INMOBILIARE
LATAM

Oportunidades de inversión
en el noroeste del país

Querétaro:
Informe de coyuntura
Inmobiliaria

Real Estate Business Summit
Baja California

Welcome to Miami:
estratégico "Plan B" de inversión

LA DISRUPCIÓN EN DESARROLLADORAS E INMOBILIARIAS

TULUM PARAÍSO DE 'LA FIEBRE INMOBILIARIA'

Boom inmobiliario en la **Península de Yucatán**

Especial: Ciudades Inteligentes- Resiliencia Urbana- Movilidad - Arquitectura

AÑO 19-NÚMERO 115
$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

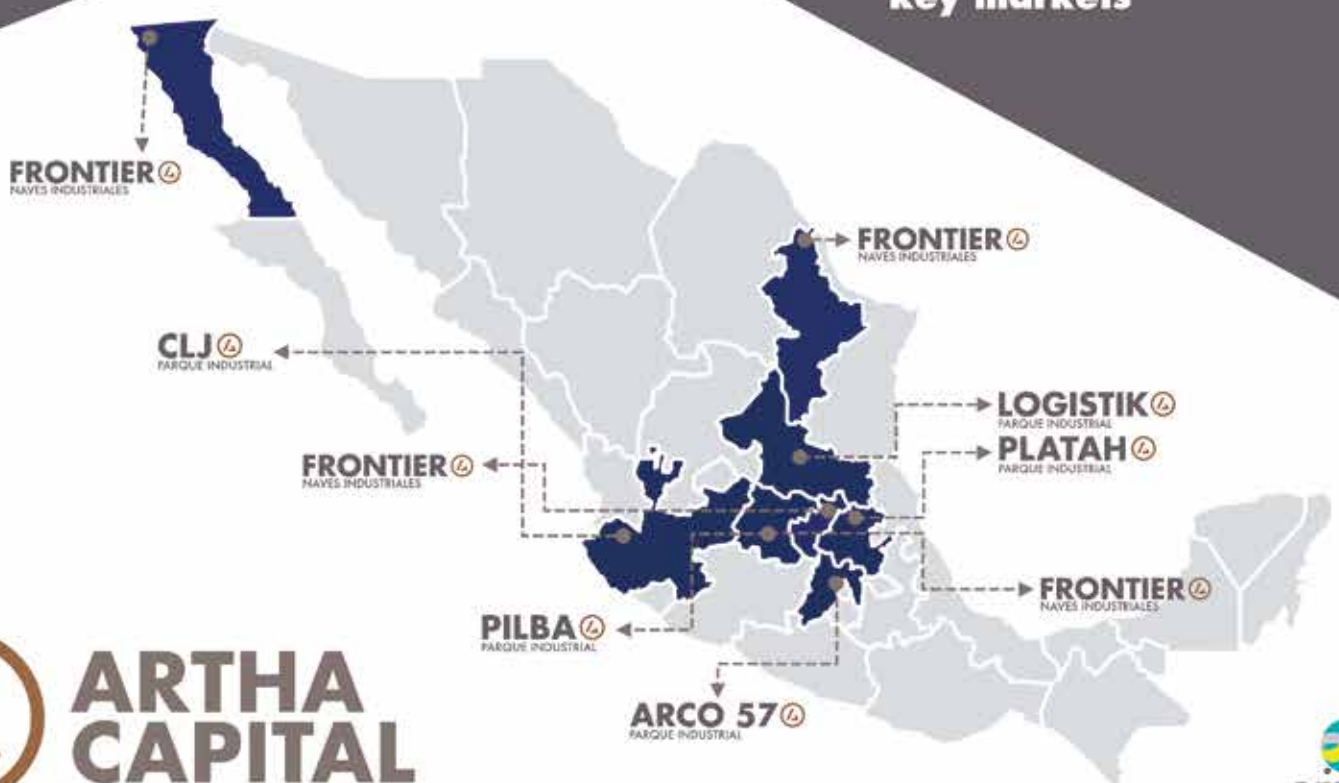
1. As of December 31, 2017.

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.

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

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

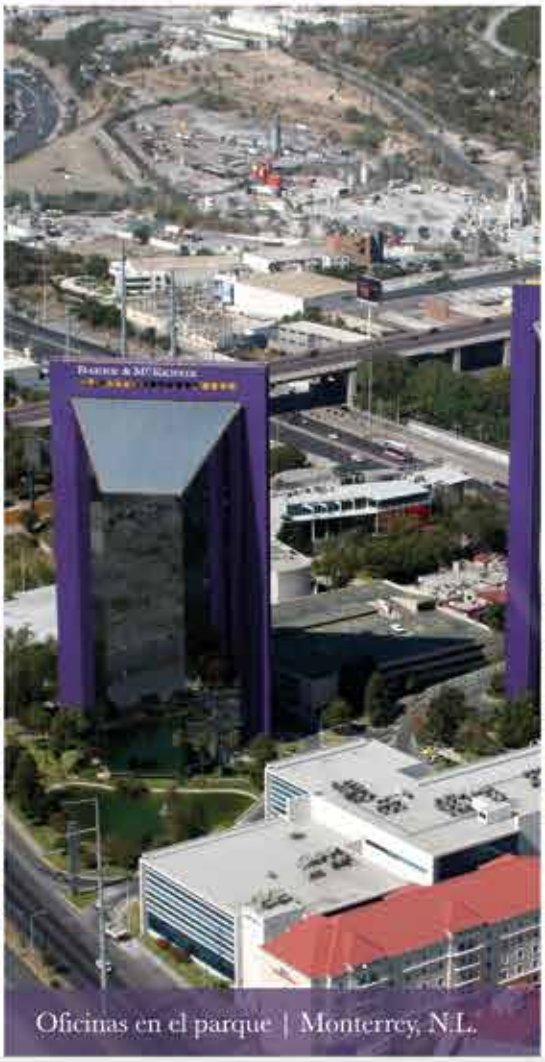
6 y 7
DE NOV
exni.mx

EXNI EXN
NI EXNI E
EXNI EXN
NI EXNI E
EXNI EXN
NI EXNI E
EXNI EXN
NI EXNI E

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

Magnífica ubicación con las mejores vistas del bosque

Vistas del Bosque

AMENITIES

- Gimnasio
- Alberca
- Terrazas
- Área lounge junior
- Área de juegos
- Ludoteca
- Sala de proyección
- Salón de usos múltiples

BOULEVARD ÁVILA CAMACHO 611

COL. PERIODISTA

Tel. (55) 5250 3999

clientes@incarso.com

www.inmueblescarso.com

inmuebles cars

Carta Editorial

Hoy en día existe una necesidad imperiosa de potenciar la tecnología e innovación en el sector inmobiliario para lograr ciudades más sostenibles e inteligentes, que ayuden a la conservación del medio ambiente y mejoren la calidad de vida de las personas.

A nivel internacional se han creado sistemas, normas y certificaciones, encaminados al desarrollo sostenibles (tanto para edificaciones como para comunidades), los cuales buscan incorporar en cada proyecto aspectos relacionados con la eficiencia energética, el consumo de agua, el uso de energías alternativas, la selección de nuevos materiales, entre otros aspectos. Con el paso del tiempo estos temas han ganado terreno, incluso porque a la larga representan una inversión y ahorro.

Por tal motivo, en la presente edición de Inmobiliare decidimos incorporar una recopilación de artículos que abordan, por ejemplo: las construcción de Ciudades Inteligentes, Resiliencia Urbana, Edificaciones Sustentables, Diseño Biofílico, etc. Por otra parte, presentamos el panorama de desarrollo en la Península de Yucatán, una de las regiones con más potencial, que recientemente se ha visto afectada por problemas ambientales. Asimismo, invitamos a nuestro lector a conocer el trabajo de grandes despachos de arquitectos, las oportunidades de inversión en Querétaro, el Noroeste de México y Estados Unidos, así como la disrupción de Génesis Capital en el sector inmobiliario.

Xareni Zafra Gatica
Coordinadora General Editorial

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 115 año 18 Publicación bimestral Agosto - Septiembre 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
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
Reportero
Diego Orlando Pérez Pérez
diego.perez@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
Felipe Romero
Jeral Rodarte
Coordinadora de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Itzel Aguilera Molina
itzel.aguilera@inmobiliare.com

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

Ventas
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com
Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com
Veronica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

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

RHY CIA

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

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

INMOBILIARE LATAM

16 NOTICIAS

26 LÍDERES
Líderes de la vivienda en México

34 NUMERALIA
Programa Visa EB-5

36 NEGOCIOS EN USA
Cambios en el programa EB-5

40 VIVIENDA
Vivienda residencial: principal punto de inversión extranjera en Estados Unidos

46 INVERSIÓN
Welcome to Miami: un estratégico "Plan B" de inversión

52 VIVIENDA
Mercado de vivienda sólido en Estados Unidos

54 APLICACIONES
5 Portales de análisis inmobiliario

56 INSTAGRAM

58 ARQUITECTURA
Diseño de experiencias como estrategia rentable

60 ARQUITECTURA
Daniel Camhi Montekio: una historia de éxito en la arquitectura

66 EN PORTADA
GNS Genesis Capital, la disrupción en desarrolladoras inmobiliarias

72 ARQUITECTURA
Grupo Sordo Madaleno se sigue consolidando a nivel internacional

78 OFICINAS
Panorama de oficinas al segundo trimestre de 2019

82 VIVIENDA
Boom inmobiliario en la Península de Yucatán

86 VIVIENDA
Mérida, paraíso mexicano al alcance de todos

90 VIVIENDA
Tulum el paraíso de 'la fiebre inmobiliaria'

SUMARIO

94 PROYECTOS
Proyectos de la Riviera Maya

96 INDUSTRIA
Zona Metropolitana de Querétaro 1er Trimestre 2019 informe de coyuntura inmobiliaria

106 INFRAESTRUCTURA
Los proyectos prioritarios del sexenio en infraestructura de transporte

110 URBANISMO
espacio público urbano de calidad: el nuevo actor de los modelos financieros inmobiliarios y del cambio social en México

114 CONGRESO
Real Estate Business Summit Baja California 2019: Oportunidades de inversión en el noroeste del país

132 SUSTENTABILIDAD
Construcción y evolución de las Ciudades Inteligentes

136 SUSTENTABILIDAD
Resiliencia urbana ante el cambio climático

142 SUSTENTABILIDAD
Edificaciones sustentables: una tendencia en desarrollo

146 DISEÑO
Diseño biofílico en restaurantes

150 TECNOLOGÍA
Tecnologías para un hogar más eficiente

154 INFRAESTRUCTURA RECREATIVA
Tendencias, innovaciones y transformaciones de las infraestructuras recreativas

162 VIVIENDA
Las nuevas reglas de la vivienda

164 INVERSIÓN
Industria Hipotecaria en México. Nuevos productos en el mercado

166 VIVIENDA
¿Qué es y qué se necesita para realizar un avalúo?

170 ARTE
Arquitectura y memoria: reflexiones en torno a la obra de Ai Weiwei

172 LIBROS

174 AGENDA

FUNO anuncia la formalización de la primera línea de crédito revolvente sostenible de América Latina

Fibra Uno (FUNO) anunció la formalización de la primera línea de crédito revolvente sindicada vinculada a la sostenibilidad en América Latina, donde se obtuvo un financiamiento multidivisa equivalente a $21,350 millones de pesos (con un tramo de hasta por $13,500 millones de pesos y otro de hasta por $410 millones de USD), misma que constituye un hito por ser la primera transacción sostenible voluntaria de una compañía del sector en la región y la primera transacción sindicada que se lleva a cabo bajo los Sustainability-Linked Loan Principles de la mano de BBVA y Banco Santander, actuando como 'joint bookrunners' y 'lead arrangers' en dicha operación en la que participan un total de 11 bancos.

La recién formalizada línea de crédito revolvente sostenible, tiene un plazo de 5 años y reemplaza una línea firmada en 2015 por un importe de $17,000 millones de pesos (equivalente a alrededor de $885 millones de USD).

ABM dispuesta a otorgar 500 mmdp para la actividad productiva de México

Como resultado de una reunión entre integrantes de la Asociación de Bancos de México y Andrés Manuel López Obrador, se informó que la institución está dispuesta a otorgar créditos para la actividad productiva del país hasta por 500 mil millones de pesos.

Luis Niño de Rivera, presidente de la ABM explicó que la institución juzgó oportuno solicitar una reunión con el Presidente de la República para hablar de distintos temas. "El punto más relevante de toda la reunión es que dada la situación que tiene la banca con los índices de capitalización, liquidez de cartera vencida y cobertura, existe una situación de robustez para poder crecer la cartera considerablemente, y por ello la diferencia entre lo que captamos y lo que prestamos, son 500 mil millones de pesos que tiene la banca disponible".

Entre los rubros a financiar detacan: infraestructura, sector energético, agropecuario, crédito hipotecario, Mipymes, grandes empresas y bienes de consumo. Asimismo, se convino ampliar los niveles de cooperación entre la banca y el Gobierno para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, destacando la colocación de 112.5 mil millones de pesos para el Programa de Garantías de Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

Mercado industrial registró un aumento del 8% al cierre del 2T19: CBRE

CBRE, firma de servicios inmobiliarios y de inversión comercial publicó su reporte de mercado correspondiente al segundo trimestre de 2019, en donde se detalla el comportamiento del sector inmobiliario industrial del país y sus principales ciudades.

De acuerdo con la firma el inventario del mercado industrial registró un aumento del 8%, situándose en 8.6 millones de m^2 al cierre de dicho periodo, con la entrega de 133,000 m^2 con un total de 6 nuevos proyectos industriales.

Pese a la incertidumbre suscitada a principios del año, la Ciudad de México arrojó un balance positivo con una absorción neta de 231 mil m^2, lo que representa el 75% de la oferta ingresada. La capital de Jalisco captó en su Zona Metropolitana (ZMG) una tasa de disponibilidad de 4.3% al cierre de periodo y su inventario industrial se colocó en 3.5 millones de m^2, cifra superior con respecto a 2018. Por su parte, Monterrey se ubicó en 10.2 millones de m^2 con un aumento de 5.6% y El Bajío presentó un incremento de inventario de 4.7% un crecimiento significativo en tasa de disponibilidad, situándose en 6.8 por ciento.

Playa del Carmen, destino predilecto para el mercado residencial

Playa del Carmen, mejor conocida como 'La Joya' del caribe mexicano es un mercado turístico, inmobiliario y comercial consolidado dentro de la Riviera Maya, una región en crecimiento que presenta una oferta madura y diversa. Dentro de la industria inmobiliaria, dicho destino ofrece desarrollos dirigidos a todo tipo de mercado, sin embargo la vivienda residencial y residencial plus/premium son los proyectos con mayor oferta y demanda, principalmente por extranjeros.

De acuerdo con datos de Uno Consulting en Playa del Carmen existen 105 proyectos de construcción, de los cuales 18 son de características horizontales y los 87 restantes son verticales; lo que da un total de 13 mil 327 unidades dirigidas a todos los segmentos. La zona de Playacar, se ha caracterizado por ser la más buscada para residencias de tipo plus y premium, al igual que los puntos cercanos y colindantes a la Quinta Avenida. Asimismo, las ubicaciones aledañas como el Campestre o la Av 41 Sur, son nuevas zonas de crecimiento donde se han iniciado proyectos de tipo medio y residencial.

Sector de oficinas registra crecimiento conservador durante el primer semestre del año

De acuerdo con Solili, la actividad de construcción de oficinas en las principales ciudades del país fue positiva en el primer semestre del 2019, aunque en menor grado que los trimestres previos. En términos porcentuales, Tijuana encabeza el desempeño de la construcción con un incremento del 35%, seguido de Monterrey con 7.2%. Por su parte, Querétaro y Ciudad de México reportan pequeñas disminuciones de 6.4 y 1.4% con respecto al 1T 2019.

Ciudad de México mantiene su dinamismo, reportando 1.56 millones de m² en construcción; la absorción bruta de oficinas cerró con 178 mil m², lo que representó un ligero incremento del 3.2% con respecto al trimestre anterior y una importante contracción del 20% con respecto al 2T 2018. En Monterrey el volumen de construcción fue de 316.8 mil m² reportó el inicio de 3 edificaciones que suman 22.5 mil m² de área neta rentable. La absorción bruta fue casi de 18 mil m², mientras que la absorción neta resultó en un número positivo de 12 mil m². La demanda de espacios corporativos en Guadalajara fue de 10.9 mil m², similar a la reportada el trimestre anterior; en tanto que la absorción neta cerró con tan sólo 1,338 m².

BIM invertirá 1,091 mdp en la región Noreste de México

En el marco del octavo encuentro de la 3er. Gira Nacional BIM que comprende la visita a 19 plazas del país, Banco Inmobiliario Mexicano dio a conocer una inversión de 1,091 millones de pesos que contempla realizar este año en la región Noreste de México, monto superior en un 35% al establecido en 2018.

Tan sólo de mayo de 2014 a mayo de 2019, la inversión en la zona del noroeste, por parte de la institución, alcanzó un máximo histórico de 3, 499 millones de pesos con 14 mil 787 vivienda construidas y 162 proyectos. A su vez, en los últimos dos años (de mayo de 2017 al mismo mes en 2019), la inversión en la región ha sido por 1,810 millones de pesos con 6,386 viviendas construidas y 84 proyectos.

JLL adquiere empresa de asesores de mercados de capital HFF

La empresa de servicios especializados en el mercado inmobiliario Jones Lang LaSalle Incorporated (JLL) anunció la adquisición de HFF, empresa internacional de asesores de mercados de capital en la industria por un monto aproximado de $1.8 millones de dólares, de la cual una parte de la transacción se realizó en efectivo y la otra en acciones de JLL.

"Estamos encantados de reunir a JLL y HFF para crear uno de los asesores de capital más estratégicos, conectados y creativos del mundo [...] Al combinar las impresionantes capacidades, el talento y la experiencia que distinguen a ambas organizaciones, ofreceremos nuevas y emocionantes oportunidades de crecimiento y garantizando que estamos mejor posicionados para lograr las aspiraciones de nuestros clientes y todos los grupos de interés" expresó Christian Ulbrich, CEO Global de JLL.

Agencia de marketing digital

ESPECIALIZADA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

LA **AGENCIA CREATIVA** QUE BRINDA EXTRAORDINARIAS **SOLUCIONES DIGITALES**; CONQR. SE ENFOCA EN LA GENERACIÓN DE **CLIENTES POTENCIALES** PARA GENERARTE **VENTAS Y RESULTADOS** TANGIBLES.

GENERACIÓN DE *LEADS*
PÁGINAS WEB · REDES SOCIALES
CAMPAÑAS DE WHATSAPP
FOTOGRAFÍA & AUDIOVISUAL
BRANDING & IDENTIDAD

www.conqr.mx
FB: /conqrmarketingdigital
IG: @conqr.mx

BIVA celebró su primer año con un fondeo en proyectos por más de 50 mmdp

La Bolsa Institucional de Valores (BIVA) celebró su primer aniversario de inicio de operaciones. A lo largo del último año, el desempeño de BIVA le ha permitido alcanzar una participación promedio mensual del mercado de entre el 7 y el 10% –con picos de más del 30% en algunas sesiones–, lo que va en línea con su objetivo de constituirse como un jugador relevante dentro del mercado y alcanzar un 20% de participación para el cierre de este año.

A través de BIVA se han financiado proyectos por más de 50 mil millones de pesos. Cuenta con un *pipeline* de más de 70 mil millones adicionales en distintos instrumentos, como CKDs, *warrants*, certificados bursátiles, deuda a corto y largo plazo. En el caso de la emisión de capital, espera concretar su primera colocación antes de que concluya el 2019. Además se han realizado 237 colocaciones en el mercado nacional e internacional, entre los que destacan 28 emisiones locales, 125 registros de empresas en el SIC y 84 warrants.

María Ariza, Directora General de BIVA , recordó en su discurso de agradecimiento todo el proceso de cambio y los resultados generados por la empresa; no obstante, también dejó en claro que el panorama actual en materia bursátil a traído consigo desafíos y dificultades por ser un nuevo competidor.

Fibra Mty cerró el 2T19 con 661,175 m² de ABR

De acuerdo con su reporte de resultados correspondiente al Segundo Trimestre de 2019, Fibra Mty registró al cierre de dicho periodo un total de 661,175 m² de Área Bruta Rentable (ABR) con 55 propiedades en su portafolio, incluyendo 18 para uso de oficinas, 31 para uso industrial y 6 para uso comercial. La tasa de ocupación al 30 de junio de 2019 fue de 96.9%, calculada por ABR, mientras que la renta promedio por metro cuadrado fue de US$18.8 en oficinas corporativas, US$13.9 en oficinas operativas, US$4.5 en naves industriales y US$7.4 en inmuebles comerciales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 296.7 millones, 29.2% por encima del 2T18 y el Ingreso Operativo Neto (ION) fue de Ps. 267.3 millones, 31.3% mayor al mismo periodo del año anterior.

Fibra Prologis presenta resultados financieros del Segundo Trimestre de 2019

FIBRA Prologis anunció sus resultados financieros del Segundo Trimestre de 2019, donde destacó una ocupación de 96.6% al final del periodo y un crecimiento del 16.0% en la renta neta efectiva en renovaciones. Asimismo, registró 85.1% en el promedio ponderado de retención de clientes; disposición de activos neta de US$10 millones y crecimiento de NOI en efectivo sobre mismas propiedades de 3.9 por ciento.

Las utilidades netas por CBFI en el segundo trimestre fueron de Ps. 0.7487 (US$0.0395) comparados con Ps. 1.3285 (US$0.0709) por el mismo periodo de 2018. "Nuestros resultados son evidencia de que nuestra estrategia de inversión, de enfocarnos en los seis mercados más dinámicos de México, está funcionando (...) El cambio en rentas en la renovación fue récord del 16%, mientras que la ocupación se mantuvo elevada. Esta combinación dio lugar a un sólido NOI, lo que muestra nuestra capacidad de crecimiento interno", señaló Luis Gutiérrez, Director General de Prologis Property Mexico.

Riviera Maya obtiene reconocimiento como el mejor destino líder de playa

Riviera Maya obtuvo el premio World Travel Award como el Destino Líder de Playa 2019 de México y Centroamérica, lo cual de acuerdo con la Asociación de Hoteles de la Riviera Maya (AHMR) reafirma su liderazgo como uno de los centros turísticos preferidos por los visitantes nacionales e internacionales. Como también lo demuestra la obtención de premios como los World Travel Awards, considerados los 'Oscar del Turismo' y los World Best Award, que otorga la prestigiosa Revista Travel + Leisure.

El presidente de la AHRM, Conrad Bergwerf, refirió que en el marco de la entrega de estos galardones la Riviera Maya también obtuvo el reconocimiento a la excelencia en la calidad de sus servicios y atractivos turísticos, tales como 'Mejor Hotel para Conferencias' para el hotel Occidental Xcaret; 'Mejor Reserva Natural' para Río Secreto; 'Mejor Hotel Verde' para el hotel Paradisus Playa del Carmen y 'Mejor Hotel Todo Incluido' para el Royal Hideaway Playacar, entre otros.

Kimpton presentará sus primeras propiedades en México en 2020

Kimpton Hotels & Restaurants anunció que presentará sus primeras propiedades en México en 2020 con la apertura de dos hoteles boutique de alta gama en el exclusivo barrio de Polanco en la Ciudad de México. Ambos proyectos son propiedad de ZKC, fondo de inversión inmobiliaria especializado en desarrollos inmobiliarios, mismo que está trabajando en la puesta en marcha de estos hoteles en asociación con VineTower Development, LLC (gerente de desarrollo), Ambrosi Etchegaray (arquitecto) y Arquitectura de Interiores (diseñador de interiores).

Las propiedades contarán con un selecto número de habitaciones: uno con 32 habitaciones y el otro con 48 habitaciones. Ambos hoteles contarán con un restaurante de autor y un bar en el rooftop. Los servicios adicionales incluirán bicicletas de cortesía, colchonetas de yoga en cada habitación, café y té por la mañana y una hora social por la noche característicos de Kimpton.

Terrafina invertirá 11.2 mdd en la ampliación de una de sus propiedades en Ags.

Terrafina anunció a finales de junio la firma de un contrato para la expansión de una propiedad en Aguascalientes, dicha ampliación equivale a más de 248,000 pies cuadrados para un inquilino vinculado a la actividad de manufactura para exportación en el sector de electrónica. La inversión total se estima en US$11.2 millones (excluyendo impuestos), lo cual genera una tasa de retorno esperada sobre Ingresos Operativos Netos (ION) de aproximadamente 10%. Adicionalmente, se extendió el plazo del contrato de arrendamiento a 11 años, firmado en dólares. Se espera concluir dicha construcción en los próximos siete meses.

"Una parte fundamental del éxito de Terrafina es continuar fortaleciendo las relaciones con sus inquilinos existentes adicionando área rentable bruta mediante la construcción de expansiones o edificios hechos a la medida (BTS), apoyando así las operaciones actuales y necesidades futuras de sus clientes. Hoy, la actividad de manufactura para exportación en México se encuentra sólida y Terrafina continúa creciendo en este segmento gracias a su modelo de negocios probado y experiencia en el sector industrial de bienes raíces", comentó Alberto Chretin, Director General del fideicomiso inmobiliario.

Aeropuerto Internacional de Pekín-Daxing abrirá sus puertas a finales de septiembre

Las obras del nuevo Aeropuerto Internacional de Pekín-Daxing en China, diseñado por Zaha Hadid Architects se inaugurará oficialmente el próximo 30 de septiembre. Con una superficie de 700,000 m^2, la nueva infraestructura, construida a 46 kilómetros al sur de la plaza de Tiananmen, contará con cuatro pistas con capacidad para recibir a 72 millones de pasajeros anuales.

Se estima que para 2040 el número de pistas aumente a ocho, con una de uso militar, con lo que se pretende alcanzar los 100 millones de viajeros al año. El proyecto costó 120,000 millones de yuanes (17,500 millones de dólares), 400,000 si se cuentan los empalmes ferroviario y de carreteras.

Gran Ciudad adquiere 6,000 mdp para desarrollo inmobiliario

Gran Ciudad Group adquirió, a través de un vehículo emisor de certificados de capital de desarrollo (CKD), 6,000 millones de pesos de capital institucional para financiar la expansión de su portafolio de vivienda en renta en las principales urbes de México, tales como Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Ciudad de México y su área metropolitana.

La creación de este nuevo vehículo de inversión fue liderada por Black Creek México, promotor de Gran Ciudad y la inversión provino de Ivanhoé Cambridge, un inversionista global inmobiliario canadiense, y Citibanamex Afore, el segundo administrador de pensiones más grande de México, quien participó como parte de su estrategia de inversión diversificada para ofrecer rendimientos competitivos a sus más de 12 millones de afiliados.

Berkshire Hathaway HomeServices une fuerzas con la consultora española Larvia

Con el fin de expandir su red de comercialización inmobiliaria en España, Berkshire Hathaway HomeServices, división inmobiliaria del magnate Warren Buffett, inversor y empresario estadounidense, unirá fuerzas con la consultora española Larvia, especialista en vivienda de lujo.

Con ello, Larvia se convierte en el quinto miembro de la red global de Berkshire Hathaway HomeServices en los últimos 16 meses, después de Rubina Real Estate, en Berlín; Kay & Co, en Londres; Maggi Properties, en Milán, y Gulf Properties, en Dubai.

Berkshire Hathaway HomeServices es una de las redes de comercialización inmobiliaria más grandes en Estados Unidos, con casi 50,000 agentes y más de 1,400 oficinas agregadas en los últimos seis años y más de 114,500 millones de dólares en ventas generadas en 2018, según datos de la firma.

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

Intempo, edificio residencial más alto de España, obtiene licencia de restructuración

Intempo, inmueble residencial de 198 metros de altura, considerado el edificio de vivienda más alto de España, ubicado en Benidorm, Alicante, obtuvo la licencia de obra para iniciar su proceso de modernización y actualización, trabajos que se tienen previsto inicien este otoño y los cuales, previsiblemente tendrán una duración de entre 12 y 14 meses.

Entre los cambios destaca el destinar dos de las 47 plantas del edificio a zonas comunes; completar en otra parte del edificio, la construcción de una piscina estilo playa y una piscina infantil, de 800 metros y 90 metros cuadrados, respectivamente, con una superficie total de 4.300 metros cuadrados. La promotora encargada del proyecto es Uniq Residencial.

La terraza de la torre poniente albergará una zona para niños de más de mil metros cuadrados y contará con un restaurante para propietarios y una piscina decorativa de 80 metros cuadrados, entre otras modificaciones.

Por 20 mdd PROPARCO adquiere 7% de Vinte

El banco de desarrollo francés, PROPARCO, adquirió por un monto de 20 millones de dólares el 7% de la inmobiliaria Vinte, transacción que se dio mediante un intercambio de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) con la finalidad de impulsar a la compañía a generar más proyectos sustentables en México.

La empresa informó que utilizará dichos recursos para promover desarrollos sustentables y sostenibles, orientados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de ONU Hábitat y ofrecer mejores productos que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las familias.

"Con esta inversión Vinte solidifica los lazos con la comunidad europea, que busca invertir en programas sustentables y sostenibles, como el que tenemos actualmente con la DEG, banco alemán", destacó Sergio Leal Aguirre, presidente del Consejo y director general.

WeWork prepara su salida a la Bolsa

De acuerdo con la agencia de noticias Reuters, WeWork, empresa estadounidense con sede en Nueva York, especializada en alquiler de coworkings, espera salir a Bolsa en septiembre de este año, para lo que planea hacer públicos sus documentos de oferta pública durante el mes de agosto.

La compañía fundada por Adam Neumann está buscando recaudar entre 5.000 y 6.000 millones de dólares (4.474,9 y 5.369,9 millones de euros) mediante una oferta de bonos. Cabe señalar que WeWork fue valorada en 47.000 millones de dólares (42.064,1 millones de euros) en una ronda de financiación, lo que la convierte en una de las firmas privadas más importantes del mundo.

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

Great Place To Work. CERTIFICADA

LÍDERES DE LA VIVIENDA EN MÉXICO

La expansión de las ciudades en el país ha hecho que la demanda de vivienda sea cada vez mayor; de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), el rezago habitacional asciende a 14 millones de viviendas. Lo que sumado a la suspensión del subsidio a la vivienda, provocó una disminución desde finales del año pasado en la venta de unidades para las principales vivienderas del país.

Sin embargo, Enrique Téllez Kuenzler, presidente de la ADI, explica que hay optimismo en las inversiones del sector. Por lo que te presentamos a directores y presidentes de algunas de las desarrolladoras de vivienda más importantes de México.

RENÉ MARTÍNEZ MARTÍNEZ

Es Director General de Casas Javer, una de las desarrolladoras más grandes del país, especializada en construcción de vivienda de interés social, media y residencial con presencia en Nuevo León, Jalisco, Tamaulipas, Aguascalientes y Querétaro. Sus oficinas se encuentran en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, donde inició operaciones en 1973.

Durante el 1T19 reportó una disminución de 26.3% en unidades vendidas en comparación con el mismo periodo del año anterior, debido a la eliminación del programa de subsidios para el año 2019.

PEDRO VACA ELGUERO

Presidente y Director General de CADU Inmobiliaria, grupo empresarial líder dedicado al desarrollo integrado de vivienda de interés social, media y media-residencial en México; opera, principalmente, en Quintana Roo, Valle de México y Jalisco.

En su reporte correspondiente al 1T19, la desarrolladora informó que no registró viviendas vendidas a través de subsidio. Además que los ingresos consolidados presentaron un aumento de 11.2%, totalizando 785 mdp contra los 705 mdp del mismo periodo de 2018.

GERMÁN AHUMADA RUSSEK

ConsorcioARA

Presidente del Consejo de Administración y Director General de Consorcio ARA. Empresa pública que se dedica al diseño, promoción, construcción y comercialización de desarrollos habitacionales de interés social, tipo medio y residencial, así como a la edificación y arrendamiento de centros comerciales, en México. Desde el inicio de sus operaciones en 1977, ARA ha construido y vendido alrededor de 357,800 viviendas. Como parte de los resultados presentados, la compañía informó que los ingresos del primer trimestre de 2019 fueron de $1,697.2 millones y tuvieron un ligero decremento de 1.3% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

JOSÉ SHABOT CHEREM

quierocasa

CEO de Quiero Casa, desarrolladora con 10 años de experiencia en el mercado y con más de 110 proyectos en su portafolio de vivienda, se caracteriza por construir departamentos en zonas cercanas al metro, escuelas y transporte público con el objetivo de contribuir a que los ciudadanos tengan una mejor calidad de vida. Cuenta con desarrollos en 11 delegaciones y tres municipios del Estado de México.

SERGIO LEAL AGUIRRE

Inmobiliaria Vinte

Presidente del Consejo y Director General de la desarrolladora de vivienda Vinte, compañía con más de 15 años de experiencia en el sector. La operación comprende desde la adquisición de los terrenos, urbanización, diseño, construcción y comercialización de viviendas, abarcando los segmentos de interés social, medio y residencial en el estado de México, Querétaro, Hidalgo, Quintana Roo, Puebla y Nuevo León. En su reporte del 1T19, informó que durante 2018, se invirtió más de 3,350 millones de pesos en el apuntalamiento de la reserva territorial, infraestructura, urbanización y edificación.

¿ES MEJOR COMPRAR O RENTAR UNA VIVIENDA?

POR **JORGE LUGO,**
4S Real Estate

La principal variable para tomar la decisión de comprar un inmueble es la apreciación que va a tener en los próximos años. En cuanto a rentar una vivienda, es tomar en cuenta el costo de oportunidad que tiene el no comprar una e incurrir en gastos generados por esa compra.

Al momento de tomar decisiones siempre nos encontramos en una disyuntiva que lleva a diferentes caminos, pero al final obtenemos el mismo resultado: un lugar donde vivir. Cuando se habla de planificación a futuro, la pregunta que nos hacemos todos es: ¿Compro o rento una vivienda? Es una de las decisiones financieras de mayor importancia en nuestra vida. En generaciones pasadas, uno de los pasos más importantes al momento de formar una familia es la compra de una vivienda. Si no tenías una vivienda propia para el momento en que estabas casado con hijos, la formación de tu familia estaba incompleta. Se convirtió en una obligación. Sin embargo, en los últimos años los incrementos salariales no han ido acorde a los incrementos inflacionarios, incluyendo los de vivienda. Esto obligaba a la mayoría de las personas que no podían tener una vivienda a buscar opciones en lugares fuera de la zona conurbada de las zonas metropolitanas.

De acuerdo con INFONAVIT, al cierre del 2018, la institución tenía un inventario total de más de 58,600 créditos relacionados con un dictamen de abandono. En tanto, existe un total de 5 millones de vivienda en el país que se encuentran en la misma situación. ¿Qué ocasiona este problema? Como se explicó con anterioridad, la mayoría de estos proyectos de vivienda económico y social se encuentran fuera de las zonas con mayor urbanización; el acceso a servicios básicos como agua, drenaje y electricidad era poco. Esto genera que las familias que se encontraban en su mayoría viviendo en las zonas céntricas de las ciudades volvieran a rentar. La falta de planificación, y la falsa idea que al comprar una vivienda estas realizando las metas de vida, ha generado este desbalance en el desarrollo urbano de las ciudades.

La pregunta no debe de ser si es más sano financieramente comprar o rentar el día de hoy; la pregunta debe de ser dónde y cómo debo de invertir.

La generación que más analiza

Hoy en día, la generación que se encuentra en esta etapa de comprar o rentar una vivienda tiene la ventaja que son más analíticos y aversos al riesgo. Es bien sabido que la generación actual ha mejorado su calidad educativa, lo que lo hace un consumidor más racional. De igual manera, los cambios tecnológicos han impulsado mayor acceso a la información para poder tomar mejores decisiones financieras en nuestro futuro. Por otro lado, se ha ido quitando esa idea que la compra de una vivienda es una forma de realización personal, por lo que la obligación de comprar una casa, ha disminuido la desesperación de comprar un inmueble. La generación piensa en la compra de una vivienda como la inversión a futuro.

La principal variable para tomar la decisión de comprar un inmueble es la apreciación que va a tener en los próximos años. En cuanto a rentar una vivienda, es tomar en cuenta el costo de oportunidad que tiene el no comprar una e incurrir en gastos generados por esa compra. La idea principal para rentar hoy mismo está bajo la idea de ahorrar el dinero para tener un mayor valor de enganche en el futuro, y al mismo tiempo invertir en otros productos financieros que pudieran generar mayores rendimientos que una edificación. En la siguiente tabla se muestra información estadística de las viviendas en las ciudades de la zona metropolitana de Monterrey.

Tabla 1. PRECIOS DE VIVIENDA VERTICAL EN ZM MONTERREY (1Q 2018-2019)

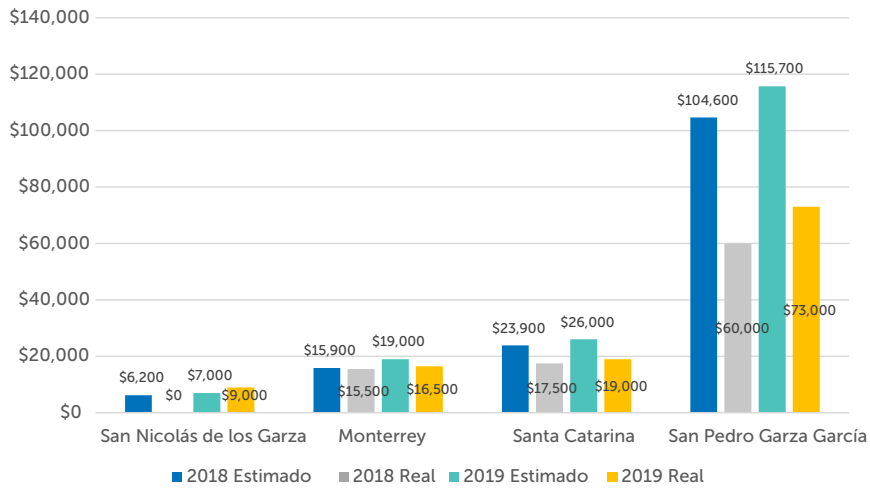
	Vivienda en Venta Real			Vivienda en Renta Estimada	
	2018	2019	% Crecimiento	2018	2019
Proyecto Zona San Nicolás de los Garza	$935,000	$1,047,500	12.03	$6,200	$7,000
Proyecto Zona Monterrey	$2,395,433	$2,854,000	19.14	$15,900	$19,000
Proyecto Zona Santa Catarina	$3,582,932	$3,920,000	9.41	$23,900	$26,000
Proyecto Zona San Pedro Garza García	$15,692,555	$17,350,000	10.56	$104,600	$115,700

Fuente: Elaborado con datos 4S Real Estate

La tabla anterior muestra los precios de la vivienda vertical en venta de la zona metropolitana de Monterrey. 4S Real Estate realiza un análisis de Geomercados de la industria inmobiliaria, donde los proyectos son monitoreados trimestralmente. Se estudió específicamente un proyecto ubicado en los municipios de San Nicolás de los Garza, Monterrey, Santa Catarina, y San Pedro Garza García. Se presenta el precio de venta de dicho proyecto para el primer trimestre del 2018 y 2019, así como su tasa de crecimiento. De igual manera, se estimó el precio de renta de la misma vivienda donde dicha vivienda alcanza un punto de equilibrio en cuanto a rentabilidad.

Como se dijo anteriormente, una de las variables más importantes para la compra de un inmueble es la apreciación de la vivienda. Se muestra para las zonas de San Nicolás de los Garza y Monterrey crecimiento del precio de vivienda por encima del 10%, mientras que en las zonas de Santa Catarina y San Pedro Garza García se encuentra cercano al 10 por ciento. Desde este análisis, las condiciones para la comprar un inmueble son favorables. Pero, ¿qué sucede con la renta? Recordando el costo de oportunidad como la variable principal, el consumidor puede estimar el pago mensual en la compra de la vivienda comparado con el de rentar la misma, donde la diferencia sería nuestro costo. Debido a que las preferencias del consumidor y capacidades adquisitivas son diferentes, es difícil calcular un costo de oportunidad general para la zona metropolitana de Monterrey.

Gráfica 1. PRECIO DE RENTA ESTIMADO VS REAL



Fuente: Elaborado con datos 4S Real Estate

La generación que invierte

Cabe destacar que el análisis anterior está bajo el supuesto de que la persona que compra será el consumidor final del bien. Al momento de comprar, la persona es indiferente a los precios y zonas, existe mayor probabilidad que este estuviera dispuesta a comprar en zonas donde existiera una mayor oferta de servicios y entretenimiento, pues sabe que conforme pase el tiempo la inversión que acaba de realizar tendrá un rendimiento positivo.

Por otro lado, las nuevas generaciones se han quitado la máscara de consumidores finales, y hoy en día prefieren invertir. Cambian las preferencias, y ahora si se analiza más a detalle la zona y el tipo de inmueble en el que desea invertir. En la mayoría de las ocasiones, al momento de invertir se espera recibir una renta mensual por el departamento. Utilizando las rentas estimadas de los proyectos, se comparan con los precios de vivienda en renta informal obtenidos por medio de un sistema de recopilación de información secundaria en sitios de oferta inmobiliaria desarrollado por 4S Real Estate. Este precio de renta informal es el precio de renta real. Se observa en

Las nuevas generaciones se han quitado la máscara de consumidores finales, y hoy en día prefieren invertir. Cambian las preferencias, y ahora si se analiza más a detalle la zona y el tipo de inmueble en el que desea invertir.

Protege hoy
lo que más quieres

Invierte bien

Nuestros años de experiencia nos han llevado a construir un portafolio inmobiliario, que ofrece gran estabilidad gracias a alianzas con las principales cadenas comerciales.

