de recesión (2007 – 2009), las propiedades tuvieron una pérdida en su valor de hasta un 12.7% en un año. Sin embargo, en un periodo de 10 años, el mercado inmobiliario en Estados Unidos se ha logrado recuperar teniendo un crecimiento de 31.8%.

Tasa de crecimiento del Índice de Precios de Vivienda en Estados Unidos

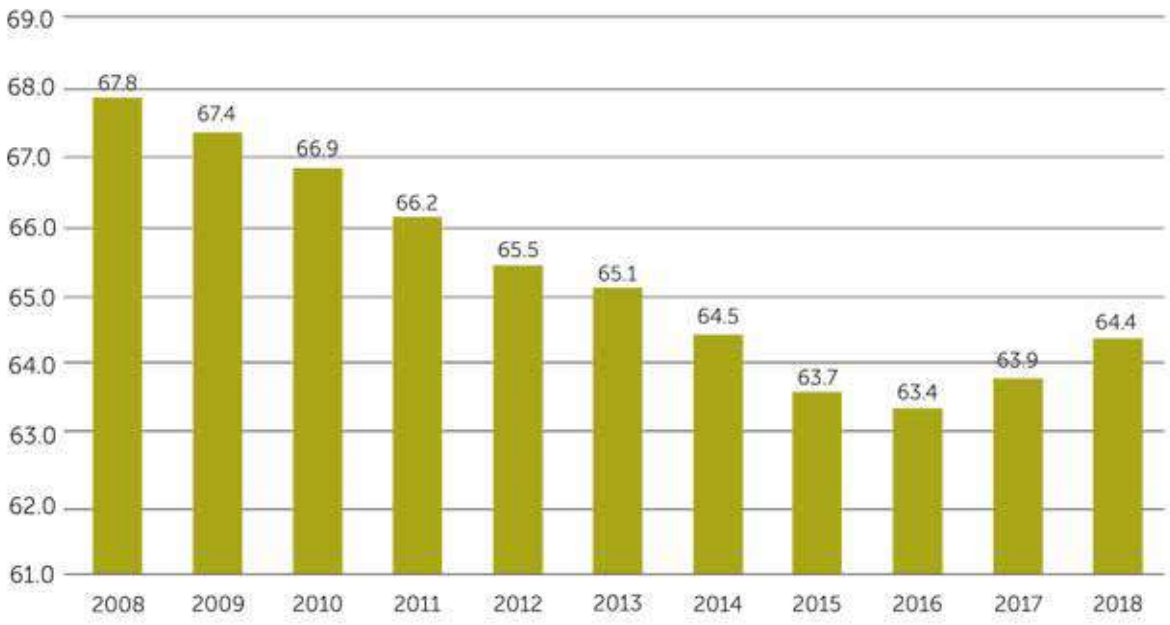
Periodo trimestral sin ajuste estacional



Fuente: S&P Dow Jones Indices LLC

En cuanto al porcentaje de familias con vivienda propia, en el 2008 la participación era de 67.8% mientras que en el 2018 la participación ha disminuido a 64.4%. Es importante entender que las políticas actuales se han vuelto más restrictivas en cuanto al mercado inmobiliario, siendo más difícil acceder a un crédito. A 10 años de la crisis, el panorama es positivo debido a que hubo un incremento de 0.9% con respecto al año pasado, lo que indica un panorama optimista a futuro.

Tasa de participación de familias con vivienda propia
Periodo anual sin ajuste estacional



Fuente: U.S. Bureau of the Census

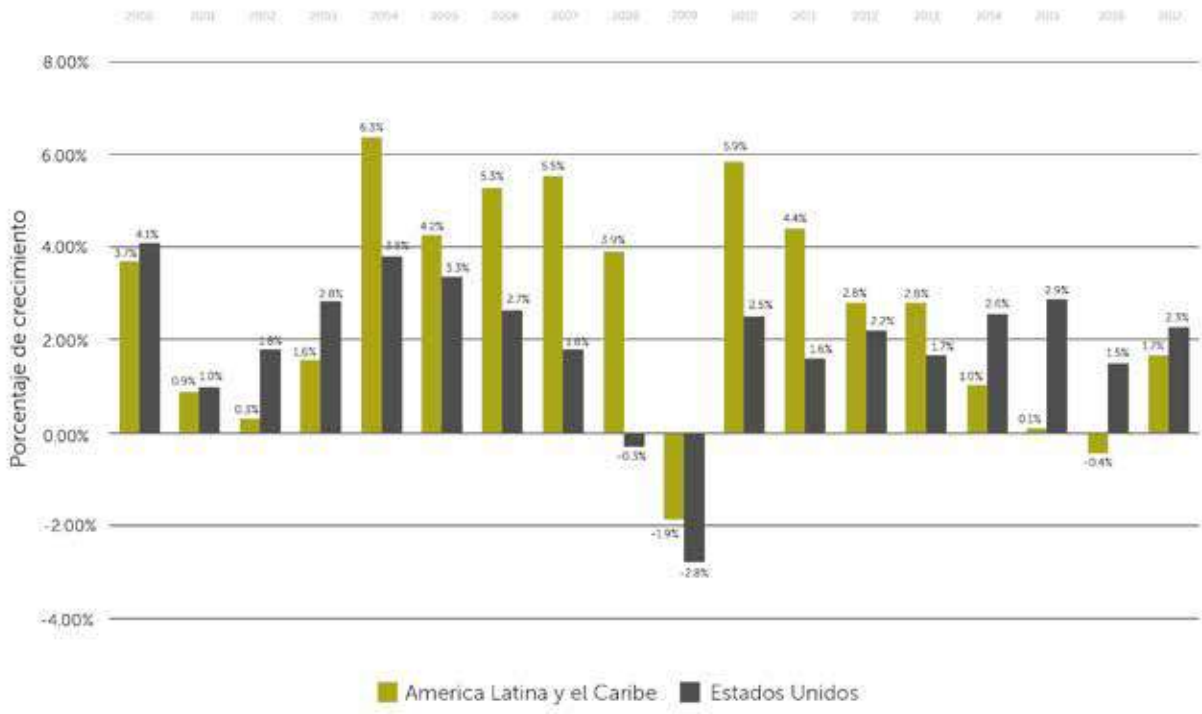
Panorama de Latinoamérica

Para entender el contexto en América Latina durante la crisis inmobiliaria de Estados Unidos, es importante diferenciar los conceptos de recesión y crisis. Recesión es definida como la reducción del Producto Interno Bruto (PIB) durante dos trimestres de caídas consecutivas. Sin embargo, los efectos a largo plazo son de menor nivel a los ocasionados por una crisis. La cual ocurre cuando tenemos una recesión continúa, y las variables económicas presentan cambios negativos. La recuperación de las crisis es lenta y largo plazo.

A diferencia de Estados Unidos, los países de América Latina no tuvieron una crisis inmobiliaria, sino una recesión económica. Ocurrió una gran fuga de capitales en los países, e incrementaron la compra de bonos de renta fija, disminuyendo las tasas de interés por la relación inversa que tiene con estos. De igual manera, se generó una contracción en el PIB disminuyendo el poder adquisitivo de las personas y aumentaron las tasas de desempleo.

Crecimiento anual del Producto Interno Bruto

Periodo anual (2000 – 2017)



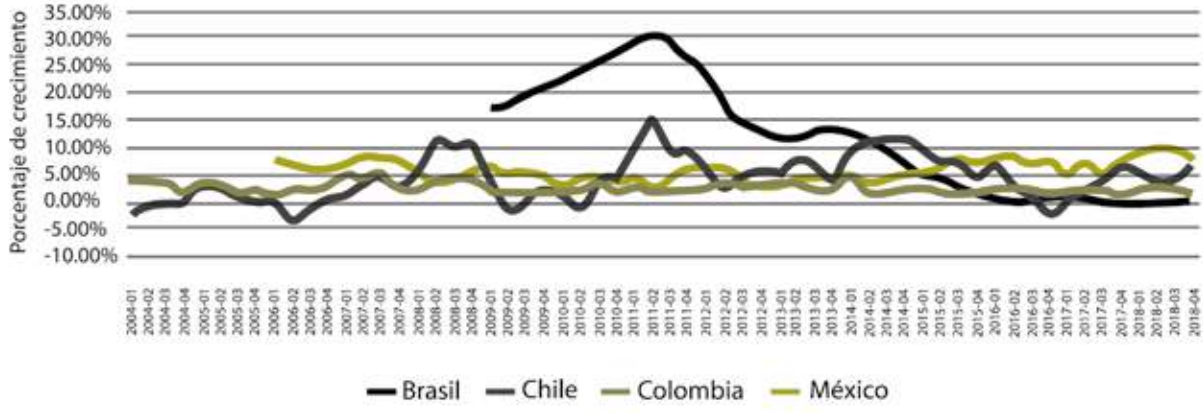
Fuente: WorldBank Data

Si bien la recesión ocurrida en América Latina provocó una desaceleración en la producción y venta de propiedades en América Latina, los precios de vivienda no siguieron la tendencia ocurrida en Estados Unidos. En la siguiente gráfica se muestra los principales países de América Latina y el crecimiento del índice de precio de las propiedades en cada país. En un periodo de 10 años, México y Colombia mantuvieron tasas de crecimiento positivas mientras que Brasil y Chile tuvieron tasas negativas. Para los países de América Latina, la recesión fue solo un pequeño golpe que congeló durante dos años el crecimiento que estos tenían en años pasados.

[1] Se presentan los países de Brasil, Chile, Colombia, y México debido a que las bases de datos se encuentran disponibles a todo público.

Tasa de crecimiento del Índice de Precios de Vivienda

Periodo trimestral sin ajuste estacional



Fuente: SHF, DANE, CChC, FIPE

Una de las lecciones que la crisis ha dejado al mundo, en especial a los inversionistas, es la forma en que invierten sus productos. Las restricciones aplicadas por los gobiernos a las instituciones financieras provocaron la disminución de productos de nivel medio y residencial. De igual manera, agentes de bienes raíces dejaron de presionar a los compradores a buscar viviendas que se encontraban fuera de sus posibilidades para no incentivar una nueva burbuja. Según la Sociedad Hipotecaria Federal, en México durante el periodo de 2009 a 2011 las propiedades del segmento económico – social tuvieron un crecimiento acumulado de 15.2% mientras que las propiedades del segmento medio – residencial tuvieron un crecimiento de 14.2%. Los inversionistas comenzaron a buscar productos anticrisis.

Otro de los productos que ha salido al mercado, y tomado parte importante del sistema financiero, son los fondos de inversión en bienes raíces. Muchos de los activos generados antes del 2008 por inversionistas e instituciones financieras perdieron su valor, y muchos de ellos cayeron en bancarrota. Tal es el caso de Lehman Brothers. Hoy en día estos fondos permiten a los inversionistas recibir pagos en periodos, lo que da mayor acceso a liquidez. Según EY, los fondos a nivel mundial representan el 61% del capital captado. De igual manera, hoy en día existen 37 fondos, donde solo Brasil y México son los únicos países de América Latina que han adoptado estas prácticas.

Sin embargo, el producto que actualmente los inversionistas han visto como el nuevo de modelo seguro es la renta institucional de propiedades. Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, uno de cada cinco hogares alquila su vivienda, lo que representa 30 millones de familias. Debido a la alta regulación de sistema financiero para acceder a créditos, y el bajo crecimiento de los salarios reales han impulsado la renta institucional.

Hoy en día se vuelven a presentar las condiciones donde el valor de las viviendas en América, a excepción de Brasil, han ido apreciándose continuamente. Aunado a esto, las tasas de interés vuelven a incrementar, lo que parecería estar ocasionando una nueva burbuja. En el 2008, la falta de riesgo moral y poco conocimiento de los inversionistas creó una de las crisis que más afectado al mundo. Actualmente, los inversionistas han aprendido de las malas prácticas realizadas y se han vuelto mejores en su forma de diversificar sus portafolios. Antes solo se pensaba que la plusvalía era la utilidad dentro de la transacción; hoy se busca mayor generación de flujos, así como incremento de plusvalía.

IOS OFFICES

NETWORK SUMMIT

It's all about people.

23.MAYO.19

ESPACIO VIRREYES
CIUDAD DE MÉXICO

IOS OFFICES®

MÉXICO TIERRA FÉRTIL
PARA INVERTIR Y EMPRENDER.

GUILLERMO ORTIZ MARTÍNEZ
EX GOBERNADOR DEL BANCO DE MÉXICO

ENRIQUE OCHOA REZA
SECRETARIO EN LA COMISIÓN DE ENERGÍA Y EX DIRECTOR GENERAL CFE

LUIS HARVEY
FUNDADOR DE NEXXUS CAPITAL

CRAIG MALLOY
CO-FUNDADOR LIFESIZE Y ACTUAL CEO

¡REGÍSTRATE!

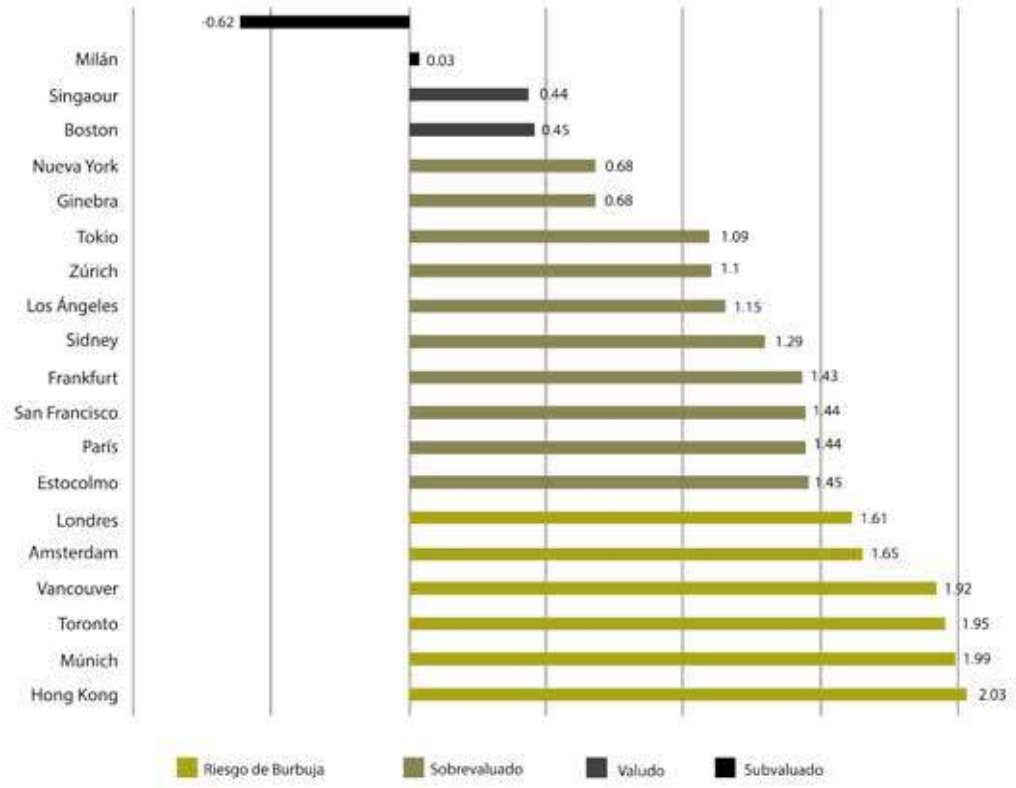
HECHO EN MÉXICO · IOS OFFICES

IOS OFFICES®

01 800 3000 ios (467) | www.iosoffices.com/summit | summit@iosoffices.com

Índice de Riesgo de Burbuja Inmobiliaria Mundial

Datos para el mercado de vivienda para el 2018



Fuente: UBS

Un estudio publicado por UBS donde analiza las principales ciudades y sus condiciones de mercado, muestra el índice de riesgo de una burbuja donde solo el 30% muestra riesgo de crisis. Sin embargo, existe menor riesgo que hace 10 años debido a las regulaciones para disminuir el exceso de préstamos y construcción en el mercado. Ya no se busca que el mercado inmobiliario sea una fuente de política monetaria para incrementar la producción, o como una apuesta de inversión a corto plazo. Hoy se busca que el 70% de las propiedades en venta sea compradas por usuarios finales.

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

/ExpoTurismoInternacional

@/ExpoTurismoPan

@Ferias_cciap

EXPO TURISMO INTERNACIONAL 2019

24&25 MAYO

CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA
PANAMÁ - CIUDAD DE PANAMÁ

- HOTELES
- ATRACCIONES TURÍSTICAS
- AEROLÍNEAS
- ARRENDADORES DE AUTOS
- MINISTERIOS DE TURISMO
- OPERADORES DE TURISMO

+200 MAYORISTAS COMPRADORES

de Europa y América en busca de
PROVEEDORES de SERVICIOS TURÍSTICOS
ÁREA DE EXHIBICIÓN CITAS
DE NEGOCIOS Y CONFERENCIAS

Organizan:

CÁMARA NACIONAL DE TURISMO DE PANAMÁ

Panamá

Apoyan:

APATEL 35 AÑOS

CopaAirlines A STAR ALLIANCE MEMBER

Patrocinan:

Albrook mall

Westland PREMIUM OUTLETS

CONTÁCTENOS: Tel.: +507 207.3434 | expoturismo@panacamara.org

www.expotur.org

VIVIENDA ABANDONADA Y REGENERACIÓN URBANA

POR **XARENI ZAFRA**
xareni.zafra@inmobiliare.com

La vivienda deshabitada en México es un fenómeno que ha llamado la atención de los analistas del sector, así como de diversas instituciones como la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), que recientemente ha puesto en marcha el Programa de Mejoramiento Urbano (PMU), el cual intervendrá 14 ciudades y cuya inversión asciende a 8 mil millones de pesos. El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda (Infonavit) es otro interesado en el tema, ya que la mayor parte de los inmuebles abandonados corresponden a su cartera vencida.

De acuerdo con el Colegio de la Frontera Norte, entre las principales factores asociados a dicho fenómeno se encuentra la recesión económica global del año 2008, la política habitacional dirigida a fomentar la producción de vivienda nueva y su impacto en la sobreoferta; así como el incremento de la violencia en regiones del país, principalmente en la zona norte, donde se torna aún más complejo, ya que no sólo se observa vivienda desocupada sino también vandalizada. Estudios especializados han identificado que los altos niveles de abandono contribuye a la concentración de crímenes violentos, sobre todo homicidios.

Cabe mencionar, que justo en los estados del norte del país, es donde se localiza la proporción más grande de abandono, en parte, debido a la reforma política nacional de vivienda que impulsó la conexión entre el empleo asalariado y los créditos hipotecarios, razón por la cual recibieron el mayor número de créditos al contar con la proporción más alta de Población Económicamente Activa (PEA).

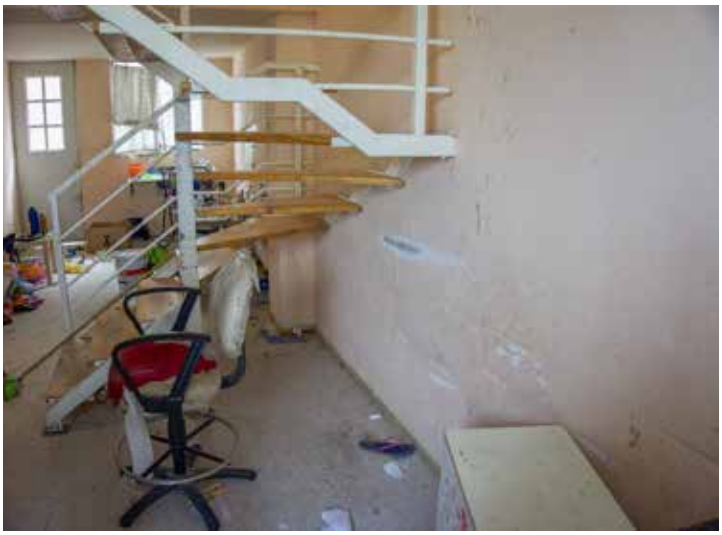
Otras de las causas que se han identificado en el abandono residencial es la falta de infraestructura, servicios y acceso adecuado a transporte; además de la pérdida de empleo, cambio de trabajo o migración.