185 PROPIEDADES
+350 INVERSIONISTAS
4,200 MDP PORTAFOLIO
13% RENDIMIENTO ANUAL

Torre Sofía — San Pedro Garza García
Lomas Altas — Ciudad de México
+52 (81) 1972 0333 / *info@capitalre.mx*

FOINBRA
Portafolio de Inversión en Bienes Raíces

POWERED BY Capital Real Estate

www.foinbra.com

las zonas de San Nicolás de los Garza y Monterrey condiciones positivas para invertir en un inmueble, debido a que los precios de renta reales son similares o superiores a los precios de renta estimados. Por otro lado, en las zonas San Pedro Garza García y Santa Catarina se muestra que los precios de equilibrio de renta se encuentran por encima de los precios reales, donde la diferencia va del 23 al 36 por ciento. Bajo este análisis, una persona estaría dispuesta a comprar en las zonas de San Nicolás de los Garza y Monterrey, que en Santa Catarina y San Pedro Garza García

Tabla 2. '*PRICE-TO-RENT RATIO*' EN ZM MONTERREY

	Vivienda Vertical		
	1Q1019	1Q2019	Price-to-Rent
Proyecto Zona San Nicolás de los Garza	$1,047,500	$9,000	9.70
Proyecto Zona Monterrey	$2,854,000	$16,500	14.41
Proyecto Zona Santa Catarina	$3,920,000	$20,000	16.33
Proyecto Zona San Pedro Garza García	$17,350,000	$73,000	19.81

Fuente: Elaborado con datos 4S Real Estate

De igual manera, hay más herramientas que nos pueden ayudar a tomar una decisión más consciente de nuestra inversión. Existe un indicador llamada 'Price-to-Rent Ratio', donde se compara el precio de venta de una propiedad con el precio de renta de la misma propiedad. Para poder interpretar el resultado, existen 3 grupos: si el resultado se encuentra por debajo de 15, es preferible comprar una vivienda que rentar; si la tabla es mayor a 15, es preferible rentar a comprar en la zona. Dentro de este análisis, las zonas de San Nicolás de los Garza y Monterrey presentan condiciones favorables para la compra de un inmueble como usuario final, así como de inversión. Esto es debido a que la renta a largo plazo está cercana a la renta estimada de equilibrio, por lo que los rendimientos por la compra del inmueble serán positivos. En tanto, en las zonas de San Pedro Garza García y Santa Catarina presentan condiciones para que la compra del inmueble sea de usuario final, porque las rentas de equilibrio se encuentran por encima de las rentas de mercado actual por lo que hace insostenible el esquema de inversión.

Cabe destacar que esta herramienta no indica mayor accesibilidad a la vivienda. La accesibilidad está en función de las condiciones financieras de las personas que están buscando una vivienda. Lo que sí ayuda es a determinar las condiciones actuales de las viviendas en la zona donde se está buscando comprar. Si el consumidor tiene una preferencia para vivir en la zona de San Pedro Garza García, preferiría en este momento del tiempo en rentar e invertir en otras zonas o productos financieros que en un futuro le ayuden para el enganche de una casa dentro de la misma área.

Como se ha comentado anteriormente, las preferencias del consumidor son diferentes y sus decisiones de compra no se pueden analizar de manera general. Puede haber consumidores cuyo deseo de comprar en una vivienda son bajos, dado que las inversiones que ha realizado en los años han generado mayor rendimiento que los rendimientos de apreciación de una vivienda. Independientemente de la generación, todos buscan un lugar donde vivir. Es una necesidad básica. Al final del día, todos buscan un lugar donde comprar su vivienda. Entonces, la pregunta inicial cambia. La pregunta no debe de ser si es más sano financieramente comprar o rentar el día de hoy; la pregunta debe de ser dónde y cómo debo de invertir.

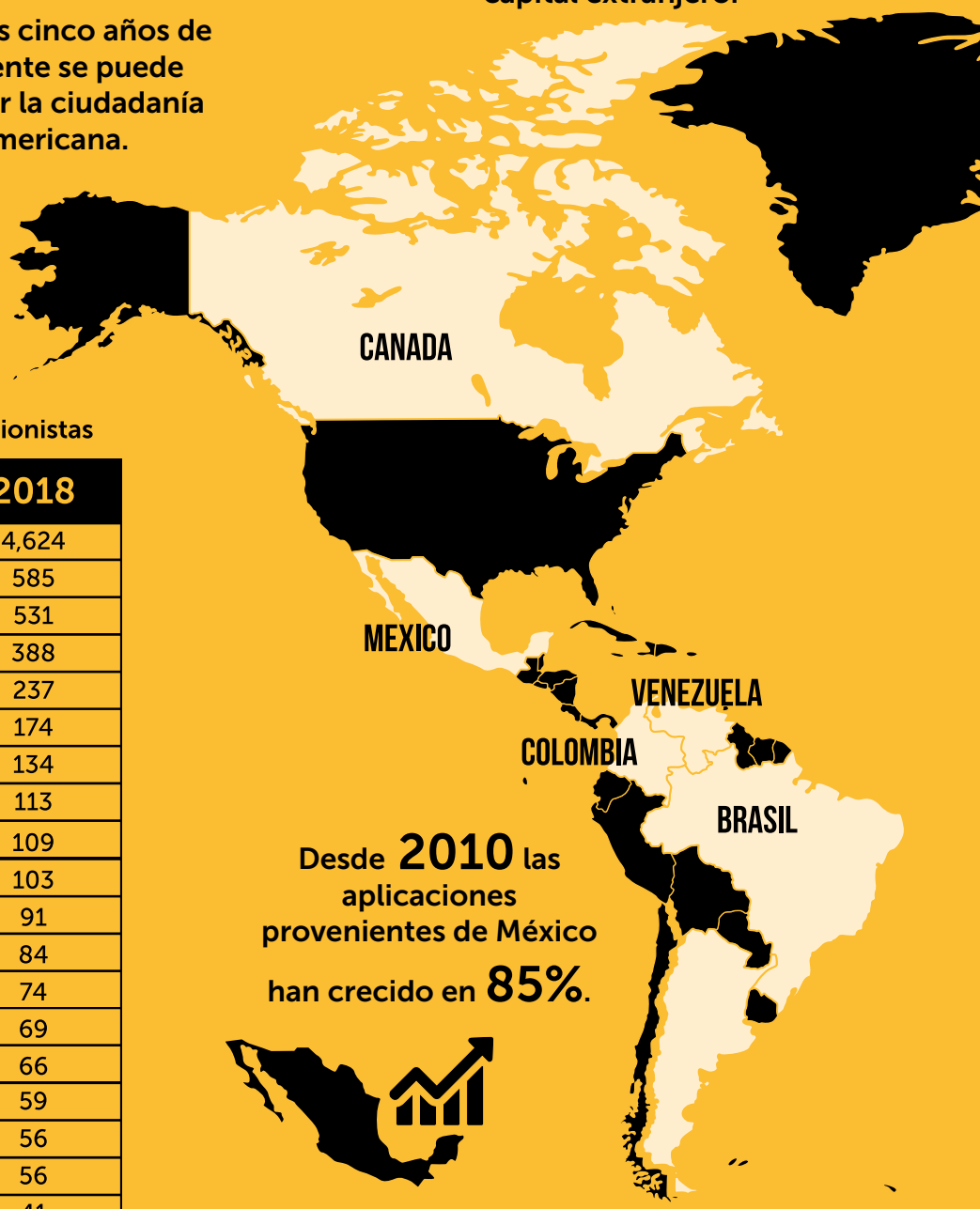
*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente refleja la posición de *Inmobiliare*.

DISCOVER THE LATEST IN LUXURY, SUSTAINABILITY AND LIFESTYLE IN TULUM
THE FUTURE OF REAL ESTATE
SCAN THE QR CODE WITH YOUR SMARTPHONE CAMERA FOR MORE INFORMATION
CENTRAL PARK
lagunas TULUM
losamigostulum.com
LOS AMIGOS
luxurydesigntulum
PIONEERING SUSTAINABLE DEVELOPMENTS IN THE REGION SINCE 2012

PROGRAMA VISA EB-5

Después cinco años de residente se puede solicitar la ciudadanía americana.

Creado en **1990** para estimular la creación de empleos e inversión de capital extranjero.



Solicitudes de Visa EB-5 para inversionistas

País	2017	2018
China	7,549	4,624
India	174	585
Corea del Sur	195	531
Brasil	282	388
Venuzuela	108	237
México	85	174
Rusia	115	134
Nigeria	89	113
Canadá	55	109
Pakistan	22	103
Sudáfrica	53	91
Reino Unido	82	84
Francia	35	74
Turquía	27	69
Japón	37	66
Irán	40	59
Colombia	21	56
Malasia	8	56
Italia	14	41
Irak	0	29
Alemania	26	28
Siria	18	26
Argentina	13	25

Desde **2010** las aplicaciones provenientes de México han crecido en **85%**.

Proceso de revisión/aprobación entre **8** y **24** meses.

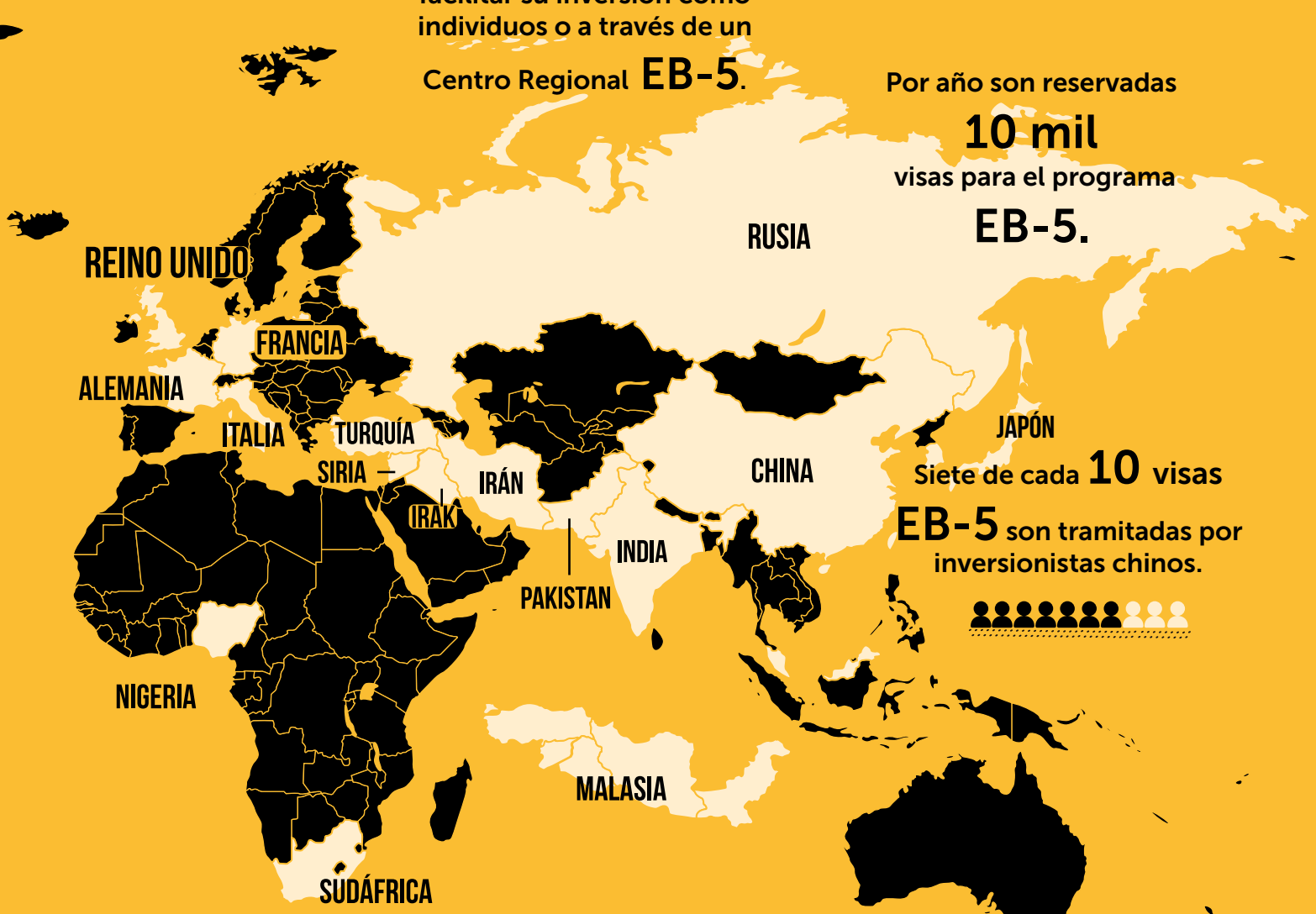
Actualmente la inversión mínima es de **500** mil dólares.

Visas de preferencia basadas en la familia están limitadas a un mínimo de **226 mil** por año.

Se deben crear minimo **10** empleos para trabajadores estadounidenses dentro del plazo de dos años.

Los solicitantes pueden facilitar su inversión como individuos o a través de un Centro Regional **EB-5**.

Por año son reservadas **10 mil** visas para el programa **EB-5.**



Siete de cada **10** visas **EB-5** son tramitadas por inversionistas chinos.

La "regla final RIN 1615-AC07" aumentaría (a partir de septiembre) el umbral de inversión en un 140% de $500 mil dólares a $1.350.000 y de $1 mdd a $1,8 mdd.

Las categorías de preferencia basadas en empleo a un mínimo de **140 mil** por año.

Fuente: Informe de la Oficina de Visas 2018.
U.S. Department of State — Bureau of Consular Affairs

USCIS ha presentado el reglamento final sobre el proceso EB-5, el cual se hará efectivo para toda solicitud de I-526, sometida después del 21 de noviembre del presente año.

CAMBIOS EN EL PROGRAMA EB-5

Por Morella Salazar, Dager de Negocios USA, Law Firm
The perfect networking for doing business

Morella Salazar Dager
de Negocios USA, Law Firm
msalazar@nusalaw.com

El Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS, por sus siglas en inglés) ha presentado el reglamento final sobre el proceso EB-5, el cual se hará efectivo para toda solicitud de I-526, sometida después del 21 de noviembre del presente año. El monto de la inversión está estipulado en un mínimo de $900,000 en áreas de empleo objeto o específicas, Targeted Employment Area (TEA, por sus siglas en inglés) y un mínimo de $1,800,000 para cualquier otra área. Las TEAs para la inversión menor son mucho más limitadas. A falta de legislación para aumentar el número de visas, los próximos 4 meses son quizás la última oportunidad de acogerse al proceso de EB-5 en condiciones favorables.

Los cambios más significativos dentro de este nuevo reglamento son los siguientes:

Aumenta las cantidades mínimas de inversión: A partir de la fecha de efectividad del reglamento final, el nivel estándar de inversión mínima aumentará de $1 millón a $1.8 millones, lo que constituye el primer incremento desde 1990, y se ha hecho tomando en cuenta el índice de inflación, es decir, el reglamento final prevé un proceso de ajustes basados en los índices de inflación para determinar los montos de inversión y a partir de octubre del 2025 se irá reajustando cada 5 años sucesivamente. También establece el diferencial de inversión mínima de 50 por ciento entre un área de empleo objeto o específica y un no TEA, lo cual resulta en un aumento de la cantidad mínima de inversión en un TEA de $500,000 a $900,000. Además especifica que las cantidades mínimas de inversión se ajustarán automáticamente por inflación cada cinco años.

A partir de la fecha de efectividad, el nivel estándar de inversión mínima aumentará de $1 millón a $1.8 millones, lo que constituye el primer incremento desde 1990.

Reformas a la designación de TEA:

El reglamento final describe los cambios al programa EB-5 para evitar la manipulación de las áreas de altas tasas de desempleo, (lo que significa una manipulación deliberada de las fronteras en los distritos electorales) que típicamente se cumplían mediante la combinación de una serie de distritos censales para enlazar una localización próspera del proyecto a una comunidad en problemas para obtener la tasa media de desempleo calificada. A partir de la fecha de efectividad del reglamento final, el Departamento de Seguridad Nacional de los Estados Unidos (DHS) eliminará la capacidad de un estado para designar ciertas subdivisiones geográficas y políticas como áreas de alta tasa de desempleo. En su lugar, DHS hará esas designaciones directamente con base en los requisitos revisados en las regulaciones que limitan la composición de TEAs, fundamentadas en distritos censales. Estas revisiones ayudarán a asegurar que las designaciones de TEA se hagan de manera justa y consistente, y se acerquen más a la intención del congreso de dirigir la inversión a las áreas de más necesidad.

Aclara los procedimientos de USCIS para eliminar las condiciones sobre la residencia permanente:

La regla revisa las regulaciones para dejar claro que ciertos familiares derivados que son residentes permanentes legales deben presentar una petición por separado para eliminar las condiciones en su residencia permanente. El requisito no aplicará a aquellos familiares que fueron incluidos en la petición del inversionista principal para eliminar las condiciones. La regla mejora el proceso de adjudicación para eliminar las condiciones mediante la flexibilización de las localidades de entrevistas y la adopción de los actuales procesos de USCIS para expedir las tarjetas de residente permanente.

El reglamento ofrece mayor flexibilidad a los inversionistas inmigrantes que tienen una petición de inmigrante EB-5 aprobada anteriormente, sujeta a ciertas excepciones.

DHS eliminará la capacidad de un estado para designar ciertas subdivisiones geográficas y políticas como áreas de alta tasa de desempleo. En su lugar, hará designaciones con base a los requisitos revisados en las regulaciones que limitan la composición de TEAs

Se mantiene las fechas de prioridad:

El reglamento final también ofrece mayor flexibilidad a los inversionistas inmigrantes que tienen una petición de inmigrante EB-5 aprobada anteriormente, sujeta a ciertas excepciones.

En conclusión, si ha pensado en que el programa EB-5 es una opción viable para usted, es importante planificar en consecuencia por los cambios que se avecinan; por lo tanto, hay que avanzar diligentemente para presentar la inversión y comenzar el proceso de solicitud a tiempo para tomar ventaja aún del monto actual de $ 500,000 antes de que los cambios propuestos a el reglamento entre en vigencia.

*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

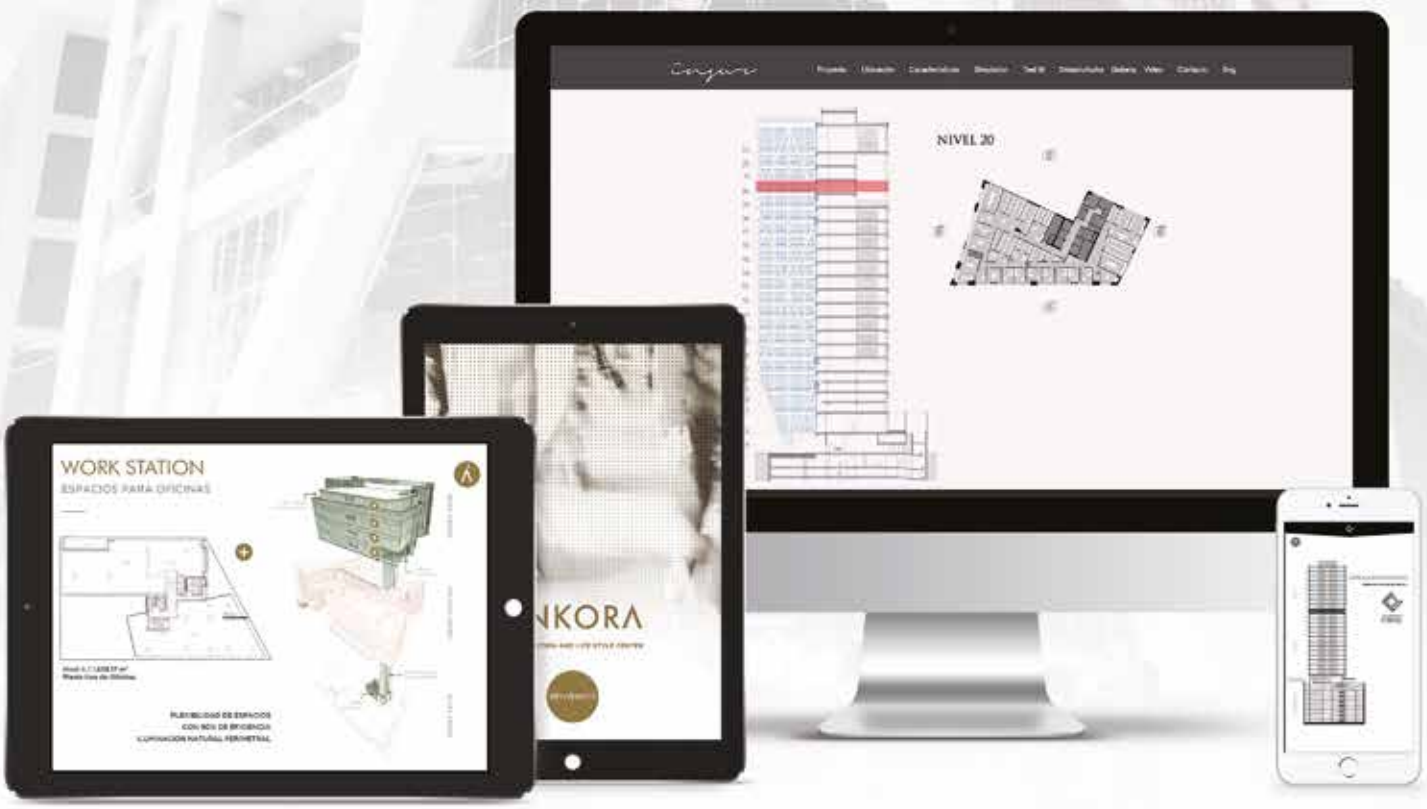
QUERÉTARO
045 44 22 39 47 24
anuno@3difica.com
eamaya@3difica.com

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

VIVIENDA RESIDENCIAL: PRINCIPAL PUNTO DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESTADOS UNIDOS

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Después de la crisis inmobiliaria en 2009 el mercado de bienes raíces en Estados Unidos registró una sólida expansión desde 2012, sin embargo comenzó a debilitarse en la segunda mitad del año pasado, según el informe "EEUU Perspectivas del sector inmobiliario para 2019" publicado por BBVA Research.

No obstante, el documento señala que la demanda por inmuebles de tipo residencial seguirá creciendo en línea con el vigor global de la economía lo que impulsará la actividad de construcción, pasando de 1,27 millones en 2018 a 1,3 millones (estimado a inicios de 2019) de construcciones, nivel que se mantendrá hasta finales de 2020.

Las propiedades residenciales requieren de grandes inversiones tanto para su construcción como para la compra; estados como Texas, California y Florida representan destinos importantes para la inversión en bienes raíces, sobre todo cuando la Visa EB-5 está de por medio.

ESTADOS COMO TEXAS, CALIFORNIA Y FLORIDA REPRESENTAN DESTINOS IMPORTANTES PARA LA INVERSIÓN EN BIENES RAÍCES, SOBRE TODO CUANDO LA VISA EB-5 ESTÁ DE POR MEDIO.

De acuerdo con un reporte de la Asociación de Bienes Raíces de Miami-Dade la inversión extranjera continúa siendo la principal fuente económica del sector inmobiliario; Reino Unido y Canadá encabezan la lista, mientras que por el lado latinoamericano se encuentra Brasil, Argentina, Colombia, México, Chile y Perú.

Miami, donde se observa la mayor concentración de compra de propiedades, principalmente residenciales, registró el año pasado 8 mil 700 millones de dólares en venta, siendo los condominios las más buscados.

Asimismo, la asociación señala que en los últimos tres meses del 2018, las ventas de este tipo de inmuebles mostraron un crecimiento de 6.9 por ciento; y del total de las transacciones tanto en Miami como en Fort Lauderdale, 52% corresponden a compradores internacionales.

Metropica, desarrollo integral de lujo en Florida

Esta última (Fort Lauderdale) ubicada en el condado de Broward, también en el sur de Florida, ha mostrado un aumento en inversiones de inmuebles residenciales por parte de extranjeros.

De acuerdo con Joseph Kavana, CEO y fundador de KGH Development, compañía de desarrollo e inversiones diversificadas en bienes raíces, se trata de una zona en la que es posible construir 'producto' de igual o mejor calidad que la ofrecida en Miami y a menor costo.

Razón por la cual desde hace varios años el señor Kavana y su equipo idearon una comunidad que se adecuara a las necesidades de las personas y que al mismo tiempo ofreciera acceso, movilidad y el estilo de vida propio del estado de Florida.

"Metropica se gesta creando una comunidad de uso mixto en la que todos los tipos de usos estén integrados en un lugar estratégicamente localizado. Nos dimos cuenta que la zona necesitaba un espacio para que las personas se pudieran reunir ya que es una ciudad muy extendida que no tenía un centro", señala en entrevista exclusiva para Inmobiliare.

Sin embargo, para poder materializar la idea fue necesario recorrer países y proyectos alrededor del mundo para unir las mejores partes de cada uno, y así, finalmente dar paso a un conjunto de más de 2 mil residencias en 27 mil 896 m^2; 41 mil 782 m^2 de área comercial; y 13 mil 927 m^2 de oficinas.

Todo diseñado de forma inteligente y con una ubicación estratégica, ya que de frente se puede encontrar Sawgrass Mills Mall, la segunda atracción del estado después de Disney World; el BB&T Center y el Aeropuerto Internacional de Fort Lauderdale. Así como tres universidades a 10 min de distancia: Florida Atlantic University, Nova Southeastern University y Broward College.

Uno de los puntos que destaca el CEO y fundador de KGH Development, es que Metropica otorga increíbles vistas hacia Everglades National Park, y al no existir construcciones altas es posible observar en un día claro, la playa de Fort Lauderdale. "En Miami por ejemplo lo que verás puede que sea otro edificio frente a ti, si vives en la playa sí tendrás una gran vista durante el día pero en la noche es una oscuridad total".

La falta de edificios altos se debe a que el condado de Broward se caracteriza por propiedades horizontales; sin embargo, Joseph Kavana señala que de haber ideado Metropica de esta forma, hubieran sido necesarios 500 acres.

Joseph Kavana, CEO y fundador de KGH Development

LOS ÚLTIMOS TRES MESES DEL 2018, LAS VENTAS DE INMUEBLES RESIDENCIALES MOSTRARON UN CRECIMIENTO DE 6.9 POR CIENTO.

Por lo que decidieron utilizar un espacio más pequeño en el que se 'levantaran' ocho torres residenciales, de las cuales la primera ha sido diseñada por Chad Oppenheim y YOO Studio Design de Londres. Misma que cuenta con calidad y acabados de lujo superior a los ofertados en Miami "estamos entregando algo muy por encima, con una diferencia de costos de un tercio de lo que cuesta en la costa" señala.

De acuerdo con las cifras ofrecidas por Kavana, el precio por pie cuadrado en Metropica se ubica en 500 dólares, aproximadamente; mientras que en la ciudad de Miami se encuentra en 1,500 o 2,000 dólares el pie cuadrado.

Con costos tres veces menor, el desarrollo planea ofrecer un concepto comercial totalmente diferente al de su vecino, Sawgrass Mills Mall; con una amplia área comercial que incluya boutiques exclusivas, cines y restaurantes de renombre, "identificamos una carencia importante en el área de buenos restaurantes, estamos tratando de conseguir mix con chefs reconocidos".

Además de un club de tenis con cuatro canchas, un *wellness and fitness*, canchas de basquetbol, mini *soccer* y una piscina de borde infinito de casi 200 metros de largo con vista a los Everglades ubicada en el séptimo piso de una de las torres.

La segunda de las ocho torres será lanzada al mercado a finales de este año, con precios iniciales en 600 dolares el pie cuadrado. Durante el mismo tiempo dará inicio la parte vertical del área comercial.

A pesar de que esta comunidad integrada no fue pensada para ser sustentable en su totalidad, cuenta con algunos detalles que apoyan a la conservación del medio ambiente, como lo es la reutilización de agua de lluvia para riego de áreas comunes; así como emplear paneles solares para la generación de energía en esas mismas zonas.

"Metropica está diseñado para que la gente no esté sola, para que pueda vivir conectada. Hicimos un concepto de *amenities* compartidos para que todos los residentes puedan conocerse y hacer comunidad [...] van a poder vivir, trabajar y divertirse en un mismo lugar, vamos a poder ver circulando a cerca de 12-13 mil personas diario. Queremos que la persona viva en un lugar donde lo pueda tener todo".

Inversión inmobiliaria en el extranjero ofrece mayor estabilidad económica

Una de las principales preguntas que ha causado el escenario político entre México y Estados Unidos es si se debe continuar con las inversiones en ambos países, sobre todo cuando se trata de peticiones como la Visa EB-5; programa en el que se anunció un posible aumento en la cantidad de inversión para solicitarla.

Este tipo de visa incentiva al inversionista extranjero a ingresar capital al país para después de un proceso aproximado de dos años, recibir la residencia permanente para él y su familia (esposa/o e hijos menores de 21 años). De acuerdo con Joseph Kavana, anteriormente la mayoría de las visas eran otorgadas a personas provenientes de China; sin embargo, en los últimos años, ha observado un aumento en las solicitudes de países latinoamericanos.

"Lo que nosotros vemos en México es que la gente está un poco indecisa con respecto a la política económica interna y prefieren tener una inversión fuera del país, por lo que hay bastante interés en poder invertir en Estados Unidos porque les da más estabilidada y diversificación", comenta.

Trabaje con flexibilidad.
Creemos que las empresas deberían trabajar sin limitaciones.
Por eso puede aumentar o reducir su lugar de trabajo según sus necesidades.
Si es un agente inmobiliario
Llame al +52 55 91711111 para recibir el 10 % de comisión
Espacio de oficinas, coworking, salas de juntas,
oficinas virtuales y planes de trabajo flexible listos para usar
regus.com.mx | +52 55 91711111
Regus™ Work your way

Según el informe, de la Asociación de Bienes Raíces de Miami-Dade, existen dos tipos de compradores identificados: quienes adquieren la propiedad para utilizarla como second home; y el grupo conformado por inversionistas que anteriormente solicitaron visas que les permite residir en Estados Unidos.

De acuerdo con el CEO, en los últimos años, los mexicanos han comprado propiedades a altos costos en playa en la zona de Miami para utilizarla como segunda residencia o residencia de vacaciones. Sin embargo, la tendencia de contar con un inmueble como inversión, también está en crecimiento.

"Para nosotros como desarrolladores, realizar el proceso de visa es caro y complejo, el único motivo por el cual lo hacemos es porque conseguimos dinero 'más barato' sino no tendría sentido hacerlo [...] pero independientemente del escenario político el 99.9% de las inversiones se ha devuelto y las personas tienen su visa", finaliza Kavana.

CON COSTOS TRES VECES MENOR, EL DESARROLLO PLANEA OFRECER UN CONCEPTO COMERCIAL TOTALMENTE DIFERENTE AL DE SU VECINO, SAWGRASS MILLS MALL; CON UNA AMPLIA ÁREA COMERCIAL QUE INCLUYA BOUTIQUES EXCLUSIVAS, CINES Y RESTAURANTES DE RENOMBRE.

FIANZAS
SENTIES &
CHAUVET
100%
de sus contratos de obra
GARANTIZADOS
bajo el mismo número
de FIANZA
Programa de Afianzamiento Global para Proveedores y Contratistas
- Garantizamos el pronto pago de las reclamaciones de sus fianzas
- Contratos con textos específicamente diseñados a las necesidades de cada desarrollador
- Negociamos condiciones especiales con todas las afianzadoras
- Otorgamos asistencia jurídica durante todo el proceso de reclamación
Fianzas de Anticipo, Cumplimiento, Vicios ocultos, Contingencias laborales y Penas convencionales
FIANZAS
SENTIES &
CHAUVET
Torre Manacar Piso 14 Insurgentes Sur 1457 Insurgentes Mixcoac CdMx.52002200

El gran atractivo que tiene Miami como destino turístico de playa no ha disminuido, ahora se complementa y fortalece con el sólido crecimiento y evolución de una ciudad que tiene todo para ofrecer a residentes y visitantes.

WELCOME TO MIAMI:

UN ESTRATÉGICO "PLAN B" DE INVERSIÓN

Por Javier del Cueto, socio y director ejecutivo de LANDPOINT ADVISORS

A la hora de invertir en bienes raíces, diversificar y poner un pie en un país de primer mundo como los Estados Unidos puede ser una decisión muy inteligente que te dé, no solamente una buena rentabilidad sino también, la tranquilidad de saber que parte de tu patrimonio está en dólares y en un lugar sumamente seguro.

Como hacemos siempre en Landpoint Advisors®, nos dimos a la tarea de encontrar las mejores opciones para nuestros clientes y amigos que confían en nosotros para asesorarlos en la dirección correcta.

Miami nos parece una opción ideal porque cumple a la perfección con lo que nuestros clientes buscan. En este fascinante destino encontramos excelentes opciones de inversión en departamentos de lujo que cubren los dos propósitos fundamentales de este tipo de inversión:

1. Son una excelente opción para disfrutar. Ya sea para vacacionar con tu familia, vivir por temporadas o de manera permanente.
2. Son seguras y financieramente inteligentes. Las rentas generan buenos ingresos al mismo tiempo que el activo tiene una buena apreciación o plusvalía, todo esto en dólares.

Miami ha ido evolucionando durante los últimos años y se está convirtiendo en una de las metrópolis más importantes de los EEUU. Sin embargo, comparada con otras grandes urbes como Londres o Nueva York, los precios aún son accesibles y todavía existe un muy buen espacio de crecimiento y la factibilidad de tener muy buena plusvalía que es uno de los pilares fundamentales que buscamos como inversionistas en bienes raíces.

Si bien el gran atractivo que tiene Miami como destino turístico de playa no ha disminuido (todo lo contrario), ahora se complementa y fortalece con el sólido crecimiento y evolución de una ciudad que tiene todo para ofrecer a residentes y visitantes.

De acuerdo con las estimaciones de la Oficina de Investigación Económica y Empresarial de la Universidad de Florida (UF), de abril del 2010 hasta abril del 2018 el estado de Florida creció cerca de un 11%, siendo Miami-Dade el condado más poblado del estado con 2,761,581 habitantes.

Otro de los atractivos más interesantes de Miami es que cuenta con una conectividad extraordinaria en sus dos aeropuertos y gracias a esto, el año pasado, Lester Sola (Director y CEO de MIA) declaró que se estableció un récord por los más de 77 millones de viajeros siendo el 48% de estos viajeros internacionales y el resto viajeros nacionales. El Aeropuerto Internacional de Miami (MIA) brinda servicio de conectividad a 62 ciudades de los EEUU y a 115 destinos internacionales, en los cuales destacan Brasil, Reino Unido, Argentina, España y por supuesto México dentro de las 10 rutas internacionales más transitadas.

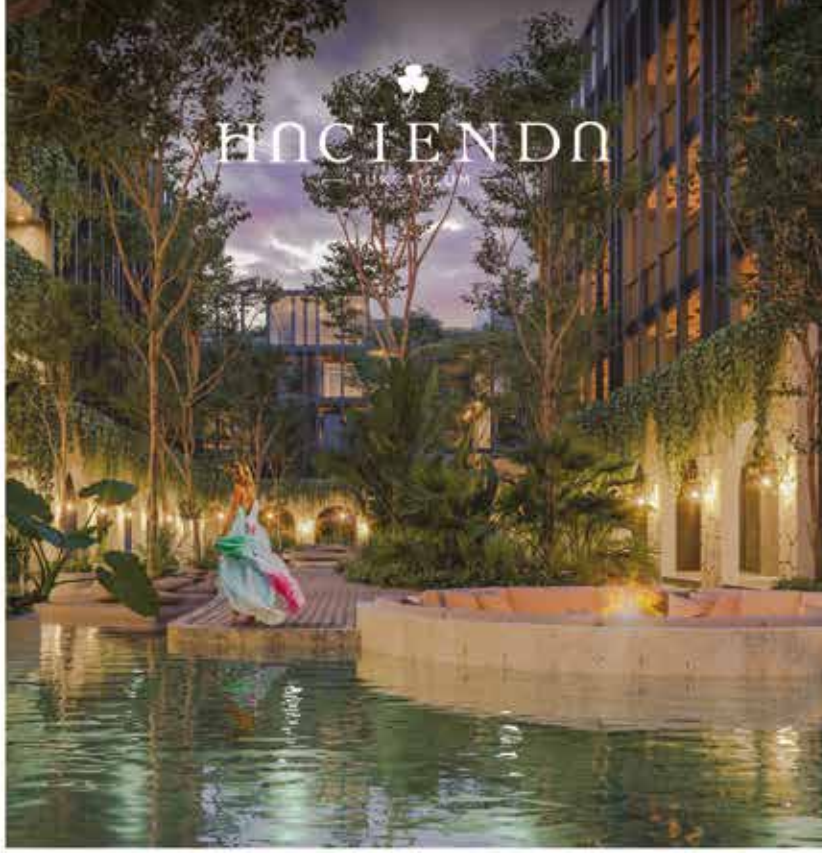
Además de la solidez que todo lo anterior le da a una inversión inmobiliaria en esta gran ciudad, Miami es un destino sin igual para los mexicanos y latinos en general, y es que de acuerdo al reporte de la Oficina de Censo de los Estados Unidos, poco más del 70% de la población es hispana. Esto nos parece muy importante por dos motivos principalmente:

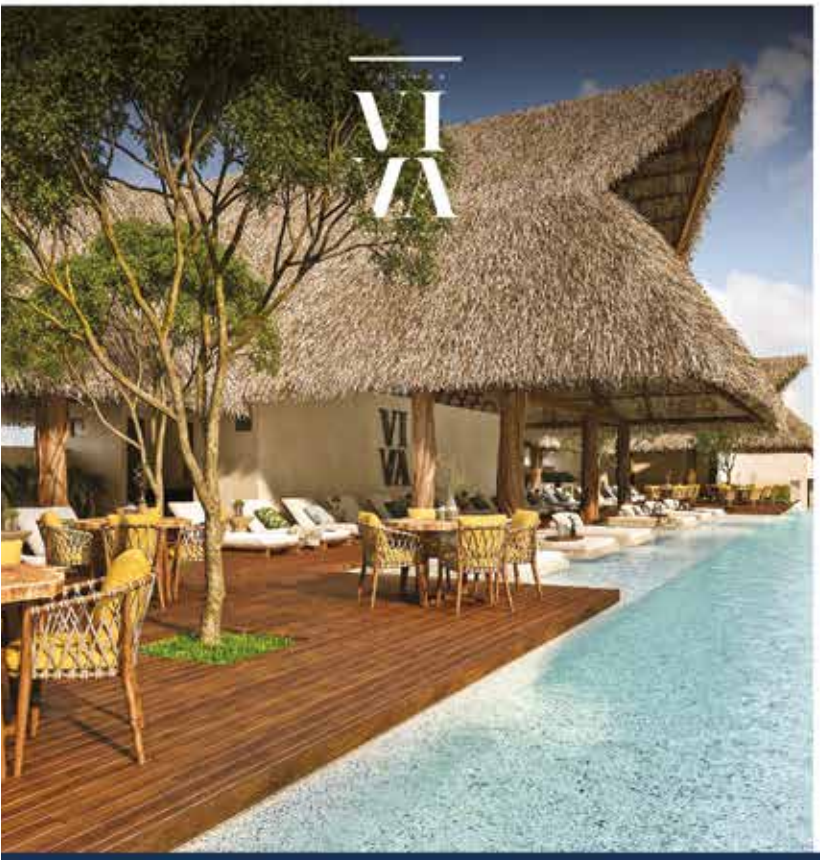
1. Estilo de vida. Ya sea que utilices tu departamento en Miami para vacacionar o para vivir, todos los latinos nos sentimos como en casa en Miami. Es un destino ideal que te permite aprovechar y disfrutar todas las ventajas de una gran ciudad de los Estados Unidos (infraestructura, calidad de vida, seguridad, educación, sanidad, entretenimiento, etc.) sin perder tus raíces culturales. Puedes desenvolverte perfectamente hablando español, la mayor parte de la gente con la que interactúas son hispanos y la cultura latina (con su gastronomía, música y ambiente) impregna cada rincón de esta maravillosa ciudad.

2. Trabajo y oportunidades. Por muy buenas razones los profesionistas y emprendedores hispanos eligen Miami como la puerta de acceso a los EE.UU. Es un lugar y un mercado perfecto para trabajar o emprender nuevos proyectos con un público hispano que se asemeja más al de los países de origen de donde provienen. Y que gracias al crecimiento constante que tiene, existen siempre oportunidades muy interesantes.

A todo lo anterior podemos añadir las grandes ventajas que esta ciudad ofrece a través de políticas de fomento al negocio y atractivos fiscales. Por ejemplo los impuestos a la propiedad en Miami son del 1,06% anual lo cual es muy inferior a lo que se paga en otras zonas como Illinois 2,67% o en Nueva York 2,53% siendo estas las tasas más altas del país.

En Landpoint Advisors® coincidimos con nuestros clientes en que hay muchas características importantes a la hora de elegir la mejor opción de inversión y por eso es tan importante para nosotros conocer y entender a nuestros clientes. Entre las variables más considerables están: la ubicación, la calidad del inmueble, las amenidades y la experiencia que ofrece a propietarios y huéspedes. Asimismo, es importante comprender cuál es la visión y el objetivo del inversionista. Dentro de las propiedades que más recomendamos hoy en día encontramos excelentes opciones que comienzan desde los $350,000 USD en residencias tipo estudio, desde $650,00 USD en residencias de 2 recámaras y desde $900,000 USD en residencias de 3 recámaras (aproximadamente), aunque el precio varía mucho en función de tamaño, ubicación, amenidades y calidad del producto en cuestión.





GMB
GAMA MASTER BROKER

THE BEST MASTER BROKER

gmb.com.mx

RETURN ON INVESTMENT

ROI up to 13%*

OPERACIÓN HOTELERA KLR LUXURY RESIDENCES RENTA VACACIONAL GMB RENTALS

PLAYA DEL CARMEN · TULUM · PUERTO AVENTURAS
MONTERREY · MIAMI

INVESTMENT · LUXURY CONDOS · HOTEL OPERATOR · VACATION RENTALS

+52 1 (984) 179 32 29

Todas las propiedades ofrecen retornos de inversión hasta el 13% anual.
All properties offer return of investment up to 13% annually.

Estas imágenes son únicamente con propósitos ilustrativos. El producto final y el material utilizado están sujetos a cambios significativos de acuerdo con el exclusivo criterio del desarrollador.
These images are for illustrative purposes only. The final product and the material used are subject to significant change at the sole discretion of the developer.

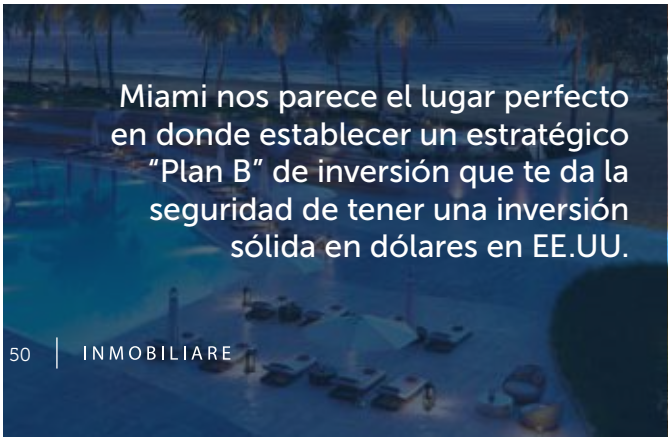
*Sujeto a contrato / Subject to contract

Los impuestos a la propiedad en Miami son del 1,06% anual lo cual es muy inferior a lo que se paga en otras zonas como Illinois 2,67% o en Nueva York 2,53% siendo estas las tasas más altas del país.

También nos parece extremadamente atractivo que la mayoría de las opciones de inversión que recomendamos cuentan con excelentes formas de pago (en opciones de preventa durante la construcción) que van desde un 10% de enganche, 40% durante la construcción y 50% a la entrega. También es interesante que para el pago final a la entrega podemos contar con financiamiento a través de créditos hipotecarios en los EE.UU. con tasas de interés muy atractivas (sobre todo comparando con el mercado mexicano). Por lo que una inversión en Miami es mucho más accesible de lo que muchos creen.

En Landpoint Advisors® tenemos asesores expertos en Bienes Raíces con un profundo conocimiento del mercado de Miami, con más de 10 años de experiencia y que están siempre encantados de ayudar a nuestros clientes a encontrar la mejor opción de inversión según sus intereses y necesidades específicas.

Por otra parte, un factor importante a considerar, y que recomendamos ampliamente a nuestros clientes, es hacer una inversión migratoria para poder conseguir una visa de inversionista.



En este sentido contamos con excelentes opciones de inversión que comienzan desde $220,000 USD y que le brindan a nuestros clientes no solamente una sólida inversión con un buen retorno en dólares sino que además los facultan para conseguir una visa de inversionista que les permite vivir a temporadas o de tiempo completo (con sus familias) en los EE.UU. si así lo desean.

Ahora mismo es el mejor momento para hacer este tipo de inversiones y de aplicar para este visado ya que tiene sustento en tratados internacionales que hoy en día facultan su obtención a ciertas nacionalidades (entre ellas la mexicana) pero que no sabemos cuándo podrían ser cancelados como ha pasado ya con algunos países de América Latina.

Por todo esto, y muchos factores más, Miami nos parece el lugar perfecto en donde establecer un estratégico "Plan B" de inversión que te da la seguridad de tener una inversión sólida en dólares en EE.UU., que además puedes utilizar para disfrutar de este fascinante destino con su inigualable estilo de vida y que, por si fuera poco, te da la tranquilidad de saber que si quisieras te podrías ir a vivir ahí con tu familia.

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

HAUS LEÓN

PRIMERA TORRE DE OFICINAS CLASE A+
en la zona más exclusiva de León, Guanajuato.

- Ubicación privilegiada sobre Blvd. Campestre (a 2 min de Plaza Mayor y Hospital Ángeles)
- 11,729 m²
- 11 niveles de oficinas + lobby en PB
- 1 cajón cada 30 m²
- Rooftop y terrazas
- 4 elevadores
- Sistema contra incendio
- Valet Parking
- Zona Comercial

52 (477) 597 0499

hausleon@ngkf.com

www.hausleon.mx

Newmark Knight Frank

MERCADO DE VIVIENDA SÓLIDO EN ESTADOS UNIDOS

Por Jorge Ahuage
Director General de Ahuage Realty Group

Recientes investigaciones realizadas por la Universidad de Harvard, revelan resultados notablemente positivos en lo que concierte al desarrollo inmobiliario residencial, donde se especifica que con el comportamiento actual de la economía estadounidense, se ha llegado a un crecimiento estable, como resultado de la alta demanda de vivienda.

Los números destacan un notorio aumento en operaciones y cierres de compra venta de vivienda, donde a diferencia del sector de renta residencial (que se ha mantenido prácticamente estancado), el inventario de vivienda para venta no da abasto por el nivel de demanda que hay, ya que existen muchas más personas que desean comprar que la cantidad de unidades disponibles, y ese tiempo de espera da como resultado el excesivo incremento en las rentas al punto de que los arrendatarios gastan un promedio de 30% de sus ingresos mensuales sólo en alquiler, lo que genera que miles de familias no la estén pasando bien, pues en muchos casos los ingresos no son suficientes para cubrir tales costos.

Estudios recientes revelan cifras positivas para la industria de bienes raíces en Estados Unidos.

Más allá de las cifras positivas en la óptica general de la economía, aún existe una prevalente crisis de vivienda accesible en Estados Unidos, donde los factores que dan vida a este fenómeno son consecuencia de los arrendadores de ingresos altos que mantienen, en general, el mercado de las rentas por los cielos, originando con ello un duro golpe al bolsillo de personas con ingresos medios y bajos. Con el alza en la compra venta de viviendas y condominios, el número de personas que rentan ha decrecido, y aun así los precios de alquiler siguen creciendo a un 3.6% a nivel nacional.

Mercado estable para la compra y venta de inmuebles residenciales

Este peculiar comportamiento funciona de la siguiente manera: En primera instancia, los arrendadores se dan el lujo de subir las rentas, dado que prevalece la demanda a pesar de los aumentos; en segundo término, la estadística indica que cada vez hay más personas con ingresos altos que prefieren rentar al precio que sea; y en tercer lugar, la gran mayoría de las construcciones de nuevos desarrollos multifamiliares han estado ajustándose al mercado, por ejemplo, en 2018 el 19% de departamentos en multifamiliares se rentaban a $2,018.00 dólares mensuales en promedio.

La tendencia en rentas de bajo costo se concentran principalmente en inmuebles viejos, ya que tienen más posibilidad de ser demolidos que renovados, y que terminarán por convertirse en construcciones nuevas a costos superiores, lo que es otra de las principales razones de la reducción al 17% de la oferta en rentas de bajo costo desde 2011.

Solamente el 9% de los departamentos nuevos en 2018 tenían un precio de renta menor a los $1,050.00 dólares mensuales, donde menos del 4% se rentaban por menos de $850.00; lo que significa, en resumen, que menos del 3% de las unidades nuevas han sido accesibles para las personas de ingresos medios y bajos.

Los desarrolladores inmobiliarios están en espera de las nuevas generaciones de compradores, tales como los *millenials*, y definitivamente los cambios en el comportamiento demográfico no son sinónimo de una catástrofe en la industria, donde históricamente siempre hay cambios. Es evidente que la falta de vivienda accesible en Estados Unidos ha tenido un efecto negativo en este grupo poblacional que vive precisamente la etapa de mayor productividad y poder adquisitivo en su vida.

Los desarrolladores inmobiliarios también han sido afectados de alguna manera por todos estos cambios, ya que, por ejemplo, el precio de los terrenos en las principales ciudades de Estados Unidos ha tenido un aumento considerable; donde el costo promedio de un terreno para construir una casa habitación era de $159,800.00 dólares en el año 2012, y aumentó a $203,200.00 en 2017, solamente por el terreno; y este incremento da como resultado la reducción de casas construidas.

En Estados Unidos, un gran número de adultos entre 25 y 35 años de edad no se han ido de casa de sus padres, e inclusive están regresando, y aunque este fenómeno siempre se ha dado no ocurría como es en la actualidad; aparte que las personas de la tercera edad o adultos mayores se quedan más tiempo en casa, desmintiendo cualquier estadística o análisis demográfico de hace un par de décadas.

La migración de todas partes del mundo, ya sea primera, segunda o tercera generación, también son factores que se reflejan notoriamente en las cifras de la industria inmobiliaria, y crean tendencias inclinadas a determinados mercados.

En resumen, la construcción de vivienda continúa, la demanda de vivienda va al alza más que nunca, y las tendencias y comportamientos varían mucho en poco tiempo.

Comprar, vender o invertir en bienes raíces es una actividad constante que mueve la economía de cualquier país, y Estados Unidos no es la excepción.

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

5 PORTALES DE ANÁLISIS INMOBILIARIO

Un portal inmobiliario es un sitio web para obtener información sobre el sector de bienes raíces, algunos de ellos emiten reportes de inmuebles y otros proporcionan información más especializada para rentar o comprar una propiedad. Aquí te presentamos cinco de los más importantes en México:

Lamudi

Es un portal global que trabaja en los mercado emergentes; está disponible en 13 países de Asia y América Latina y suma cerca de un millón de anuncios de inmuebles en su red mundial. Ofrece a vendedores, compradores, propietarios y arrendatarios una manera segura y fácil de encontrar o anunciar inmuebles por internet. Además muestra informes del mercado de los bienes raíces.

Datoz

Monitorean la actividad inmobiliaria industrial y de oficinas de 18 mercados a nivel nacional para brindar información actualizada e imparcial. La plataforma permite buscar espacios disponibles a los solicitantes; también, analizan todas las transacciones de arrendamiento y compraventa del mercado, de esta manera posibilitan el uso de estadísticas.

Solili

Consultora inmobiliaria que emite reportes trimestralmente del sector industrial y de oficinas de las principales ciudades de México: Ciudad de México, Guadalajara, Querétaro, Mexicali, Monterrey, Puebla, Tecate y Tijuana

Softec

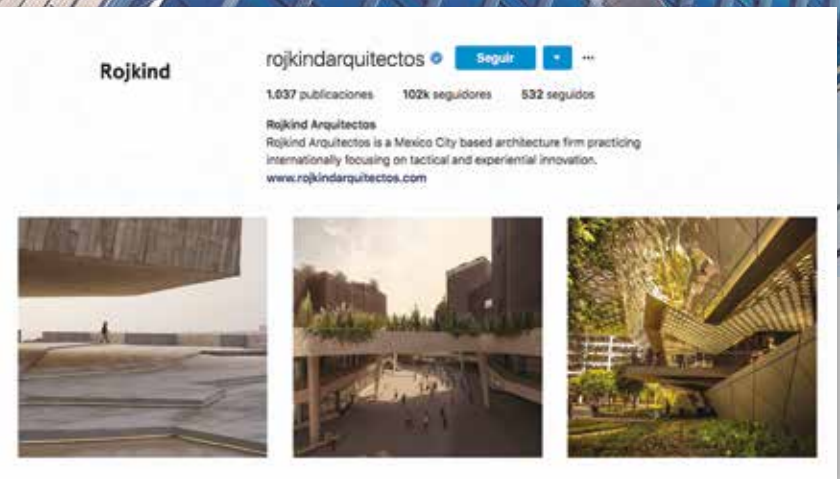
Empresa especializada en la consultoría e investigación inmobiliaria en México; se ha dedicado a crear herramientas de información sobre el sector y de esta forma ayudan a los solicitantes a conocer y disminuir el riesgo en el mercado.

Vivanuncios

Portal inmobiliario de eBay en México que recibe más de un millón de propiedades en venta y renta mensuales. Asimismo, genera contenido para compradores de vivienda y agentes.

#InmobiliareRecomienda

Grandes despachos de arquitectos han diseñado algunos de los inmuebles más icónicos de México, a continuación te presentamos cinco de los más famosos:



Fundado por Michel Rojkind, arquitecto mexicano, esta empresa comenzó en 2002 a trabajar bajo un concepto de arquitectura moderna bastante nuevo para la Ciudad de México. Algunos de sus diseños más emblemáticos son la remodelación de la Cineteca Nacional, la Videoteca Nacional, el museo de Chocolate Nestlé y la Casa F2.

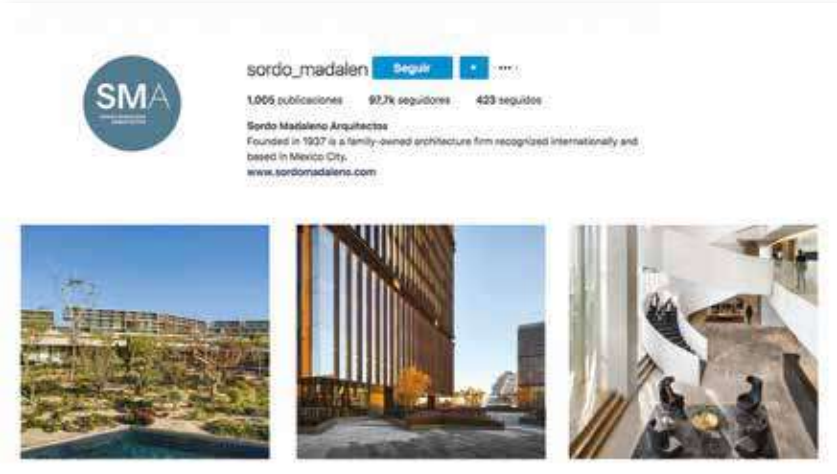
@rojkindarquitectos | Sitio: rojkindarquitectos.com

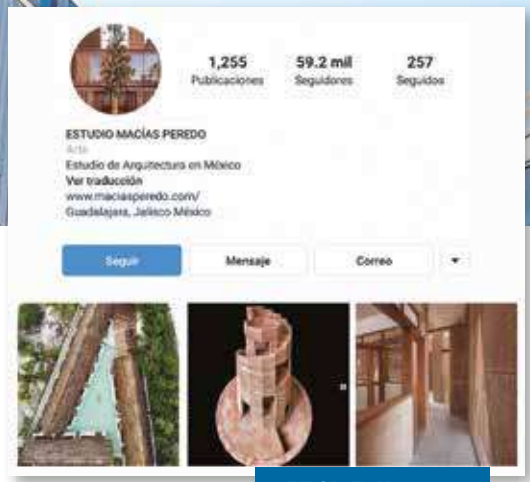
101k Followers

Con el objetivo de crear la mejor arquitectura inspirada en los valores humanos es fundado en 1965 por Ricardo Legorreta, Noé Castro y Carlos Vargas Sr. Actualmente es liderado por Víctor Legorreta. Entre sus proyectos más emblemáticos se encuentran los hoteles Camino Real de la CDMX y las oficinas de Seguros América, Banamex e IBM de México.

@legorreta_arqs | Sitio: legorretalegorreta.com

67.3k Followers

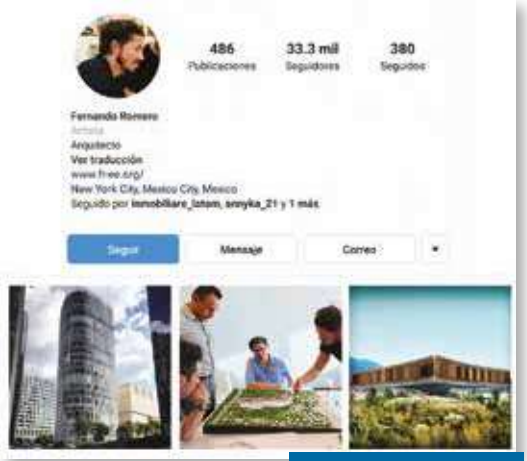




57.2k Followers

Despacho ubicado en Guadalajara y encabezado por Maggi Peredo y Salvador Macías, quienes aparte de arquitectos son investigadores en el área. Entre sus proyectos destacan el Pabellón Fresh Market, Bodega Tesistán y el Colegio María Montessori en Mazatlán.

@maciasperedoarquitectos
Sitio: emparquitectos.com



32.7k Followers

El despacho FREE fue iniciado por el arquitecto Fernando Romero y fue reconocido en 2017 como 'Best Global Architecture & Industrial Design Firm' en la categoría de América del Norte en los AI Awards. Entre sus proyectos destaca el Museo Soumaya y el Centro de Convenciones de Ciudad Juárez.

@free_fernando_romero
Sitio: www.fr-ee.org

93.3k Followers

La firma se define como una reinvención constante en arquitectura y diseño con proyectos de alto impacto social y urbano. Fue fundado en 1937 por Juan Sordo Madaleno, afamado arquitecto de obras como el Palacio de Justicia y Plaza Satélite.

@sordo_madaleno | Sitio: www.sordomadaleno.com/es

vesta
Industrial Real Estate
A new image
for a new era
www.vesta.com.mx
Elevating Standards

DISEÑO DE EXPERIENCIAS

COMO ESTRATEGIA RENTABLE

Por Gomez Vazquez International

Para Gomez Vazquez International, la arquitectura es generar experiencias únicas y positivas para los usuarios

La arquitectura, no es solamente diseñar o trazar líneas y dibujar, tiene la capacidad de crear comunidad y forjar sociedades. Implica un profundo conocimiento del ser humano y de su entorno.

Tiene que existir una profunda valoración por la que atraviesan los sentidos, los cuales producen emociones, creando diferentes estados de ánimo, tanto positivos como negativos.

Para Gomez Vazquez International, la arquitectura es generar experiencias únicas y positivas para los usuarios, para que a la larga quieran regresar a vivir de nuevo esos momentos. Buscamos generar experiencias a través de estrategias implementadas en la práctica de nuestra arquitectura.

Hotel Santa María - Panamá

La arquitectura, no es solamente diseñar o trazar líneas y dibujar, tiene la capacidad de crear comunidad y forjar sociedades. Implica un profundo conocimiento del ser humano y de su entorno.

Por ejemplo, al generar un proyecto de usos mixtos, es importante desarrollar espacios adecuados a la vida diaria, facilitando la interacción entre diferentes componentes: horarios, flujos, usos y usuarios; con el fin de mejorar la vida de las personas. El reto, en este caso, es formar comunidades integradas.

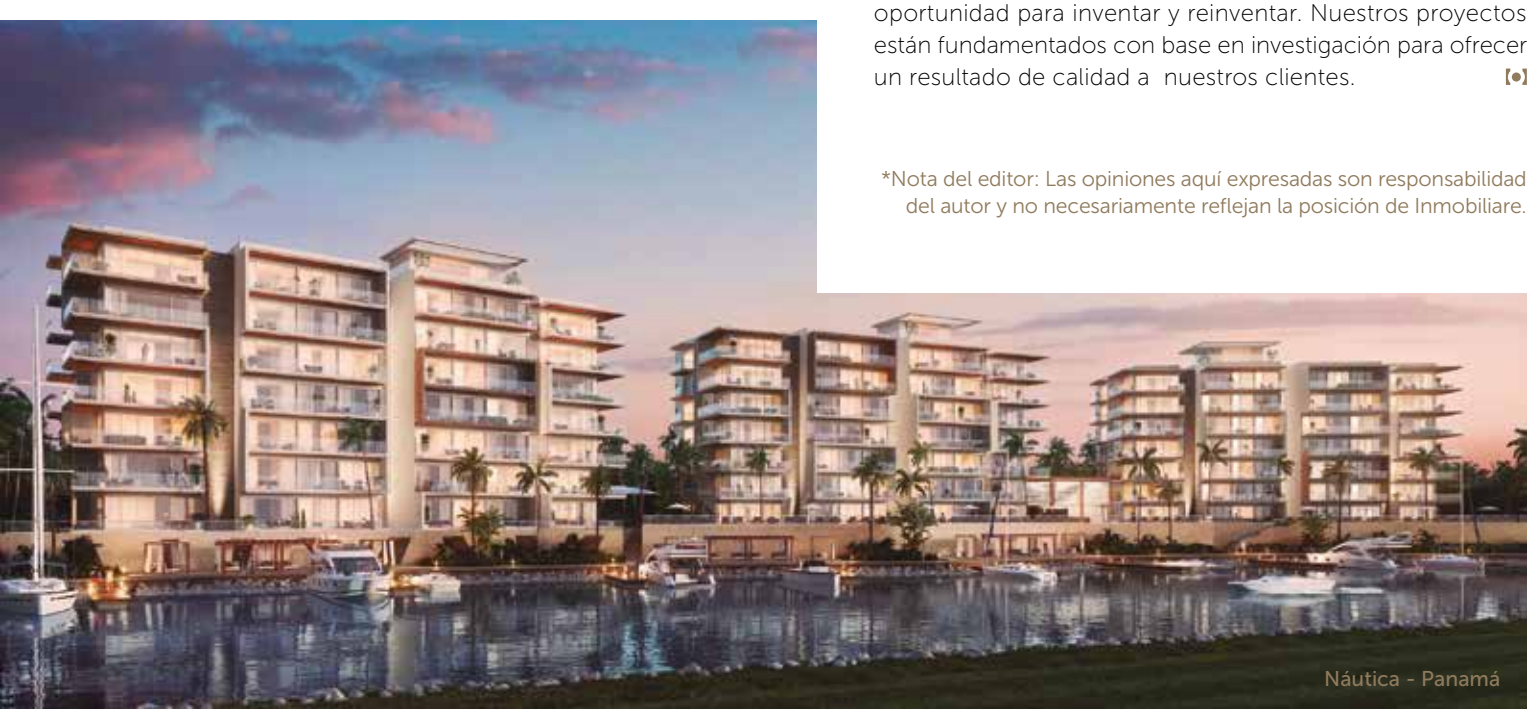
La clave está en ser aliados de nuestro cliente; cuidar su negocio es cuidar el nuestro, debemos satisfacer las necesidades del usuario y ser responsables con el entorno inmediato. Por eso ofrecemos un enfoque personalizado, en el cual las necesidades del cliente y el usuario final son nuestra prioridad.

Creamos empatía con los usuarios finales de un desarrollo antes de generar un proyecto para nosotros. Es necesario saber qué piensa y siente el beneficiario, valorando lo que espera recibir como producto final, para originar emociones que le permitan vivir de forma única en nuestro desarrollo.

Para lograr ser aliados del cliente y de su negocio, aportamos a la sociedad. Diseñamos espacios funcionales que dan solución a las necesidades del usuario, mantenemos en cada momento una comunicación cercana y sincera, convirtiéndonos en socios mediante la aportación de valor a los desarrollos.

Para nosotros cada proyecto es un proceso único con la oportunidad para inventar y reinventar. Nuestros proyectos están fundamentados con base en investigación para ofrecer un resultado de calidad a nuestros clientes.

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

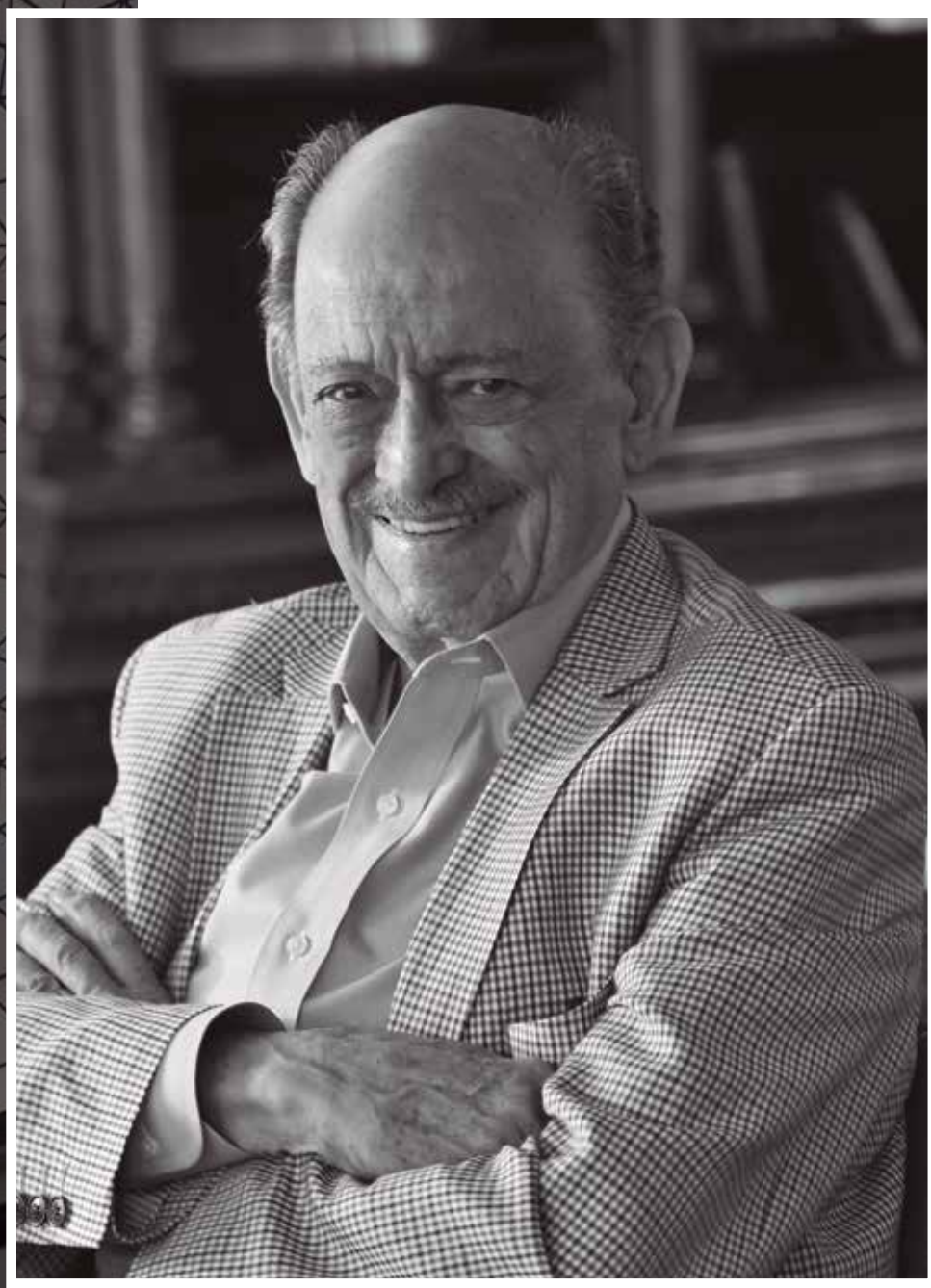


Náutica - Panamá

DANIEL CAMHI MONTEKIO:

UNA HISTORIA DE ÉXITO EN LA ARQUITECTURA

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com



"El mayor éxito es seguir vivos, muy pocas compañías han sobrevivido viviendo del diseño en el país y en el mundo entero"

Daniel Camhi Montekio

Daniel Camhi Montekio es uno de los arquitectos con mayor reconocimiento en México, tiene una trayectoria de más de 50 años y una gran variedad de proyectos, desde centros comerciales, hoteles, vivienda residencial hasta restaurantes y bares, donde no sólo ha desarrollado sino también participado en la operación.

Nació en la Ciudad de México el 9 de diciembre de 1933 y desde que era estudiante de preparatoria su gusto por la arquitectura ya estaba presente. Tras laborar como dibujante en una constructora industrial, decidió ingresar a la Escuela Nacional de Arquitectura de la Universidad Autónoma de México. Al concluir sus estudios como integrante de la generación 1951-1955, empezó a trabajar en varios proyectos inmobiliarios.

Gracias a la familia Caso (amigos y compañeros de la Universidad), formó parte de Condominios Mexicanos, una de las primeras empresas que desarrolló centros comerciales en residenciales. En entrevista exclusiva para Inmobiliare, el arquitecto recuerda "Tuvimos mucho éxito en esa compañía vendiendo y desarrollando". Sin embargo, dicha experiencia significó un gran reto ya que no existían lineamientos precisos para inmuebles de usos mixtos.

"No había antecedentes de centros comerciales en condominios, en ese entonces decían que los centros comerciales eran definitivamente habitacionales", comenta. La reglamentación sería un tema en el que años más tarde insistiría, realizando una participación importante en el establecimiento de las normas y estándares de operación para hoteles.

En 1968, ante el periodo de crisis económica que se vivió en el país, Camhi perdió todo lo que había logrado en Condominios Mexicanos, en ese momento se prometió a sí mismo que nunca más trabajaría como promotor inmobiliario y se abocó a diseñar y proyectar edificaciones.

Trayectoria de más de 50 años en el segmento hotelero:

IDEA ASOCIADOS

Nikko

Camhi Montekio es fundador de IDEA ASOCIADOS, firma especializada en el diseño de hoteles y restaurantes, la cual conformó en 1968 junto con Agustín Caso Bercht y Jorge Álvarez Ruezga.

La idea de incursionar en el segmento hotelero fue de un amigo cercano al arquitecto; Nicolás Noyes, un americano dueño de los icónicos restaurantes Mauna Loa y Delmonico's en la zona rosa, quien le propuso conformar una firma de diseño arquitectónico. "Él, conocía una empresa en Estados Unidos especialista en hoteles que se llamaba IDEA ASSOCIATES. Con quienes formamos una compañía, 60% mexicana, 40% americana y empezamos a diseñar desarrollos hoteleros basados en la experiencia internacional que nos daba esa firma". Sin embargo, para poder ser aceptada en el mercado mexicano, tuvieron que cambiar el nombre de la sociedad a IDEA ASOCIADOS DE MEXICO, S.A. de C.V. Así comenzaron a diseñar para grandes cadenas hoteleras, como Sheraton, Posadas de México, Holiday Inn, Intercontinental, Nikko, Marriott, etc.

Empezamos a desarrollar la hotelería en México, en una época en donde no había nadie especializado en hotelería" expresa el arquitecto.

Renaissance, Cancún

IDEA ASOCIADOS a lo largo de 50 años, cuenta con múltiples reconocimientos, tales como el American Institute of Architects Western Region Design Award, El Award of Citation for the Highest Achievement in Design Excellence, el Premio Nacional IMEI, El Design Award 2011 del Precast/Prestressed Concrete Institute, Premio trayectorias 2016, entre otros.

A la fecha tiene más de 400 proyectos realizados en diferentes ámbitos incluyendo el de hospitalidad. Algunas de sus obras más emblemáticas son: Hoteles Nikko, Marriott Reforma, JM Marriott Santa Fe, Sierra Intercontinental Cancún, Sunset Cancún, Sheraton Cancún e Ixtapa, Renaissance Cancún, Paragon de CDMX, Iberostar Cancún; Desarrollos Habitacionales como Be Grand Park San Ángel; Oficinas para IDU y Palacio de Hierro, entre otras.

Montage, Los Cabos

Nikko

The Harbor Mérida

Han colaborado en proyectos sobresalientes en asociación con algunos de los despachos más influyentes de México: Legorreta, Augusto Alvarez, Ramírez Vázquez, Bernardi y Peschard, Estudio Lemus, C. Cervantes, Edmonds Int, Pascal Arqs, entre otros; en Estados Unidos con SOM HOK; WATG, en Canadá con Adamson y en Japón con Obayashi Gumi. "Trabajamos con Elkus Manfredi, compañía con quien acabamos de terminar el Centro Comercial Harbor Mérida; con HOK hicimos el corporativo Serfín en Santa Fe (que ahora es Santander); con Obayashi Gumi realizamos el Hotel Nikko; con Olson Kundig el JW Marriott Los Cabos, el cual ha ganado varios premios; estamos asociados con Pei & Cobb, firma del arquitecto Pei que hizo el Louvre en París y recientemente falleció".

El enfoque especializado y la experiencia han sido la clave del éxito, así como su filosofía de colaboración; generando que cada proyecto traiga consigo la recomendación para uno nuevo, "...hasta hace 10 años no teníamos ni siquiera folleto de promoción, todo era de boca en boca como nos llegaban a buscar". Actualmente, por año desarrollan aproximadamente diez proyectos.

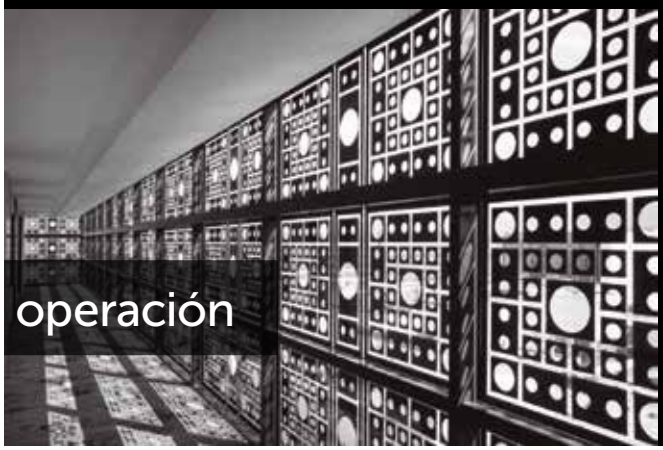
La firma está conformada por aproximadamente 40 arquitectos, algunos de ellos con 30 años en el despacho. Es un equipo experimentado que integra a las nuevas generaciones para enriquecer la visión sobre la arquitectura, bajo la dirección de Agustín Caso Bringas.

Hoy por hoy, el despacho tiene varios proyectos en desarrollo, "Estamos desarrollando un Hotel Hyatt en Puerto Cancún, un Hotel Mirada en Isla Mujeres, Hotel Rosewood en Punta Mandarina, tenemos más de 20 proposiciones de desarrollo que depende mucho de lo que decidan los propietarios, muchos son de fondos de inversión muy grandes que están en momentos de indecisión, pero lo que me tiene muy animado es que no han parado de buscarnos".

Camhi considera que el mayor logro de IDEA ASOCIADOS es seguir siendo una de las firmas de arquitectura más importantes en México. "El mayor éxito es seguir activos, muy pocas compañías han sobrevivido viviendo del diseño en el país y en el mundo entero, es muy difícil sostener una compañía de servicios profesionales por tantos años".

Hotel JW Marriott, Los Cabos

Grand Hyatt Cancún



Normas y estándares de operación

Uno de los sellos característicos de IDEA ASOCIADOS es el apego a las normas y estándares de calidad. Visión que han construido con los años adaptándose a las necesidades y nuevas preocupaciones del ramo de la construcción. "Nos hemos ido adaptando, antes, los edificios de Hoteles y Oficinas no tenían rociadores y ahora no hay ningún edificio que no cuente con ellos", Camhi recuerda que los primeros Hoteles en el país eran muy rudimentarios, sin medidas de seguridad y dimensiones adecuadas.

Debido a la experiencia y el reconocimiento del despacho en el ramo hotelero, el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) los invitó a colaborar en el diseño de las primeras normas de operación. Narra el arquitecto que, era muy frecuente encontrar que los ricos de algún pueblo quisieran construir hoteles con cuartos de 100 m^2, para lo cual pedían financiamiento público; por lo tanto, la institución necesitaba establecer lineamientos para definir el uso efectivo del recurso público acorde a cada tipo de hotel. "Colaboramos con FONATUR para hacer las normas de diseño; entonces la institución se amparaba cuando alguien solicitaba financiamiento o autorización y pedía que se ajustaran a las normas que eran muy estrictas".

En ese momento, basados en los lineamientos internacionales, se establecieron las definiciones para un hotel de carretera y de tres, cuatro o cinco estrellas, y gran turismo. Además, se insistió en incorporar medidas de seguridad.

Dentro de sus anécdotas, Camhi recuerda que cuando el Hotel Nikko comenzó a operar en la Ciudad de México, la ocupación del Hotel Camino Real bajó, aún cuando era el líder del segmento. Esto debido a que la nueva edificación cumplía con las normas de seguridad, tenían rociadores contra incendio, puertas de acero forradas con madera; se había edificado con estándares internacionales, por lo tanto, los ejecutivos de empresas globales preferían quedarse en el nuevo hotel.

Caesar Park Cancún, Actualmente Iberostar

JW Marriott, Santa Fe

Palacio de Hierro

Hay muchos hoteles muy bellos que han fracasado porque no cumplen con las normas de fábrica.

Más tarde, el Hotel Camino Real solicitó al despacho rediseñar uno de sus hoteles para permanecer a la vanguardia. "El Hotel Camino Real era una belleza, una obra de arte, que no debía rediseñarse, solo adaptarse a las normas. Entonces lo que hicimos fue instalarle *sprinklers,* dejando el mismo diseño. Cambiamos las puertas, las hicimos de acero y le pusimos la misma duela que había diseñado el arquitecto Legorreta en 1968. Se puso con los estándares que tenía el Nikko; y así empezamos a cambiar las normas de diseño".

Para Camhi cumplir con los estándares de calidad resulta fundamental, ya que garantiza la seguridad de las personas; con lo que se puede entre ver su profundo compromiso con su labor. "La industria hotelera es muy seria, entonces así hay que tomarla. La gente nada más ve la fachada pero lo que hay detrás es impresionante, si usted se mete a las entrañas de un Hotel Nikko o de un Hotel Marriott tenemos cientos de metros de túneles para dar servicios, y eso no lo ve la gente". El arquitecto de esta industria, una vez que proyecta un concepto tiene que analizar: "¿Cuántos m^2 construidos hay bajo el nivel terreno? ¿Cuántos m^2 hay arriba del nivel? ¿Qué es lo que está mal? ¿Por qué? la circulación está costando tanto? ¿Cómo podemos ajustar? ¿Está bien la lavandería, las cocinas, los bares, las áreas públicas? Lo que el cliente ve es nada más la experiencia estética, pero lo primero es resolver que funcione, hay muchos hoteles muy bellos que han fracasado porque no cumplen con las normas" concluye. [•]

GNS GENESIS
Capital

LA DISRUPCIÓN EN DESARROLLADORAS INMOBILIARIAS

Análisis profundo de las inversiones en proyectos y valor agregado son las características de la desarrolladora que apuesta sus recursos en ESSENTIA Country, zona con mayor poder adquisitivo de Guadalajara.

Por: Redacción Inmobiliare

El desarrollo inmobiliario se está reconfigurando hacia inversiones más selectivas atendiendo a las evoluciones del mercado. En este sentido, Génesis Capital es una desarrolladora moderna que viene a cambiar la forma de hacer negocios en la industria de las propiedades.

Génesis Capital es una empresa *low cost,* gracias a su estructura tiene procesos ágiles a bajo costo.

Una de las características que la hace diferente frente a las desarrolladoras tradicionales es que todo su modelo de negocio se basa en las alianzas estratégicas realizadas con constructores, desarrolladores e inversionistas.

Debido a estos elementos se convertirá en el maestro de los socios y las coinversiones. Con una cuidadosa selección de los proyectos por los que decide apostar, muestra especial atención en aquellos de carácter residencial, tanto para venta como renta, ubicado en las ciudades con altos crecimientos.

La empresa nace bajo la premisa de dar solidez a proyectos residenciales, corporativos y comerciales que se rigen bajo los más estrictos estándares de calidad. Cada uno de los proyectos cuenta con una ubicación privilegiada con el objetivo de convertirlos en un referente local importante, pues no se caracterizan sólo por tener acceso a las principales vías de comunicación, también cuentan con gran conectividad a sitios importantes de la zona por lo que aumenta su valor y plusvalía.

Génesis Capital

Los diseños de los proyectos donde participa la desarrolladora son una propuesta arquitectónica que busca satisfacer las necesidades de los clientes desde una perspectiva de vanguardia, elegancia y confort, todo esto alineado al entorno para sumar valor y generar un impacto positivo en la zona.

La conformación de Génesis Capital llega en un momento clave cuando el sector inmobiliario pasa por ajustes importantes, el surgimiento de ésta es para marcar tendencia con la migración en la forma de hacer las cosas. Por el momento, cuenta con un plan de inversión de 14,000 millones de pesos –MDP– para los siguientes siete años.

Gustavo Tomé –empresario y reconocido hombre de negocios– ha decidido ser uno de los inversionistas que junto con cinco vehículos de inversión apuesta por el desarrollo inmobiliario donde observan muchas oportunidades, pero con un análisis para seleccionar los proyectos e incluso optar por las recompras de inmuebles.

En el portafolio de propiedades que tiene la desarrolladora, se encuentra Jardines del Bosque localizado sobre Avenida Adolfo López Mateos –entre la Glorieta de la Minerva y la Glorieta de la Estampida–, se trata de un desarrollo de usos mixtos dividido en dos fases que contará con una torre residencial y una de oficinas, ambas tendrán en la parte baja locales comerciales. La primera fase será de 130 departamentos distribuidos en 14 niveles y seis Penthouse en el piso 15.

Gustavo Tomé –empresario y reconocido hombre de negocios– ha decidido ser uno de los inversionistas que junto con cinco vehículos de inversión apuesta por el desarrollo inmobiliario

Gustavo Tomé

Satélite –Vidarte– está en la zona residencial de Satélite en el municipio de Tlalnepantla, Estado de México; la primera fase comprende el desarrollo de la torre residencial con 120 departamentos con 133 metros cuadrados en promedio. Las amenidades del inmueble serán Casa Club, salón de fiestas para 400 personas, gimnasio, ludoteca, pista para correr, asaderos, cines, alberca y spa con vestidores.

Puerta Tlalnepantla es un complejo de usos mixtos en el municipio de Tlalnepantla, Estado de México; el área residencial tiene 7,150 metros cuadrados y la zona comercial ofertará 604 metros cuadrados. En total serán 114 unidades y seis Penthouse, las amenidades están diseñadas para recibir a compradores con estilo familiar, ya que, tendrá salón de usos múltiples, gimnasio y business center.