En México el tema de la vivienda deshabitada captó la atención a partir del año 2000, cuando alcanzó una tasa de 16 por ciento, indicador alto en comparación con otros países de América Latina como Guatemala (11 %), Costa Rica (10 %) y Bolivia (4 %). Los últimos datos sobre el tema corresponden al *XIII Censo de población y vivienda* del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) que se realizó en el 2010, el cual arrojó que más de 500 mil casas estaban abandonadas o invadidas.

Provive, empresa enfocada en rehabilitar y vender vivienda abandonada, asegura que los conjuntos urbanos que han caído en una lógica de deterioro propician principalmente problemas como el abandono de vivienda, el daño patrimonial y la invasión de propiedades. Asimismo, en el ámbito social generan una falta de pertenencia, mayor inseguridad, indiferencia y depresión. En cuanto a los riesgos económicos que conllevan está la cartera vencida, adjudicaciones o pérdida patrimonial, lo que no permite el desarrollo de un mercado secundario. Mientras que en la parte ambiental provocan la formación de basureros clandestinos, plagas y focos de infección. En general un conjunto habitacional deteriorado significa una baja calidad de vida y un panorama desolador para las familias ante la pérdida del valor patrimonial.

Regeneración urbana y recuperación del entorno

En este contexto, la regeneración urbana y recuperación del entorno aparece como una solución, y tanto Sedatu como el Infonavit han insistido en que son las vías para abordar el fenómeno. El director general de Sedatu, Román Meyer Falcón, expresó en el marco de su informe de los primero 100 días que, el rescate de espacios públicos es una de las prioridades para fortalecer las comunidades a través del sano esparcimiento y convivencia pacífica.



Un ejemplo de la recuperación de espacios públicos que ha llevado a cabo el programa PMU de Sedatu, es el Parque las Huertas ubicado en Huajuapan de León en el estado de Oaxaca, donde se invirtió 2.5 millones de pesos para limpiar e iluminar el espacio y así beneficiar a 2 mil 140 personas.

Por su parte, para abordar el problema del abandono de vivienda el Infonavit ha anunciado un rediseño del modelo del instituto, ya que tan sólo en el 2018 perdió 245 millones de pesos en las diferentes subastas de vivienda deshabitada que tuvo que realizar. Carlos Martínez Velázquez, director general del organismo, comenta que se está trabajando para presentar en abril la Política Nacional de Recuperación de Vivienda, que considera en los casos más extremos la demolición de hogares erigidos en sitios incorrectos y con falta de infraestructura.

No obstante, la Alianza para la Regeneración Urbana (ARU) hace hincapié en que ambos conceptos van más allá de arreglar el aspecto físico de las comunidades y barrios, se trata de "buscar trastocar la esencia misma de las familias que habitan los sitios para cambiar la cara de las zonas que parecen sin esperanza", lo cual remite a una reorganización de las relaciones sociales y de poder.

Participación ciudadana para la generación

En el tema de la regeneración urbana desde la sociedad civil han surgido diversos esfuerzos como los que han emprendido Provive y Fundación Tú + Yo, quienes en conjunto han dado vida al proyecto *Comunidades que renacen*, el cual está enfocado en reconstruir el tejido social y generar un mercado secundario de vivienda.

Desde hace ocho años han recuperado 8 mil 500 casas en Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez y Hermosillo, y próximamente buscan incursionar en Nuevo León y el Edo. de México. De acuerdo con José Antonio Díaz, director y fundador de Provive, su modelo opera a través de dos líneas de acciones complementarias; por un lado, su empresa se encarga de adquirir, rehabilitar y vender vivienda recuperada con garantía de nueva, y por otra parte, la Fundación Tú + Yo regenera el tejido social a partir de fomentar y fortalecer el trabajo comunitario.

De acuerdo con Alejandro Martínez, director de la fundación, a través de

ampip

Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.

INFRAESTRUCTURA ESTRATÉGICA PARA LA INDUSTRIA EN MÉXICO

La AMPIP promueve el desarrollo de parques industriales inteligentes, seguros y sustentables, para potenciar la competitividad de México. También apoya a empresas globales en su proceso de localización, sumándose a la promoción de México como un lugar atractivo para invertir.

Contacto:
Mail: info@ampip.org.mx

Visítanos: www.ampip.org.mx

@AMPIP

distintas acciones como asesoría vecinal, talles para la comunidad, campañas de limpieza, reforestación, rescate y recuperación de espacios públicos, buscan generar un sentido de pertenencia en la comunidad y así reconstruir el tejido social. Con lo que han logrado bajar hasta un 98% el índice de abandono en las colonias en las que han trabajado, y disminuido hasta en un 87% la cartera vencida.

José Antonio Díaz, comenta que la labor "...va más allá de la pintura y los ladrillos, es precisamente el trabajo de los vecinos, la coordinación de proyectos, que la gente se involucre y cuide sus espacios". Afirma, que apostar por la regeneración de los barrios y las comunidades tiene un efecto a corto plazo en el valor de las viviendas, ya que de no ser así permanecerían abandonadas o invadidas. En el tiempo que llevan operando han logrado generar una plusvalía que asciende a 5,180 millones de pesos, que se reparte entre 50 mil familias beneficiadas por el nuevo valor patrimonial de su vivienda.

Dentro de toda la complejidad del abandono de vivienda, es evidente que el nuevo gobierno es sensible al tema, punto rescatable dentro de la discusión. Sin embargo, es necesario re-pensar el sector inmobiliario, como parte integral de la composición de las ciudades y no no como un segmento aislado que sólo refiere a edificaciones. En este sentido, todas las acciones encaminadas a la regeneración urbana, tanto públicas como privadas, requieren de manera urgente la coordinación multisectorial, que involucre habitantes, empresas, instituciones y autoridades, para no sólo rescatar viviendas sino comunidades.

Cañadas del Florido es un ejemplo de la reconstrucción que han impulsado en Tijuana, Baja California; donde comenzaron en el 2010 a vender casas a un precio muy atractivo para que la gente tomará el riesgo y formará parte de la regeneración. "Las empezamos a vender en 240 mil pesos (las viviendas nuevas de zonas cercanas las estaban vendiendo en 300 mil pesos), cuando el negocio ya iba para arriba subimos los precios. Al día de hoy las casas se venden en 440 mil pesos", comenta José Antonio. Sin embargo, en un inicio era inconcebible que los condóminos vendieran sus casas porque nadie se las quería comprar, hoy en día eso es posible.

Los inmuebles abandonados Provive los compran en primera instancia al Infonavit, posteriormente a la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y por último a varios bancos y sofomes hipotecarias. "Nosotros les compramos casas como a 10 diferentes entidades. De los bancos nuestros proveedores más grandes son Bancomer, Santander y Banamex. Trabajamos con todas las sofomes del país; pero el principal proveedor de casas es el Infonavit, actualmente tiene cerca de 200 mil casas abandonadas y/o invadidas", agrega el director de la empresa.

Alejandro Martínez comenta que el proyecto *Comunidades que renacen* tenía que tener un contenido social por lo cual se constituyó la fundación, "...entendimos que había que hacer algo por el tema de la comunidad [...] Nuestro modelo tiene como objetivo un impacto social, no nada más tener un buen negocio, y las dos cosas se van dando".

El programa trabaja de la mano con ARU y ha implementado su metodología, la cual se denomina Regeneración Urbana con Participación Social (RUPS), basada en cuatro pilares fundamentales:

HAZLO
BIEN
DE
RAÍZ

ASOCIATE A

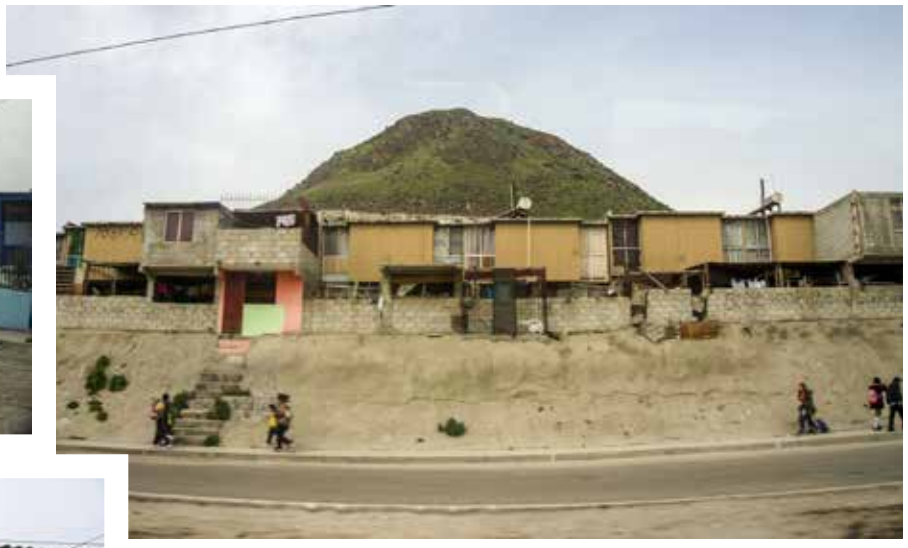
A.M.P.I.

Asociación Mexicana de
Profesionales Inmobiliarios, A.C.

SOMOS LA RED QUE DA PRESTIGIO
A LOS PROFESIONALES INMOBILIARIOS

DESCUENTOS EN CAPACITACIÓN
CONSTANCIA Y MEMBRESÍA
RED DE NEGOCIO
EVENTOS GREMIALES

CONTÁCTANOS: ampi.org | (55) 5566 4260



1) **Intervención por polígonos o territorios delimitados**, esto con la intención de poder generar lazos comunitarios.
2) **Acciones de mejora** diseñadas con base en las necesidades percibidas de los habitantes y fundamentadas en diagnósticos completos.
3) **Acciones integrales** acordadas e implementadas a través de cooperación multisector; es decir, con el involucramiento de distintos actores sociales tanto públicos como privados.
4) **Financiamiento;** reconociendo las aportaciones locales, públicas y privadas.