Arquímedes es el proyecto con una ubicación privilegiada en la zona de Polanco en la Ciudad de México, una torre de vivienda en renta con operación hotelera, que contará con un business center, sala de exposición en PB, gimnasio, bar y alberca en el *roof garden*.

Una oportunidad de desarrollo inmobiliario la detectaron en Baja California Sur, se trata de Residencial Los Cabos, donde habrá 200 unidades con distintas distribuciones en este paraíso al norte del país con una vista excepcional hacia el Arco Cabo San Lucas y la Bahía. Las amenidades son un plus que atraerá las miradas pues tendrá albercas, gimnasio, cancha de tenis y usos múltiples, así como pista perimetral para correr.

Desarrollar proyectos en Guadalajara es importante para Génesis Capital, ya que por la ubicación se observan factores como una afluencia interesante de migración de las ciudades aledañas, incluyendo las de los estados de la República Mexicana colindantes. Además, Guadalajara tiene una demografía interesada en el consumo de proyectos inmobiliarios y sobre todo, existen las posibilidades de realizar bien las cosas con un mercado creciente

El perfil de la clase empresarial de Guadalajara es muy atractivo para el tipo de proyectos de Génesis Capital, la mezcla de empresas pyme, nacionales y emprendedores brinda un matiz positivo a la dinámica económica.

El talento tecnológico se percibe en la ciudad de Guadalajara con un potencial de crecimiento enorme y la posibilidad de convertirse en un jugador relevante en la industria, gracias al perfil de profesionistas técnico-tecnológicos, con especialidades como programadores, diseñadores de aplicaciones y juegos, entre otros.

Residencial los Cabos

Puerta Tlalnepantla

Arquímedes

ESSENTIA *Country*

Con una ubicación privilegiada en la zona de Country, una entre las de mayor poder adquisitivo, cuenta con diversas reconversiones gracias al acceso que tiene al club de golf y el cambio en la dinámica de vivienda horizontal a vertical.

En medio de este contexto, ESSENTIA *Country,* llega con el concepto de usos mixtos para brindar la oferta de oficinas, vivienda residencial y comercio, esto dota de atractivo al inmueble para la inversión, al conjuntar distintos giros inmobiliarios en un solo lugar, lo que permite gran actividad en el inmueble durante el día, así como eficiencia en los espacios de estacionamiento y mejores prestaciones de servicios para los usuarios de los distintos conceptos.

Respecto al mercado de oficinas, Gustavo Tomé explica que "en la ciudad de Guadalajara tenemos cuatro proyectos con un enfoque en las empresas tecnológicas –incubadoras y *startup*– así como las empresas grandes que demandan un talento nacional. Un ejemplo es que el corporativo de Oracle decidió instalarse en Guadalajara porque existe personal calificado, buena calidad de vida y el talento *millennial* puede estar en una zona con *confort*".

Un plus interesante es la zona comercial donde habrá una oferta de servicios como mini super, restaurantes, cafeterías, gimnasio, entre otros giros que darán una solución inmediata a las necesidades del día a día.

La ciudad de Guadalajara atraviesa por un buen momento y por ello, se tienen un pipeline con una inversión mayor a 4,000 millones de pesos para los siguientes cuatro años a través de distintos instrumentos de financiamiento.

Es momento de seguir invirtiendo de manera selectiva; sin embargo, en tiempos de cambios las alianzas son la mejor estrategia para conseguir un mejor desarrollo inmobiliario en los distintos sectores, generando empleo y crecimiento al país.

Génesis Capital tiene presencia en diversas ubicaciones de la República Mexicana con propuestas residenciales de calidad y con un modelo en la gestión de proyectos idéntico a ESSENTIA Country de Guadalajara. La empresa llega para dar un giro a la forma de hacer las cosas y formando parte de la evolución de la industria. El equipo conformado por expertos del sector inmobiliario con más de 15 años de experiencia garantiza la generación de propuestas vanguardistas con valor en cada proyecto.

ESSENTIA *Country*

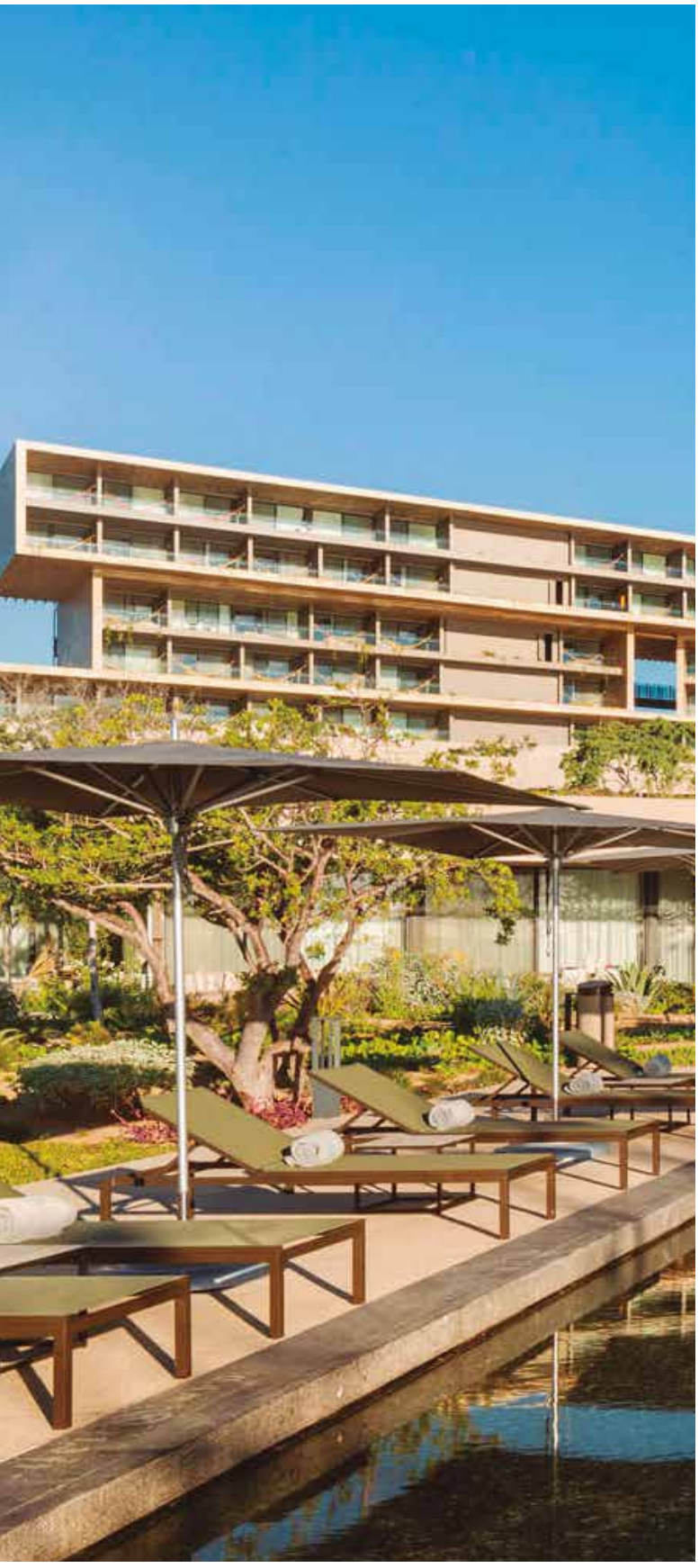
- Fachadas norte-sur con predominio de cristal inteligente templado con protección UV
- Fachadas oriente-poniente manguitería metálica en tono Gris Oxford
- Proyecto con elementos que permitan la certificación LEED
- Arquitectura sustentable

Espacio para trabajo

- 3 niveles corporativos
- Nivel 1 – 2,280.59 metros cuadrados
- Nivel 2 y 3 – 2,009.89 metros cuadrados cada uno
- Eficiencia para distintas configuraciones como 8 espacios o pisos completos

Vivir bien

- 108 unidades residenciales
- 15,952.92 metros cuadrados
- 15 niveles
- 11 niveles residenciales tipo + 2 niveles de Penthouse medios + 2 niveles de Penthouse grandes
- Departamentos desde 83 hasta 179 metros cuadrados
- Penthouse de 284 metros cuadrados
- 4 niveles de amenidades para residentes
- Estancia social
- Sport bar
- Salón de usos múltiples
- Gimnasio
- Terraza abierta perimetral para usos múltiples y alberca con asoleaderos



GRUPO SORDO MADALENO

SE SIGUE CONSOLIDANDO A NIVEL INTERNACIONAL

Por Rubi Tapia
rubi.tapia@inmobiliare.com

La comunidad internacional de arquitectos World Architecture Festival (WAF) premiará en diciembre del presente año en Amsterdam, Holanda, a lo más destacado de la arquitectura global.

Hoy en día, la firma Sordo Madaleno Arquitectos (SMA) ha sido seleccionada como finalista en cuatro categorías de los premios WAF 2019, los proyectos a concursar son: Solaz Los Cabos en la categoría *Completed Buildings*: *Hotel and Leisure*, Casa Cozumel en la categoría *Completed Buildings*: *Villa*, Casa Grand Coral en la categoría *Future Project*: *House* y Chablé La Paz en la categoría *Future Project*: *Leisure Led Development*.

Proyectos a concursar

Chablé La Paz; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; render por CG Verón.

Chablé La Paz; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; render por CG Verón.

Chablé La Paz; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; render por CG Verón.

CHABLÉ **MAR DE CORTÉS**

Ubicación: La Paz, Baja California Sur
Estatus: En diseño
Apertura: 2021
Giro: Hotel y residencial
Director del proyecto: Arq. Boris Pena
Área de construcción: 12,792 m²
Área de terreno: 38,045 m²

Este desarrollo se ubicará en La Paz, Baja California, el cual tendrá una vista hacia el Golfo de California. "Varios estudios de configuraciones ayudaron a entender que el partido arquitectónico debía ser a base de ramificaciones para lograr una conexión visual ininterrumpida con el Mar de Cortés y, de igual manera, ganar más espacios entre módulo para generar mayor privacidad", así lo menciona SMA.

Las ramificaciones dividirán las diferentes habitaciones con el resto del proyecto, teniendo el acceso al lobby hacia el lado oriente del terreno y la distribución de las habitaciones y amenidades hacia el mar; un spa y gimnasio se ubicará en el sur y un restaurante de tipo fine dining encabezará el punto norte del conjunto.

Para ordenar las habitaciones de Chablé Mar de Cortés aparecerán en los tallos de cada ramificación y las suites presidenciales coronan estos puntos. Por su parte, el diseño interior de cada cuarto responderá a la necesidad de generar una sensación de aislamiento e intimidad, por ello contará con una propia alberca y jardín.

Solaz Los Cabos; Image Description: Exterior View - Pool; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

Solaz Los Cabos; Image Description: Aerial View; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

Solaz Los Cabos; Image Description: Aerial View; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

SOLAZ **LOS CABOS**

Ubicación: Los Cabos, Baja California
Estatus: Construido
Apertura: 2018
Giro: Hotel
Directores del proyecto arquitectónico: Arq. Alejandro Coeto y Arq. Boris Pena
Diseño de Interiores: Arq. Nadia Borrás y Arq. Enrique Ralph
Área de construcción: 115,000 m²
Área de terreno: 493,000 m²

El complejo hotelero Solaz se ubica frente al mar en una extensión de 9.5 hectáreas; según el portal del Grupo Sordo Madaleno, la edificación se logró basado en las formas orgánicas, las cuales hacen una referencia al movimiento de las olas que logran una volumetría estética.

El proyecto integra 128 habitaciones, 147 villas, 21 departamentos administrados por el hotel, 18 departamentos de club de playa, spa, restaurantes, sólo por mencionar.

Debido a la ubicación del terreno y a la naturaleza de este, la firma decidió integrar tres grandes terrazas curvas de oriente a poniente, las cuales albergan habitaciones del hotel.

Casa Cozumel; Image Description: West Elevation; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

Casa Cozumel; Image Description: West elevation; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

Casa Cozumel; Image Description: Lounge at roof top; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; photo by Rafael Gamo.

CASA COZUMEL

Ubicación: Isla Cozumel, México
Estatus: Construido
Apertura: 2017
Giro: Residencial unifamiliar
Director del proyecto: Arq. Andrés Cajiga.
Diseño de interiores: Arq. Nadia Borrás
Área de construcción: 1,325 m²
Área de terreno: 5,200 m²

Dentro de la Isla de Cozumel en Quintana Roo, México, se localiza este proyecto residencial; cuenta con 38 metros de frente a la playa con una vista hacia el mar del Caribe mexicano.

El programa arquitectónico se divide en dos niveles que, por medio de puentes y terrazas, se conecta con las áreas exteriores de la alberca y la playa. El desarrollo se construyó dentro de una configuración en 'L' con un juego de vanos y macizos en sus fachadas que dependen de la función interior para crear intereses entre el interior y el exterior. De esta manera cada habitación cuenta con ventilación cruzada e iluminación natural, según información del portal de la empresa.

Frente al mar se encuentran las áreas sociales del comedor, cocina, un *wet bar*, como elemento de transición en la zona de la alberca, y el puente que conecta a la playa; las cuatros habitaciones que tiene la casa y sus respectivos servicios tiene vista al jardín interior.

En la planta alta se ubica la recámara principal, dos habitaciones con terrazas con vista al mar, un *family* room contenido por papeles de cristal y un *lounge* exterior con espejo de agua.

RECONOCIMIENTOS
A LO LARGO DE SU TRAYECTORIAL

Cabe señalar que SMA en la edición 2019 de los A+ Awards, premios organizados por la plataforma mundial de Arquitectura y Diseño Architizer, obtuvo dos reconocimientos: el primero fue por parte del jurado, el cual premió a Solaz Los Cabos en la categoría *Architecture + Landscape*; y el segundo fue por medio de la votación pública a las Oficinas SMA-GSM en la categoría *Architecture +Stairs*.

A lo largo de su trayectoria, esta firma ha recibido diversos premios y reconocimientos a nivel nacional e internacional: en 2006 recibió el premio *Iconos del Diseño* de la revista Architectural Digest México; en 2010 obtuvo el premio de oro en *Development and Design Excellence* por el International Council of Shopping Centers (ICSC); en 2012 ganó el premio anual de *Arquitectura e Interiorismo* otorgado por Grupo Porcelanosa; en 2016 le fue entregado el Premio de Plata por la excelencia en Desarrollo y Diseño y el de Oro por excelencia en Marketing por el ICSC, solo por mencionar.

Casa Grand Coral; Image Credit: © Sordo Madaleno Arquitectos; render por Carlos Nuñez.

INICIOS DE **GRUPO SORDO MADALENO**

La firma Sordo Madaleno Arquitectos fue fundada en 1937 por el arquitecto mexicano Juan Sordo Madaleno (1916-1985), su estilo se permeó y reconoció como sello de la 'arquitectura moderno mexicana' en todo el mundo.

Posteriormente en 1982, Javier Sordo Madaleno Bringas empezó a dirigir la firma que su padre había construido, esto con el fin de llevarla a una expansión exponencial de proyectos de todo tipo, de igual forma se interesó en crear nuevas condiciones urbanas y beneficiar al usuario.

En 2008, la firma se convierte en Grupo Sordo Madaleno (GSM), compañía dedicada al desarrollo de bienes inmuebles.

PANORAMA DE OFICINAS
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019

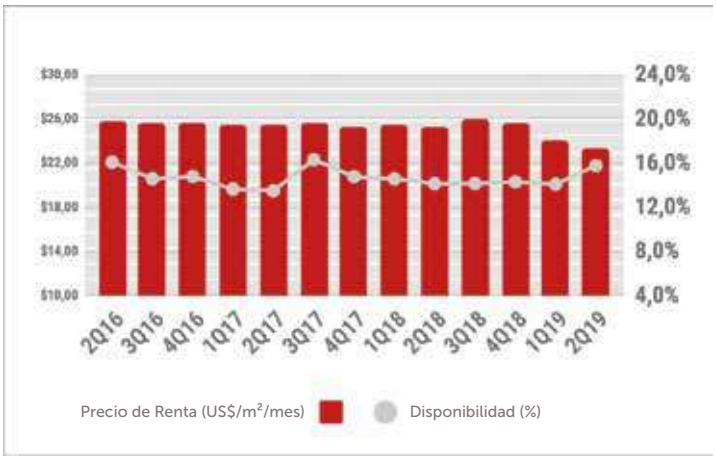
El mercado de oficinas rebasó la cifra de 7 millones de m^2; mantiene su vigoroso ritmo de crecimiento con el ingreso de 500 mil m^2 anuales de edificios nuevos. Sin embargo, ahora las condiciones del mercado han cambiado drásticamente, ya que la construcción ha ido disminuyendo consistentemente, pasando de 1.8 millones a 1 millón de m^2 en proceso.

Por Newmark Knight Frank

Al cierre del primer semestre del año, la mayor parte de los analistas económicos señalan que México está entrando en una recesión técnica. Las acciones del nuevo gobierno en materia energética y la falta de señales claras de inversión en infraestructura, han provocado nerviosismo entre ciertos grupos de inversionistas y esto ha afectado los mercados. Sin embargo, a pesar de este panorama adverso, el gobierno de la Ciudad de México, encabezado por Claudia Sheinbaum, ha expresado su intención de reactivar diversos corredores urbanos para fomentar el desarrollo inmobiliario y reactivar la inversión del sector, con lo que esperamos un mejor segundo semestre de 2019.

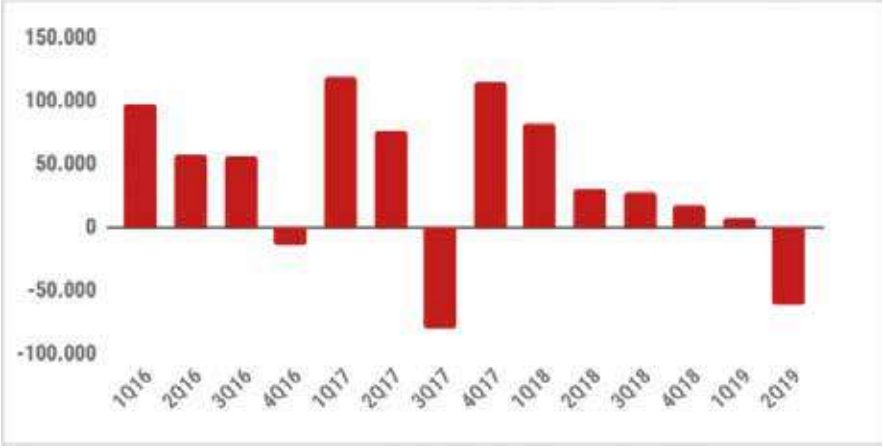
Existen 76 proyectos en construcción de oficinas activos, lo que implica que en los próximos 3 o 4 años el inventario podría crecer a 8 millones de m², principalmente en los corredores Insurgentes y Periférico Sur, donde existen en conjunto 39 proyectos activos.

ANÁLISIS DE MERCADO



El mercado de oficinas rebasó la cifra de 7 millones de m²; mantiene su vigoroso ritmo de crecimiento con el ingreso de 500 mil m² anuales de edificios nuevos. Sin embargo, ahora las condiciones del mercado han cambiado drásticamente, ya que la construcción ha ido disminuyendo consistentemente, pasando de 1.8 millones a 1 millón de m² en proceso, debido principalmente a la incertidumbre en materia económica y la decisión de las autoridades de la Ciudad de México, de someter a revisión exhaustiva los grandes proyectos inmobiliarios de la urbe. Es importante destacar que esta disminución podría provocar en el corto plazo escasez de espacio y alza de precios afectando el crecimiento y nuevas inversiones dentro del mercado de oficinas.

ABSORCIÓN NETA (m²)

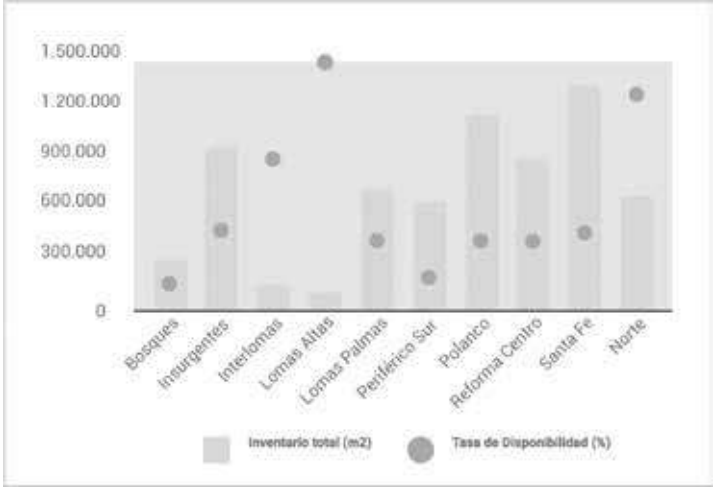


En la actualidad existen 76 proyectos en construcción de oficinas activos, lo que implica que en los próximos 3 o 4 años el inventario podría crecer a 8 millones de m², la mayor parte de estos se concentran en la zona sur de la ciudad de México, principalmente en los corredores Insurgentes y Periférico Sur, donde existen en conjunto 39 proyectos activos.

Durante el segundo trimestre se incorporaron 191,031 m² en edificios nuevos, con lo que se alcanzó la cifra acumulada de 339,779 m² en el año, donde la mayor parte de este espacio se ha incorporado dentro del corredor Insurgentes, con 42% dentro de este rubro.

Dentro de las incorporaciones destacadas de este trimestre están: El Campus Corporativo Lomas Altas de 29,077 m², la Torre III de Quad con 25,322 m² en Santa Fe, y el Corporativo Vertia de 26,296 m² en Insurgentes.

DISPONIBILIDAD POR CORREDOR TOTAL EN EL MERCADO: 1,119,598 m²



LOS PRECIOS AFECTADOS ANTE CRECIMIENTO DE LA OFERTA Y BAJO NIVEL DE ABSORCIÓN

La tasa de disponibilidad creció a 15.78%, lo que representa que en la actualidad existen 1.1 millones de m² disponibles, donde la mayor parte del espacio se encuentra dentro del corredor Norte con 271 mil m² (25%), Santa Fe con 192 mil m² (17%) y Polanco con 150 mil m² (13%) del total de espacio disponible en la ciudad.

La absorción del mercado durante este trimestre registró un nivel negativo en -61,137 m², algo que no se registraba desde el tercer trimestre del año 2017. Sin lugar a dudas estamos en un momento difícil, donde se han combinado factores como la construcción acelerada, una disminución de la actividad económica e incertidumbre.

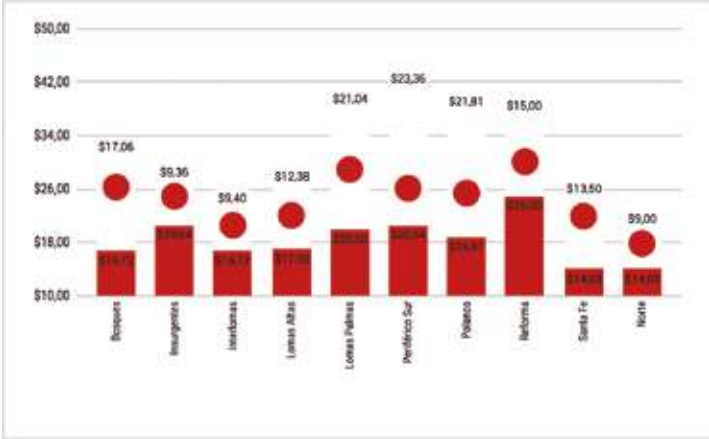
La actividad total del mercado –que son las rentas y ventas– en el periodo fue 191,031 m², muy similar al del trimestre anterior. En el acumulado anual la actividad alcanzó 391,242 m², lo que es un aspecto positivo a pesar de la incertidumbre del mercado.

Dentro de las operaciones o renegociaciones más destacadas del segundo trimestre se encuentran: los 13,062 m² de EY en Polanco, los 10,421 m² de GNP en Insurgentes y los 7,700 m² de Armstrong en Periférico Sur. Por sector, las empresas que más espacio ocuparon fueron las empresas de consultoría, del sector farmacéutico, aseguradoras y del sector de telecomunicaciones

Los precios de renta se están viendo presionados y registraron una disminución generalizada, el promedio general se ubicó en US$ 23.33 por m² mensual, donde los precios más elevados se localizan en Reforma y Lomas Palmas. De mantenerse la tendencia actual los precios pueden seguir disminuyendo en los siguientes trimestres.

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

RANGO DE PRECIO Y PROMEDIO DE RENTA



ESTADÍSTICAS POR CORREDOR

Corredor	Inventario Total (m²)	Disponibilidad (m²)	Tasa de Disponibilidad (%)	Absorción Neta (m²)	Actividad Total (m²)	Superficie Entregada (m²)	Renta Promedio (US$/m²/mes)
Bosques	304,343	15,130	4.97%	2,208	4,300	0	$26.31
Insurgentes	986,903	144,579	14.65%	-33,948	69,111	99,879	$24.91
Interlomas	162,575	44,907	27.62%	-8,936	4,807	12,288	$20.56
Lomas Altas	114,461	51,755	45.22%	-29,538	181	29,077	$22.05
Lomas Palmas	727,475	93,212	12.81%	14,321	29,441	5,689	$28.94
Periférico Sur	654,175	39,659	6.06%	-862	8,138	5,929	$26.12
Polanco	1,180,813	150,592	12.75%	2,768	21,379	5,132	$25.39
Reforma Centro	918,001	116,154	12.65%	6,479	13,757	0	$30.11
Santa Fe	1,359,005	192,346	14.15%	-23,230	16,579	25,322	$23.03
Norte	688,706	271,264	39.39%	9,601	23,338	10,649	$17.84
Total	7,096,456	1,119,598	15.78%	-61,137	191,031	193,965	$23.33

MEXICO NI

SOLO HAY UNO

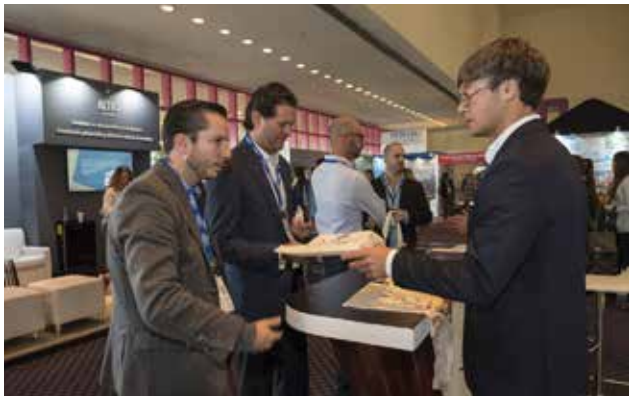
06 Y 07 DE NOVIEMBRE
HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

EXPOSICIÓN

MÁS DE 350 OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN UN MISMO LUGAR

MÉXICO, PUEBLA, CANCÚN, GUADALAJARA,
QUERÉTARO, MIAMI, FORT LAUDARLE, COLORADO, HOUSTON

Las empresas más importantes potenciando su marca y presentando sus productos.



350 Opciones de inversión en el Real Estate.

30 Workshops para presentaciones comerciales y rondas de negocios.

120 Stands con oferta nacional e internacional.

PERFIL DEL VISITANTE

Inversionistas

30%

Inversionistas Institucionales, Fondos de Inversión, Capital Privado en Bienes Raíces, FIBRA's, CKD's, Fondos de Pensión, Banca, Entidades de Sector Financiero, Family Offices y Fondos Soberanos.

Profesionales inmobiliarios

40%

Desarrolladores, Constructores, Brokers Inmobiliarios, Proveedores de Bienes y Servicios, Cámaras e Instituciones.

Usuario final

30%

Inversionistas Nacionales e Internacionales, Compradores Finales, Empresarios en general, Público Inversionista.

PERFIL DEL EXPOSITOR

+5,300
Visitantes Registrados

-Inversiones Institucionales
-Desarrolladores Industriales
-Comerciales
-Oficinas
-Residenciales
-Usos Mixtos
-Retailers
-Brokers Globales
-Gerentes de Proyectos
-Consultoras
-Despachos Legales
-Cámaras y Asociaciones
-Académicos
-Gobierno

STANDS COMERCIALES

Su empresa puede estar presente con un stand comercial en un salón diseñado para la promoción de desarrollos inmobiliarios o para presentar servicios para el mercado. La exposición cuenta con 120 stands donde concurren visitantes en busca de las mejores propuestas de inversión en un ámbito ideal para captar inversionistas y llegar a nuevos clientes.

LA MAYOR DIFUSIÓN Y COBERTURA

Expo Negocios Inmobiliarios 2019 contará con una amplia cobertura en medios audiovisuales y gráficos especializados en temas del Real Estate. Para garantizar la difusión del evento se llevará a cabo una importante campaña de marketing y comunicación en los principales medios masivos y especificos del sector. Además, el evento contará con el apoyo y adhesión de todas las instituciones y empresas vinculadas con la actividad inmobiliaria.

BRANDING

A través de una amplia gama de patrocinios, las empresas líderes eligen la exposición como una vitrina ideal para mostrar y posicionar su marca, maximizando su presencia y convirtiéndose en protagonistas de la cita obligada del mercado.

WORKSHOPS

Su empresa podrá acceder a un salón exclusivo, totalmente equipado para presentar productos y servicios, realizar reuniones privadas con sus clientes, presentaciones abiertas al público visitante de Expo Negocios Inmobiliarios, rondas de negocios, promociones comerciales, lanzamientos de marca y/o de desarrollos inmobiliarios, seminarios de capacitación inmobiliaria y hasta celebrar un cóctel corporativo en un espacio con capacidad para 150 a 300 personas.

NETWORKING

Expo Negocios Inmobiliarios se ha caracterizado por congregar a los más destacados participantes de la cadena de negocios en el sector, por lo que se ofrece una oportunidad invaluable de networking en cada evento, que permite relacionarse de manera productiva y directa, tendiendo puentes estrategicos que incrementen la productividad.

Expo Negocios Inmobiliarios propicia por medio de su planeación y logística un ambiente ideal para cerrar negocios al tiempo que potencializa las redes de contactos profesionales para fortalecer y contribuir al crecimiento de su empresa, ya que los asistentes suelen ser directivos o dueños de las empresas que nos acompañan.

EXPOSICIÓN + CONGRESO

REGÍSTRATE GRATIS

A LOS WORKSHOPS

Y A LA ZONA DE

EXPOSICIÓN

COMPRA

TU ENTRADA

AL CONGRESO

COMPRA ANTICIPADA

$11,500 P/P MÁS IVA

ANTES DEL 31 DE OCTUBRE

COMPRA ANTICIPADA

$12,500 P/P MÁS IVA

ANTES DEL 7 DE NOVIEMBRE

+52 (55) 55147914

exni.mx

B2B media

INMOBILIARE

CONGRESO

2 DÍAS + 50 CONFERENCIAS + UN AUDITORIO PARA 1000 ASISTENTES

LOS CONFERENCISTAS MÁS PRESTIGIOSOS Y REFERENTES DEL MERCADO

En 2012, Inmobiliare Magazine organizó por primera vez mesas de discusión a puerta cerrada, las cuales evolucionaron en 2014 a Cumbres Inmobiliarias a nivel internacional bajo el formato de congreso; hoy, por sexta ocasión, se realiza este magno evento en la CDMX acompañado de Expo Negocios Inmobiliarios y los Real Estate Workshops para brindar al mercado más beneficios y valor agregado.

“Donde lo inaccesible se vuelve accesible”

PATROCINADORES 2019

PREMIUM

CAPITAL

GLORIA PONCE DE LEÓN & HERNÁNDEZ

PLATINUM

Colliers INTERNATIONAL

vivanuncios
Sabemos de bienes raíces

GOLD

Gava Capital

HSBC

USG
ES TU MUNDO. CONSTRÚYELO.™

FIANZAS SENTIES & CHAUVET

Orange Investments®

CBRE

PGIM

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR AIZA Y ENRÍQUEZ

SILVER

LOS AMIGOS luxurydesigntulum

TUHOGARMÉXICO

ArcelorMittal

Banco Inmobiliario Mexicano

Newmark Knight Frank

HIR CASA Somos Financiamiento Inmobiliario

FOINBRA

CINUK®

METROBUILDINGS

wework

Comex División Profesional

BRICKWALLING

ESPAMEX®

Baker McKenzie.

HB HIDROSISTEMAS BAJA

CREDIT SUISSE

CUSHMAN & WAKEFIELD

MEDIA PREMIUM

INMOBILIARE

Inbound logistics LATAM

Lamudi

RENTABLE

IMMO MAGAZINE & SYSTEM

EL HERALDO

Pulso INMOBILIARIO

GRUPO MUNDO EJECUTIVO

ALIANZAS

ANIPPAC

amar

Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. A.M.P.I.

SUMe

EXPO INMOBILIARIA MEXICO

EDIFICARE EXPO ORO

AMDETUR Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos

MEXICO INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY REVIEW

Urban Land Institute México

OXFORD BUSINESS GROUP

ELA LIGHTING AMERICA

AMEXCAP

ampip

cmic Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

softec

construyendo y creciendo

IMCISS

THECORE THE LIVING HARMONY

MEDIOS

EQUIPAR CONECTANDO NEGOCIOS

WORLD CONSTRUCCION

centrourbano

INmobiliaria

EN Concreto

LIVING TERRA

prensa real estate

SUSCRÍBETE

INMOBILIARE

LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Todo lo que quieres saber sobre inversión inmobiliaria
con los proyectos más rentables del sector

Costos 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.

BOOM INMOBILIARIO EN LA PENÍNSULA DE YUCATÁN

Por Jordi Greenham CEO & CoFounder Homie.mx

La vivienda en general, ya sea compra o renta, tiene aristas muy interesantes, esto dependiendo de la zona geográfica del país. La oportunidad de inversión siempre está latente, en todo momento realizar un esfuerzo en este sector económicamente activo es demasiado interesante ya que el retorno de inversión reditúa sí o sí.

Analizando un poco la industria inmobiliaria me encontré con una serie de datos interesantes y por supuesto de interés general por los posibles planes a futuro de la actual administración, como lo es la mudanza de las secretarías.

El tema de descentralización no es algo nuevo, siempre se ha tenido la idea de repartir la actividad económica en todo el territorio; sin embargo, por cuestiones que desconocemos, todas las entidades gubernamentales se encuentran en la capital del país, funcionando y ejerciendo actividades de buena forma.

Considero que no es una idea descabellada, pero tenemos que tomar en cuenta muchas variables para poder subsanar todos los requerimientos que tiene un procedimiento de este tipo, que desde mi punto de vista, uno de los mayores retos sería afrontar el tema de vivienda en las entidades que recibirán a las secretarías de Estado.

Un ejemplo lo encontramos en entidades como Mérida, Chetumal y Quintana Roo. Este proceso beneficiará ampliamente al sector de bienes raíces y toda la economía local, independientemente si estuviera SEMARNAT y SECTUR involucradas en este proceso o cualquier otra dependencia.

El desarrollo de vivienda que se requiere sería sustancial, la mudanza implicaría tener nueva disponibilidad de hogares en un periodo muy corto, imaginemos, al momento de concretarse esta iniciativa ¿cuántos hogares se necesitan? Partiendo de este paradigma, es importante tener todas las condiciones necesarias cubiertas para poder ofrecer varios miles de hogares a los empleados mudados. No es un plan descabellado, pero considero que requiere un poco de planeación y no sólo soltar la idea al aire y ver qué sucede.

> El primer paso que debemos dar para tener el boom inmobiliario que se requiere en la península es acabar con la informalidad del sector, mientras más claro esté el panorama, mayores inversionistas podrían realizar un esfuerzo en nuevos desarrollos habitacionales.

Hablando específicamente de la península sur de nuestro país, tenemos opciones interesantes. Abordando cada una por separado encontramos oportunidades de negocio que pueden originar activos redituables.

El equipo de Data Science de Homie.mx estudió el fenómeno de vivienda en cada estado, así como la edad en la que en promedio los jóvenes se independizan y rentan su primer hogar, el rango radica entre los 20 y 21 años aproximadamente.

Según la encuesta nacional de vivienda de 2017 en Yucatán tenemos un universo de 50 mil viviendas arrendadas en comparación con las más de 280 mil familias que adquirieron un hogar, con estos datos se debe considerar que en próximos años la necesidad de un hogar para la nueva generación va a ser sustancial. Sin embargo, más de 70 mil personas viven en una vivienda prestada, lo que implica que el déficit de vivienda aumentará en proporciones considerables, de atenderse este tema con prontitud podríamos observar que los precios promedio no sufrirán una fluctuación excesiva y se mantendrán en el rango entre $6,000 y $8,000 promedio.

Un dato revelador en la Península, es que la vivienda en renta en Quintana Roo ha superado a la vivienda adquirida, tomando en cuenta los datos de hogares en vertical y en horizontal, esto es un claro ejemplo de la tendencia que actualmente vivimos en el país y resto del planeta; la vivienda en renta avanza a pasos agigantados igualando y en algunas entidades superando la adquisición de alguna.

La inversión inmobiliaria que se puede realizar en cada entidad es interesante, hablando específicamente de vivienda, tenemos una gran oportunidad frente a nosotros. Poco a poco la nueva generación estará en busca de un nuevo hogar y la disponibilidad de algún espacio tendrá mayor demanda.

Un dato que me llamó la atención es la informalidad arrendataria que se presenta en Campeche, por decirlo de alguna manera, mucha vivienda que se encuentra ocupada en este momento está 'prestada', este es un panorama que no da cierta seguridad al momento de rentar una propiedad y el acuerdo meramente se basa en la palabra de conocidos o amigos, es un fenómeno que poco a poco se debería mitigar para evitar malentendidos y tener una mejor estadística del panorama actual que se tiene en cuanto a vivienda en renta.

Hablar del sector de bienes raíces en zonas turísticas es un factor que debemos tomar en cuenta, esta es otra razón por la cual la península se puede explotar inmobiliariamente hablando. El nicho vacacional sigue y seguirá siendo explotado y es donde radica otra área de oportunidad.

En Yucatán tenemos un universo de 50 mil viviendas arrendadas en comparación con las más de 280 mil familias que adquirieron un hogar, con estos datos se debe considerar que en próximos años la necesidad de un hogar para la nueva generación va a ser sustancial.

Independientemente de los grandes complejos turísticos que tenemos en dichas zonas, descubrimos que la mayoría de oferta de vivienda en Campeche, Quintana Roo y Yucatán es en horizontal, mismo fenómeno que tenemos en la CDMX, sin embargo, actualmente en la capital experimentamos un déficit en vivienda por la falta de planeación y crecimiento poblacional, este tema podemos evitarlo atendiendo las necesidades de la sociedad sin esperar a que tengamos una coyuntura similar en cada estado.

Hablar de inversión inmobiliaria o analizar las necesidades de cada mercado siempre es interesante, cada entidad presenta un sin fin de posibilidades con las cuales podemos sacar provecho. Lo importante es entender el momento social en que se encuentra cada estado, saber aprovechar al máximo las virtudes o bondades que se nos ofrecen y siempre tener en mente que invertir en tabiques es redituable desde cualquier punto de vista que se analice, es un activo que poco a poco dará frutos y a largo plazo el valor podría aumentar exponencialmente.

Sí, tenemos vivienda en la península, pero tomando en cuenta la edad promedio en la que una persona se independiza y la esperanza de vida de los mexicanos, pronto tendremos una demanda considerable de nuevos espacios. Estamos en el momento indicado para invertir en una vivienda o en un desarrollo habitacional, además de incrementar tus activos puedes emplearlo para el arrendamiento y evitar una descapitalización.

No solo se debe tomar en cuenta este factor, también y como lo comentábamos con anterioridad, las decisiones del Ejecutivo, de concretarse, orillarán a tener más inmuebles disponibles. El costo beneficio que actualmente tenemos es altísimo, la adquisición de una vivienda es viable y un muy buen negocio a futuro.

Un dato revelador en la Península, es que la vivienda en renta en Quintana Roo ha superado a la vivienda adquirida.

Considero que el primer paso que debemos dar para tener el boom inmobiliario que se requiere en la península es acabar con la informalidad del sector, mientras más claro esté el panorama, mayores inversionistas podrían realizar un esfuerzo en nuevos desarrollos habitacionales. La informalidad es un factor que obstaculiza y brinda poca seriedad a un nicho tan noble como lo es el nuestro, erradicarla no es fácil pero teniendo el apoyo de empresas serias, que brindan diversas garantías a propietarios, inquilinos e inversionistas; puedo asegurar que en el mediano plazo tendremos un panorama alentador.

Si tienes en mente invertir en una propiedad en la Península de Yucatán, no te detengas, estoy seguro que será una de las mejores decisiones que podrás tomar, la necesidad de vivienda va al alza y es un buen momento para hacerlo.

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

50 Years | 1969-2019

The Fives

OCEANFRONT

PUERTO MORELOS

INVEST, RELAX & RECHARGE YOUR SENSES

DESDE

$185,000 USD

thefives.com.mx

MÉRIDA, PARAÍSO MEXICANO AL ALCANCE DE TODOS

Por Lamudi.com.mx

La capital del estado de Yucatán es el municipio más poblado de los 106 que componen el estado, con 892 mil 363 habitantes; en Mérida predominan como actividades económicas la Industria manufacturera, el comercio y desde hace tiempo ha comenzado a sobresalir en el turismo.

De acuerdo con el reporte Las Ciudades Más Habitables de México 2018 del Gabinete de Comunicación Estratégica (CGE), Mérida se encuentra en el noveno lugar de las ciudades con mayor calidad de vida por debajo de Monterrey y Mexicali; la ciudad se ubica en el quinto lugar en el Ranking de ciudades con mayor cohesión social, esta lista tiene que ver con factores como resiliencia y fortaleza de redes sociales, confianza entre los individuos, y aceptación a la diversidad social, es decir, a individuos con valores y estilos de vida distintos pero que no son excluidos de la sociedad.

En el tema de seguridad, según datos de la Encuesta Nacional de Victimización y Percepción sobre Seguridad Pública, hecha en 2017 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 72% de los yucatecos percibe su estado como seguro y con razón, pues la incidencia de crímenes bajó en Mérida 8.2% según este reporte.

Mérida se encuentra en el noveno lugar de las ciudades con mayor calidad de vida por debajo de Monterrey y Mexicali, de acuerdo al reporte Las Ciudades Más Habitables de México 2018, del Gabinete de Comunicación Estratégica (CGE). Además se ubica en el quinto lugar en el Ranking de ciudades con mayor cohesión social.

La ubicación geográfica de la ciudad blanca en la península la ha convertido en un auténtico paraíso que se encuentra al alcance de cualquiera, ya que no es necesario recorrer enormes distancias para disfrutar de recorridos llenos de historia, aventuras o simplemente estar en contacto con la naturaleza.

La costa yucateca se encuentra a 30 minutos aproximadamente de la ciudad; también está relativamente cerca a las ruinas mayas de Chichén Itzá. La infraestructura estatal de las carreteras permite que cualquier persona viaje a Cancún en solo tres horas y media y a Campeche en dos horas en automóvil.

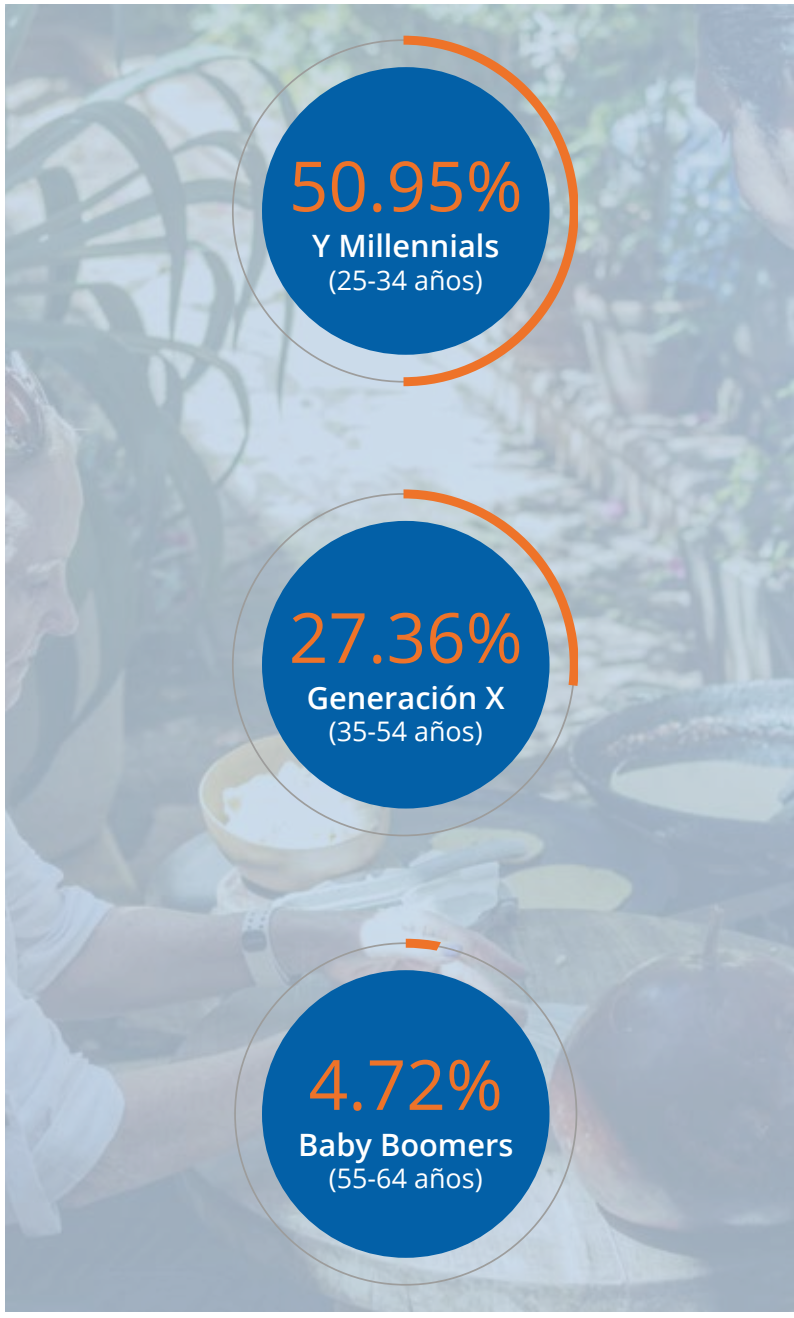
Mérida ha tenido un constante crecimiento en el mercado de bienes raíces, especialmente debido a la expansión urbana. Actualmente las autoridades han incentivado la construcción de vivienda vertical, a través del Plan de Desarrollo Urbano, con la finalidad de aprovechar espacios en la zona urbana y para hacer frente al crecimiento de demanda de vivienda horizontal que, según la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) llegó a las 29 mil 848 unidades durante el año pasado, un 3% del total a nivel nacional, cerca de estados como Querétaro y Puebla que concentran una mayor cantidad de habitantes.

Durante el primer trimestre del año el precio de las viviendas con crédito hipotecario garantizado aumentó un 9%, esto respecto al mismo periodo de 2018, Yucatán tuvo un incremento del 9.1% de acuerdo con el índice de precios de la SHF, lo cual confirma el posicionamiento de Mérida como una de las ciudades favoritas para vivir.

La ciudad se ha convertido en un espacio apto para aquellos que quieren vivir tranquilamente, pero al mismo tiempo no sacrificar la mejor educación; de igual manera los habitantes pueden gozar de buenos servicios médicos, centros comerciales y ofertas recreativas y culturales a la altura de las ciudades más importantes del país. Un dato importante para los inversionistas es que la plusvalía aumenta continuamente como lo indica el reporte de la SHF, ya que en el primer trimestre del año se elevó a 9.1 por ciento.

La Encuesta Nacional de Victimización y Percepción sobre Seguridad Pública, hecha en 2017 por el INEGI, arrojó que el 72% de los yucatecos percibe a su estado como seguro; según este reporte la incidencia de crímenes ha bajado 8.2%.

Búsquedas inmobiliarias por generación



Estas son las 5 mejores colonias para vivir en Mérida:

Altabrisa

Ubicada en la parte norte de la ciudad, es una de las zonas residenciales que cuenta con mayor plusvalía; hay bastantes zonas residenciales y comerciales, además de estar cerca de campus universitarios. El costo de una casa en venta esta alrededor de los 3 millones de pesos en promedio, y en renta está alrededor de los 13 mil pesos.

Montes de Amé

También forma parte de la zona norte de la ciudad y es una de las colonias más buscadas; destaca por ser un lugar tranquilo y seguro además de estar cerca de centro comerciales como la Gran Plaza y Plaza Galerías, lo que la hace un buen lugar para buscar entretenimiento, ya que cuenta con cines, restaurantes y parques. Una casa en la zona cuesta alrededor de 13 mil pesos en renta y alrededor de 3 millones de pesos en venta.

Montecarlo

Esta colonia tiene grandes ventajas como su ubicación y su cercanía con varias universidades, lo que la posiciona como una buena opción para estudiantes universitarios. Las casas en venta tienen un precio aproximado de 1 millón 700 mil pesos y en renta están cerca de los 8 mil pesos.

Montebello

La zona ofrece servicios comerciales y de entretenimiento, por su cercanía con la plaza comercial City Center; también su cercanía con universidades la convierte en una de las zonas favoritas de los jóvenes para alquilar. Rentar una casa en la zona está alrededor de los 15 mil pesos, adquirirla estaría alrededor de los 2 millones 8 mil pesos.

Montecristo

Se ha convertido en una de las zonas con más alta plusvalía en Mérida; su seguridad y la cercanía con la zona del Plaza Altabrisa la han transformado en una de las favoritas de los yucatecos; con una amplia oferta de casas estilo californiano no es de sorprenderse que sea un gran lugar para invertir. Una casa en esta colonia cuesta alrededor de 3 millones 600 mil pesos.

Mérida ha tenido un constante crecimiento en el mercado de bienes raíces, especialmente debido a la expansión urbana. Actualmente las autoridades han incentivado la construcción de vivienda vertical, a través del Plan de Desarrollo Urbano.

Costo de departamentos en venta y renta en las 5 mejores colonias de Mérida

	Venta	Renta
Altabrisa	$ 5,300,000	$ 24,000
Montes de Amé	$ 1,800,000	$ 11,900
Montebello	$ 1,740,000	$ 10,800
Montecristo	$ 1,750,000	$ 8,000
Montecarlo	$ 1,500,000	$ 6,400

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

Lamudi.com.mx
PRESENTA

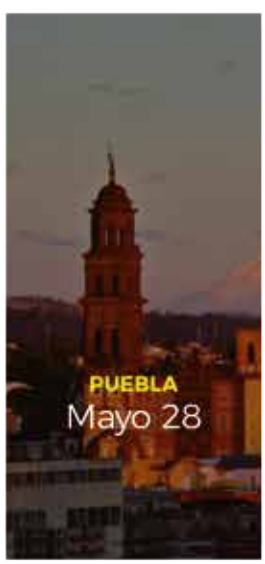
TIBURONES INMOBILIARIOS

Nadando en el mar de los expertos

Jueves 29 de agosto
08:30 hrs

CDMX
Hyatt Regency
Campos Elíseos 204, Polanco, Polanco IV Secc, 11560, CDMX

Próximos foros



Daniel **Narváez**
Director de Marketing y Comunicación

daniel.narvaez@lamudi.com.mx 6383 9790 Ext: 5052 https://www.lamudi.com.mx/tiburones-inmobiliarios-cdmx/

TULUM

EL PARAÍSO DE 'LA FIEBRE INMOBILIARIA'

Por Cristian Canto, director general de Uno Consulting

Tulum en el mar Caribe, representa el mercado emergente más importante de la Riviera Maya y posiblemente del país. Es un destino de trascendencia mundial, que se convierte en atractivo único y especializado para el segmento de 'lujo rústico'.

Parques, cenotes y otros atractivos lo convierten en la zona turística más variada, para un público de todas las edades. Con una ubicación estratégica a una hora con treinta minutos del Aeropuerto Internacional de Cancún, Tulum es el destino que todos deseamos visitar, denominado como lugar de magia y de gran conciencia con el medio ambiente.

En cuanto a la industria inmobiliaria, presenta grandes oportunidades de negocio. Su oferta conceptual *eco-chic* es ya denominativa de la región, buscando la sustentabilidad y gentileza con el entorno.

Con relación a la oferta, se puede hallar recámaras de tipo estudio, 'ejecutivas' o familiar de hasta tres recámaras que van desde los $99,000 USD hasta los $400,000 USD. Actualmente cuenta con 110 proyectos, de los cuales 5 son horizontales y 105 verticales; con un total de 3,675 unidades disponibles. De acuerdo a los registros de comercialización, se estiman que en el destino se realizan 177 ventas mensuales.

Durante el último año comparativo: 2018, la oferta Premium, Plus y Residencial ha ido en aumento. Del segundo trimestre de 2018 al primer trimestre de 2019 la vivienda Premium pasó de 48 a 59 proyectos en desarrollo. Caso similar con la vivienda Plus, que pasó en ese mismo lapso de 24 a 31 proyectos y por último la vivienda Residencial, que pasó de 14 a 18 edificaciones.

BUY

Absorción promedio de proyectos.
1.6 por mes

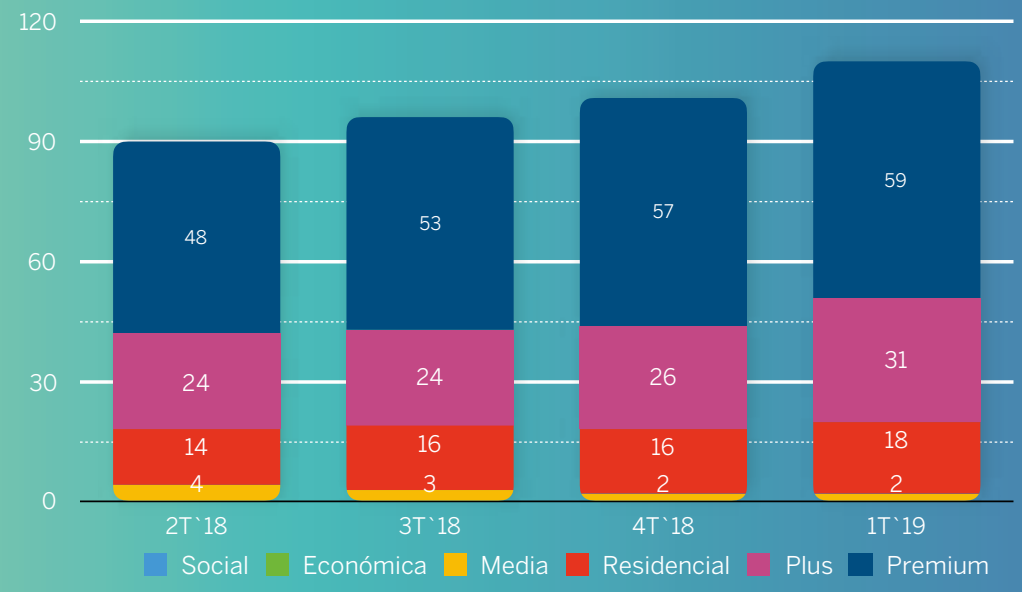
Proyectos Horizontales
5

Proyectos Verticales
105

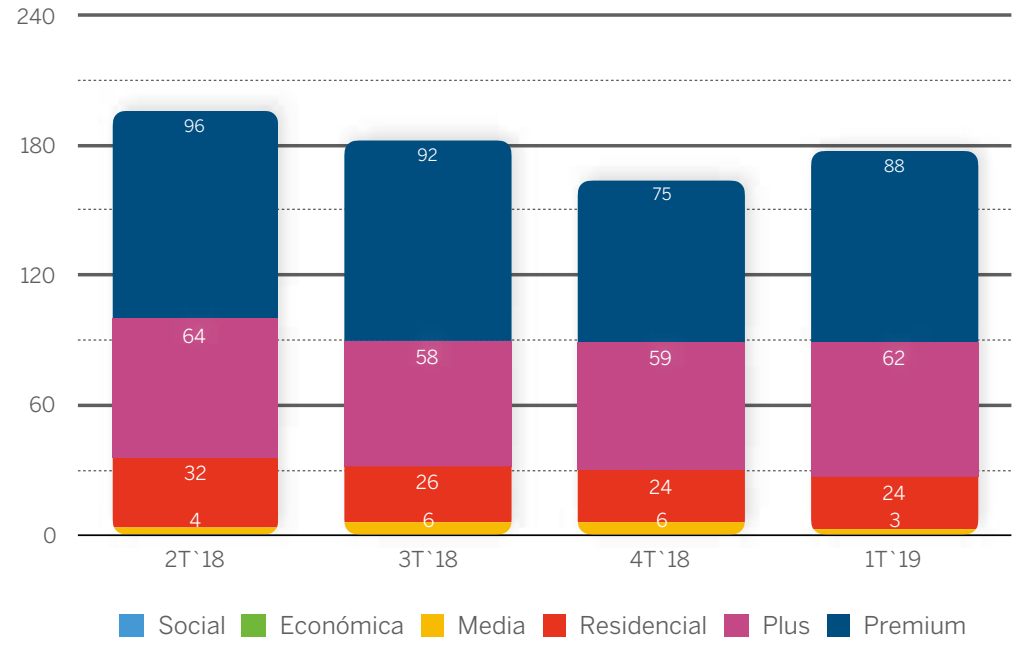
Ventas totales al mes de la plaza
177

Comportamientos históricos

Número de proyectos por segmento histórico



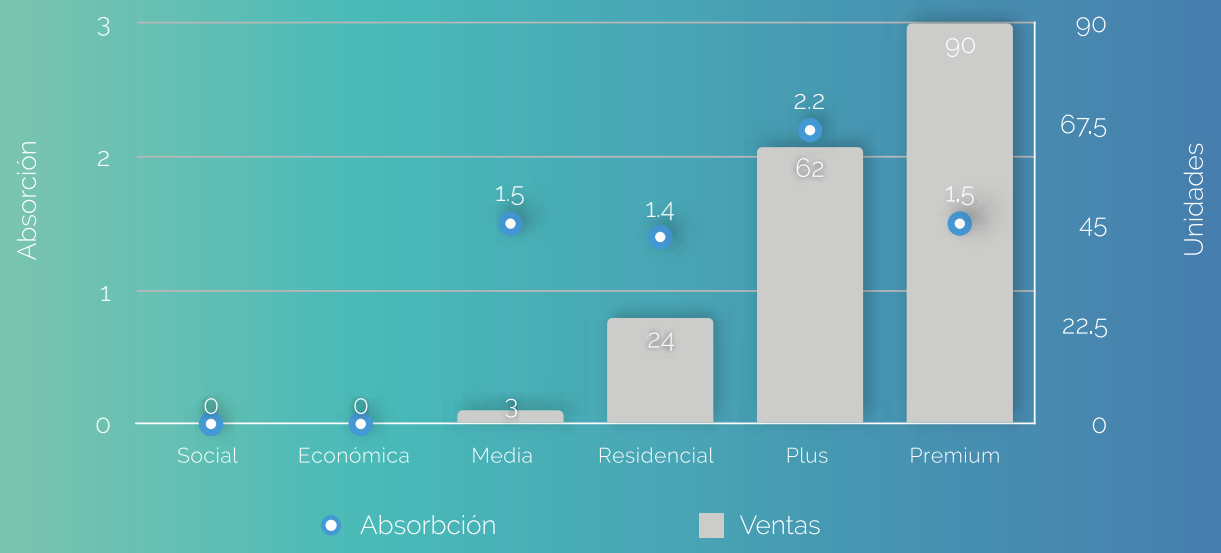
Ventas totales promedio por segmento histórico mensual.



TULUM SNAPSHOT MARKET
1T 2019
uno consulting

Venta vs Absorción

Ventas totales por segmento vs Absorción



**Absorción: Son las unidades vendidas al mes en ritmo.

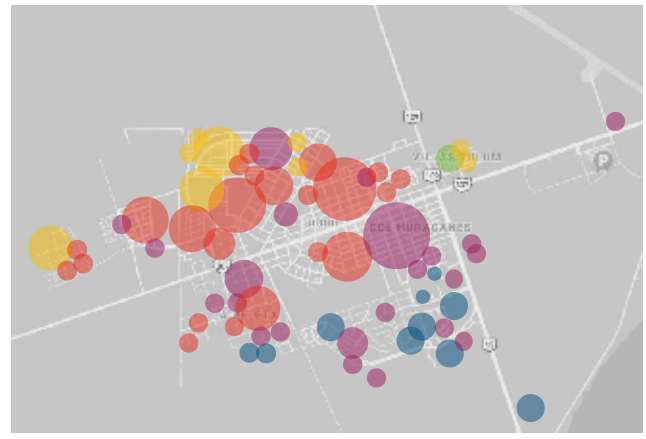
Hoy en día se ofertan 482 unidades de tipo Residencial, mil 330 Plus y mil 735 de tipo Premium. Esta dinámica demuestra la vocación de lujo de la zona, con costos de $2,700.00 USD por metro cuadrado.

La vivienda Premium recauda el 47% del total de la oferta habitacional. El 95.5% de la disponibilidad se obtiene en la construcción vertical y solo un 4.5% en la horizontal.

La construcción de obra, en número de proyectos en la plaza, ha tenido un incremento considerable durante los últimos 24 meses: alrededor de un 38% más. El segmento que más ha aumentado en desarrollos es el Premium con un 70 por ciento. Esto se ve reflejado en el aumento del número de unidades totales, con un incremento considerable de alrededor de un 55% más que en 2017.

Un punto de referencia en la región es Aldea Zama, uno de los desarrollos habitacionales que se caracteriza por ser la zona más buscada por clientes potenciales; se conforma principalmente por el segmento Plus y Premium, es uno de los lugares que cuenta con urbanización y servicios básicos.

Zonas de la plaza

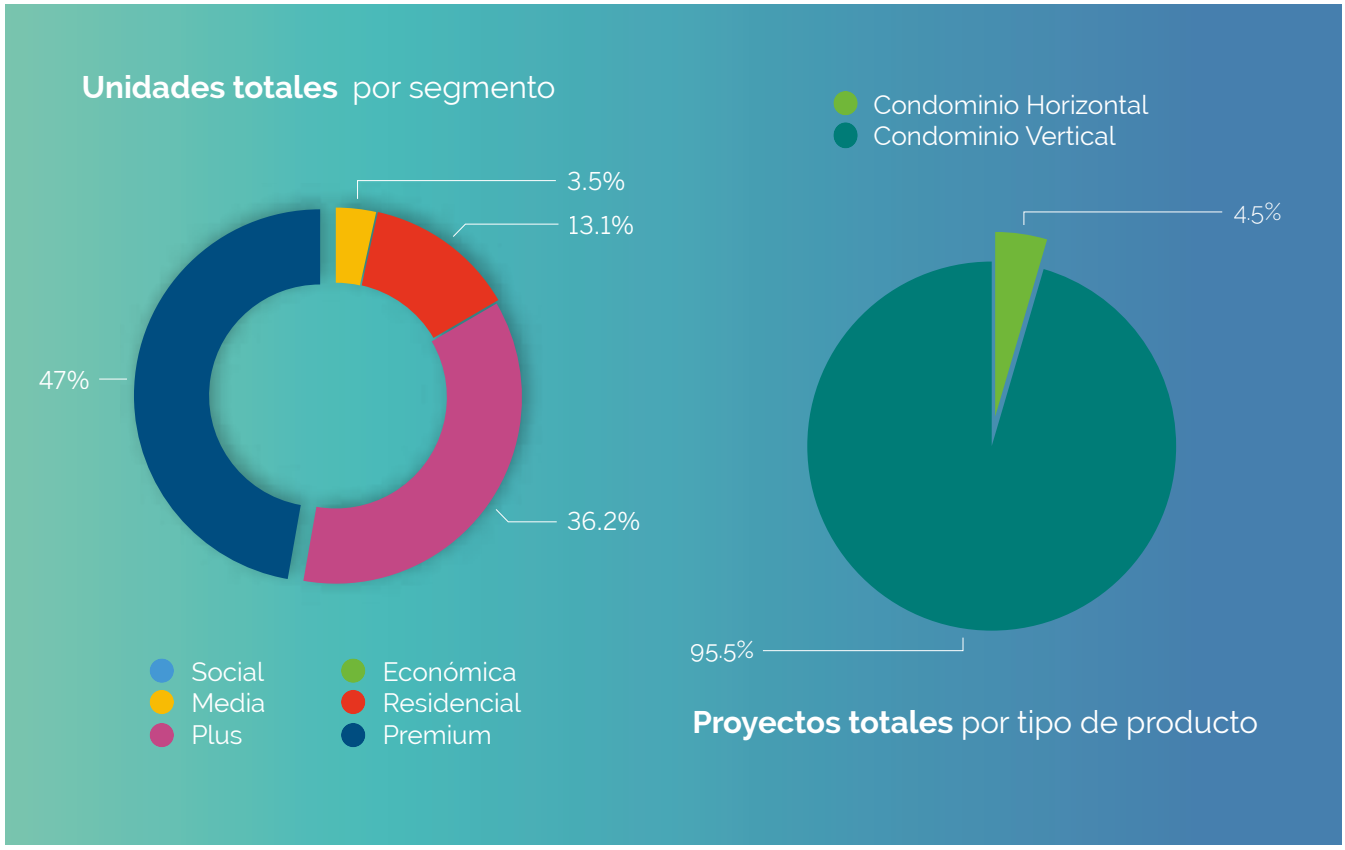


Segmentos por Zona

- Social
- Económica
- Media
- Residencial
- Plus
- Premium

La Veleta es otro de los lugares importantes que cuenta con más desarrollos. Por mes, los índices de venta, son predominantes en la oferta Premium, con una colocación de 90 viviendas en ese lapso, con 62 del segmento Plus y 24 del Residencial.

Es importante señalar que la ausencia de proyectos frente al litoral caribeño se debe a que esta zona se encuentra dentro de la reserva Parque Nacional Tulum. Además, colinda con la reserva de Sian Ka'an; espacio natural protegido, ubicado en la costa caribeña del estado de Quintana Roo, México; declarada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO en 1987.



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

PROYECTOS DE LA RIVIERA MAYA

La Riviera Maya está siendo detonante del desarrollo inmobiliario, en esta zona destacan proyectos turísticos y residenciales.

01 GRAND OUTLET MALLTERTAINMENT RIVIERA MAYA

Este proyecto será el primer outlet bajo el concepto del Malltertainment, contará con una área total de más 250 mil m^2; de los cuales 90 mil m^2 serán para comercio, se podrán apreciar lagos artificiales que suman un área de más de 80 mil m^2. Además tendrá una extensión que supera los 40 mil m^2 para entretenimiento como: acuario, sky con cable, lagos artificiales, globo aerostático, pista de *go karts*, parque de diversiones, pista de hielo, entre otros. Este desarrollo abrirá sus puertas en invierno del 2020 y forma parte del portafolio de Grupo Gicsa, desarrolladora y comercializadora de proyectos inmobiliarios.

02 TUK TULUM

Abarca un área de 25,000 m^2 está situado por 4 torres: *tierra, viento, agua y fuego* de 42 departamentos cada una, las viviendas serán de 1 a 2 recámaras. Tuk Tulum implementa técnicas eco sustentables dirigidas por arquitectos especializados, tales como reubicación de árboles, energía renovable y movilidad eléctrica a través de bicicletas y motos. Las amenidades que tendrá son: spa al aire libre, gym, cancha de paddle, anfiteatro y 4 albercas de los rooftop con vista a la selva. Pertenece a la firma GAMA Master Broker, se espera su apertura en junio de 2020.

03 BARCELÓ MAYA RIVIERA

Es un complejo hotelero de Grupo Barceló, estará ubicado en la Riviera Maya; contará con 850 habitaciones, 500 de ellas con vista al mar. Así como un espacio destinado al turismo de reuniones de más de 21 mil m² que podrá albergar hasta 8 mil personas, además de dos áreas para grandes eventos con una extensión de 11 m². Se espera su apertura para finales de 2019 y principios de 2020.

04 XAVAGE

Parque de diversiones de Grupo Xcaret, es el séptimo de la firma. Tiene seis principales actividades: *Puma*, recorrido extremo a bordo de un vehículo todo terreno; *Dragonfly*, paseo por 85 km por estrechos canales con giros de 360º en el río artificial; *Hawk*, circuito de tirolesa en posición horizontal desde 20 metros de altura por un recorrido de 450 metros de largo; *Howler Monkey*, obstáculos de cuerdas suspendido en el aire, con diferentes niveles de complejidad y altura; paseo por un jet acuático; y *Crocodile*, es un circuito en kayak.

05 NOW NATURA RIVIERA CANCÚN

Desarrollo hotelero a inaugurar en invierno de 2019, contará con 556 habitaciones con vista a jardines. Entre la amenidades se encuentra un río lento, cascadas, parque acuatico, tirolesa, una 'gruta-bar' y cuatro piscinas. Se ubica a sólo 16 km del Aeropuerto Internacional de Cancún. Este proyecto es de la colección de destinos turísticos de AMResorts.

ZONA METROPOLITANA DE QUERÉTARO

1ER TRIMESTRE 2019

INFORME DE COYUNTURA INMOBILIARIA

Por TINSA

RESUMEN DE MERCADO, ZONA METROPOLITANA DE QUERÉTARO (ZM QRO) - 1T2019

U. Vendidas	Stock actual	Proyectos en venta	U.Ingresadas	Proyectos Vendidos	Precio/m²
3,667 unidades	6,009 unidades	269 desarrollos	3,005 unidades	8 proyectos	$21,257

UNIDADES VENDIDAS POR ZONAS Y SEGMENTO

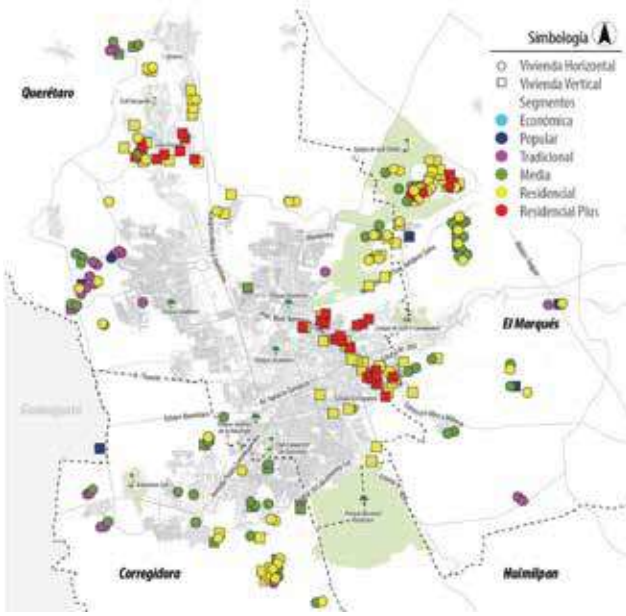
Del 4T2018 al 1T2019 se vendieron **3,667 unidades**, donde el **18%** corresponde a unidades verticales y el **82%** a horizontales.

Los municipios de Querétaro y El Marqués concentran el 77% de las ventas de la ZM QRO, es decir 2,821 unidades, principalmente en los segmentos Tradicional, Media y Residencial.

Las unidades vendidas se distribuyen en 5 segmentos: Popular con el 8%, Tradicional con el 24%, Media con el 37%, Residencial y Residencial Plus con el 31%.

ÍNDICES SOCIO DEMOGRÁFICOS

COMPORTAMIENTO POR SEGMENTOS



En la ZM QRO hay un total de 269 proyectos en venta en este 1T2019, distribuidos en 5 segmentos.

En los segmentos de vivienda **Popular y Tradicional** se concentra el **12% del total de la ZM.** Mientras que para el segmento **Medio, hay un total de 73 proyectos en venta**, principalmente en los municipios de El Marqués y Querétaro.

Para los segmentos **Residencial y Residencial Plus, actualmente hay un total de 165 proyectos.**

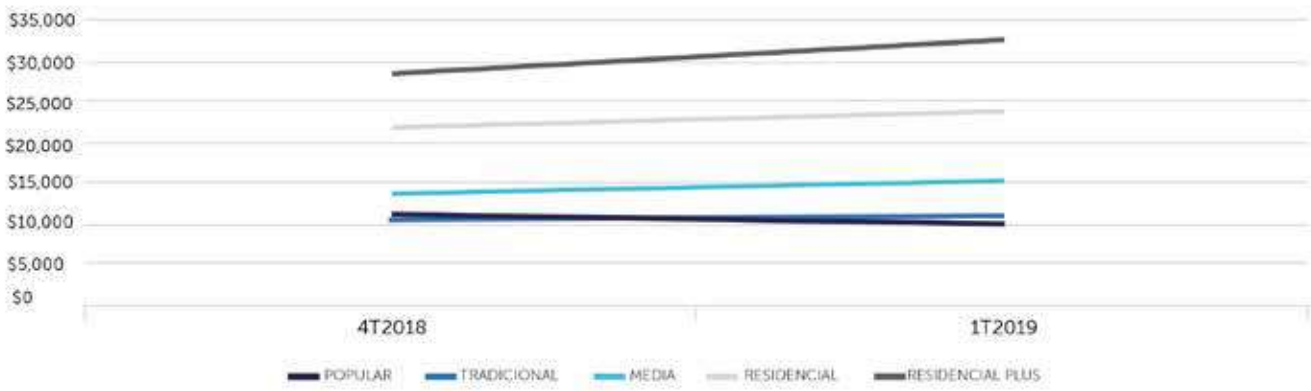
PROYECTOS Y UNIDADES VENDIDAS – 1T2019

PRECIO/M² Y VELOCIDAD DE VENTA (%) – 1T2019

VALORES

Con respecto al 4T2018 se observa un **incremento general en el valor por m² del 8.4%, pasando de $19,608/m² a $21,257/m²; donde el segmento Tradicional presenta un alza promedio del 8.6%.** Con respecto al tamaño de las unidades, al 1T2019 la **superficie promedio del mercado es de 123.6 m²**.

ÍNDICE DE VALOR M² POR SEGMENTO



INVIERTE | VIVE | RENTA | GANA

INVIERTE EN LA **RIVIERA MAYA**

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

PREVENTA DESDE **$215,000** USD

XALET LUXURY CONDOS es un nuevo concepto mixto de condominios combinado con una plaza comercial y un hotel de primer nivel, en la mejor zona en Tulum. Aproveche esta oportunidad de preventa en el destino de moda de México.

PREVENTA DESDE **$167,300** USD

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

STOCK ACTUAL

Vivienda Vertical	
	VS. Trimestral
UNIDADES	2,781
VARIACIÓN	-7.85%
COMPORTAMIENTO	↓

Vivienda Horizontal	
	VS. Trimestral
UNIDADES	3,228
VARIACIÓN	-9.61%
COMPORTAMIENTO	↓

PRECIO DE VENTA PROMEDIO

Vivienda Vertical	
	VS. Trimestral
VALORES	$4,056,252
VARIACIÓN	0.61%
COMPORTAMIENTO	↑

Vivienda Horizontal	
	VS. Trimestral
VALORES	$2,260,320
VARIACIÓN	3.92%
COMPORTAMIENTO	↑

PRECIO/M² PROMEDIO

Vivienda Vertical	
	VS. Trimestral
VALORES	$29,664
VARIACIÓN	0.43%
COMPORTAMIENTO	↑

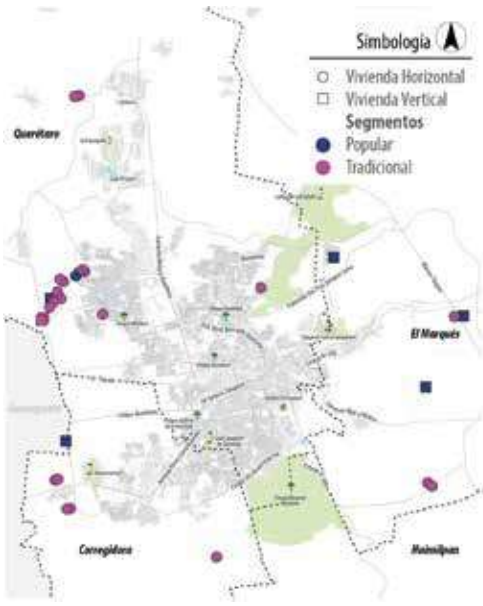
Vivienda Horizontal	
	VS. Trimestral
VALORES	$15,071
VARIACIÓN	4.25%
COMPORTAMIENTO	↑

SEGMENTO SOCIAL (POPULAR Y TRADICIONAL)

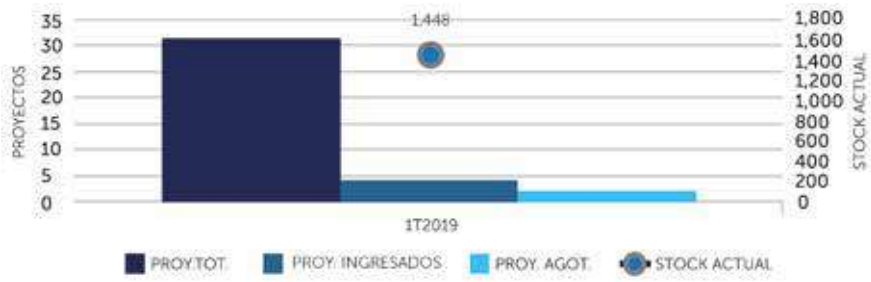
Los municipios que participan en estos segmentos son: Querétaro, El Marqués, Corregidora y Apaseo (que ya pertenece al Estado de Guanajuato, pero por su cercanía se considera dentro de la ZMQ).

CUADRO RESUMEN

	1T2019
VENTAS	1,149
STOCK	1,448
UNIDADES INGRESADAS	518
PROYECTOS	31
MESES DE INVENTARIO	14
VELOCIDAD DE VENTAS	6.7%



PROYECTOS VS STOCK ACTUAL



En el actual trimestre se registran 1,448 unidades disponibles y 31 proyectos activos dentro de los segmentos de interés social.

VALOR/M² VS SUPERFICIE (M²)

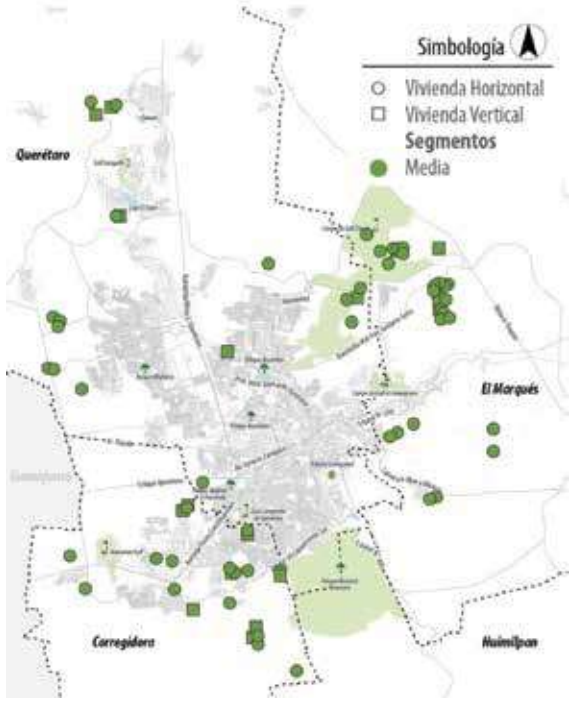
El precio por m² promedio actual es de $10,794.
El tamaño promedio de las unidades en venta es de 65.8 m².

SEGMENTO MEDIO

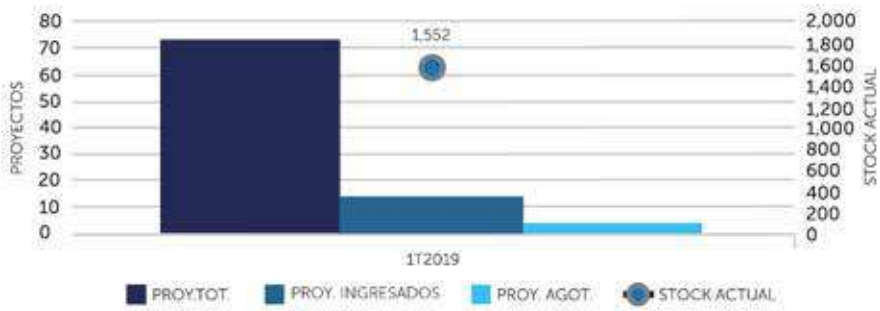
Los municipios que participan en este segmento son: Querétaro, El Marqués y Corregidora.

CUADRO RESUMEN

	1T2019
VENTAS	1,333
STOCK	1,552
UNIDADES INGRESADAS	1,330
PROYECTOS	73
MESES DE INVENTARIO	25
VELOCIDAD DE VENTAS	4.8%



PROYECTOS VS STOCK ACTUAL



En el trimestre actual se **registran 1,552 unidades disponibles y 73 proyectos activos.**

VALOR/M² VS SUPERFICIE (M²)

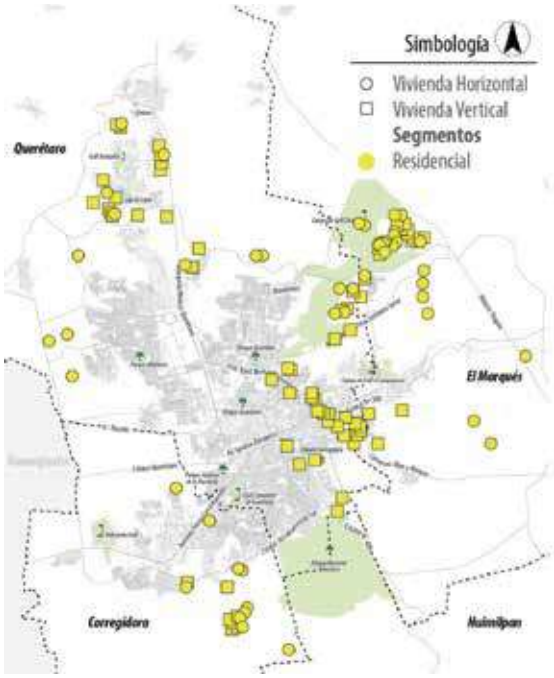
El precio por m² actual en el segmento Medio es de $15,258, con una superficie promedio de 121.5 m².

SEGMENTO RESIDENCIAL

Los municipios que participan en este segmento son: Querétaro, El Marqués y Corregidora

CUADRO RESUMEN

	1T2019
VENTAS	996
STOCK	2,259
UNIDADES INGRESADAS	1,019
PROYECTOS	132
MESES DE INVENTARIO	15
VELOCIDAD DE VENTAS	4.0%



Organizado por:

informa markets

EXPOCIHAC

15-19 OCTUBRE 19
Centro Citibanamex / CDMX

¡Nos reinventamos!

La plataforma líder en la industria de la construcción te invita a conocer los nuevos pabellones y las nuevas propuestas que encontrarás en el piso de exhibición.