Cabe destacar que el programa cuenta con más de 60 aliados estratégicos, tanto de la sociedad civil, instituciones de gobierno en los diferentes niveles, además de instituciones privadas, empresas y locatarios. "Tiene que haber alguien que sea el nodo de coordinación entre público y privado, entre vecinos y gobierno municipal, no se puede dar solo. En esencia nuestro modelo crea una empresa de impacto social que es la que se encarga de unir los esfuerzos de todos los demás, eso es lo más importante que podemos plantear, no es menor que en la práctica hemos creado un mercado secundario", expresa Díaz.

Una de las propuestas que el programa le quiere hacer al director del Infonavit es que califique la calidad de cartera vencida de los desarrolladores, porque eso será un síntoma claro de la calidad de las casas que se están vendiendo. Además, de celebrar que la institución pueda establecer estándares claros en la recuperación de vivienda abandonada, ya que eso permitirá que cada vez sean más los que se sumen a ese mercado secundario. "Cuando llegó Carlos Martínez al Infonavit suspendió las subastas de casas y cuando lo hizo dijo que iba a revisar lo que había funcionado y lo que no en los últimos siete años. Yo soy de la opinión que está muy bien; lo que yo no sabía es que de todas las casas que se han subastado el índice de re-abandono llega a ser del 30 por ciento" por lo tanto insiste José Antonio Díaz que es necesario adoptar un modelo como el que ellos implementan.

Otro mensaje que tienen para el instituto es que implemente buenas prácticas de originación de crédito. "Realmente el modelo de la vivienda de alto volumen de interés social nunca cuidó la calidad de la originación del crédito hipotecario, al grado que cuando el abandono de vivienda empezó, hace 15 años, las grandes empresas constructoras de interés social contrataban asesores de ventas que les decían a las personas cuál era la casa que les tocaba. A Víctor Borrás, al frente del Infonavit, le llevó 10 años entender que tenía que educar al vendedor y explicarle que las personas podían comprar su casa donde quisieran", ese vicio es algo que se tiene que romper enfatiza el empresario José Antonio.

Por último agrega que "...el Secretario de Roman Meyer, ya lo puso bien claro en la agenda, esto no es de vivienda, esto es de familias. Esto no es de construcción de ladrillos, esto es de comunidades. Cuando entra el nuevo gobierno y centra la discusión en las familias creo que se está haciendo un gran acierto, pero hay que instrumentar, hay que ver cómo se hace. De ahí que se requiere de un modelo de negocio de impacto social donde nos inviten a las empresas a trabajar en conjunto con el gobierno e instituciones".

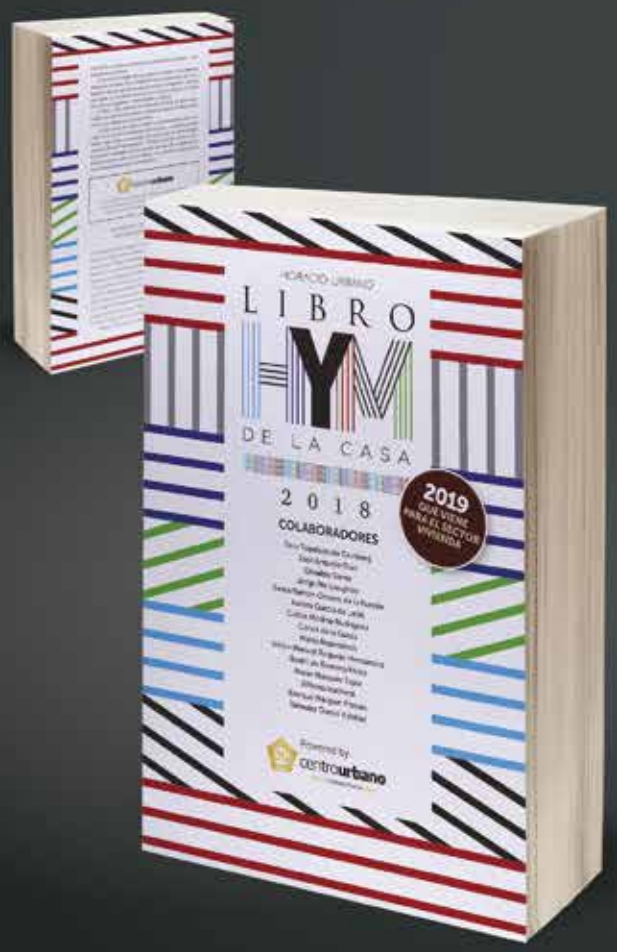
centrourbano
www.centrourbano.com

CUMPLIMOS 20 AÑOS

Y LO CELEBRAMOS CON LA

PUBLICACIÓN DE LA

XVIII edición de nuestro libro Hombres y Mujeres de la Casa



Y LA TERCERA

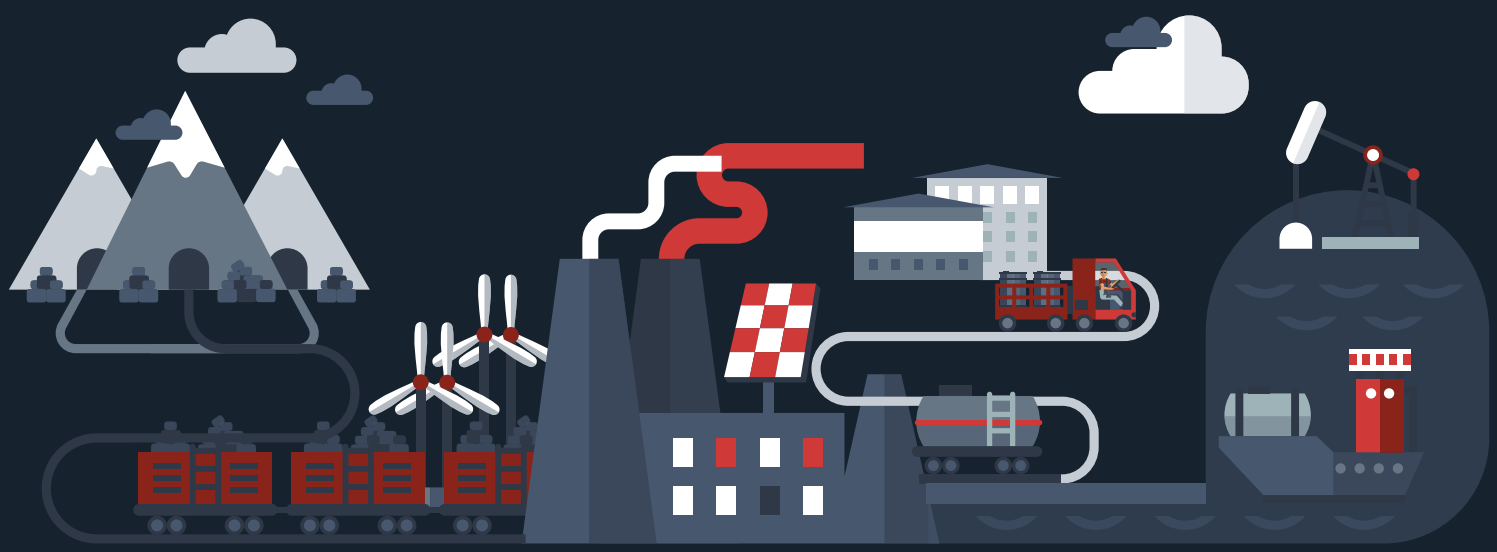
temporada de nuestra serie de televisión

sky Totalplay MEGACABLE izzi

CONTACTO: relacionespublicas@centrourbano.com

MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL 1T 2019

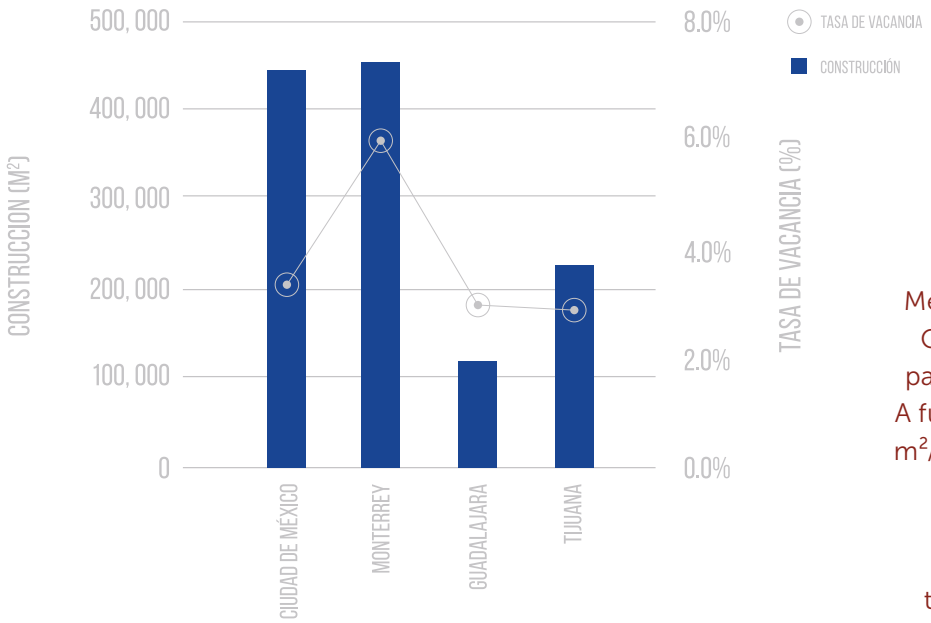
Por Rosa Blanco Carnero,
Analista de Investigación de Solili



Al cierre del primer trimestre del 2019 se vislumbran las primeras señales de cómo el mercado industrial reaccionó con confianza ante los nuevos retos que suponía el inicio de una nueva administración federal y el desempeño de la demanda interna de México y nuestro principal socio comercial, Estados Unidos.