~~$700~~
PRECIO COMPLETO

$300
PRECIO ESPECIAL

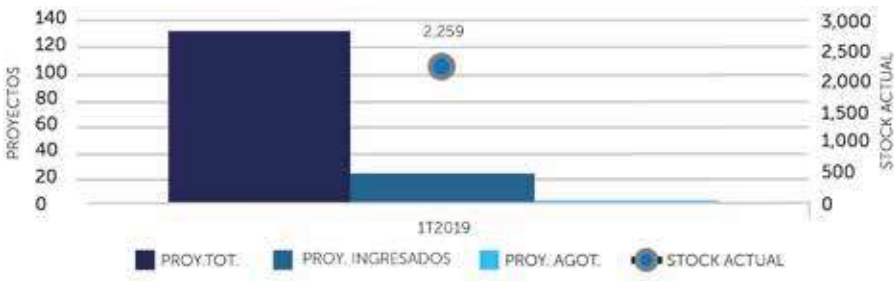
INGRESA EL CODIGO
plana.inmobiliare
para aprovechar la promoción especial

SALON AMEVEC 50 TO
DOMOTEX Mexico
THE CONSTRUCTION SUMMIT
THE CONSTRUCTION WORKSHOPS
WORLD OF CONCRETE MEXICO SUMMIT
DOMO 4.0
SMART HOTEL ROOM
PREMIO ESCALA

MAYORES INFORMES:
T: +52 (55) 4122.2911
expocihac@ubm.com

www.expocihac.com

PROYECTOS VS STOCK ACTUAL



En el actual trimestre se registran **2,259 unidades disponibles** y hay un total de 132 proyectos.

VALOR/M² VS SUPERFICIE (M²)

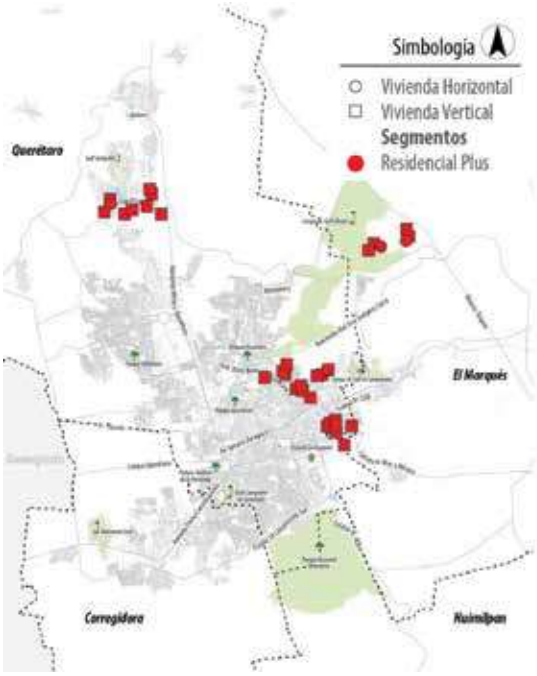
El precio por m² promedio en este 1T2019 **es de $24,072/m².**

SEGMENTO RESIDENCIAL PLUS

Los municipios que participan en este segmento son: Querétaro y El Marqués.

CUADRO RESUMEN

	1T2019
VENTAS	109
STOCK	750
UNIDADES INGRESADAS	138
PROYECTOS	33
MESES DE INVENTARIO	15
VELOCIDAD DE VENTAS	3.0%



PROYECTOS VS STOCK ACTUAL

En el actual trimestre se registran 750 unidades disponibles y hay un total de 33 proyectos.

VALOR/M² VS SUPERFICIE (M²)

El valor por m² actual dentro del segmento Residencial Plus es de $32,805/m².

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

GRUPO CONCORDIA

grupoconcordiamx
grupoconcordia.com

- Carretera Transpeninsular Km #53 El Paraíso , Primo Tapia, Rosarito B.C.
- Carretera Rosarito-Ensenada El Paraíso , Primo Tapia, Rosarito B.C.
- Carretera Escenica Ensenada-Tijuana Km #72 La Salina , Ensenada B.C.

Empresa inmobiliaria con **mayor desarrollo, oferta, rentabilidad y aceptación** en el corredor turístico Tijuana-Ensenada

TERRENOS 100% LEGALES

MÁS DE 15 AÑOS HACIENDO FAMILIAS Felices

Av. Centenario 10310 Loc. 101, Zona Urbana Río Tijuana, B.C.

MEX (664) 748-0047 **USA (619)** 304-6553

LOS PROYECTOS PRIORITARIOS DEL SEXENIO EN INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE

Por: Xareni Zafra Gatica / xareni.zafra@inmobiliare.com

La infraestructura de transporte resulta fundamental para el desarrollo económico de una región o un país, debido a que ayuda a disminuir los costos de comercialización y genera una mayor integración de los mercados, además promueve la movilidad de los factores de producción.

Por lo tanto, para construir infraestructura que genere áreas de oportunidades debe existir una planeación integral proyectada a largo plazo desde una visión logística multimodal, es decir, que conecte carreteras, vías férreas, puertos y aeropuertos.

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) el gobierno mexicano ha definido los objetivos, estrategias y líneas de acción para una red de transporte efectiva, segura y sustentable, que de acuerdo a lo establecido en el documento, busca mejorar las condiciones de vida de la población, principalmente de los menos favorecidos, contribuyendo a salvaguardar la seguridad nacional.

México, en el contexto internacional, ocupa el lugar 40 en infraestructura de transporte y en conectividad de carreteras el lugar 7. Mientras que en materia ferroviaria tiene la posición 40, en transporte aéreo la 25 y en transporte marítimo la 40.

INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE

El Subsecretario de Infraestructura de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte, Cedric Iván Escalante Sauri, en conferencia ha declarado que México en el contexto internacional, ocupa el lugar 40 en infraestructura de transporte y en conectividad de carreteras el lugar 7 (indicador que califica a las 10 principales ciudades de cada país). Mientras que en materia ferroviaria tiene la posición 40, en transporte aéreo la 25 y en transporte marítimo también la 40.

Cabe destacar que en el país el 96% del pasaje se mueve por carretera y un volumen poco significativo utilizan otro medio. En cuanto a la carga de transporte, el 56% es desplazado en carreteras, el 31% vía marítima y tan solo el 12% por vía férrea.

En este sentido, la red nacional de carreteras es la más importante infraestructura del país para el desarrollo económico; sin embargo de acuerdo al subsecretario es necesario "establecer otra serie de vínculos en materia regional, sobre todo de transporte aéreo".

La infraestructura del país se compone de 408 mil km de carretera, de los cuales alrededor de 40 mil 580 son libre de peaje y 10 mil 600 corresponden a caminos, autopistas y puentes de cobro. En cuanto a la red férrea tan sólo existen 27 mil km, de ellos 3 mil 500 km se encuentran inhabilitados; lo que no dista del volumen que se tenía hace cien años. En el ámbito del transporte aéreo existen 77 aeropuertos (64 de ellos internacionales) y alrededor de 480 helipuertos disponibles. En la parte marítima hay 117 puertos y terminales, destacando el Puerto de Coatzacoalcos en el Golfo y el Puerto de Manzanillo en el Pacífico.

En el país el 96% del pasaje se mueve por carretera y un volumen poco significativo utilizan otro medio. En cuanto a la carga de transporte, el 56% es desplazado en carreteras, el 31% vía marítima y tan solo el 12% por vía férrea.

CARRETERAS

Dentro de las principales acciones contempladas en el Programa de Trabajo 2019 de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte para el sector carretero está "el otorgamiento de un presupuesto mayor para la conservación y mejoramiento del estado físico de la red, así como el impulso al desarrollo de las zonas más marginadas del país". Asimismo, se dará continuidad a obras de construcción y modernización de carreteras que se encuentran en proceso, entre las que destacan: Libramiento de Ensenada, Acceso al Puerto Ceiba Playa, Ciudad del Carmen-Campeche, tramo Champotón-Villa Madero y Libramiento Sur de Tuxtla Gutiérrez. Además, se construirán los puentes vehiculares del Cruce Fronterizo Mexicali-Rio Nuevo.

- **Pavimentación de cabeceras municipales**

Durante la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador, se llevará a cabo la pavimentación de caminos que permitan acceder a las cabeceras municipales, abarcando alrededor de 50 tramos carreteros del estado de Oaxaca.

De acuerdo con el subsecretario Cedric Escalante, se realizó un análisis detallado de los caminos que conectaban a los municipios, para saber el grado de deterioro y accesibilidad que presentan; "nos encontramos que de los 2,457 municipios que existen en el país, 1,100 municipios presentaban alta y muy alta marginación, y de esos [...] 545 municipios están en zonas de marginación, pero además tienen un componente superior al 40 por ciento de población indígena; eso se convirtió, para efectos del desarrollo social y de los que menos tienen en este país, en una prioridad para realizar la conectividad". Se decidió comenzar en las carreteras de Oaxaca debido a que del total de municipios que no tenían acceso pavimentado a sus cabeceras municipales, 188 se encontraban en ese estado.

El programa busca aprovechar las capacidades de obra y los materiales de la región. "Lo que hemos hecho es crear convenio de coordinación con la asignación de recursos federales y las cabeceras municipales" detalló el subsecretario. De esta manera, se consigue armar brigadas y capacitarlas como mano de obra, lo cual también ayuda como una barrera para evitar la migración ya que aumentaría las oportunidades en la región, generaría empleo y reactivaría la economía. "El programa de pavimentación a cabeceras municipales, es un esquema que a lo mejor no tiene que ver con las grandes inversiones, pero se relaciona fundamentalmente con el desarrollo social" afirma Escalante.

- Conservación de la infraestructura

Otra de las acciones prioritarias es la conservación de la infraestructura carretera, lo que permitirá generar 31 mil empleos directos y 63 mil 500 empleos indirectos, según el Programa Nacional de Infraestructura Carretera 2018-2024.

El trabajo de conservación se realizará a los 40 mil 580 kilómetros de carreteras federales, según la información del subsecretario "lo que nosotros recibimos el 30 de noviembre de 2018, fue un 22% en mal estado del total de caminos federales libre de peaje; sin embargo, en la última ocultación que hicimos a principios de año nos encontramos con que la longitud expresada en porciento es de 35%, estamos hablando de 13 mil kilómetros de toda la red carretera, que se encuentra en mal estado. Para contrarrestar eso, este año tenemos de mayor inversión en conservación de la historia" afirmó el subsecretario.

La red nacional de carreteras es la más importante infraestructura del país para el desarrollo económico.

VÍAS FÉRREAS

En el sector ferroviario se continuará con las obras tales como la rehabilitación de las vías Chiapas-Mayab y la construcción de los libramientos de Celaya y Monterrey.

Mientras que en lo que respecta al transporte de pasajeros se reanudará la obra del Tren Interurbano México-Toluca y del Tren Eléctrico de Guadalajara, así como la Línea 3 del Sistema de Transporte Colectivo Metrorrey.

En el sureste del país, se promoverá la infraestructura ferroviaria a través del Tren Maya, proyecto que tiene como objetivo impulsar la economía y el turismo en la región. El tren recorrerá la ruta Cancún-Tulum-Calakmul-Palenque, siendo aproximadamente 830 kilómetros de vía, con un costo calculado en 64,900 millones de pesos.

TRANSPORTE MARÍTIMO

Respecto al sector marítimo, el principal proyecto es el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, "la idea es establecer una plataforma logística de transporte, aprovechando las capacidades de los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz, mediante la interconexión por vías férreas" comentó Cedric Escalante. Este proyecto fomentará el desarrollo industrial en la zona sur-sureste del país.

Además otros de los proyectos para el transporte náutico son: la ampliación del Puerto de Manzanillo en la Laguna de Cuyutlán; la consolidación y reorganización del antiguo Puerto de Veracruz; el Proyecto Peninsular, que incluye la ampliación del Puerto de Progreso y proyectos portuarios en Campeche y Quintana Roo. Adicionalmente, se realizarán proyectos de modernización en todos los puertos del país.

SISTEMA AEROPORTUARIO

Se continuarán efectuando acciones que garanticen la seguridad de la operación aérea, así como las obras que impulsen el máximo aprovechamiento de la infraestructura, a fin de ampliar la conectividad y brindar un servicio de calidad. Destacando, el proyecto del aeropuerto "Felipe Ángeles" en Santa Lucía, Estado de México, y la modernización del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y del Aeropuerto de Chetumal.

En el Sistema Aeroportuario del Valle de México, la Subsecretaria de Infraestructura está participando en el esquema de conectividad "sobre todo del aeropuerto Benito Juárez hacia el aeropuerto de Santa Lucía, y eventualmente hacia lo que es el aeropuerto de Toluca. La idea es incrementar la capacidad de movilidad, desahogar el aeropuerto internacional Benito Juárez y aprovechar la infraestructura del aeropuerto de Toluca".

Entre otras acciones se fortalecerá la operación aeroportuaria regional; se negociarán nuevos convenios de transporte aéreo; y se avanzará en el programa de modernización de los Servicios a la Navegación en el Espacio Aéreo Mexicano (SENEAM).

ESPACIO PÚBLICO URBANO DE CALIDAD:

EL NUEVO ACTOR DE LOS MODELOS FINANCIEROS INMOBILIARIOS Y DEL CAMBIO SOCIAL EN MÉXICO

Por Estudio 3.14

ALGUNOS DESARROLLOS INMOBILIARIOS INNOVADORES EN MÉXICO HAN APOSTADO POR ABRIRSE A UN ESPACIO PÚBLICO ARBOLADO Y BIEN AJARDINADO, ILUMINADO, CON PAVIMENTOS Y MOBILIARIO URBANO DE ALTA CALIDAD. CUANDO LO HAN HECHO, ELEVAN LA CALIDAD DEL ESPACIO PÚBLICO URBANO.

El mundo inmobiliario es un sector que a través del espacio público urbano puede traer cambios rápidos y de gran escala que las pasadas elecciones federales dejaron claro que México necesita.

¿POR QUÉ EL ESPACIO PÚBLICO URBANO ES TAN IMPORTANTE EN TÉRMINOS FINANCIEROS Y SOCIALES?

Financieramente hablando, la clase media mexicana conoce los beneficios de un buen espacio público, a través de sus viajes turísticos a los Pueblos Mágicos o ciudades mexicanas como Oaxaca o el Centro Histórico de Querétaro; en la ciudad de Guadalajara: Andares, Punto Sao Paulo, Chapalita y sus tres centros históricos: Tlaquepaque, Zapopan o la misma Guadalajara; y en el Distrito Federal: Coyoacán, la colonia Roma e Hipódromo-Condesa y Polanco. Monterrey, una ciudad centrada al 100% en el automóvil, sigue luchando —con poco éxito— para lograr espacios públicos urbanos de calidad. A la clase media no se le ha logrado ofertar un espacio óptimo.

Algunos desarrollos inmobiliarios innovadores en México han apostado por abrirse a un espacio público arbolado y bien ajardinado, iluminado, con pavimentos y mobiliario urbano de alta calidad. Cuando lo han hecho, elevan la calidad del espacio público urbano al ampliarlo visualmente hacia el interior de las propiedades privadas, al mantenerlo ellos mismos y al volverlo más seguro teniéndolo más observado. Los "desarrolladores inmobiliarios nueva generación" o DINGs —así bautizados por Estudio 3.14, empresa de diseño— entienden que la inversión en el espacio público urbano adyacente a sus desarrollos es "la manera más barata de hacerse de metros cuadrados que visualmente parecen parte de nuestro mismo desarrollo".

Además, de lo que en el párrafo anterior se describe como una mercancía, está probado que un espacio público urbano de calidad es una de las herramientas más efectivas para la construcción de un buen tejido social. Por una parte, la totalidad de la población tiene acceso al espacio público, esto asegura que la inversión en este rubro potencialmente beneficia directamente a todas las clases sociales. Las clases más bajas, al transitarlo a diario como peatones para llegar a sus destinos, o se benefician de su buen estado o sufren de la negligencia de manera cotidiana. Por otra parte, al tener un espacio público de calidad, las clases medias se pueden aventurar en él, permitiendo una de las más raras condiciones nacionales: el encuentro social en igualdad de circunstancias. Mientras que cuando las clases sociales se encuentran en una propiedad privada lo suelen hacer en el marco de una relación de poder patrón-empleado, en el espacio público urbano lo hacen como iguales. Es este espacio, los hijos de ambos son iguales, todos tienen los mismos derechos, nadie puede 'correr al otro' y las relaciones entre personas se dan ante la mirada de todos, es decir, son públicas y transparentes de manera orgánica.

PARA LOGRAR ESPACIOS DE CALIDAD: LA CREACIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS, HACE QUE OTROS TOMADORES DE DECISIONES TENGAN EN SUS MANOS EL SUFICIENTE PODER PARA TRANSFORMAR EL ESPACIO PÚBLICO DE LA MANO DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS; LA COMPETENCIA AYUDA A QUE SE OFREZCAN MEJORES PRODUCTOS INMOBILIARIOS; ADEMÁS, SE DEBE INTENTAR REPLICAR LOS CASOS DE ÉXITO YA EXISTENTES EN EL PAÍS.

¿CÓMO LOGRAR UN ESPACIO PÚBLICO URBANO DE CALIDAD?

En primer lugar, la creación de cada vez más fideicomisos (fondos de inversión inmobiliarios con grandes propiedades) y robustos regímenes de condominio, hacen que pocos tomadores de decisiones tengan el suficiente poder de decisión para transformar el espacio público anexo a sus propiedades y de sus distritos completos, de la mano de administraciones públicas cuyo carácter transitorio nos ha heredado la triste realidad de nuestro espacio público. En otras palabras, al amasamiento de capital puede complementar e incluso dirigir los intentos que el sector público ha tenido en este rubro, pero cuya realidad de la no-reelección de gobiernos locales los han hecho efímeros y por lo tanto poco fructíferos. Segundo, la competencia ha llevado a los desarrolladores a cada vez tener que ofrecer un mejor producto inmobiliario, creando esta nueva clase de DINGs que entienden a la integración urbana como una 'amenidad', probablemente el más diferenciador cuando se puede lograr en su totalidad. Tercero, se puede intentar replicar los casos de éxito ya existentes en el país. Terminaremos este artículo describiendo uno de los más emblemáticos: el Distrito Andares en el municipio de Zapopan, Jalisco, parte de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

El ahora llamado 'Fenómeno Andares' tiene su sustento en la sociedad civil: cuando la asociación Guadalajara 2020 le patrocinó un viaje a Chicago a todos los alcaldes electos de la Zona Metropolitana de Guadalajara. Durante el viaje, el entonces futuro alcalde Héctor Vielma, un economista sin entrenamiento urbano, hizo suya la importancia de la planeación. Concretamente para el Fenómeno Andares y derivado de un plan estratégico de Zapopan a 20 años realizado por la empresa consultora Estudio 3.14, los nuevos planes parciales que creó definieron zonas con potencial de desarrollo donde se permitía densificar por encima de lo marcado en el Plan Parcial y se especificó un pago de $1,197.00 pesos por derecho a cada metro cuadrado excedente sobre el plan parcial. A este derecho se le llamó C.U.S. Max. Dos administraciones más tarde, el Presidente Municipal Pablo Lemus decidió crear un fideicomiso enfocado en solucionar la inequidad social, cuyo índice lo colocaba como el segundo municipio más inequitativo de México. Las reglas de operación indican que el 50% de dicho impuesto debe ser invertido en un polígono inmediato a la zona generadora del C.U.S. Max, mientras que el otro 50% se destinaría a trabajos urbanos en las zonas más marginadas del municipio.

"Grupo Impulsor Andares-Puerta de Hierro" con equipo de consultores previo a presentación de la Visión de la zona Andares al Alcalde Pablo Lemus en el Ayuntamiento de Zapopan: Francisco Vázquez, Ignacio Ramírez, Alejandro de la Torre, Alejandro Michel Leaño, Alejandro Michel, María de la Mar Romero, Álvaro Leaño, Leonardo Díaz, Jaime Fasja, Diego Nogueira, Abraham García y Alejandro Quiros. Enero 2016

Movilizados por un pago inminente de 80 millones de pesos por parte del fondo inmobiliario Thor Capital por derecho de potencial, Estudio 3.14 visitó a todos los actores relevantes de la zona para emular el ímpetu original del Plan de Chicago. Es decir, que un grupo de empresarios crearon un Plan Maestro que llevarían como propuesta a las autoridades. Así, uno a uno, los desarrolladores se fueron sumando a la creación de lo que ahora es el Distrito Andares. Esto llevó a crear un proyecto de urbanización pensado como un trabajo colaborativo entre el sector público y una iniciativa privada unificada alrededor de una visión urbana integral, aún cuando ésta pudiese tener intereses distintos. Todos estaban de acuerdo en que transitar peatonalmente en el que era entonces un espacio público motorizado debía convertirse en una experiencia cómoda, segura, confortable y bella. Estudio 3.14 logró ajustar todos los proyectos arquitectónicos inmobiliarios adyacentes para integrarse a esta nueva visión —de la mano de su proyectista Sordo Madaleno— y realizó un proyecto público que, al cubrir un paso vehicular a desnivel, creó una plaza para unir peatonalmente el centro comercial Andares y el nuevo desarrollo de Thor Capital. El resultado es que hoy en día un usuario, habitante, cliente o trabajador de ese distrito puede caminar de una propiedad privada a otra de manera confortable, sin darse cuenta siquiera en qué momento deja el espacio público para adentrarse en la propiedad privada. Comercialmente, esta visión urbana impulsó la creación de lo que se ha convertido en una de las más exitosas ofertas culinarias del país: Mercado Andares, también diseñado por Estudio 3.14 en colaboración con Mero Mole.

DISTRITO ANDARES ES UN PROYECTO DE URBANIZACIÓN PENSADO COMO UN TRABAJO COLABORATIVO ENTRE EL SECTOR PÚBLICO Y UNA INICIATIVA PRIVADA UNIFICADA ALREDEDOR DE UNA VISIÓN URBANA INTEGRAL PARA GENERAR UN ESPACIO SEGURO Y CONFORTABLE.

Entre modelos financieros y cambio social, el espacio público de calidad es el nuevo actor en boca de desarrolladores, comercializadores, urbanistas y arquitectos de nueva generación en México. Pero sobre todo, este tipo de espacio público está en boca de los más importantes, en boca de todos sus clientes o de todos sus usuarios—dependiendo de la perspectiva con que se vea. Esto es, está en boca de todos los mexicanos. [•]

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

REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT BAJA CALIFORNIA 2019:

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN EL NOROESTE DEL PAÍS

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

Baja California (B.C.), es uno de los estado de la República Mexicana que colinda con Estados Unidos, una de las economías más fuertes del mundo, lo cual le da una posición estratégica. Actualmente, está tomando la delantera en el país, convirtiéndose en un referente en turismo de salud, siendo la ciudad de Tijuana la que recibe más visitante en busca de servicios médicos para su bienestar, así lo expresó en comunicado Pedro Delgado Beltrán, Director de Hospitality de Newmark Knight Frank (NKF) México.

Asimismo, mencionó que Tijuana se ha convertido en el principal receptor de turismo médico en el país. Según cifras oficiales, tan solo en esta ciudad en el año 2018, se recibieron 1.7 millones de pacientes y acompañantes (de los 2.8 millones que llegaron al estado), en su gran mayoría de California y Arizona, Canadá y también desde el resto del propio país como Jalisco, Sinaloa, Sonora, Nuevo León y Ciudad de México, representando una derrama económica aproximada en 600 mdd, de los 1,200 millones de dólares que obtuvo Baja California.

En cuanto al informe del segundo trimestre de 2019 de la plataforma Solili, el mercado de oficinas en esta ciudad, mostró una tasa de vacancia en aumento de casi dos y medio puntos porcentuales, fijándose en 6.2% al finalizar el 2T.

Mientras que en la actividad de construcción, se iniciaron tres nuevos edificios, sumando un total de 15 mil m², pasando a incrementar la cifra en edificación. Este trimestre cierra con una absorción bruta de 2,471 m², donde 60% fueron de espacios clase B, los cuales se ubican sobre el corredor de Zona Río en tanto que la absorción neta reportó una cifra positiva de 1,175 m² sobre el ya mencionado corredor.

En la parte del mercado industrial tuvo un incremento en el inventario de 890 mil p², concentrando el 36% de esta cifra en el corredor El Florido-Boulevard 2000 seguido del 23% sobre el corredor Otay-Alamar.

Respecto a proyectos de construcción se reporta un total de dos millones de p², lo que refleja una reducción del 14% en relación con el trimestre anterior presentando la mayor actividad en el corredor El Florido-Boulevard 2000 con 79% de la construcción del mercado. Las tipologías de las nuevas construcciones concentran 46% de la oferta en formatos entre 107 y 215 mil p², seguidos del 29% y el 25% para formatos mayores a 215 mil p² y menores a 107 mil p², respectivamente.

Este segundo trimestre cierra con una absorción bruta de 1.3 millones de p², concentrando el 49% sobre el corredor El Florido-Boulevard 2000, seguido del 24% sobre el corredor Pacífico-Nordika. En tanto la absorción neta reporta al cierre una cifra positiva de 1.7 millones de p².

Ante este panorama de crecimiento B2B Media e Inmobiliare Magazine llevaron a cabo por segundo año consecutivo Real Estate Business Summit Baja California; durante dos días tanto *speakers* como asistentes intercambiaron ideas sobre el mercado inmobiliario de esta zona del país.

COCKTAIL DE COWORKING

En el primer día, los asistentes a la cumbre inmobiliaria disfrutaron de una cocktail en la terraza de Via Corporativo, donde Erico García García, Chief Executive Officer de B2B Media, expresó que para la firma es una gran satisfacción haber repetido por segunda ocasión en esta sede, ya que el año pasado fue todo un éxito.

Por su parte, Oscar Escobedo, Secretario de Turismo de Baja California, mencionó que con esta cumbre se tiene la oportunidad de mostrar los grandes beneficios que ofrece Baja California, además expresó que el congreso servirá para que los asistentes aprendan más sobre el mercado.

En entrevista para *Inmobiliare*, el secretario informó que "se está capitalizando la situación en Baja California, se está mostrando un momento histórico en el sector turístico e inmobiliario; en esta administración cada 60 días se empiezan a construir nuevos hoteles; con el tema de turismo de salud te puedo decir que hay 550 millones de inversión y bueno todo esto se refleja en oportunidades de crecimiento económico. En el tema de bienes raíces hay un fenómeno que se empieza a mover fuertemente, el de segundo hogares, para gente del otro lado de la frontera, tanto anglosajones como mexicoamericanos, por ello creo que es un buen momento para desarrollar y para vivir en B.C.".

PANELES

En el segundo día, se dieron cita más de 250 asistentes en el Hotel Real Inn, donde se expusieron los grandes temas de interés de la región noreste del país, uno de ellos fueron los desarrollos hoteleros, donde se mencionó que el mercado de hospedaje seguirá creciendo, ejemplo de ello es la región del Valle de Guadalupe donde se observa el mejoramiento de la infraestructura.

De izquierda a derecha: Erico García García, Chief Executive Officer de B2B Media; David Saúl Guakil, Presidente de Grupo Cosmopolitan; y Ives Gabriel Lelevier, Subsecretario de Turismo de B.C.

AGENDA PÚBLICA

Oportunidades de crecimiento e inversión y retos en materia política-económica en el estado de Baja California

Hace algunos meses hubo un cambio de administración federal, usualmente los inicios de una gubernatura son complicados, es decir, no hay inversión pública la cual es un factor fundamental para fomentar el desarrollo en el país. En Baja California las inversiones no se han detenido debido a algunos factores que hacen que siga creciendo el estado, así lo explican los *speakers*: Ives Gabriel Lelevier, Subsecretario de Turismo del Estado, en representación de Oscar Escobedo, Secretario de Turismo; David Saúl Guakil, Presidente de Grupo Cosmopolitan; en la mesa de diálogo donde Erico García García, fungió como moderador.

Comentaron que el tránsito de turistas en los aeropuertos ha ido en aumento. El de Tijuana, en tan sólo cinco años, pasó de cuatro a ocho millones de pasajeros; y el de Mexicali hoy en día tiene una tasa de crecimiento de alrededor del 30 por ciento.

Es por ellos que en los últimos seis años, han ocurrido inversiones positivas, específicamente en el sector turismo, el cual es uno de los más productivos e importantes con un registro de casi 20 millones de pesos, debido a que se ha visto un incremento de cuatro mil 500 habitaciones en hotelería, así lo mencionó el Subsecretario de Turismo.

Los empresarios comentaron que hoy día, Tijuana es punta de lanza en desarrollo económico, pero también hay ciudades que tienen su propia dinámica como es el caso de Mexicali, que su vocación es lo industrial y agrícola. En el caso del Valle de Guadalupe y el Corredor Costero de Tijuana-Ensenada están más enfocados al tema turístico, se debe señalar que la inversión de esta zona es 80% nacional, pero principalmente regional.

En cuestión de inversiones, el presidente de Grupo Cosmopolitan expresó que la iniciativa del mandatario Andrés Manuel López Obrador, por dar el beneficio a la frontera del 8% de IVA y el 20% de impuestos sobre la renta, hizo que los empresarios vieran la zona fronteriza del país como un lugar para colocar sus compañías y aumentar el empleo.

vivanuncios
Líder en bienes raíces en México

InCON
CUMBRE INMOBILIARIA

3RA EDICIÓN

2019

MARCANDO TENDENCIAS

10 SEPTIEMBRE PEPSI CENTER

ASISTE A LA CUMBRE INMOBILIARIA
MÁS GRANDE DE MÉXICO

+4000	+60	684 m2	+40 hrs
ASISTENTES	CONFERENCIAS	DE ZONA EXPO	DE CAPACITACIÓN

BIENES RAÍCES
MARKETING
TECNOLOGÍA
MOTIVACIONAL

Adquiere tus boletos en:
incon2019.boletia.com

www.in-con.mx

INVERSIÓN INMOBILIARIA Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

¿Qué detona la inversión inmobiliaria extranjera, nacional y local en Tijuana, Mexicali, Ensenada y Valle de Guadalupe? ¿Cuáles son los sectores en expansión?

Durante este panel estuvo como moderador Sergio Resendez, Managing Director de Colliers International; y se abordó la incertidumbre que conlleva desarrollar proyectos inmobiliarios en ciudades como Tijuana. Como es el caso de Moshe Hasbani, Socio y Director de Milk Life Investments, donde no ha sido la excepción. "Al principio no conocíamos bien el mercado, sabíamos que era un mercado contracíclico, además de que la ciudad pasaba por un tema de violencia, pero esa [perspectiva cambió] al organizarnos, entrando al mercado y observando los fundamentos demográficos de la zona; esto ha sido una grata experiencia, vemos un potencial inmobiliario, el compromiso de los ciudadanos, además están regresando las empresas trasnacionales".

De derecha a izquierda: Sergio Resendez, Managing Director Colliers International; Moshe Hasbani, Socio y Director de Milk Life Investments; Eduardo Díaz Garay, Subdirector de desarrollo en Grupo Posadas; y Ernesto Fragoso, Director Fiduciario de Banco Inmobiliario Mexicano.

En cuestión de desarrollos hoteleros, los inversionistas de este ramo han registrado ocupaciones favorables como es el caso de Tijuana el cual ha tenido una actividad superior al 75%; en Mexicali está entre un 55 y 60%, donde cabe señalar que las tarifas no son las indicadas para el desarrollo; en Ensenada y el Valle de Guadalupe se ha ido incrementado la ocupación los fines de semana y están llegando nuevos complejos hoteleros, expresó Eduardo Díaz Garay, Subdirector de Desarrollo en Grupo Posadas.

Los nuevos proyectos hoteleros, centros comerciales y vivienda, se han financiado mediante un fideicomisos; en los últimos años se pasó de un crédito tradicional o puente a este tipo de estructuras donde se levanta capital mediante este fideicomiso, y eso se ve reflejado en todos los bancos, debido a que hay capital levantado, el nivel de reserva es el más inferior entonces las instituciones bancarias se sienten cómodas con las FIBRAs, así lo explicó Ernesto Fragoso, Director Fiduciario del Banco Inmobiliario.

Los especialistas mencionaron que los retos a enfrentar en Baja California tiene que ver con un tema de continuidad, el cual está ligado con el gobierno, esto debido a que en los últimos años ha cambiado de administración y no todos tienen la misma visión sobre el negocio inmobiliario. Además, los desarrolladores deben entender el mercado específico de cada ciudad.

También hicieron un llamado a seguir invirtiendo en el país, ya que este capital permitirá tener un grado de certidumbre en México.

DESARROLLOS DE USOS MIXTOS

Importancia y beneficios de incorporar un hotel al proyecto de Usos Mixtos: rentabilidad, diversificación de la inversión y experiencia del usuario.

El desarrollo de usos mixto es la mezcla de diferentes estructuras constructivas en un mismo terreno como los son hotel, oficinas, retail y residencial, pero también hay otros que se pueden incorporar como los son hospitales y naves industriales. La Universidad de Harvard define los usos mixtos como aquel desarrollo que tenga más de tres usos en un mismo espacio, sin que ninguno ocupe más del 60% de los metros cuadrados, así lo comentó Sebastian González, Director de Inversiones de Thor Urbana.

Para Alfredo Arturo Márquez, Vicepresidente del Grupo de Desarrollo Hotelero Hermosillo, los usos mixtos deben tener un área comercial, de vivienda y hospitalaria, es decir, concretar lo que es 'una micropolis dentro de una metrópolis', donde se puede tener todo para obtener una buena calidad de vida.

Desde el punto de vista de Alex Mai, Director de Desarrollo en América Latina de Hilton México para que una cadena hotelera participe en un proyecto de uso mixto se contemplan tres características: la primera tiene que ver con la inversión que el proyecto generará; la segunda con el impacto del desarrollo en la sociedad; y el tercero con los beneficios para el huésped.

El integrar un hotel a un desarrollo de usos mixtos "cambia el perfil de ingresos que se tiene, si estás haciendo un centro comercial se tendrán contratos de arrendamiento por dos a cinco años con garantías corporativas o un perfil de ingresos relativamente seguro; en el caso de las oficinas puede que se vendan o se rentan por cinco a diez años, el perfil de ingresos es el mismo. En cuestión del hotel, la estructura típica de un contrato es de operación, el administrador te va a dar un contrato en el cual el riesgo va a estar del lado del desarrollador al 100% y cobrarán una comisión por dirigir y dar servicios de marca, propiedad intelectual, entre otros; esto da como resultado que el dinero que genera el hotel sea mucho más cíclico", explicó Sebastian González.

De derecha a izquierda: Juan Pablo Vázquez, Principal México GVI; Sebastian González, Director de Inversiones en Thor Urban; Alfredo Arturo Márquez, Vicepresidente del Grupo de Desarrollo Hotelero Hermosillo; y Alex Mai, Director de Desarrollo en América Latina de Hilton México.

Además los especialista comentaron que el uso mixto permite meter cualquiera de las categorías de los hoteles con prestigio, esto dará como resultado crear una identidad al proyecto.

PRESENTACIÓN MAGISTRAL: NUEVOS MODELOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA TURÍSTICA

Salim Dahdah, CEO y Socio fundador de AP Capital (AP CAP), realizó una presentación magistral, donde explicó que la empresa adquirió los derechos exclusivos de la nueva marca de Hotel 6 para México.

"Nuestra empresa ACCESSO Group en conjunto con G6 Hospitality, dueña de la marca motel 6, desarrollamos un nuevo prototipo llamado *Prototipo México*, el cual creemos que puede entrar en el segmento de viajero de negocios y de placer en ciertos mercados".

En cuanto al tema de capital estructurado explicó, "creemos que podemos introducir un nuevo modelo para ampliar marcas hoteleras mediante creaciones de fondos de capital privado, previo a la expansión hotelera de tal manera que uno pueda estandarizar e institucionalizar el producto para que ya venga listo con una estrategia muy bien pensada para ampliarse en el país".

Es por ello que AP CAP quiso entender primero qué instrumento puede ayudarlos a acelerar el proceso, y ven claramente como está el tema de inversiones en el país. "Formamos un fondo, se dio la oportunidad de tener una estrategia, de levantar capital para 20 hoteles en 5 años, en el cual partimos de una programación muy neutra, es decir, 10 hoteles los vamos a desarrollar y los otros los vamos a convertir (compra y conversión). Asimismo, uno debe de ser flexible en estos tiempos de incertidumbre, por eso decidimos incrementar la inversión al 80% y reducir el desarrollo al 20%, esos son los ajustes que tuvimos que hacer para lanzar el fondo".

Además, explicó que dado que es un fondo que se va a promover en Estados Unidos el riesgo-país es muy importante, "nos ponemos los lentes de banquero primero, para luego implementar una estrategia inmobiliaria y posteriormente una hotelera; esta es básicamente la fórmula del fondo, el cual es el primero de una serie de fondos".

También expresó que hay un liderazgo en México a nivel Latinoamérica, en el caso de Baja California, desde el punto de vista de Real Estate, es un terreno de esquinado, dado que esta localizado frente al mar como frente a la frontera.

En lo que respecta a Tijuana, comentó que es una tierra fértil de oportunidades, es un lugar privilegiado de posicionamiento logístico para manufacturar cualquier índole, es un mercado técnicamente valorizado por que está muy cerca de California.

Nuevos modelos de Inversión inmobiliaria turística: Salim Dahdah, CEO y Socio fundador de AP Capital

URBANISMO Y CONECTIVIDAD

Políticas para una mejor ciudad, infraestructura, buenas prácticas, mayor movilidad y conectividad urbana en la frontera. Propuestas que incrementan la competitividad en la región.

La relación del desarrollo inmobiliario con la urbanización es un tema que se está abordando desde la cumbre HABITAT III (Conferencia de Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas, ONU) en Quito, Ecuador en 2016; donde se dieron cita los países del primer mundo a identificar cuáles fueron los aciertos y errores de hacer una ciudad, informó Jorge Gutiérrez, Director y Fundador de Espazio.

Asimismo, mencionó que: "En México más del 80% de la población vive en ciudades, en los último años en México habíamos perseguido un modelo fallido de ciudad; si bien, es cierto que hay grandes zonas industriales, habitacionales o centros comerciales, cabe mencionar que esto empezó a generar conflicto en la movilidad de sus habitantes. Tenemos que tomar en cuenta que las ciudades mexicanas son 3D: distantes, dispersas y desconectadas; y lo que corrige la nueva agenda urbana de 2016 es esto".

Es por ello que, la solución es intensidad de usos de suelo, densidad, mejor conectividad y así ejecutar este plan; "y de ahí se desprende, en México, en un mes después, una agenda urbana, una reforma a la ley general de asentamientos humanos (con el fin de pedirles a los gobiernos locales que armonicen su marco legal), y de planeación para que podamos tener ciudades basadas en la agenda

UNA ESTACIÓN DE
HERALDO MEDIA GROUP

H RADIO

EL HERALDO DE MÉXICO

NOTICIAS DE LA TARDE

CON JESÚS MARTÍN MENDOZA

LUNES A VIERNES
18:00 HRS

SINTONÍZANOS POR
98.5 FM CDMX | 100.3 FM GDL
PRÓXIMAMENTE EN TU CIUDAD

LA H SUENA
Y AHORA TAMBIÉN SE ESCUCHA

heraldodemexico.com.mx

@elheraldomexico @elheraldo_mx @heraldodemexico El Heraldo de México

urbana, porque la visión de una ciudad está basada en un buen transporte público, buenas banquetas y ciclovías, pero para esto se necesita el acompañamiento de la ciudad y las autoridades".

Además menciona que Tijuana tiene entre el 70 y 80% de la vivienda nueva es vertical, pero ha faltado el acompañamiento de las ciudades, pero sobre todo se necesita comunicarle al ciudadano porque se está haciendo este tipo de desarrollos, debido a que la vivienda vertical es parte de las soluciones de la ciudad y no parte del problema.

Por lo que Héctor Bustamante, Director General de Bustamante Realty, expresó "si no resolvemos nuestros problemas de movilidad la ciudad no tendrá más desarrollo, ya que la ciudadanía se va a oponer, ya que ellos están señalando al desarrollo inmobiliario como los causantes de los problemas del tráfico. Ante eso, alguien tiene que ser el vocero y estar promoviendo que el desarrollo urbano tiene que ser un desarrollo acorde a la nueva agenda urbana mundial".

Actualmente, en la ciudad de Tijuana existe el Consejo Urbano de Tijuana, que hoy día funge como asociación civil. Está formado por alrededor de 60 empresa de diferentes disciplinas: desarrolladores y corredores inmobiliarios, arquitectos, constructoras, peritos, así como notarios; agrupa a quienes estén interesados en el tema de la verticalización, usos mixtos y proyectos impra-urbanos, así lo expresó el director general.

El consejo se constituye por la importancia que ha adquirido la verticalización en Tijuana, "sentíamos que no había una agrupación que representará los intereses del desarrollo vertical en la ciudad; el primer paso era establecernos, con el fin de tener representatividad en el ayuntamiento e impulsar el tema de urbanismo y conectividad", comentó Bustamante.

De derecha a izquierda:Rodrigo Caballero, Senior Broker de NGKF; Carlos Jaramillo, Socio y Director de Via Capital; Héctor Bustamante, Director General de Bustamante Realty; Jorge Gutiérrez, Director Fundador de Espazio.

Por su parte Carlos Jaramillo, Socio y Director de Via Capital, expresó que el sector inmobiliario influye en la Economía Naranja, en primer instancia porque la arquitectura, es arte y como desarrolladores aportan a las ciudades. Asimismo, hace que estas urbes se reinventen y existan muchas actividades culturales como gastronómicas o de emprendedurismo, por ello los desarrolladores deben estar conscientes del reto a enfrentar, el cual es ofrecerles una calidad de vida digna a sus visitantes y locatarios.

Los especialistas, mencionaron que ellos trabajan en brindar áreas verdes o de juegos a sus clientes, pero esto no debería ser así, ya que la ciudad debería tener este tipo de amenidades, por ello hicieron un llamado a desarrolladores y vecinos a trabajar juntos con el fin de hacer una comunidad. El moderador de este panel fue Rodrigo Caballero, Senior Broker de NGKF.

LA HOTELERÍA: REINVENTADO EL TURISMO

Los conceptos de hotelería para desarrollar en Baja California: hoteles boutique, el turismo hipster, de negocios y médico. ¿Qué es el re-development de la hotelería?