En este sentido, de acuerdo a los datos de la plataforma Solili, los indicadores del mercado inmobiliario industrial para las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Tijuana reportan comportamientos positivos, con una demanda sostenida en la mayoría de los mercados, tasas de disponibilidad sanas, precios estables y actividad de construcción al alza.

Las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Tijuana reportan comportamientos positivos, con una demanda sostenida en la mayoría de los mercados.



El promedio de los precios de renta en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México para espacios clase A fue de $5.33 USD/m²/mes, reportando un repunte de 35 centavos de dólar respecto al trimestre anterior.

Zona Metropolitana de la Ciudad de México

El mercado inmobiliario industrial de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) reportó una tasa de vacancia de 3.4%, específicamente en el segmento de bodegas tipificadas como clase A, de las cuales el 50% del total la concentra el corredor de Tepotzotlán.

El promedio de los precios de renta en la ZMCM para espacios clase A fue de $5.33 USD/m²/mes, reportando un repunte de 35 centavos de dólar respecto al trimestre anterior. La baja disponibilidad que el mercado señala y el dinamismo que tuvo la absorción durante el primer cuarto del año hizo que los desarrolladores optaran por incrementar ligeramente los precios.

La actividad de nuevos proyectos clase A que iniciaron construcción durante el trimestre mantuvo un repunte del 10% de lo reportado al cierre del 2018, culminando con una cifra total de 240 mil m², de los cuales el 95% corresponden a espacios especulativos. Por su parte la construcción total que el mercado reporta es de 445 mil m², de los cuales se espera que alrededor de 250 mil m² pasen a formar parte del inventario el próximo trimestre.

En temas de comercialización de espacio industrial, durante este primer trimestre del año se rentaron un total de 232,463 m², reportando cifras similares a lo del primer trimestre del año anterior. Los corredores con la mayor actividad fueron Tepotzotlán con más del 50% del total y Cuautitlán con 62 mil metros rentados. El dinamismo que estos corredores reportan se debe a que aquí se concentra la mayoría de la disponibilidad y los proyectos de mayor envergadura.

Monterrey

Monterrey con un inventario industrial que concentra el 70% del total en los corredores de Apodaca, Ciénega de Flores y Guadalupe, registró un precio de renta promedio al cierre del 1T 2019 de $4.22 USD/m²/mes y una tasa de vacancia de 6.0%, en naves industriales de clase A y B.

En los últimos trimestres, la actividad de construcción ha presentado crecimientos sostenidos y actualmente es el mercado a nivel nacional que cuenta con el mayor volumen de metros cuadrados en desarrollo, alcanzado una cifra de 443 mil m². El corredor Apodaca lidera con 50% el volumen de construcción de naves industriales, con un total de 221 mil m², al cierre del 1T 2019. De las 39 nuevas edificaciones industriales en construcción destaca un BTS en Prologis Park Apodaca que representa, en una sola operación, el 12% del total en construcción. Igualmente, sobresale la construcción de 5 naves industriales ubicadas en Apodaca y Escobedo que superan de manera individual los 20 mil m². Durante el 1T 2019 alrededor de 200 mil m² empezaron construcción y se estima que para el próximo trimestre 165 mil metros sean terminados.

La actividad de arrendamiento alcanzó una cifra de 143 mil m², impulsada por transacciones de espacios hechos a la medida (BTS).

Monterrey registró un precio de renta promedio al cierre del 1T 2019 de $4.22 USD/m²/mes y una tasa de vacancia de 6.0%, en naves industriales de clase A y B.

Guadalajara

Guadalajara cerró el 1T 2019 con una tasa de vacancia de 2.8%, registrando una de las más bajas de los mercados industriales de México. La vacancia en Guadalajara se ubica principalmente en el corredor de El Salto previendo que este comportamiento se mantenga durante este año ya que es en éste corredor donde se concentra la construcción.

El indicador que más destacó este trimestre en Guadalajara fue la actividad de construcción de naves clase A, reportando un incremento fuerte, ya que de los 120 mil metros cuadrados totales de construcción que existen en ese mercado, casi el 60% inició construcción este trimestre, todas en el corredor de El Salto. El incremento en la construcción es debido a la escasa vacancia, por lo que con el fin de colocar mayor oferta de metros en el mercado, los desarrolladores de la ciudad están arrancando nuevos edificios industriales especulativos.

Por su parte, los precios de renta de naves industriales en Guadalajara que en promedio rondan $4.57 USD/m^2/mes, son reflejo de un mercado donde coexiste una vacancia promedio baja y una demanda sostenida.

> Guadalajara cerró el 1T 2019 con una tasa de vacancia de 2.8%, registrando una de las más bajas de los mercados industriales de México

> Tijuana registró para el cierre del 1T 2019 una vacancia en el orden del 2.6% en espacios de clase A, B y C.

Tijuana

El mercado industrial de Tijuana, el segundo de importancia en el norte del país, registró para el cierre del 1T 2019 una vacancia en el orden del 2.6% en espacios de clase A, B y C. Asimismo, el precio de renta promedio de la ciudad cerró en $4.72 USD/m^2/mes, precio similar a los reportados en los últimos trimestres del año anterior.

Un total de 9 naves industriales iniciaron construcción este trimestre en Tijuana sumando 60 mil m^2 a la construcción, la cual totaliza con una cifra de 226 mil metros.

La demanda de espacio industrial en la ciudad durante este trimestre fue de casi 100 mil metros cuadrados, de los cuales empresas de manufactura y logística fueron los principales clientes.

El sector inmobiliario industrial en México, durante el último año ha sorteado diferentes coyunturas, tales como las recientes elecciones federales, la firma del T-MEC, la volatilidad del tipo de cambio, entre otras, a pesar de ello los indicadores de mercado durante el inicio de año parecen apuntar a que el camino se mantiene despejado y el panorama seguirá siendo alentador.

Por su parte, los desarrolladores de espacio industrial mantienen sus perspectivas positivas en el corto plazo, prueba de ellos es el gran número de nuevos proyectos especulativos que han detonado en los mercados a lo largo del país, considerando que los nuevos tratados comerciales con el extranjero y la dinámica económica interna del país son propicios para que el crecimiento inmobiliario se sostenga en los meses venideros.

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

MÉXICO
en las Grandes Ligas
El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo.

21, 22 y 23 de mayo 2019
Mazatlán International Center,
Mazatlán, Sinaloa

MEXICO
in the Big Leagues
Tourism as Platform of Leadership and Development.

May 21st, 22nd & 23rd 2019
Mazatlán International Center,
Mazatlán, Sinaloa

2° FORO del PACÍFICO
en Mercadotecnia y Ventas
Dentro del marco de la XXXIII Convención Anual AMDETUR
COSTA PACIFICO
CLUBES VACACIONALES DE SINALOA

23 y 24 de mayo ı May 23rd & 24th

2019 AMDETUR Awards "La Palmera de Oro"

www.amdetur.org.mx

/amdeturmx @AMDETUR

Mercado Andares en Guadalajara

un Food Hall

que no le pide nada a Chelsea Market

Nueva York

Los mercados gourmet contemporáneos, también conocidos como «food halls» a nivel mundial están arrasando como destinos gastronómicos sociales en los centros comerciales. Bienvenidos a Mercado Andares.

Por **Amal Mohamed**
Future Design en Mero Mole

Guadalajara es la ciudad de la República Mexicana que se atreve, su público es exigente: pide valor por dinero, sabor e innovación al mismo tiempo. Alejandro De La Torre, Director General de Andares, dice que el éxito de los chefs tapatíos es gracias al apoyo y exigencia del público: "hay propuestas auténticas y la gente siempre responderá positivamente a una marca hecha con originalidad y carácter". Cuando la vara es alta la diferenciación es ruda.

Palreal es uno de los restaurantes tapatíos protagonistas teniendo a Fabián Delgado de chef, restaurante sugerido dentro de la guía México Gastronómico 2019 y nominado como mejor concepto para los Gourmet Awards 2018. Palreal es un patio que sirve comida cotidiana con acentos de Guadalajara, especializado en café y distintos métodos de extracción, este restaurante ya forma parte de la comunidad gastronómica ahora en Mercado Andares dentro del Centro Comercial Andares construido por Sordo Arquitectos; uso mixto de 13 hectáreas en el corazón del mayor ingreso *per cápita* en Guadalajara (Zapopan).

Mercado Andares:
el destino gastronómico casual que compite a nivel internacional con food halls como El Mercado de San Miguel

El complejo ya tenía un recorrido gastronómico selecto: Paseo Andares, andador de restaurantes y terrazas *fine casual* de la talla de La Docena con Tomás Bermúdez. 'Vamos a celebrar la buena vida' es la bandera del *food hall* de 3,000 m². Mercado Andares, siendo la antítesis de cualquier *food court*, es un destino enfocado a un público *millennia*l que busca conveniencia, pero con una experiencia diseñada en el recorrido. El complejo Andares consta de 50,000 m² de oficina; es decir, 25,000 personas van a trabajar diario y todas ellas están buscando una oferta para comer y beber práctica.

"La rotación del mercado es de dos a tres vueltas, en promedio genera tráfico de 1,500 personas al día. Originalmente el proyecto sería una tienda de muebles, pero no nos generaría ese tráfico, era sólo una renta segura sin riesgo y nada innovador. Romper y crear nuevas tendencias es lo que tratamos de hacer. Valió la pena el esfuerzo de Mero Mole y 3.14. "

– Alejandro De La Torre, Mercado Andares

Los diseñadores de la experiencia:
interiorismo y tenant mix

Entre 3.14, despacho de arquitectura e interiorismo y Mero Mole, creamos la estrategia experiencial y de diseño de Andares en sinergia. La intención era crear un espacio que enalteciera el buen vivir en una atmósfera informal. Las marcas de antaño se tomaban demasiado en serio, nuestra propuesta fue reunir en un mismo lugar marcas divertidas con quienes el público ya se identificaba y celebrar la vida a través del diseño del espacio. ¿La receta secreta? Unir una selección de propuestas gastronómicas locales con un interiorismo fresco y modulado a la par de optimizar el modelo de negocio para los desarrolladores.

Mercado Andares tiene cerca de 20 ofertas gastronómicas distintas y todas las categorías de restaurantes para diversas ocasiones de consumo en un solo lugar: desde un café para llevar hasta compra de productos especializados gourmet. Ofrece una mezcla de centros de consumo de servicio rápido y también de servicio completo con un ensamble de marcas poderoso y fresco que va desde Palreal, Puercoespada, Lupes BBQ y Jolly Molly, Un gran acierto, según Alejandro, fue el acomodo de los giros: "la manera en la que están organizados genera flujo todo el día". No se considera que haya un protagonista, pero las marcas que generan más flujo son Caserol, por el tamaño y su mezcla de *deli* con *retail*, Lupes BBQ, Trip's Burger, Mesa 1, Farina 00 y Onigiri.

"No fue fácil la comercialización porque muchos tenían sólo un restaurante y no tenían la idea de crecer con más, pero llegamos a acuerdos interesantes y los resultados, desde la apertura, a estos tres meses han sido por arriba de las expectativas."

– Alejandro De La Torre, Mercado Andares

Arquitectura disruptiva del modelo de negocio

Un *food hall* es una fuente de ingreso más alta que la de un *food court*, además de tener mayor *glamour*, el precio por m² se eleva por ser un destino más que una necesidad, también incrementa porque existe un diseño tanto de interiorismo como de experiencias. Entre más área rentable más caro es el m² y eso genera un modelo de negocio atractivo. Un *food court* tiene en promedio 30-35% de área rentable o GLA (*Gross Leasable Area*), en un *food hall* existen modelos de negocio donde se llega hasta un 45-50% de GLA. Para Mercado Andares, se aumentó el GLA creando más área con un paso de gato; un andador elevado que funciona como área de servicio operativa para que los proveedores puedan surtir cada local desde las alturas.

"El GLA estaba en un 50% sin paso de gato y con este tipo de arquitectura disruptiva del modelo de negocio lo hemos llevado hasta un 60% a partir de la necesidad de incrementar la rentabilidad.".

– Rodrigo Vargas, CEO de Mero Mole

¿Ya conoces Andares? No importa si es de desayuno, un café de paso, un trago después del trabajo, una comida de fin de semana con la familia. Mercado Andares te espera con la mesa puesta. Visítalo en esquina de Paseo Andares y Boulevard Puerta de Hierro.

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

5 ABIERTO DE POLO CARIBE MEXICANO

RIVIERA MAYA & CANCUN

SAVE THE DATE

ABR 06 2019

FIP

CONADE

Desfile de modas | Pabellón Gastronómico | Rifas VIP | Concurso de sombreros | kid's club | Exhibición de carros

bienvenido@inmediagroup.com.mx

VIDEO EXPERIENCIA EN EL REAL ESTATE

Los primeros en implementar el video en la promoción fueron las inmobiliarias consolidadas, aquellas que contaban con los recursos para la grabación y edición de los vídeos.

Por: Arturo González García y Juan Carlos Valencia Cid
Pulso Inmobiliario

Los medios tecnológicos han revolucionado la mayoría de las profesiones, haciéndolas más sencillas, exactas o rápidas; el sector inmobiliario no es la excepción; constantemente vemos a los agentes inmobiliarios portar tablets, smartphones o laptops y en estos dispositivos contar con herramientas como un CRM o una plataforma de Crowdfunding. La realidad es que quien no adopta los sistemas tecnológicos en su profesión se está rezagado a un nicho de mercado cada vez menor.

La promoción de propiedades es un tema fundamental en el hacer de los agentes inmobiliarios, anteriormente bastaba con buenos métodos de negociación y prospección como el *cambaceo* o la *siembra,* donde constantemente el agente recorría zonas delimitadas por calles o colonias en busca de anuncios sobre la venta de bienes inmuebles, hoy cada vez es menor esta tendencia. Bien es cierto, que actualmente no se imagina un negocio inmobiliario digital en su totalidad; por ejemplo, en México siguen siendo necesarias las figuras del notario público y asesor inmobiliario para la culminación de una operación; sin embargo, en su origen: la promoción de inmuebles, si se está adoptando cada vez más la tecnología.

La prospección ha tomado nuevos rumbos combinado con el 'apogeo' de las redes sociales y los sitios web, ahora es común que las inmobiliarias y los agentes cuenten con *fan pages,* donde se aprovechan al máximo las conexiones en redes sociales para promocionar las propiedades que tengan en su inventario. El *boom* de estas prácticas se dio entre los años 2010 y 2012, donde el diseño gráfico era una de las mejores herramientas para promover un bien inmueble a través de un banner al que se le agregaba distintivos de la inmobiliaria.

La evolución es constante; diseñadores, abogados, psicólogos, ingenieros, arquitectos, todos coinciden al opinar que la tecnología avanza más rápido de lo que nosotros podemos adoptarla, es el mismo caso en el ramo inmobiliario. Cuando parecía que el mercado había encontrado una uniformidad de promoción de los inmuebles con los banners en redes sociales y sitios web, entonces aparecieron algunos innovadores que se atrevieron a producir pequeños videos con tomas de alto impacto. Los primeros en implementar este tipo de material fueron las inmobiliarias consolidadas, aquellas que contaban con los recursos para la grabación y edición de los vídeos.

El recorrido virtual es auténticamente una experiencia que se le ofrece al potencial cliente para mostrarle hasta el más mínimo detalle de la propiedad a través de esta tecnología; se pueden usar complementos como las gafas de realidad virtual para un auténtico impacto, dando la sensación de que el usuario realmente se encuentra en el interior de la propiedad. Una ventaja de este software es el ahorro de costos, evitando el traslado de los agentes inmobiliarios a mostrar la propiedad en un primer momento a clientes que posiblemente no les agrade el interior, otra es una mayor exposición e impacto a comparación de otras propiedades o inmobiliarias similares que no cuentan con esta tecnología. Para su producción es necesario equipo especializado, como una cámara 360º de alta definición y un software que permita la posibilidad de acoplar las tomas en un solo recorrido. Actualmente sigue en proceso, está tecnología sólo está reservada para grandes y costosas propiedades donde la comisión por el trabajo es de una gran cantidad.

El dron, ha tomado especial relevancia en los últimos meses y debe su éxito a las atractivas tomas que realiza.

El *know how* de estos vídeos era sencillo, colocaban las mejores tomas en los primeros segundos para atraer la atención de los espectadores que se encontraban el vídeo en la sección de inicio de sus redes sociales, después mostraban las características del inmueble mientras de fondo se amenizaba con tomas del lugar, dejando al último los datos de contacto. Era normal que la persona que vio todo el vídeo era porque le interesaba la propiedad.

Mientras que las pequeñas y medianas inmobiliarias se esforzaron en crear vídeos a partir de fotografías e imágenes de *stock,* lo que a menudo conllevaba un menor impacto frente a los realizado con equipo profesional, donde hoy en día destacan las tomas realizadas en el vuelo de un *dron.*

Este complemento, el *dron,* ha toma especial relevancia en los últimos meses y debe su éxito a las atractivas tomas que realiza. Contar con un dispositivo aéreo de fácil manejo y con cámaras de alta definición son elementos necesarios para una productora de vídeos enfocada al sector inmobiliario, ya que las tomas obtenidas con esta herramienta son atractivas para los potenciales clientes debido a que se ubica en su totalidad el lugar donde se encuentra el bien inmueble, otorgando mayor certeza de las medidas y apariencia del patrimonio, y generando una mayor expectación para aquellos que verdaderamente se encuentren interesados en el inmueble.

Como se dijo antes, la tecnología avanza a pasos agigantados y la mayoría de las inmobiliarias aún no implementan nuevas forma de promover inmuebles, como lo es el video experiencias, con los recorridos virtuales que es lo más novedoso en el Real Estate.

El recorrido virtual es auténticamente una experiencia que se le ofrece al potencial cliente para mostrarle hasta el más mínimo detalle de la propiedad.

Sin embargo, el futuro está alcanzando a todos los nichos de negocio y la promoción de los inmuebles es cada vez menor en lo que respecta a banners, rótulos y *flyers,* recordemos que numerosas campañas de protección ambiental han condenado el uso masivo de medios impresos, por ello el uso de los medios digitales también es una gran opción para mantener nuestro planeta, haciendo frente a la tala desmedida para dejar de utilizar papel que simplemente termina en el basurero, ya que resulta poco atractivo para los consumidores.

Existen numerosas herramientas que nos pueden simplificar la tarea de realizar un vídeo como las transiciones que nos otorga Google Earth para ubicar un predio en el espacio territorial o mediante programas gratuitos que ya cuentan con una *suite* de efectos y música lista para ocupar en la realización de tu vídeo totalmente libre de derechos, pero la mejor recomendación es la contratación de personal especializado; carreras como Diseño Gráfico o Ciencias de la Comunicación son las idóneas para la realización de este material con técnicas de edición adecuadas y con la capacidad de ubicar las necesidades del potencial comprador o arrendatario de la propiedad.

El último punto que queremos exponer es la segmentación de la audiencia, ya sea que tengamos la posibilidad de producir recorridos virtuales, vídeos profesionales, GIF's o banners para promover una propiedad, es importante segmentar a nuestra audiencia y más si deseamos invertir en la realización de campañas; no es adecuado que el vídeo aparezca en el inicio de niños de 12 a 15 años, ya que no es un público potencial para la contratación de nuestros servicios, lo ideal es que tengamos la atención del público objetivo adecuado, es decir personas de entre 24 a 40 años con cierta capacidad económica. Mediante estas recomendaciones se logrará llegar a quien nosotros queremos y consideramos como potenciales clientes.

El vídeo en el mercado inmobiliario es un método de promoción al que se necesita invertir cierto capital, pero que sabiendo utilizarlo para propiedades especiales y encontrando al público ideal segmentado, será un material completamente redituable.