De acuerdo con el moderador Jorge Castañares, Co-Managing Director de Xpertha Capital, existen dos grandes mundos en la hotelería; el primero que está enfocado a la oferta y demanda regional en productos innovadores; y el segundo es el de los operadores hoteleros.

En Baja California se puede apreciar estos mundos; dado que existen diferentes tipos de mercados, se debe visualizar las experiencias que pueden crearle al visitante. El turismo médico tuvo una afluencia de 1.2 millones de pacientes en Tijuana, esto debido a que es 70% más económico tratarse en esta zona que en Estados Unidos; también hay viajeros que buscan otro tipo de necesidad ya sea de producto o relajación, los cuales provienen de Ciudad de México, Sonora, Chihuahua,

OBRA BLANCA EXPO®

EL ENCUENTRO CON
LAS IDEAS CONSTRUCTIVAS

15-17 OCT 2019

EXPO SANTA FE CDMX

El objetivo es convertir la tradicional visita a una feria en un momento de encuentro muy enriquecedor para los profesionales, cimentado en 5 pilares que dan estructura y forma a la diferencia:

OBE®

OB EXPO

Un encuentro centrado en la experiencia del visitante y la profesionalización de la industria. Organizado por pabellones temáticos.

OB EXPERTOS

Un ciclo de conferencias con reconocidos ponentes nacionales e internacionales.

OB ENCUENTROS

Reuniones de negocios reservadas en nuestra plataforma digital.

OB ESPACIOS

El lugar en el que destacados arquitectos e interioristas presentarán las tendencias utilizando las novedades de los expositores.

OB EXPERIENCIAS

El punto donde coinciden los visitantes y expositores para fortalecer su red de contactos y a la comunidad.

PRE-REGÍSTRATE EN LÍNEA obrablancaexpo.com

Informes: T. (55) 46297750
info@obrablancaexpo.com

ORGANIZADO POR

TCNA Consejo Cerámico de Norte América · TRADEX Exposiciones · círculo cuadrado

Mérida, sólo por mencionar, informó Adrian Hidalgo, Regional Partner de Grupo 4S.

En el caso de Tijuana se tiene que tomar en cuenta que es una meca cultural-gastronómica en la cual ha tenido un potencial las marcas *lifestyle*, esto debido a que la demanda es más robusta, los clientes están buscando la experiencia del hotel o del destino, como se puede observar en el Valle de Guadalupe, así lo expresó Cecilia Sánchez, Directora de Desarrollo en Accor.

Hoy en día se ha observado que existen personas que cuentan con capital y terreno, esto los ha llevado a ingresar en el mundo de la hotelería, pero aparte de realizar una inversión institucional de manera formal, deben de hacer una planeación para poder hacer unas estructuras hoteleras dado que hay destinos que no cuentan con la superficie para construir de manera vertical, mencionó Juan Pablo Arroyuelo, Socio y Fundador de Bruma.

De derecha a izquierda: Juan Pablo Arroyuelo, Socio y Fundador de Bruma; Cecilia Sánchez, Directora de Desarrollo Accor; Adrian Hidalgo, Regional Partner en Grupo 4S; y Jorge Castañares, Co-Managing Director de Xpertha Capital.

Ante esta situación, Adrian Hidalgo comentó que, los nuevos inversionistas observan que los desarrolladores tiene una ocupación favorable y por ello tratan de emular su concepto, pero se olvidan de ofrecer la experiencia turística que busca el cliente, lo que hace que el cliente no regrese a los complejos hoteleros.

Los *speakers* indicaron que uno de los retos más importantes y al que se le debe dar prioridad es el tema de la infraestructura, esto debido a que no hay suficientes transportes y los empleados no logran llegar a sus puntos de trabajo, y eso es algo prioritario ya que estas personas que ofrecen sus servicios a los hoteleros son fundamentales porque debido al servicio estos lugares cobran vida.

DESARROLLO RESIDENCIAL

El sector del desarrollo residencial turístico, second homes, proyectos Airbnb que detonan a partir de la demanda turística.

De acuerdo con el moderador Sergio Arturo González, Director Comercial de Probien, la tecnología está influyendo en los desarrollos, esto a que los medios digitales están teniendo un cambio en cómo construir un proyecto, y es por ello, que se están planeando de manera diferente.

"Todos sabemos que las generaciones cambian, estamos atendiendo a la famosa generación millennial, la cual forma parte 28 millones de mexicanos y el 40% de estos quieren comprar una casa; entonces la tecnología ya está llevando a los desarrolladores a que planeen un desarrollo inmobiliario en función de técnica, la cual nos da herramientas como proptech que nos da instrumento en cuanto a construcción de urbanismo, software, hipotecas, asimismo nos ayuda a que tengamos grandes tecnologías a la mano", comenta Daniela Alonso, Gerente del Sector Inmobiliario de Vivanuncios.

Hoy en día "podemos observar que la gente cada vez busca todo lo que este céntrico, es decir, que estén dentro de la ciudad, que tengan algo que ofrece como la cultura o la gastronomía [...] es por ello que desarrolladores, sociedad y asociaciones promotoras debemos buscar la manera de ser más competitivos versus otra ciudad", expresó Alejandro Jiménez, Director General de Grupo Inovi.

Por su parte, Fernando Zamora, Vicepresidente de la AMPI, mencionó que Tijuana tiene una superficie de poco más de 33 mil hectáreas construidas de las 90 mil posee; además hay poco más 470 mil viviendas que atienden a una población muy cercana a los casi dos millones de habitantes.

De derecha a izquierda: Sergio Arturo González, Director Comercial de Probien; Fernando Zamora, Vicepresidente de la Asociación en Tijuana; Daniela Alonso, Gerente Sector inmobiliario de Vivanuncios; y Alejandro Jiménez , Director General de Grupo Inovi.

Los planes de desarrollo urbano visualizan que en los próximos 20 o 25 años "Tijuana va a duplicar esas hectáreas y se espera que en la vivienda sean poco más de 270 mil, de tal forma entonces vamos a llegar a 3.3 millones de habitantes, según la media de la CONAPO que establece 2.3 millones, la Comisión Nacional del Agua 3.3 millones y las propias autoridades de planeación que establecen 4.4 millones".

Asimismo, informó que en 2018 se desarrollaron en Tijuana más de 12 mil viviendas, de las cuales seis mil fueron nuevas y las otras son usadas, con una inversión de seis mil 800 millones de pesos mediante servicios profesionales que equivale el 2% aproximado, es decir, 136 millones de pesos, en los que probablemente participaron diferentes organismos como la AMPI.

Dado a este aumento de viviendas, se puede observar más desarrollos verticales, por lo que Alejandro Jiménez, explicó que la verticalización es un tema que se quedará en Tijuana ya que es una necesidad. "Nosotros somos parte de Canadevi, y está organización en Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México tiene un registro de que el 75% de los socios desarrollan proyectos verticales, no hay manera de poder construir una vivienda bien ubicada con todas la necesidades que busca el cliente o el mercado en la mancha urbana de manera horizontal, así que tiene que ser vertical".

Según información de Daniela Alonso, la relación que tienen los desarrolladores con las plataforma de Airbnb es que ayudan a construir edificios a las necesidades del cliente final, "ejemplo de ello es un cliente mío, que la plataforma le ayudó a diseñar, decorar y distribuir los espacios; hay propietarios que deciden rentar una habitación de su vivienda y esta plataforma les ayuda. En promedio un anfitrión puede rentar hasta 24 noches en un mes que eso indica un ingreso aproximado de 44 mil pesos al mes, para Ciudad de México lo cual eso es una hipoteca".

En cuanto a los desafíos que enfrentan los hoteleros por este tipo alquiler, la Gerente de Vivanuncios dijo que existen cadenas hoteleras como Grupo Posadas que se están lanzando al mercado con un modelo de hotel más tipo Airbnb, "son suites más accesibles, donde puedes llegar hacer tu propia comida, tienes todo independiente, además puedes contratar la opción de limpieza; siento que el mercado de la hotelería está cambiando porque está teniendo que responder a la baja".

Los speakers mencionaron que como desarrolladores se tiene la obligación moral y profesional de dar una mejor calidad de vida a los residentes de las ciudades, ya que cuando se empieza a edificar un proyecto solo se piensa en el costo y en el margen de utilidad.

PRESENTACIÓN MAGISTRAL: PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO INMOBILIARIO RESIDENCIAL Y TURÍSTICO.

Eugene Towle, Socio y Director de Softec, impartió la segunda conferencia magistral, mencionó que los desarrolladores están ante la mayor oportunidad de transformar lo ya construido y eso tiene que ver con un tema demográfico en el país, más que con las estructura política, administrativa u organizacional.

"Tenemos que ser conscientes de cuál es el contexto en nuestro país, así como cuál es la oportunidad; ya que de repente se nos olvida que hay que ponernos el traductor de empresarios. Y esto lo digo porque cuando un gobierno o la sociedad tiene un problema, ese traductor nos debe indicar que eso se convierte en una gran oportunidad".

También informó que en México, cada año se producen y habitan un millón de viviendas, lo equivalente a 114 viviendas por hora, es decir, que en el tiempo que los speakers y asistentes estuvieron en el congreso se produjeron y habitaron alrededor de 600 viviendas.

En cuestión de la fuerza laboral se han incorporaron 2.1 millones de personas, es decir, 240 empleos por hora, "hemos platicado en otras ocasiones que cada empleo que se genera tiene como base un inmueble; cada empleo requiere una inversión inmobiliaria de 750 mil pesos".

Además, la industria inmobiliaria sólo produce un tercio del crecimiento, el resto es de autoconstrucción espontánea, dónde señaló que esta auto edificación tiene dificultades, ya que se hace en donde no hay vialidades, infraestructura, agua, luz o drenaje. También, se deben informar a las autoridades que cada día que no tomen una decisión son 3 mil viviendas más que se hicieron sin infraestructura o sin los servicios que requiere la población.

A nivel nacional, en los próximos 15 años se duplicará el giro de las ciudades, según Towle, va a cambiar la tecnología en temas de movilidad, internet y de energía solar; asimismo se harán 19 millones de viviendas en todo el país, se producirán 30 millones de m^2 de espacio comercial (adicional al ya existente), 260 mil cuartos de hoteles, 20 millones de m^2 de oficinas y 200 millones de m^2 del sector industrial.

En Tijuana se ha observado una aceleración por desarrollar, "cuando los turistas viene por primera vez a la ciudad dicen que el lugar no es tan bonito; en su segunda visita comentan que ha mejorado; en la tercera dicen que están pasando aquí, está sucediendo algo que no se entiende".

Cada diez años, desde hace 130, la población se ha duplicado con un

Perspectivas del desarrollo inmobiliario residencial y Turístico: Eugene Towle, Socio y Director de Softec

crecimiento sostenido del 7% anual, "eso es increíble, pero la fortaleza económica que tiene esta zona es espectacular, pero también implica una gran velocidad, es decir, hacer mucha infraestructura".

Asimismo, expresó que se debe estar preparado para desarrollar viviendas, ya que en los próximo 6 años, se van a construir seis millones de casas que va a requerir una inversión de 4.8 millones de pesos, y estás se van a vender al mismo precio.

En el mercado comercial serán 15 millones de m^2, la inversión será de 600 mil millones de pesos; en oficinas serán 13 millones de m^2 con un billón de inversión; en hoteles se espera que sea 182 mil cuartos adicionales; en la parte industrial se estima que sea entre tres y cuatro millones de m^2 al año, "este es un potencial que podríamos tener dependiendo de lo que pase con el TEC-MEC, pero podríamos llegar hasta una inversión de dos millones de pesos, estaríamos pensando de 500 mil y dos millones; y en suelo urbano se tendría que habilitar 240 mil hectáreas invirtiendo un billón de pesos".

Además de dar cifras sobre el mercado inmobiliario, hizo un llamado a los empresarios a construir organizaciones que 'reboten'; "cómo haces esas instituciones: primero hay que aceptar el rebote, hay cambios ciclos, subidas y bajadas; y segundo hay que manejar la ansiedad, hay que pensar qué vamos se hará, qué nos va a pasar, decir las cosas como son. Cuando las cosas se encuentran en incertidumbre se debe ver qué estoy haciendo mal y qué debo corregir".

A.M.P.I.

CCIE | Centro de Capacitación Investigación y Estadística

ADAMS desde 1957

Curso de Formación Inmobiliaria

EN BARCELONA

09 al 17 de Noviembre 2019

- Vuelo redondo (clase turista)
- Hospedaje (habitación doble compartida)
- Desayunos en el hotel
- Comidas durante el curso
- Transporte Aeropuerto de Barcelona —> Hotel
- Curso de Capacitación
- Networking inmobiliario
- Actividades de ocio - turismo
- Cena de Clausura del curso

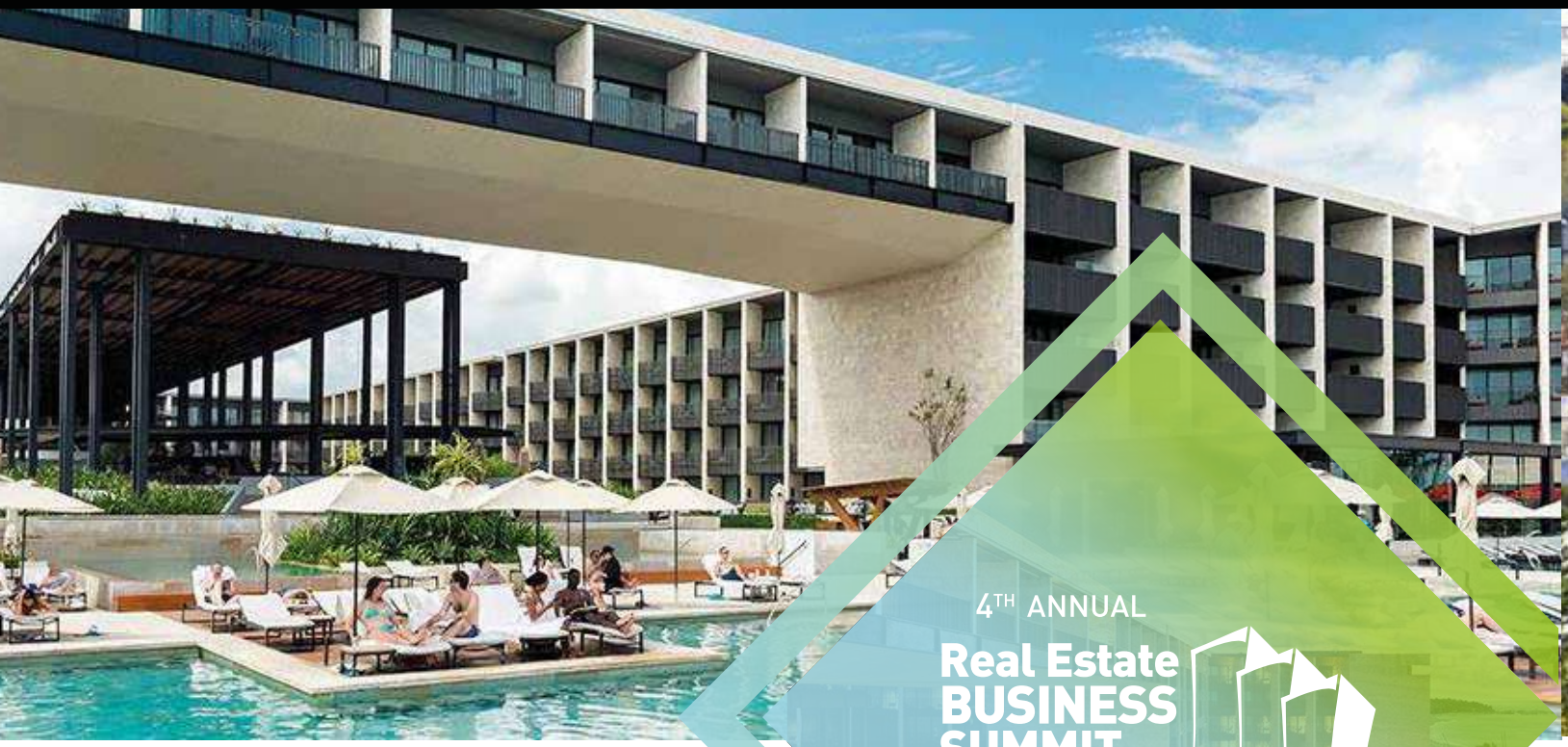
Más Información:

ccieinternacional@ampi.org
(55) 55664260 Ext 124

RED DE NEGOCIOS

Los asistentes disfrutaron durante el congreso de espacios para networking, donde pudieron incrementar su red de contactos al más alto nivel. Entre las firmas estuvieron: Softec, Grupo Posadas, Accor, Probien, Vivanuncios, Milk Investments, 4S, solo por mencionar.

MÁS DE 25 SPEAKERS



4TH ANNUAL
Real Estate BUSINESS SUMMIT RIVIERA MAYA 2019

SAVE THE DATE

5 Y 6 DE SEPTIEMBRE

GRAND HYATT, PLAYA DEL CARMEN RESORT

PATROCINIOS DISPONIBLES | ADQUIERE TU STAND

inmobiliare.com/rivieramaya

CONGRESO + ZONA DE EXPOSICIÓN

contacto@inmobiliare.com +52 555 5147914

NETWORKING COCKTAIL

SAVE THE DATE

19 Y 20 DE SEPTIEMBRE

HOTEL GRAND FIESTA AMERICANA QUERÉTARO

PATROCINIOS DISPONIBLES | inmobiliare.com/queretaro

ORGANIZADO POR:

B2B media | INMOBILIARE

CONSTRUCCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LAS CIUDADES INTELIGENTES

Por Danae Herrera
danae.herrera@imobiliare.com

De acuerdo con el ensayo "Imaginando las ciudades del futuro" del Instituto Mexicano de Ciudades Inteligentes Sustentables y Sostenibles (IMCISS), en los próximos 20 años el 70% de la población mundial migrará a las grandes urbes, lo que demanda un compromiso entre la iniciativa privada, sociedad y gobierno para sumar esfuerzos en pro del desarrollo de las llamadas *'smart cities'*.

Si bien, no existe una definición exacta, las 'ciudades inteligentes' son interpretadas como aquellas que hacen uso de la tecnología y de un óptimo aprovechamiento de sus recursos (físicos, financieros, ambientales y sociales), para promover un desarrollo sostenible y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Es de destacar, que las ciudades son las principales precursoras de la actividad económica de cada país, por lo que construir una *'smart city`* requiere una completa infraestructura con la que se puedan gestionar de forma eficiente dichos recursos

A manera de contexto, a nivel internacional se ha creado la norma *ISO 37101* que establece los requisitos de un sistema de gestión para el desarrollo sostenible de las comunidades, incluidas las ciudades, utilizando un enfoque holístico con el fin de garantizar coherencia en sus políticas de desarrollo.

Por su parte en México, como bien lo señala el ensayo, el IMCISS (asociación civil sin fines de lucro), ha sido pionero desde 2018 del inicio de procesos formales para integrar los trabajos de desarrollo de normas mexicanas que regulen los temas en materia, con el objetivo de establecer un marco de acción que promueva la certificación y sustentabilidad de las ciudades, aspectos que el instituto considera fundamentales para la creación de 'smart cities'.

Porque si bien, hablar de ciudades inteligentes es hablar del Internet de las Cosas (IoT por sus siglas en inglés), Big Data, Telemetría, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC); también es hacer referencia a temas de sostenibilidad, inversión, normatización, capacitación e infraestructura.

CIUDADES SUSTENTABLES Y SOSTENIBLES

Las ciudades ocupan el 2% del territorio a nivel mundial pero generan la mayoría de las emisiones de dióxido de carbono (CO2). Ante este panorama y desde la trinchera del Instituto Mexicano de Ciudades Inteligentes Sustentables y Sostenibles, se analiza la certificación LEED para ciudades, haciendo uso de las herramientas desarrolladas por el Consejo de Construcción Verde de Estados Unidos (USGBC) que incluye dos nuevos programas *LEED for Cities* y *LEED for Communities* que trabajan en conjunto con la Plataforma arc, en donde las ciudades y comunidades tienen la oportunidad de establecer metas e implementar estrategias para alcanzar una mayor calidad de vida de sus habitantes.

El programa mide el desempeño en cinco categorías: energía, agua, residuos, transporte, experiencia humana; y cuatro subcategorías: educación, prosperidad, equidad, salud y seguridad. Aunado a ello, *LEED for Cities* y *LEED for Communities* extraen cifras referentes a las emisiones de Gases con Efecto Invernadero (GEI) basadas en los consumos de energía, con lo cual se facilita el reporte del progreso de la ciudad y/o el país hacia sus metas de acción climática. El proceso considera una pre-certificación en la cual se establece una hoja de ruta específica mediante la definición de cada programa, objetivos, alcance y configuración de la medición y seguimiento de las métricas.

Entre otras de las iniciativas, además de la ya mencionada norma *ISO 37101,* que coadyuvan en calcular el impacto medioambiental de las ciudades destacan *STAR Communities, Carbon Disclosure Project, C40 Cities, ICLEI ClearPath,* así como la *Agenda 2030* que asume un plan de acción a largo plazo con enfoques transversales para la integralidad de las políticas de desarrollo sostenible en tres dimensiones: social, económico y ambiental; compromiso renovado en México por los países miembros de la CEPAL en mayo de 2016, cuya finalidad es impulsar mejores prácticas en materia de sostenibilidad.

LA INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES EN LA TRANSFORMACIÓN DE LAS CIUDADES

Desde la industria de telecomunicaciones el compromiso con la construcción de ciudades inteligentes radica en acortar la brecha digital. Las *smart cities* requieren de la utilización de soluciones del Internet de las Cosas para conectar comunidades, infraestructura, recursos naturales e impulsar desde luego la innovación y la tecnología, así lo refiere Emmanuel Cisneros, Vicepresidente y Director General de la región Pacífico Bajío de AT&T México, empresa que ofrece servicios móviles avanzados, navegación de alta velocidad y soluciones inteligentes.

"Nuestra avanzada red 4G LTE cubre a casi 100 millones de personas. Somos líderes en *IoT* y nuestra red le da servicio a una gran variedad de industrias, incluyendo transporte, salud y manufactura, por ello, impulsamos proyectos de ciudades inteligentes. En 2017 inauguramos el Centro de Experiencia Empresarial (CXE) en la Ciudad de México, un espacio diseñado para colaborar con líderes visionarios, generar ideas, y lanzar productos y servicios innovadores al mercado para ayudar de forma personalizada a pequeñas, medianas y grandes empresas en el interior del país sobre cómo potencializar oportunidades de negocio apoyándose en las soluciones de AT&T".

Emmanuel Cisneros,
Director General de la región Pacífico Bajío de AT&T México

Desde su llegada a México, AT&T ha invertido más de 7 mil millones de dólares enfocados en la construcción y la creación de *IoT* en el país. "Somos una empresa socialmente responsable, cuando desarrollamos o pensamos en un producto siempre tenemos que pensar en el bienestar de la sociedad y cualquier empresa puede acercarse a nosotros para desarrollar mayor tecnología", destaca Cisneros.

Dentro de sus diferentes líneas de productos AT&T busca ofrecer soluciones que logren una mayor conectividad, automatización y reducción de costos que faciliten el día a día de las personas, no solamente en sus hogares, sino también en su vida laboral y social. "Estamos trabajando en acortar la brecha digital, para la compañía es importante llevar el internet a todas las personas, para que todos podamos hacer uso del mismo (...) Aperturamos el primer centro de experiencia empresarial, el único en América Latina y anunciamos el lanzamiento de una cartera de soluciones enfocados a negocios para ayudar y mejorar la productividad". Entre los proyectos de la firma y el camino que asegura aún falta por recorrer a nivel país, señala que sólo queda imaginar que para 2022 podrán existir más de 400 mil semáforos en todo el mundo conectados por Internet de las Cosas que pueda favorecer la vida de la gente, que si bien, "no es un proyecto que hoy tenga AT&T, sí son cosas que hoy se están trabajando para que el día de mañana esto sea una realidad".

En conclusión, expertos señalan que el desarrollo y avance de la tecnología está acelerando la evolución de las ciudades y a la par hacen eco de un notable rezago en los procesos legislativos en México (en comparación con regiones como Europa) para regular y certificar el crecimiento sustentable y sostenible de las comunidades. Las ciudades del futuro requiere rentabilidad a partir de la motivación de su propio Producto Interno Bruto (PIB) para lograr una interoperabilidad entre sus distintos elementos: sociales, económicos, políticos, tecnológicos y científicos; siendo fundamental que a nivel local se genere mayor involucramiento del sector privado y de la sociedad en la parte de financiamiento, capacitación e inversión, que contribuya a resarcir las repercusiones del cambio climático.

"Es de vital importancia trazar una ruta crítica con etapas claras para alcanzar ese bien común que permitirá que las ciudades se comporten de forma inteligente al tener una comunicación clara, responsable y eficiente", IMCISS.

nueva vida

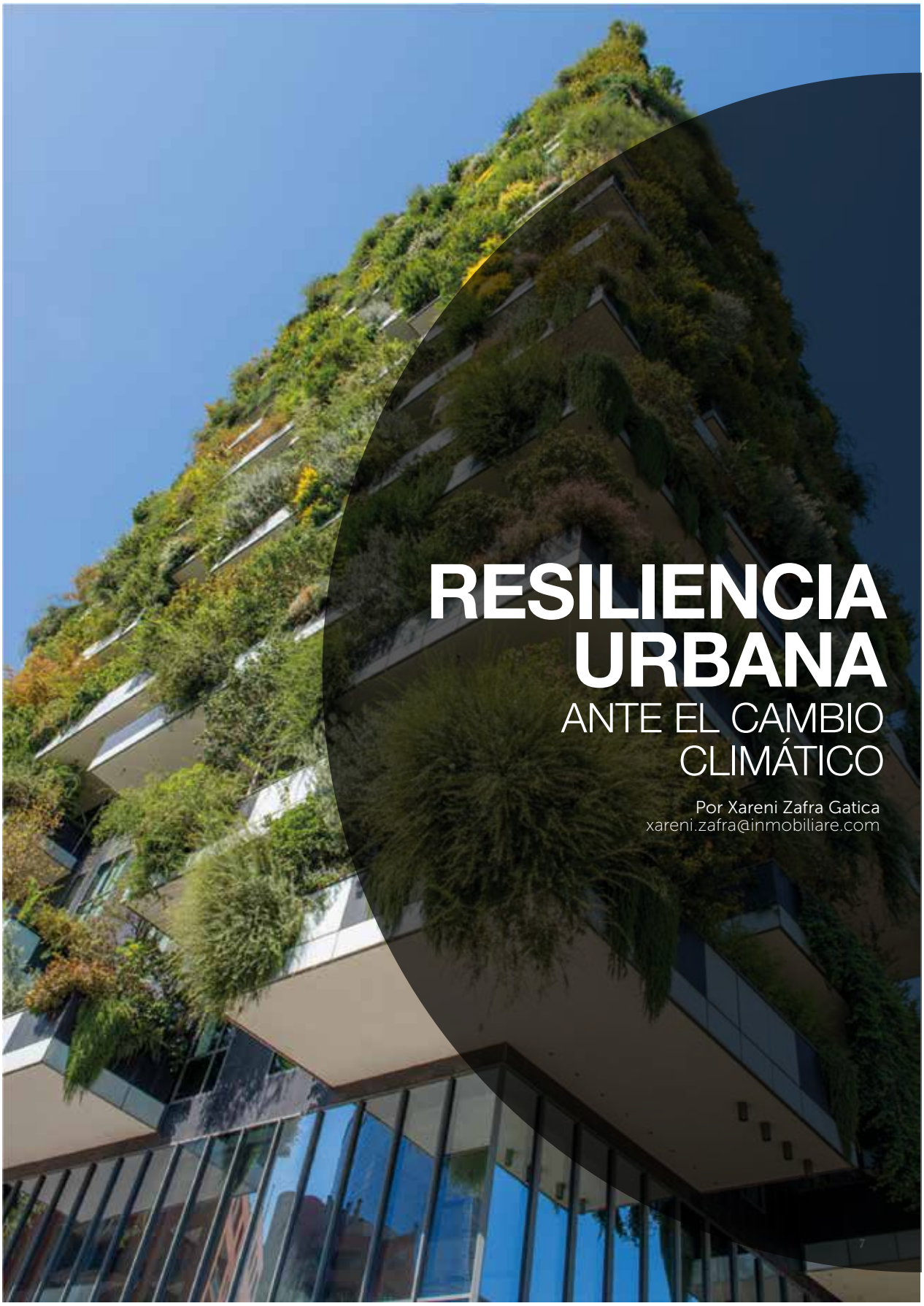
Vive Tulum

Regresa a lo natural

nuevavida.com.mx

Reserve with us Tel: (52) (998) 112 6489 • (52) (984) 877 8512

Carretera Tulum-Bocapaila Km. 8.5, Tulum, Quintana Roo, México



RESILIENCIA URBANA

ANTE EL CAMBIO CLIMÁTICO

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

A lo largo del siglo XXI, la variación en el clima ha sido cada vez más extrema; si bien es cierto, dicho fenómeno no es algo nuevo, actualmente el cambio está intrínsecamente relacionado con la intensificación del efecto invernadero, generado a su vez por la quema de combustible fósil en las emisiones industriales. Lo que provoca que sequías, incendios, viento, calor extremo, huracanes e inundaciones, sean más frecuentes.

Ciudades en todo el mundo han sido afectadas drásticamente, en cuanto a vidas perdidas y bienes dañados, por dichos acontecimientos. Esto repercute severamente en la economía de cada país, donde sectores importantes como la agricultura, el turismo e incluso el mercado de bienes raíces, se ven perjudicados.

Restaurar el valor de los inmuebles implica altos costos y una gran inversión de tiempo. En este sentido, Urban Land Institute (ULI) ha impulsado construir para la 'resiliencia'; a través de talleres, conferencias, publicaciones, servicios informativos, asesorías, entre otros. Busca apoyar a los desarrolladores, operadores y dueños de propiedades a ajustarse a los cambios climáticos con la seguridad que sus proyectos prosperarán en el tiempo.

ULI es una organización global fundada en 1936, que comprende a más de 40 mil profesionales en bienes raíces y urbanismo, todos enfocados en el uso responsable de la tierra para crear y mantener comunidades prósperas en todo el mundo. A través de la experiencia y participación de los miembros es como se construye, en gran medida, los estándares de excelencia para para la práctica del desarrollo.

Cabe mencionar que el instituto ha sido reconocido como uno de los más respetados y ampliamente citados en el mundo, con información objetiva sobre planeación, crecimiento y desarrollo.

Mediante el Programa de Resiliencia Urbana, ayuda a las comunidades a prepararse ante los riesgos que genera el cambio climático, de manera que puedan regresar a la normalidad mucho más rápido y seguro después de alguna catástrofe.

Promueve incentivar la adopción de prácticas y políticas que conduzcan a un mejor rendimiento energético, por medio de una cuidadosa planificación del uso del suelo, inversión inteligente en infraestructura y diseño de edificios, así como la conservación y protección de las ciudades ante eventos adversos.

En entrevista para Inmobiliare, Gwyneth Jones Cote, Presidenta de ULI para la región de América, comenta: "La gente no ve al cambio climático como un problema real, no creen que sea algo que está pasando. Sin embargo, la ventana que tenemos para solucionar es cada vez más chica, por lo tanto hay una gran responsabilidad social en educar sobre estos temas".

De acuerdo con ULI la resiliencia es "la capacidad de preparar y planificar; absorber, recuperarse y adaptarse más exitosamente a los eventos adversos". Esta definición fue aprobada por 750 mil profesionales en el área de planeación y desarrollo urbano, todos ellos afiliados a diversas instituciones como el Instituto Americano de Arquitectos, la Asociación de Planificación Americana, y el Consejo de Construcción Verde de los Estados Unidos; quienes concluyeron que, en general, la resiliencia mejora la competitividad económica de un país, pues implica seguir las mejores prácticas y lecciones aprendidas en el uso de la tierra, diseño y construcción para proteger los edificios. Además, no sólo conlleva la gestión del riesgo, también ayuda al mantenimiento del valor; es decir, a la larga puede ahorrarle mucho dinero a los desarrolladores o propietarios.

Los inversores y aseguradoras, por ejemplo, cada vez más, piden pruebas de que sus activos están siendo protegidos adecuadamente, exigiendo se incorporen prácticas resilientes, ya que reconocen los riesgos que conlleva el cambio climático. Por lo tanto, el desarrollo y la reurbanización se ven como las oportunidades frente a las contingencias.

Si bien, la resiliencia urbana debe ser pensada acorde a cada contexto, en el informe *Returns on Resilience*: *THE BUSINESS CASE*, ULI propone ciertas estrategias que pueden hacer la diferencia frente a algunos fenómenos naturales:

Tormentas, aumento del nivel del mar o inundaciones

En estos casos recomienda ubicar el centro de energía del edificio en un piso superior o en la azotea con relación a la elevación de la marejada de tormenta o en la planicie de inundación. Asimismo, la adquisición de un generador de respaldo con reservas de combustible, el cual permitirá la operación de iluminación y aire acondicionado, fundamentales para recuperarse del clima extremo.

Las características del paisaje, como las bermas, pueden actuar como barreras naturales, mientras que los humedales, las arboledas de hombre y los lugares hundidos o pantanoso con plantas nativas amortiguan la energía de las olas y absorber el agua en el sitio.

Huracanes y tormentas tropicales

Aconseja la instalación de vidrio resistente a impactos para evitar la explosión o implosión de ventanas y puertas durante los momentos de fuertes vientos que traen consigo escombros voladores. Además, de colocar una unidad de desalinización y un tanque de almacenamiento de agua subterránea, para contar con agua potable, necesaria para la torre de enfriamiento. La capacidad de energía adicional en el sitio y de respaldo puede ayudar a hacer funcionar el aire acondicionado, esencial para proteger los acabados interiores.

Calor y frío extremos

Sugiere sombrear los edificios para reducir la ganancia de calor. Las cubiertas y las aberturas insuladas protegen a los habitantes del calor o el frío extremos. Mientras que las ventanas operables son la solución para la ventilación durante los cortes de energía. El vidrio que desvía el calor también mantiene fresco el edificio para brindar resistencia adicional.

Sequía y falta de agua

El reciclaje de aguas grises ayudan a esta condición, por lo cual recomienda resguardar el agua de las duchas, lavadoras, fregaderos de baños y cocinas, además, las cisternas de agua de lluvia ayudará a irrigar el paisaje y conservar el agua. Los paisajes xéricos con árboles y arbustos nativos también resguardan los líquidos en comparación con los jardines convencionales.

ACCESO GRATIS AL PISO DE EXPOSICIÓN **CON PRE-REGISTRO**

EXPO FIRE PROTECTION
MÉXICO 2019
& INTERNATIONAL CONGRESS
1 Y 2 DE OCT. WTC, CDMX

Organizan:

AMRACI

CONAPCI

SUPRESIÓN / DETECCIÓN Y ALARMA / PROTECCIÓN PASIVA / SEGURIDAD HUMANA

5ª Campaña Nacional de Protección Contra Incendios

EXPOSICIÓN Y CONGRESO
ESPECIALIZADOS EN SOLUCIONES PARA
LA PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO
Participan Congresistas Nacionales e Internacionales

COSTO DE ENTRADA AL CONGRESO INTERNACIONAL	PRECIO PREFERENCIAL Antes del 20 de Septiembre	CÓDIGO EFPI $1,800.00 + IVA

Contra Incendio · XTREM SECURE · M'S · SEGURIDAD · EQUIPAR · ESPECIFICAR · INM•BILIARE

01(55) 7098-5809 / 7098-6818 contacto@fpimexico.com **www.fpimexico.com**

Acorde con ULI existen ciertos lugares que pueden ser más vulnerables que otros, por ejemplo los puertos, playas o sitios frente a un río son más propensos, por lo que pueden requerir capas adicionales de planificación, construcción, mantenimiento y gastos para mejorar su capacidad de recuperación. Sin embargo, aprendiendo de la experiencia se pueden evaluar las estrategias e inversiones que el riesgo demanda.

Los miembros del instituto, en un taller que se llevó a cabo en el año 2017, plantearon diez principios básicos para construir mediante resiliencia urbana, considerando factores sociales, ambientales y económicos. A continuación se describen:

- Entender las vulnerabilidades: es caer en cuenta que los choques y las tensiones aumentan los riesgos.
- Promover la equidad: significa abordar deliberadamente cuestiones raciales, sociales, injusticias ambientales y económicas para construir comunidades más fuertes y para apoyar a las más desafortunadas.
- Aprovechar los activos de la región: la identificación y el aprovechamiento de los activos existentes permitirá la pronta recuperación.
- Redefinir cómo y dónde construir: la creación de resiliencia implica identificar e invertir en lugares y infraestructura en los lugares que es más probable que perduren.
- Fortalecer las oportunidades de empleo y vivienda: las ciudades con una diversidad de empleos y opciones habitacionales son más resistentes y están mejor preparadas para eventos extremos y otros desafíos.
- Construir para generar valor: las estrategias que se preparan para mitigar los riesgos relacionados con el clima, pueden proporcionar un fuerte retorno de la inversión.
- Calcular el costo de la inacción: los eventos climáticos extremos recientes, sugieren que los costos de no invertir en resiliencia y reducción de riesgos aumentan dramáticamente.
- Diseñar con sistemas naturales: la resiliencia se basa en la comprensión de la función y geografía de los sistemas naturales, y cómo estos pueden ayudar a fortalecer las configuraciones artificiales.
- Maximizar los co-beneficios: Las iniciativas e infraestructuras de reducción de riesgos también pueden incluir elementos que mejoran la calidad de vida y el potencial de desarrollo económico.
- Aprovechar la innovación y la tecnología relacionada con infraestructura, movilidad, datos e información: el seguimiento puede mejorar la respuesta a las crisis y fortalecer la resiliencia a largo plazo.

De acuerdo con la Presidenta de ULI Región de América, el tema de la resiliencia urbana en cada lugar es muy diferente y funciona de una forma distinta, por lo tanto uno de los objetivos de ULI Américas es identificar los mercados y las necesidades que hay en cada región, ya que tan sólo en la región hay 53 distritos. "Se tiene que pensar mucho en cada uno de los mercados, conocer muy bien los distritos, para que se pueda generar contenido que funcione en las comunidades".

Dentro de los objetivos que tiene el instituto para este año comenta: "Globalmente hay muchas metas, pero la principal sería crecer y hacer que los miembros se involucren más en ULI para que aprovechen las herramientas que hay, porque más allá de ser una gran red de networking, también hay muchísimo contenido que les puede ayudar, no solo a ellos profesionalmente sino a sus empresas o en sus lugares de trabajo".

A mí sí me importa la Vista
Yo tengo casa en
EL SANTUARIO
FRACCIONAMIENTO ECOLÓGICO
¡Conócenos
en Valle de Bravo!
www.fraccionamientosantuario.com
Tel: 722 245 3640

EDIFICACIONES SUSTENTABLES: UNA TENDENCIA EN DESARROLLO

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El sector de la construcción siempre se ha caracterizado por ser uno de los principales motores de la economía mexicana; sin embargo, el último año lo termino con una desaceleración significativa, ya que sólo presentó un crecimiento del 0.6% según datos del Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción (CEESCO).

Las iniciativas que en 2018 presentó Claudia Sheinbaum como entonces Jefa de Gobierno electa, sobre no autorizar el crecimiento inmobiliario hasta no contar con un nuevo Programa de Desarrollo Urbano (PDU) para la Ciudad de México que permitiera un crecimiento ordenado, fue la antesala para que desarrolladores mantuvieran sus inversiones con bajo perfil.

La falta de permisos de impacto urbano y ambiental han sido una constante en la cancelación de obras; por lo que actualmente varias compañías se han sumado a una tendencia cada vez más común. La construcción sostenible ha ido ganando terreno con el paso del tiempo, principalmente por el ahorro en costos de operación de las edificaciones.

Sin embargo, aún existen mitos sobre los altos precios que le puede generar a la empresa el utilizar materiales para un desarrollo inmobiliario verde. De acuerdo con especialistas, se espera que esta industria se convierta en un nuevo estilo de vida en, aproximadamente, cinco años, ya que además de cuidar el medio ambiente permite a las compañías certificar los edificios con un reconocimiento internacional.

En México, la certificación más utilizada es *Leadership in Energy and Environmental Design* (LEED), creada en el año 2000 por el US Green Building Council (USGBC) organización dedicada al diseño, construcción y operación de edificios sustentables. LEED se ha consolidado como el sistema de evaluación para edificaciones sustentables más amplio del mundo con cerca de 80,000 proyectos participantes alrededor de 162 países.

La publicación anual de los 10 principales Países y Regiones con más Certificaciones LEED, fuera de los Estados Unidos, ubica a México en el octavo lugar del la lista, debido a que cuenta con 370 edificios certificados y más de 8.41 millones de metros cuadrados brutos de espacio certificados. Actualmente, la mayor concentración de estos proyectos se encuentra en la Ciudad de México, seguida de Guadalajara, Monterrey, Querétaro y Puebla.

Este Top 10, elaborado por U.S. Green Building Council (Consejo de Edificación Sustentable de Estados Unidos, USGBC) reconoce los mercados que utilizan LEED para crear espacios saludables, que además de usar menos energía y agua, reducen las emisiones de carbono y representan un ahorro económico para las familias y empresas.

Alicia Silva, fundadora y directora general de Revitaliza Consultores, señala que los ahorros también tienen que ver con la ubicación; y no sólo en temas de energía y agua, ya que es necesario se encuentren cerca de medios de transporte público para incentivar la caminata o el uso de bicicleta.

Entre los edificios más emblemáticos del país que cuentan con Certificación LEED Platino se encuentran: Torre BBVA; Torre HSBC; Torre Virreyes; Torre Reforma y Punta Reforma, desarrollos ubicados en la Ciudad de México; mismos que adoptaron nuevas tecnologías para reducir el consumo de agua, eléctrico y desechos sólidos, así como para la reutilización de aguas negras y pluvial.