Es necesario considerar el tiempo que presupone la realización de un vídeo; asimismo, si se cuenta con un extraordinario material del inmueble no habrá necesidad de atender a clientes no aptos para la propiedad. Mediante el internet podemos llegar a un segmento más preciso que con cualquier otro método de promoción. Lo que no es ideal, es la realización de un vídeo para una propiedad a buen costo, en una zona popular, que consideremos que se venderá a corto plazo.

Las tendencias son claras, mañana es seguro que avanzará la tecnología, pero nuestro trabajo como profesionales es encontrarnos a la vanguardia del nicho de negocio al que nos enfocamos y nunca quedarnos rezagados, siempre atreverse a capacitarse para cubrir las necesidades del sector.

El vídeo en el mercado inmobiliario es un método de promoción al que se necesita invertir cierto capital, pero que sabiendo utilizarlo para propiedades especiales y encontrando al público ideal segmentado, será un material completamente redituable.

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

Pulso LEARNING

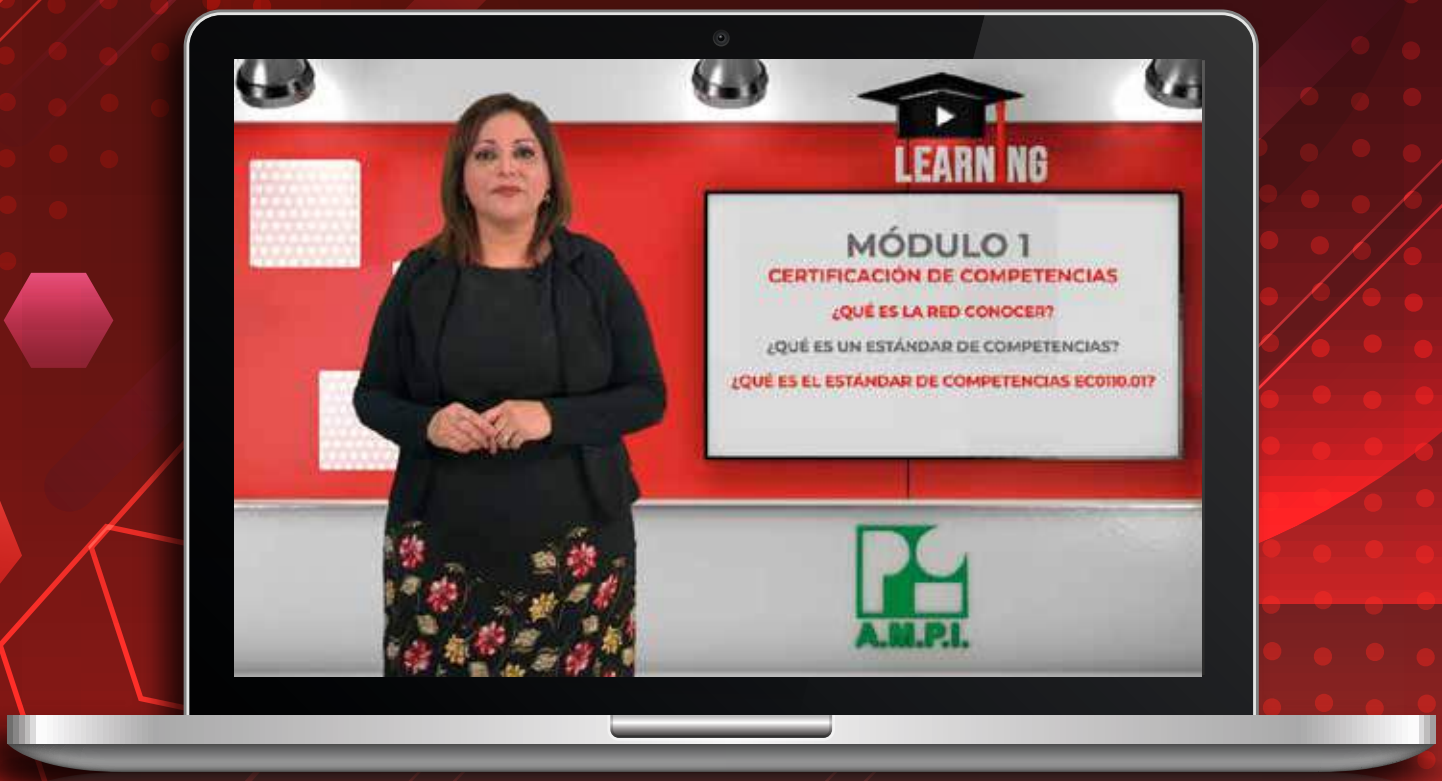
¡Ahora Pulso te capacita donde quiera que estés!

Sólo entra a nuestra página:

learn.pulsoinmobiliariotv.mx

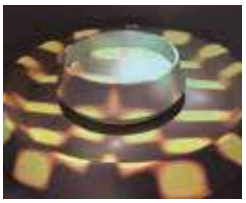
¡Y encuentra los mejores cursos!

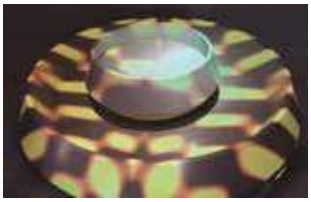
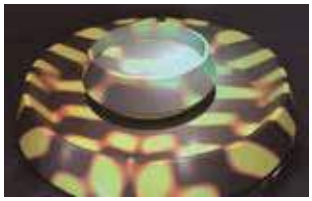
#YoMeCapacitoEnPulsoInmobiliario



TEMPLO: luces en la ARQUITECTURA

Por Por Rubi Tapia
rubi.tapia@inmobiliare.com



Exhibiciones de diseño de interiores, escultura, fotografía, pintura, video, así como instalaciones de artistas contemporáneos y modernos, son parte de lo que se presenta en la feria de arte Zona Maco, evento que se realiza dos veces al año.

Entre las firmas que estuvieron en la primera edición de 2019 se encontraba Ambiance, marca dedicada a unir el arte y la innovación en el diseño del mobiliario de baño, quien presentó una pieza llamada *Templo*, cuyo concepto se inspira en lo zen, atemporal, minimalista y moderno. Muestra al baño como un lugar relajante, único y especial.

El arquitecto encargado de realizar la obra, Camilo Moreno, comentó en entrevista exclusiva para Inmobiliare, que la instalación es el regreso a los orígenes, es decir, lo sencillo. Plasma la pureza a partir de un juego de luces sobre la escultura, con lo cual genera un espacio de contemplación.

La pieza refleja la admiración que Moreno tiene por el fallecido Ingeniero y Arquitecto, Luis Barragán, ya que éste utilizaba en sus proyectos los colores de la luz natural y artificial (directa o indirecta, reflejada o filtrada), tal como se utiliza en *Templo*. "Es un arquitecto muy espiritual y logró durante su carrera transmitir de forma única el uso de la luz y los contrastes en los espacios".

Camilo Moreno es egresado de la Universidad La Salle, descendiente de familia venezolana y mexicana. Desde pequeño, el arte para proyectar, diseñar y construir edificios estuvo presente, ya que proviene de una familia de arquitectos, lo que fue un parteaguas para que él decidiera estudiar la licenciatura en arquitectura.

Para él la arquitectura es algo que va cambiando y evolucionando, "yo creo que en este momento todos los arquitectos nos estamos adaptando a esta tendencia tecnológica conceptuada, donde las cosas se mueven sumamente rápido, y bueno eso ya es de por sí un gran reto porque tenemos que entender la arquitectura de otra manera, yo creo que eso es lo principal, una conciencia que estamos tratando de generar".

"COMO ARQUITECTO UNO SIEMPRE ESTÁ DISEÑANDO Y CONSTRUYENDO, NOS MANTENEMOS CREATIVOS EN TODO MOMENTO PORQUE DE AHÍ NACEN LAS INSPIRACIONES".

CAMILO MORENO

Trabajó en Arquitours Mx, Sanchez Arquitectos, Centro de Colaboración Arquitectónica y Práctica de Arquitectura. En 2015 decidió fundar en colaboración el *Taller Lateral,* con el que han desarrollado más de 10 proyectos, como escuelas bancarias y centros comerciales.

Actualmente, *Taller Lateral* está desarrollando proyectos en la Ciudad de México, Aguascalientes, Mérida, Guadalajara, Oaxaca y Puerto Escondido, solo por mencionar algunos, "estamos enfocados en garantizar la mejor calidad en los espacios [...] Como arquitectos trabajamos principalmente en el diseño, tratamos de proponer y llegar a las mejores soluciones para garantizar el bienestar y la calidad de vida de las personas".

5 LIBROS

#InmobiliareRecomienda

Una selección de textos enfocados en diseño y arquitectura, lo cuales exploran la imaginación creativa aplicada en la construcción.

HOUSES: EXTRAORDINARY LIVING

Explora la imaginación creativa de cientos de arquitectos de fama internacional, celebrando la increíble diversidad, belleza y diseño de la casa habitación desde principios del siglo XXI.

Concebido y editado por Phaidon Editors, 2019

GUÍA LEGORRETA

Esta guía de arquitectura sobre el trabajo de Legorreta hace un recorrido de sus obras dispersas en las ciudades mexicanas, destacando la obra de uno de los despachos más importantes del panorama nacional.

Miquel Adrià, Arquine, 2019

RUIN AND REDEMPTION IN ARCHITECTURE

Captura el impresionante drama de los espacios abandonados, olvidados y en ruinas, así como el ingenio de su transformación por parte de algunos de los más grandes arquitectos de los siglos XX y XXI.

Dan Barasch, Phaidon, 2019

BRICK, MINI FORMAT

Presenta 180 ejemplos diversos y fascinantes de la arquitectura con ladrillo, uno de los materiales de construcción más conocido en el mundo. Ilustra cómo este material ha sido un elemento arquitectónico durante siglos.

William Hall, Phaidon, 2019

REDENSIFICACIÓN URBANA

Reúne 32 propuestas de vivienda vertical en distintas zonas metropolitanas de México, las cuales forman parte del programa de investigación Redensificación Urbana, desarrollado en el Centro Integral de Desarrollo Social (CIDS) del Infonavit.

David Penchyna, Carlos Zedillo, Arquine, 2019

SUSCRÍBETE

INM•BILIARE

LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Todo lo que quieres saber sobre inversión inmobiliaria
con los proyectos más rentables del sector.

Costo por año:

$650.00
+ I.V.A.

T: +52 55 55147914
suscripciones@inmobiliare.com

Realiza tu depósito en:

Banco: HSBC
Cuenta: 4038277406
Sucursal: 1920
Clabe: 021180040382774065
Beneficiario: Editorial Mexicana de Impresos, S.A. de C.V.

Agenda
Eventos del Real Estate

FEICON BATIMAT
REFERÊNCIA QUE INSPIRA CONSTRUÇÃO QUE TRANSFORMA

9 al 12 de abril 2019
FEICON BATIMAT
São Paulo, Brasil
https://www.feicon.com.br/

2 y 3 de mayo, 2019
Real Estate Business Summit Guadalajara
Jalisco, México
http://inmobiliare.com/guadalajara/

2ND ANNUAL Real Estate BUSINESS SUMMIT GUADALAJARA 2019

13 y 14 de mayo, 2019
Future PROPTECH
Sede: Londres, Inglaterra
https://futureproptech.co.uk/

FUTURE PropTech

14 al 19 de mayo, 2019
EXPOCONSTRUCCIÓN Y EXPODISEÑO
Sede: Bogotá, Colombia
https://expoconstruccionyexpodiseno.com/

XIV expoconstrucción expodiseño 2017 feria internacional

15 al 16 de mayo, 2019
REAL ESTATE EXPO
Sede: Tampere, Finlandia
https://www.easyfairs.com/real-estate-expo-2019/
real-estate-expo-2019/

REAL ESTATE EXPO

14 al 17 de mayo, 2019
BB CONSTRUMAT'19
Sede: Barcelona, España
http://www.construmat.com/home

Barcelona Building Construmat

14 y 15 de mayo, 2019

The Construction Summit Guadalajara
Sede: Jalisco, México
https://theconstructionsummit.com.mx/

14 al 17 de mayo, 2019

WorldBuild Kiev
Sede: Kiev, Ucrania
https://www.tradefairdates.com/WorldBuild-M1426/Kiev.html

20 al 22 de mayo, 2019

14° Summit de Capital Privado de la AMEXCAP
Sede: CDMX, México
https://amexcap.com/eventos/

21 al 22 de mayo, 2019

HOLA Hotel Opportunities Latin America
Sede: Miami, Estados Unidos
https://www.holaconference.com/

22 al 25 de mayo, 2019

BATEV19
Sede: Buenos Aires, Argentina
https://www.batev.com.ar/visitantes

21 al 23 de mayo, 2019

XXXIII Convención Anual & 29ª Expo AMDETUR
Sede: Sinaloa, México
http://amdetur.org.mx/33-convencion-2019/

23 y 24 de mayo, 2019

Real Estate Business Summit Monterrey
Sede: Nuevo León, México
http://inmobiliare.com/monterrey/

23 al 25 de mayo, 2019

Habitat Expo 19
Sede: CDMX, México
https://www.habitatexpo.com/

28 al 30 de mayo, 2019

ICCI 25th International Energy & Environment Fair & Conference
Sede: Estambul, Turquía
http://www.icci.com.tr/en

29 al 31 de mayo, 2019

SIMAPRO Salón Inmobiliario Internacional de Madrid
Sede: Madrid, España
https://simaexpo.com/

20 y 21 de junio, 2019

Real Estate Business Summit Baja California
Sede: Baja California, México
http://inmobiliare.com/baja-california/

¿CONOCES A COLLIERS?

Colliers INTERNATIONAL

Somos especialistas en asesoría, comercialización y servicios inmobiliarios, líderes a nivel global.
Estamos comprometidos con el éxito del negocio de cada uno de nuestros clientes, convirtiéndonos en su socio estratégico y anticipando sus necesidades.

UBICACIONES

CIUDAD DE MÉXICO
T.+(55) 5209 3636

MONTERREY
T.+ (81) 8363 5330

GUADALAJARA
T.+ (33) 3001 4000

QUERÉTARO
T.+ (442) 215 1586

CIUDAD JUÁREZ
T.+ (656) 611 0100

TIJUANA
T.+ (664) 684 2434

PUEBLA T.+ (222) 402 3241

PÁGINA WEB:
www.colliers.com

REDES SOCIALES
@ColliersMexico

CONTACTO
T. 01 800 841 8622

E-MAIL
contacto.colliers@colliers.com

SERVICIOS INTEGRALES

- REPRESENTACIÓN DE PROPIETARIOS
- REPRESENTACIÓN DE USUARIOS
- CONSULTORÍA Y VALUACIÓN
- SERVICIOS DE INVERSIÓN
- ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES
- ADMINISTRACIÓN DE INSTALACIONES
- ASESORÍA EN ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA
- CONSULTORÍA EN SERVICIOS DE SUSTENTABILIDAD
- GESTIÓN DE PROYECTOS
- ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS
- SOLUCIONES CORPORATIVAS
- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

EXCELENCIA

Conocimiento del mercado inmobiliario

Talento **especializado**

Plataformas **tecnológicas**

Consultoría **estratégica**

"Complejo icónico que revoluciona Interlomas"

CORPORATIVO PALMAS UNO

Desarrollo de usos **Mixtos** con oficinas **clase A+** y componente comercial

Oficinas en Venta desde **50 m²**
Plantas tipo **2,000 m²**

Roof Garden y Lobby con acabados de Lujo

Oficinas en **Venta y Renta**

Colliers INTERNATIONAL
www.colliers.com

TRANSFORMAMOS VENTAJAS INMOBILIARIAS EN VENTAJAS REALES

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?

Torre Virreyes, Pedregal #24, Piso 17, Lomas de Chapultepec | T. + (55) 5284 0000

www.cbre.com.mx @CBREMexico CBRE México

CBRE Build on Advantage

Colliers INTERNATIONAL

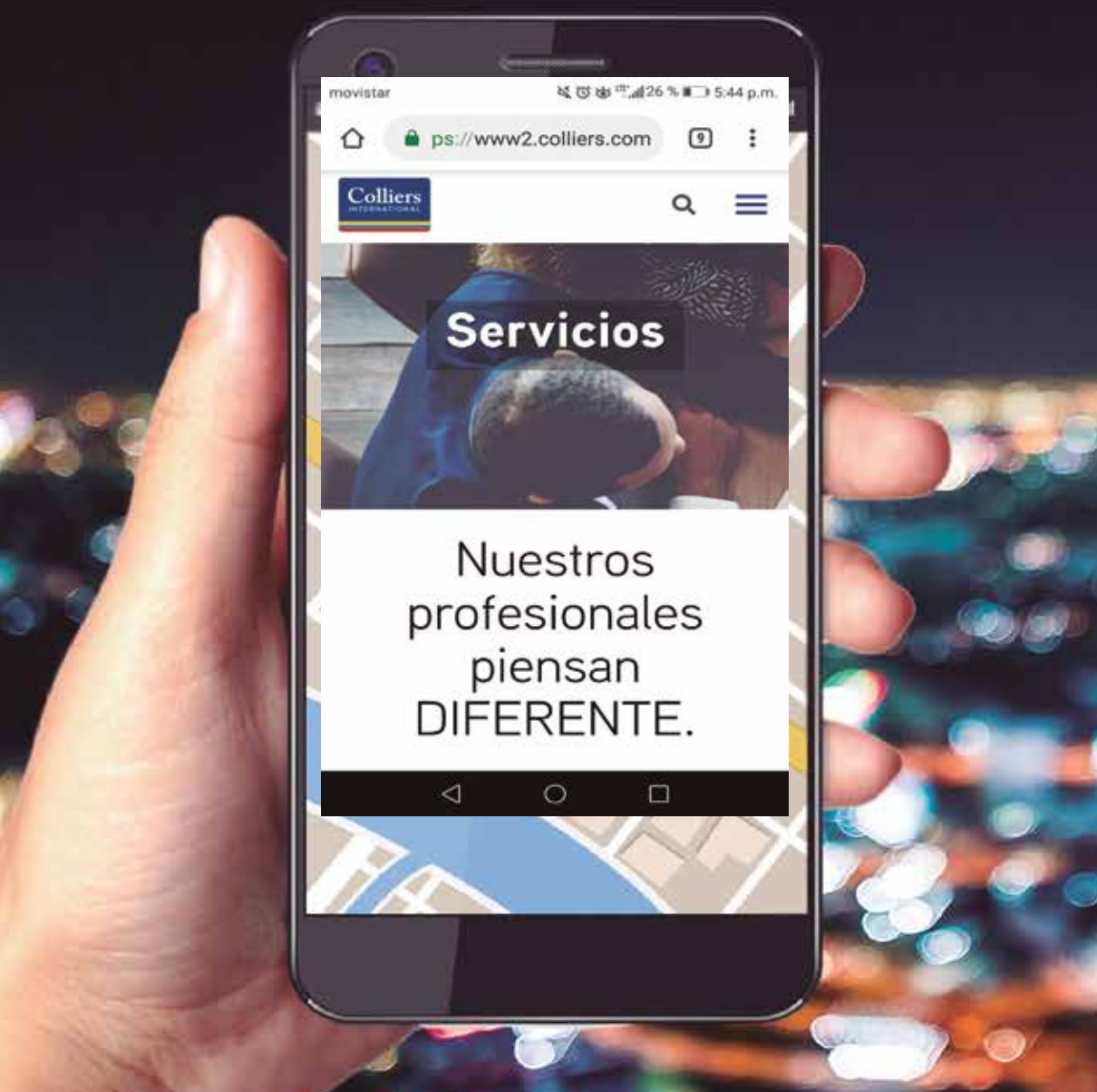
Transformamos

tecnología y conocimiento inmobiliario **en valor para nuestros clientes**

Ingresa a nuestro nuevo sitio web

www.colliers.com

#EvolucionamosParaTi



Colliers
INTERNATIONAL

Transformamos

tecnología y conocimiento inmobilario **en valor para nuestros clientes**

#EvolucionamosParaTi

Ingresa a nuestro nuevo sitio web

www.colliers.com