La Biblioteca José Vasconcelos; el Antiguo Palacio de Ayuntamiento; el Centro Centrex L´Oréal; EcoLogistics 1 de Hines; Edificio Dos Patios; Capital Natural Offices; Torre KOI y Torre Diana, también cuentan con certificación LEED en el país.

Estas construcciones sustentables generan ahorros de hasta 50% en el consumo de energía, 60% en agua, 80% en generación de residuos, 45% en emisiones de CO_2 y entre un 30 o 40% en los costos de operación total de las empresas; además de incrementar el valor de sus activos.

De acuerdo con Mahesh Ramanujam, CEO del Consejo de Construcción Ecológica de Estados Unidos (USGBC), brindan comodidad a las personas que los ocupan, lo que se traduce en una mejor calidad de vida tanto física como emocional y social, al grado de cambiar para bien el comportamiento.

Los desarrolladores que desean aplicar sus proyectos a esta certificación, necesitan pasar por una serie de lineamientos, que logren soluciones de alta eficiencia energética y ambiental, con base en los requerimientos de la normatividad LEED. Por medio de un sistema de puntos que permite alcanzar uno de los cuatro niveles de certificación posibles:

- Certificado, al obtener de 40 a 49 puntos
- Plata, de 50 a 59 puntos
- Oro, de 60 a 79 puntos
- Platino, 80 puntos o más

Gracias a las opciones de ahorro que esto implica para las empresas; el sector bursátil ha incluido dentro de los productos de financiamiento bonos verdes, sociales y sustentables "parte de nuestra estrategia como bolsa es saber que tipo de proyecto existe en el mercado y qué tipo de financiamiento requiere, para así poder crear un producto que le permita acceder a ese financiamiento", comenta Rafael Vázquez Muñoz, subdirector de Promoción y Servicio Integral de Emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores.

Asimismo, Eduardo Piquero, Director General de MÉXICO2 señala que el mercado ha aceptado de muy buena forma este tipo de instrumentos, los cuales incrementarán con el tiempo "lo que seguiremos viendo son otros instrumentos, así como el fortalecimiento de los actuales para seguir impulsando este tipo de infraestructura".

CERTIFICACIONES PARA UNA EDIFICACIÓN SUSTENTABLE

Además de LEED, en México también se promueven otras certificaciones sustentables como lo son:

Certificación WELL Building Standard, sistema basado en la medición, monitoreo y certificación del desempeño del entorno construido que impacta en la salud y el bienestar humano a través de siete conceptos fundamentales: agua, aire, nutrición, iluminación, bienestar físico, confort y mente; al igual que tres características: comportamiento, operación y diseño. Los niveles son Plata, Oro y Platino.

Certificación EarthCheck, organización mundial líder en consultoría y certificación sustentable para la industria de turismo y hospitalidad. Las certificaciones aplican los principios de sustentabilidad en planeación, edificación y operación en el sector turístico. Cuenta con cinco niveles, Bronce, Plata, Oro, Platino y Master.

Certificación EDGE, (Excellence in Design for Greater Efficiencies, por sus siglas en inglés), es una evaluación para construcciones nuevas, disponible en más de 125 países de economías en desarrollo, entre ellas México. Fue creado por la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), miembro del Grupo Banco Mundial y propone una disminución en la cantidad de recursos utilizados mediante una escala comparativa que toma como base estándares locales.

Living Building Challenge, creada por el International Living Future Institute, integra principios de energía neta positiva, reúso del agua, protección de hábitats y buen uso de sitio, uso de materiales inocuos para los seres vivos, salud y felicidad, equidad, belleza e inspiración. Puede ser aplicada a cualquier escala y tipo de edificios, ya sea renovaciones o nuevas construcciones como barrios, infraestructura y paisajes, y es más estricto que otras certificaciones verdes, tales como LEED o BREEAM.

Certificación Net Zero Energy Building (NZEB), a pesar de ser parte de la certificación anterior, ésta puede ser alcanzada de forma independiente. Las edificaciones que se someten a esta certificación procuran una conservación de la energía excepcional y satisfacen el 100% sus necesidades de electricidad, calefacción y refrigeración a través de la producción de energía renovable en sitio.

BREEAM, es el método de evaluación ambiental y calificación de la construcción de un edificio enfocado en el ciclo de vida de sus materiales. Las medidas usadas representan un amplio rango de categorías y criterios que van desde la energía a la ecología.

Parksmart, es el único sistema de certificación del mundo diseñado para avanzar en la movilidad sostenible a través de un diseño y operación de estructuras de estacionamiento más inteligentes.

Passiv Haus, proveniente de Alemania, se basa en levantar construcciones que cuenten con gran aislamiento térmico, un riguroso control de infiltraciones, y una máxima calidad del aire interior, además de aprovechar la energía del sol para una mejor climatización, reduciendo el consumo energético del orden del 70% (sobre las construcciones convencionales).

Estas certificaciones son impulsadas por Sustentabilidad para México A.C. (SUMe), una asociación que reúne a empresas, organizaciones y organismos internacionales para el mejoramiento de la calidad de las personas a través de la sustentabilidad. A lo largo del año realiza conferencias para la construcción ecológica en diferentes partes del mundo, con el objetivo de reducir el impacto ambiental y encontrar las mejores formas de construir 'verde'. Greenbuild es el nombre de estas conferencias, las cuales congregan a líderes de la industria, expertos y profesionales dedicados a la construcción sostenible en un espacio para aprender sobre productos, servicios y tecnologías de construcción ecológica.

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 localizacion, sumándose a la promoción de México como lugar atractivo para invertir.

Contacto:
info@ampip.org.mx

Visítanos:
www.ampip.org.mx

@AMPIP

La biofilia, según el biólogo Edward O. Wilson, de la Universidad de Harvard, es la atracción que sentimos por estar en contacto con la naturaleza, debido a la conexión natural que tenemos con ella.

DISEÑO BIOFÍLICO EN RESTAURANTES

Por Arturo Lazcano, Space Design en Mero Mole

¿Se han preguntado por qué nos encanta pasar tiempo con nuestras mascotas, nos gusta ver el mar y escuchar las olas, o por qué es tan placentero estar en un jardín? Todas las respuestas están en la biofilia que, a grandes rasgos, es la atracción que sentimos por estar en contacto con la naturaleza, debido a la conexión natural —valga la redundancia— que tenemos con ella, según el biólogo Edward O. Wilson de la Universidad de Harvard.

Desde tiempos relativamente recientes se ha buscado incorporar el diseño biofílico en diferentes aspectos y entornos de nuestra vida cotidiana pues, si bien es cierto, las urbes siguen creciendo y nuestro planeta se sigue consumiendo de modo que cada vez es más complejo y costoso estar en contacto con la naturaleza, el consumo de ingredientes frescos u orgánicos se ha vuelto exclusivo.

Hay menos absentismo, menos estrés y mayor comodidad en los empleados que trabajan en espacios con diseño biofílico.

Hoy en día el acceso a las reservas naturales, por ejemplo, no sólo está limitado y restringido sino también es un negocio lucrativo. Éste es solamente uno de muchos factores que nos han llevado a explotar la creatividad y la innovación a través del diseño que emula las formas, materiales y ambientes de la naturaleza en espacios hechos por el hombre.

Con más de 40 estudios alrededor del mundo se han probado los efectos positivos que el diseño biofílico tiene en nuestra salud y bienestar: hay menos absentismo, menos estrés y mayor comodidad en los empleados que trabajan en espacios con diseño biofílico. Esto se traduce en mayor productividad y ganancias para las organizaciones que lo implementan.

En The Royal Children's Hospital en Melbourne, Australia, el bienestar de los pacientes con habitaciones que tienen vista a la naturaleza ha mejorado y la estancia de los enfermos se ha reducido.

¿CÓMO APLICAR EL DISEÑO BIOFÍLICO EN LOS RESTAURANTES?

Como buenos estrategas, también es parte de nuestra misión que nuestros comensales sientan bienestar, comodidad y felicidad al entrar a nuestros restaurantes, y el diseño biofílico de espacios y ambientes es una herramienta para lograrlo.

La mayoría de los espacios urbanos puede hacernos sentir encerrados. No olvidemos que a través de la arquitectura podemos crear espacios distintos e ir más allá de colocar algunas plantas en las esquinas. Pensemos: ¿qué ve nuestro comensal al entrar al espacio? ¿a qué huele? ¿de qué colores es? ¿cómo es su iluminación? ¿cómo son sus texturas? etcétera. Y ahora pensemos cómo podemos combinar estos factores y generar una atmósfera placentera para degustar algo delicioso.

En Tokio, Japón el restaurante Nikunotoriko diseñado por el despacho arquitectónico Ryoji Iedokoro tiene un comedor inmerso en una caverna con una atmósfera muy natural e iluminación lúgubre. Su piso de cristal simula el agua y tiene un efecto pétreo en sus muros y plafón. El resultado es increíble pero el concepto no termina aquí: en la planta alta, un espacio nos traslada a un bosque con diferentes niveles, texturas y materiales que convierten la experiencia en algo digno de recordar. El reto del despacho era diseñar un restaurante de *yakiniku* (carne a la parrilla) como muchos otros en Japón, pero el resultado está más allá de eso: una experiencia memorable que transforma el sabor a través del espacio.

En México tenemos algunas muestras de los principios del diseño biofílico aplicados. Un ejemplo es lo que está haciendo el chef Enrique Olvera, quien sigue llevando la gastronomía mexicana a otros niveles. A partir de la última remodelación de Pujol reforzó la ambientación con pequeños huertos de donde obtiene algunos de sus insumos, un horno de piedra para dar ese sazón de pueblo, un jardín de rocas que emula un patio mexicano, y espacios abiertos e iluminados que dan mayor informalidad y paz al lugar.

En México una muestra de diseño biofílico es la última remodelación de Pujol, que reforzó la ambientación con pequeños huertos, un jardín de rocas, espacios abiertos e iluminados, que dan mayor informalidad y paz al lugar.

¿Queremos llevar nuestros diseños al siguiente nivel? Aprovechemos las culturas tan ricas como la mexicana, hagámoslo de manera consciente y dejémonos inspirar por los diferentes climas, maderas, piedras y colores que la componen para crear mejores experiencias, desde una cocina de campo hasta una mariscada en la playa. Las posibilidades y los deleites naturales de este delicioso país son infinitos.

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

SAVE THE DATE

EBI 4.0

GLOBALIZACION MULTIPOLAR:

MULTIPOLAR GLOBALIZATION

SEPTIEMBRE 25 • 26 • 27 2019

SAN LUIS POTOSI

CENTRO DE LAS ARTES

PANELES

CONFERENCIAS

NETWORKING

WORKSHOPS

EXHIBICIONES

www.ebi.mx
contacto@ebi.mx

GOBIERNO MUNICIPAL SAN LUIS POTOSÍ

H. AYUNTAMIENTO DE SAN LUIS POTOSÍ 2018-2021

San Luis ¡Suena fuerte!

TECNOLOGÍAS

PARA UN HOGAR MÁS EFICIENTE

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El avance de la tecnología ha hecho posible que las viviendas de hoy en día cuenten con sistemas automatizados capaces de controlar todas las partes de un hogar, desde la iluminación y limpieza, hasta las cerraduras, haciendo cada vez más seguros estos espacios.

Las casas inteligentes o *smart home* ya no solo forman parte de las cintas cinematográficas, actualmente, el mercado utiliza la domótica para el uso eficiente de la energía, mejoras en seguridad, bienestar y comunicaciones. De acuerdo con Juniper Research, compañía de consultoría para mercados tecnológicos, señala que este sector, a nivel mundial tuvo un valor de 83 mil millones de dólares tan sólo en 2017, cifra que estiman se vea duplicada en 2021.

Un sistema de este tipo es capaz de reunir información proveniente de sensores para emitir órdenes a través de un *smartphone* o cualquier tipo de dispositivo móvil, lo que contribuye a facilitar las actividades del día a día de cualquier persona. La red de control principal integra la energía eléctrica y coordina las existentes como la telefonía, televisión, electrodomésticos, etc.

Definida como el conjunto de sistemas que automatizan diferentes instalaciones de una vivienda, se ha incluido en nuevos inmuebles como un plus ecológico, gracias al ahorro económico y energético que implica a largo plazo. De acuerdo con el Instituto para la Diversificación y el Ahorro Energético (IDAE) en Madrid, España, el ahorro puede llegar a ser de más del 50% del consumo eléctrico de un hogar, por lo que es considerado una inversión.

Otra de las características que este sistema ofrece es la accesibilidad desde cualquier lugar, ejemplo de ello son los comandos de voz, aplicación que también ha cobrado importancia en el tema de *smart home* puesto que permite realizar cualquier actividad común con tan sólo pedirlo.

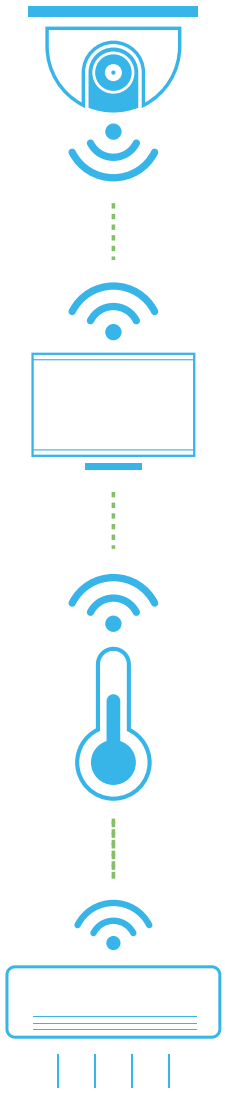
Sistemas como *Alexa* de Amazon y *Google Home* propiedad de Google, permiten a los usuarios controlar todos los aparatos conectados a una red de internet a través del teléfono móvil, basta con decir una palabra, por ejemplo: 'limpieza', para que los asistentes virtuales por medio de la domótica realicen acciones como activar una aspiradora robot. Apple, también cuenta con este tipo de inteligencia artificial, llamada *Siri*.

Para hacer uso de estos asistentes, simplemente se requiere descargar la aplicación, conectar los dispositivos correspondientes, dar la orden por medio del celular, y de este modo se activarán las funciones necesarias para cumplir la tarea solicitada o crear un ambiente. Cabe destacar que no es necesario estar en casa para realizar la acción, con tan sólo pedirlo, el sistema comenzará a trabajar.

La consultora también señala que el número de asistentes virtuales utilizados en la actualidad (105 millones de 2019), crecerá de forma exponencial en los próximos años, llegando a ser 555 millones en 2024.

Un sistema de este tipo es capaz de reunir información proveniente de sensores para emitir órdenes a través de un *smartphone* o cualquier tipo de dispositivo móvil.

Sistemas como *Alexa* de Amazon y *Google Home* propiedad de Google, permiten a los usuarios controlar todos los aparatos conectados a una red de internet.



Además de Alexa, Siri y Google Home, también existen ciertos productos, que si bien no son asistentes, sí pueden conectarse con ellos para hacer del hogar un lugar más acogedor, como lo son:

Cámaras de vigilancia: cuentan con sensores automáticos que avisan sobre cualquier riesgo, y aunque esto no es nuevo, el diseño de los modelos se integran al estilo de la propiedad. Las cámaras son conectadas por WiFi por lo que se puede controlar lo que sucede tanto en el interior como en el exterior de la vivienda.

Luces inteligentes: gracias a que representan un ahorro energético considerable, son cada vez más frecuentes en los hogares. Además existen compañías que conectan y diseñan sistemas para poder controlar la luz de acuerdo a los gustos de cada persona y decidir entre el color, tonalidad e intensidad.

Aspiradora robot: el mercado cuenta con opciones de limpieza como lo son pequeñas aspiradoras en forma circular que pueden ser programados para realizar este trabajo.

Termostatos: este tipo de aparatos aseguran un clima ideal para la casa en cualquier época del año y se ajustan a las diferentes habitaciones.

En el caso de los electrodomésticos también existen ciertos adelantos que hacen más fácil los procesos en esta parte de la casa, ya que entre sus cualidades se encuentra notificar el correcto funcionamiento o si hace falta algún producto en el refrigerador. Además de aportar en temas de diseño, ya que suelen tratarse de modelos con las últimas innovaciones técnicas y estéticas.

Marcas como LG, Samsung, Siemens o Bosch implementaron sistemas que permiten controlar la temperatura, activar funciones de congelación o refrigeración rápida, el estado de los filtros, entre otras. En el caso de las dos últimas marcas mencionadas, utilizan la aplicación Home Connect, que entre sus características, cuenta con una cámara interior en el refrigerador.

Sin embargo, 'refris' no solo los únicos electrodomésticos inteligentes, las compañías también han implementado la tecnología en lavadoras, secadoras, hornos, e incluso en cafeteras, las cuales conocen los gustos de los usuarios lo dejan preparado a través del celular sin tener que salir de la cama.

Marcas como LG, Samsung, Siemens o Bosch implementaron sistemas que permiten controlar la temperatura, activar funciones de congelación o refrigeración rápida, el estado de los filtros, entre otras.

Las lavadoras *AddWash* de Samsung o las *Home Connect* ofrece con la opción de programar desde un dispositivo móvil. La primera de ellas cuenta con una app que alerta sobre fallas y propone soluciones al cliente.

Finalmente, todos los dispositivos son regidos bajo un mismo concepto y giran en torno a requerimientos básicos como son una conexión a internet; control desde *smartphone*; programación a distancia; y conocimiento casi por completo del propietario.

TENDENCIAS, INNOVACIONES Y TRANSFORMACIONES DE LAS INFRAESTRUCTURAS RECREATIVAS

Por: Coralie Martí
Directora de Tourism & Leisure en Horwath HTL México
cmarti@horwathhtl.com

Las infraestructuras recreativas y los parques temáticos están experimentando un crecimiento dramático a nivel mundial, particularmente en países con economías emergentes. Si bien el continente latinoamericano está comparativamente menos provisto de parques de diversión que el continente asiático, un fenómeno espectacular de recuperación está sucediendo. Para brindar asistencia a los inversionistas deseosos de participar de esta efervescencia de proyectos, Horwath HTL, líder mundial en consultoría hotelera, acaba de abrir una nueva oficina en México, con una línea de servicios especializados para la industria del entretenimiento.

Ilustración 1.
El entretenimiento se agrupa en cuatro mundos: naturaleza, cultura, deporte y fiesta/celebración; a los que se adjuntan diversos equipos que pueden o no estar caracterizados como infraestructura recreativa.

Las crisis económicas y geopolíticas que se han producido en los últimos años no han frenado de ninguna manera el mercado del entretenimiento. Han marcado incluso el inicio de un contexto favorable, con el deseo por parte de los consumidores de escaparse de la muy a menuda sombría cotidianidad, disfrutar de momentos de relajación en familia, y desconectarse. Ante la buena salud mostrada por ciertos actores en el sector del entretenimiento, muchos inversionistas, a veces poco informados, desean embarcarse en la aventura de crear un nuevo parque de atracciones. Sin embargo, la ingeniería de estos proyectos se ha vuelto aún más compleja que en el pasado, tanto en diseño como en operación. Horwath HTL ha identificado modelos de ecosistemas comerciales y turísticos que surgirán en la próxima década, en torno a varios aspectos:

1. Cambios sociodemográficos: el aumento del poder adquisitivo, el envejecimiento de la población, la recomposición de la familia, la evolución del tiempo de trabajo... generan nuevas necesidades: compartir actividades adaptadas a todos (es decir, no sólo actividades dirigidas a niños, sino que puedan compartirse entre todos los miembros de la familia, incluyendo a los abuelos), más estancias cortas de proximidad, la necesidad de lugares físicos para reunirse con amigos o con miembros de comunidades de intereses comunes, a veces forjadas en el mundo virtual (así lo comprueba el éxito de eventos dedicados a videojuegos, a deportes, o aficiones de nicho, etc.).

2. El deseo de convertirse en actor, y no en espectador pasivo, de sus pasatiempos: a los individuos ahora les gusta estar en el centro de su experiencia de diversión; aprender a hacer las cosas uno mismo (que se trate de cocinar, de fabricar un mueble a base de objetos reciclados, o de cultivar un huerto urbano...), tener acceso a una experiencia personalizada, y, por lo tanto, verdaderamente única (por ejemplo, visitar un sitio arqueológico por la madrugada, antes de que esté abierto al público). Esto conduce, por un lado, a una "premium-nización" de las ofertas y, por otro lado, a la aparición de nuevos conceptos que combinan entretenimiento y alojamiento, en los que los individuos pueden experimentar una práctica, un universo imaginario, un deporte, o incluso una nueva forma de vida (como, por ejemplo, el éxito de algunas comunidades de emprendedores o de los retiros temáticos).

3. Una mayor preocupación por la seguridad, la sostenibilidad y la sobriedad. Esto se refleja en una oferta y en modelos económicos y de gestión más 'virtuosos': cadenas de suministro cortas, uso de materiales naturales, valorización de la cultura local, preocupación por reducir el impacto ambiental, y evolución del trato y de la presentación de animales cautivos, entre otras cosas.

Una creciente necesidad de seguridad que contribuye al éxito de los parques de diversión

En un mundo inestable donde todos los territorios son virtualmente vulnerables a los ataques terroristas, donde está muy presente en la mente la violencia generada por el crimen organizado, donde el desempleo y la pobreza siguen siendo una plaga preocupante, los visitantes de los parques recreativos esperan una inmersión en un mundo sin ningún peligro (mientras buscan tener miedo y emocionarse... pero en un entorno controlado). Los parques de diversión, tanto como los nuevos lugares urbanos híbridos dedicados al entretenimiento (tal como Ciudad Cayalá en Guatemala), requieren una gestión específica de la seguridad y una obligación de resultados en esta área. Las atracciones también deben cumplir con estándares de seguridad muy estrictos, en particular en términos de diseño e instalación, operación y uso, mantenimiento e inspecciones, así como la capacitación del personal a cargo de éstas. Los profesionales de las infraestructuras de entretenimiento tienen muchas opciones para satisfacer esta necesidad de seguridad, particularmente a través de las nuevas tecnologías: localizadores inteligentes, autenticadores de identidad, geolocalización para encontrar a seres queridos etc.

4. Una dinámica de inversión impulsada por nuevos participantes:

- Varios actores de sectores periféricos (ediciones de cómics, videojuegos ...) usan universos y personajes de alta fama que se asocian a conceptos de infraestructuras de entretenimiento para tematizar. Así, el proyecto del parque Ubisoft en Kuala Lumpur, Malasia, previsto para 2020 contará con varias atracciones y espectáculos inspirados en los videojuegos de Ubisoft (Assassin's Creed, Just Dance, etc.). Sobre el mismo tema, los parques Super Nintendo World también se abrirán en California, Florida y Japón.

- Desarrolladores del *retail* que intentan reinventar sus locales comerciales mediante la creación de *clústers* abarcando varios conceptos de entretenimiento mezclados con *shopping,* buscando modelos económicos eficientes (como el recién inaugurado centro comercial y de diversión Explanada en Puebla, de Grupo GICSA).

- Actores inmobiliarios que desarrollan nuevos espacios/barrios con usos mixtos que integran cada vez más instalaciones dedicadas a la diversión como argumento de venta y reflejo de un estilo de vida.

VIVIENDA | INMOBILIARIO | CONSTRUCCIÓN | NEGOCIOS | ARQUITECTURA | URBANISMO

centrourbano.com

TODA LA INFORMACIÓN EN UN SOLO SITIO

Síguenos en

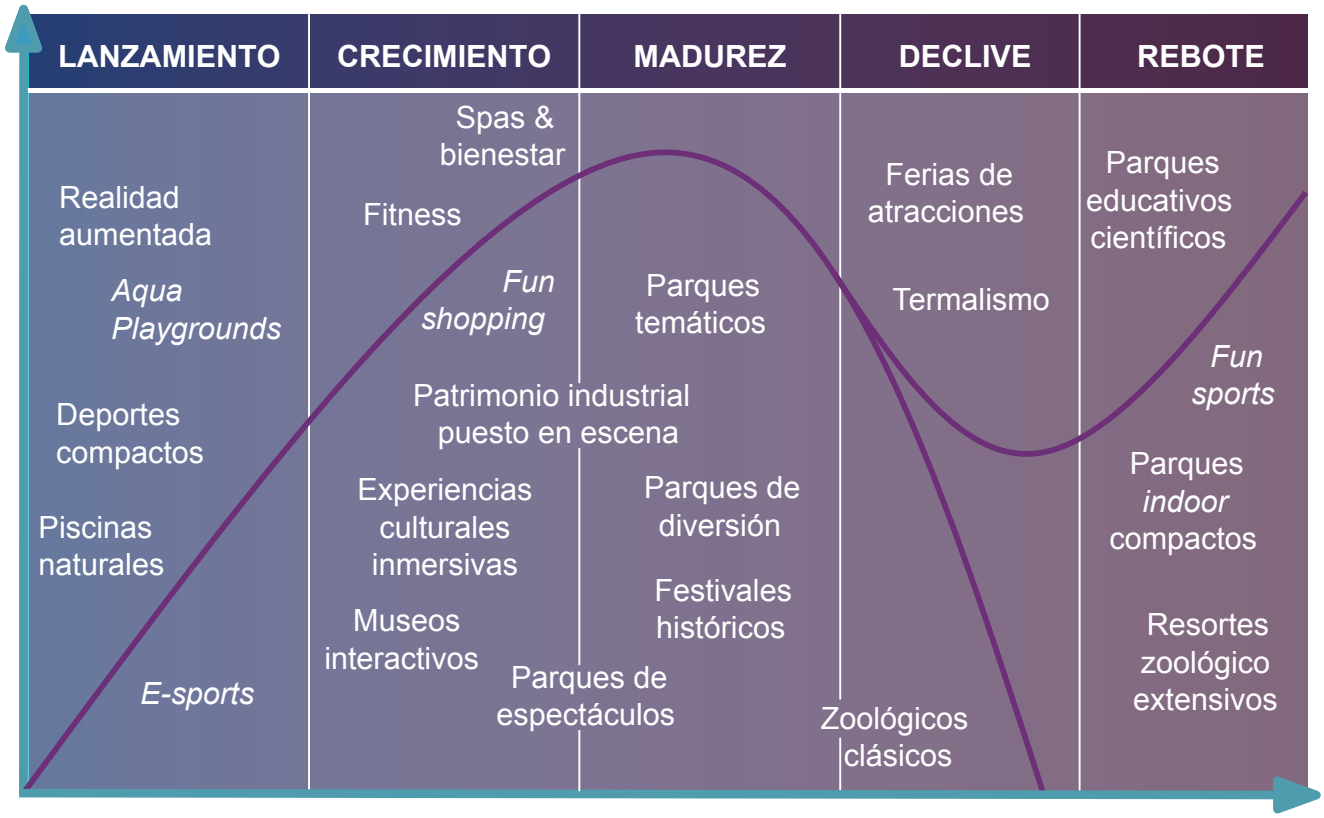


Ilustración 2. El ciclo de vida de algunas infraestructuras de turismo y entretenimiento en 2019

5. Emergencia del modelo de parque interior (de 3000 a 10 000 m^2) que limita la exposición al calor, frío o a la lluvia) y permite una mejor rentabilidad de inversión. Varios operadores grandes (como Merlin Entertainment, Aspro y Parques Reunidos) desarrollan estos nuevos conceptos en una lógica de implantación periurbana y/o en sitios centrales comerciales (Legoland District Center, Kidzania..). Estos conceptos de parques *indoor* compactos tienen la ventaja de ser menos costosos en inversión que los grandes parques, y de poder adaptarse a la evolución de la demanda y la innovación en la oferta.

6. 'Resortización' de los parques de diversión: los grandes parques y zoológicos se convierten cada vez más en destinos completos, ofreciendo opciones de alojamiento que hacen que los visitantes estén inmersos en el universo del destino, permitiendo a su vez aumentar la duración de la visita y el gasto promedio. Disney ha sido el precursor en este campo (específicamente incluyendo una oferta complementaria en eventos profesionales), pero la tendencia se generaliza. Los modelos económicos se ven así reforzados por la diversificación de ofertas y el aumento de las fuentes de ingresos (alojamiento, restauración y derivados...).

Los desafíos de la 'resortización'

La mayoría de los parques de diversión están ubicados en las principales áreas urbanas y tienen su clientela de su zona de captación primaria (clientela principalmente residencial y, a veces, turística). Este parámetro requiere que los operadores renuevan el atractivo de su contenido para fomentar que los visitantes vuelvan en los intervalos más cortos posibles. Este enriquecimiento gradual del contenido aumenta estructuralmente la duración potencial de la visita y, obliga al operador a buscar un aumento en el gasto promedio por visitante. Esto sólo será posible si el operador puede ampliar su área de captación buscando a visitantes que pasen más de un día *in situ*. Esto se traduce gradualmente en el desarrollo de un alojamiento temático que está muy conectado con la oferta de diversión, una tendencia llamada 'resortización'. Hoy en día, la industria hotelera disponible en algunos sitios continúa creciendo, transformando los parques en complejos turísticos de corta estancia. Los parques Xcaret en la Riviera Maya son un buen ejemplo de este fenómeno. Adicionalmente, el desarrollo de ofertas dedicadas a empresas (salas de seminarios, etc.) permite llenar el parque y las habitaciones en los períodos en que la asistencia individual es menos intensa. Obviamente, esta fuerte tendencia implica que los operadores de parques aprendan y dominen nuevos oficios y recluten personal competente para ingresar a un mercado (el turismo de reuniones) que es incluso más exigente que el de individuos o grupos de diversión.

AHORA EN

Pulso Streaming Channel

TOTALMENTE EN

VIVO

A TRAVÉS DE FACEBOOK LIVE

LIVE

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

¡EN UN SÓLO CANAL!

¡SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES!

7. Un diálogo entre las ofertas culturales, comerciales, artísticas, festivas, deportivas y recreativas: los sectores del patrimonio, deporte, y medio ambiente están comenzando a integrar los códigos del parque de diversión y reproducir ciertos aspectos del modelo, tal como: diversidad de ofertas comerciales, alojamiento temático, ofertas efímeras, experienciales e inmersivas. Se crean múltiples destinos de entretenimiento que ofrecen a los visitantes disfrutar de varios servicios en un lugar único: restaurantes, cinemas, conceptos de diversión y deportes compactos, casinos, tiendas, etc. Por ejemplo, algunas empresas fuera del sector turístico (Samsung, Adidas, Apple, etc.) optan por crear nuevos lugares en forma de mini-parques; el cliente ya no va a la tienda a comprar (puede hacerlo en Internet), ahora se desplaza para vivir experiencias con relación al universo de la marca. Así es Nike Town, una nueva generación de tienda de la marca Nike, situada en corazón de Nueva York, que cuenta con una cancha de baloncesto, cintas de correr que simulan diferentes tipos de terreno y muchas otras instalaciones que animan a los visitantes a experimentar y consumir los productos de la marca.

8. La entrada finalmente generalizada en la era digital, antes de la visita para fines de marketing y ventas, y durante la visita con la introducción de estas tecnologías en el contenido de atracciones y temas. La venta y el procesamiento en línea de *big data* permiten al operador desarrollar programas de lealtad, gestionar mejor el flujo de visitantes y mitigar los efectos de condiciones climáticas adversas (por ejemplo, enviando descuentos a una base de clientes cuando se anuncia un clima lluvioso). También ampliará la experiencia del consumidor: antes de la visita, durante la visita y después de la misma; adquiriendo recuerdos, patrocinando una atracción o un animal ... etc.

Diversión y transformación del espacio urbano

La influencia del universo del entretenimiento y de los parques temáticos impacta la manera de planear grandes proyectos urbanos, así como en el comportamiento de sus habitantes/visitantes. El objetivo es frecuentemente la creación de ciudades sin patología urbana. Los ejemplos más evidentes de esta transformación del espacio actualmente se encuentran en los Estados Unidos y, en particular, en Florida, destino de diversión por excelencia.

Ciudad Cayalá, en Guatemala, es otro ejemplo de este tipo de urbanismo privado que utiliza una arquitectura de inspiración colonial y es enteramente peatonal. Al igual que en los parques de diversión (en particular los de Disney), se utiliza la 'arquitectura de la tranquilidad', es decir, la nostalgia de los viejos tiempos y el ambiente pintoresco, en un entorno seguro y agradable, pero que muchas veces también conducen al confinamiento de comunidades.

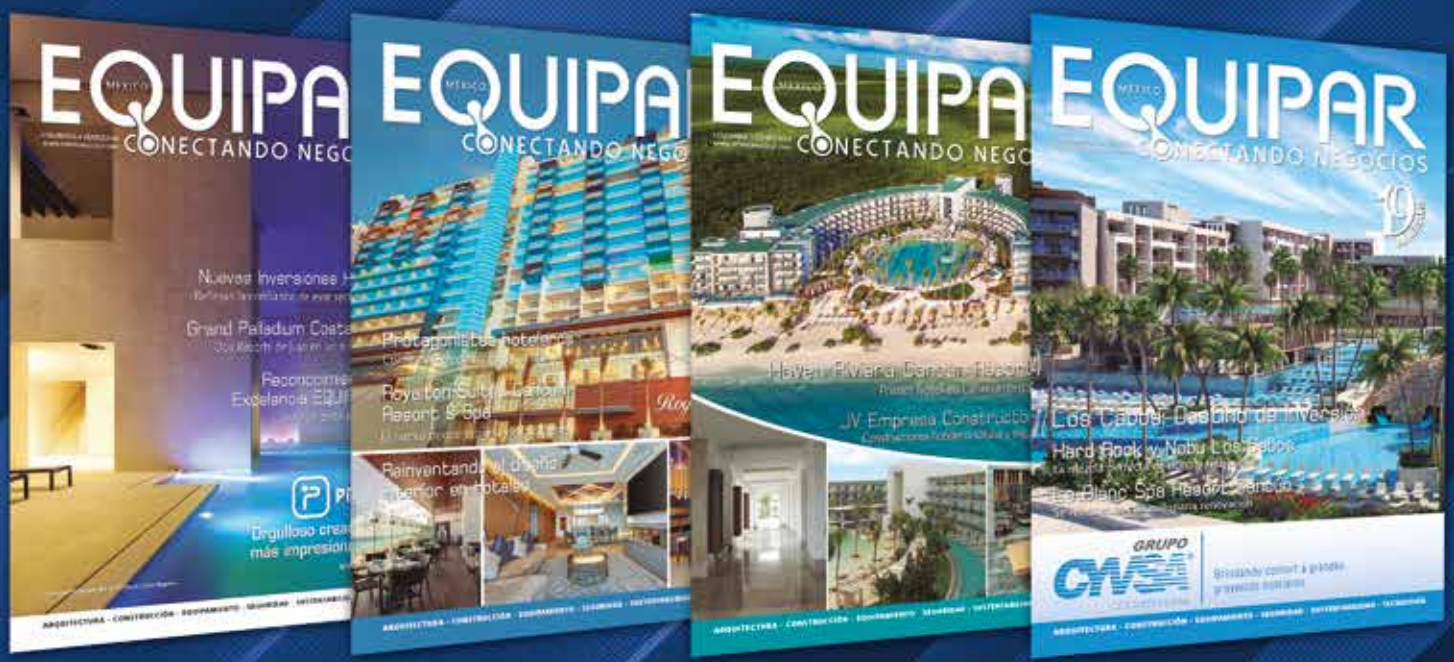
Esta tendencia, por lo tanto, tiene repercusiones significativas en la forma en que se organiza y construye la ciudad, gracias en particular a la tematización. Esta práctica consiste en transformar un destino al atribuirle una identidad particular y al adjudicarle un escenario al sitio, contribuyendo enormemente a la modificación del espacio público; muchas ciudades lo utilizan para transmitir una historia que las hará más interesantes y atractivas.

Un ejemplo es South Street Seaport en Nueva York; en la década de 1970, el antiguo puerto marítimo de aquella ciudad estaba en mal estado y amenazado con la demolición. Finalmente, fue restaurado para convertirse en un popular distrito turístico por su paseo marítimo, tiendas, restaurantes y bares. Durante su restauración, South Street Seaport fue completamente tematizado para dar la ilusión de un puerto marítimo todavía en actividad; pero en realidad, el olor a pescado, los marineros y los muelles habían desaparecido por completo en favor de las grandes cadenas internacionales de restaurantes y tiendas de ropa.

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

EQUIPAR MÉXICO

CONECTANDO NEGOCIOS



Única publicación en Latinoamérica especializada en vincular a Contratistas y Proveedores con los nuevos proyectos de inversión.

ARQUITECTURA
CONSTRUCCIÓN
EQUIPAMIENTO
SEGURIDAD
SUSTENTABILIDAD
TECNOLOGÍA

Próxima Edición

- Construcción Inteligente.
- Inversiones Hoteleras.
- Desarrollos Residenciales de Lujo.

Patrocinador del Smart Hotel Room EXPO CIHAC

Consulte nuestras promociones vigentes

www.revistaequipar.com • info@revistaequipar.com

@RevistaEQUIPAR

OFICINA CANCÚN
Av. Bonampak, Sm 3, Centro Corporativo Global Cancún, piso 3, Oficina 301.
+52 (998) 840 6189 / 892 7850

OFICINA CIUDAD DE MÉXICO
Gral. Mariano Escobedo, 714-207
Col. Anzures, Delg. Miguel Hidalgo.
+52 (55) 5035 2913 / 5035 2974

OFICINA BOGOTÁ
Carrera 7 # 156 – 68,
Edificio North Point III Oficina 1103
+57 (1) 307 3389 / (1) 307 3348

OFICINA LA SABANA
Cra.5, Centro Empresarial NOU,
piso 6, oficinas 634-635. Cajicá
+57 (321) 361 3206 / +57 (321) 359 5700

LAS NUEVAS REGLAS DE LA VIVIENDA

Por: Arturo González García
CEO Pulso Streaming Channel / aggarcia1@live.com
Juan Carlos Valencia Cid
Editor Pulso Streaming Channel / jvalcid@gmail.com

Constantes actualizaciones respecto al otorgamiento de los créditos han tenido lugar en los últimos meses, el INFONAVIT y el FOVISSSTE continúan como las instituciones de crédito más importantes de nuestro país. Los nuevos tiempos ameritan actualización de los servicios, es por ello que ambas instituciones cada vez acentúan más su sinergia con los medios tecnológicos, pero más que ello, los cambios son para mejorar la calidad de vida de los acreditados.

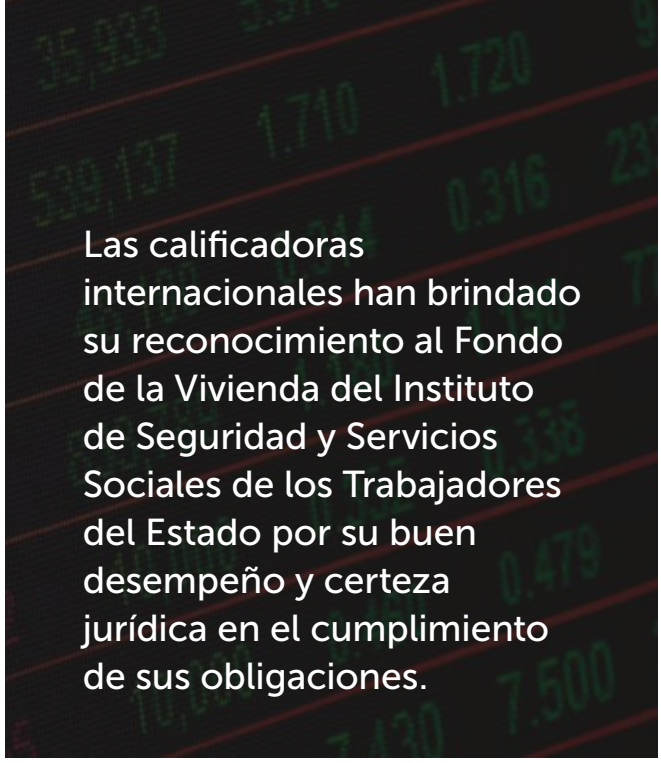
La situación de INFONAVIT es compleja, después de la administración de David Penchyna tomó lugar David Martínez Velázquez quien implementó el programa de regularización de los créditos INFONAVIT que se habían vuelto 'impagables', una jugada que llamó la atención de todo el medio inmobiliario por tener como único objetivo el apoyo a las familias de escasos recursos que se encontraban en esa situación.

La movilidad INFONAVIT se presentó el año pasado como un programa de crédito con el que trabajadores podrían cambiar, mejorar o ampliar su vivienda aunque no se haya terminado de pagar. Surgió como una solución integral a bastantes problemas sociales; la sobrepoblación en diversos sectores del área metropolitana, el constante tráfico a causa de las grandes distancias que tienen que recorrer trabajadores para llegar a su centro de labores y varios más, la realidad fue diferente. Con poco impacto al fin y al cabo, la movilidad no se ha mostrado con el alto índice de interés que se vislumbraba.

Con poco impacto al fin y al cabo, la movilidad no se ha mostrado con el alto índice de interés que se vislumbraba.

El Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores ha implementado medidas para que los créditos puedan ser accesados por un mayor número de personas, principalmente aquellas que ganan de 2 hasta 7 mil pesos, podrán optar por un monto de crédito mayor.

Del lado contrario, el FOVISSSTE al mando de Agustín López Rodríguez, que comunica que ha sobrepasado las expectativas a comparación de los sexenios anteriores debido a la gran cantidad de créditos que se han otorgado. Promoviendo además la lucha contra la corrupción, los esfuerzos también se centran en evitar los cobros indebidos a los acreditados, sometiendo constantemente a revisiones exhaustivas a las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.



Las calificadoras internacionales han brindado su reconocimiento al Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado por su buen desempeño y certeza jurídica en el cumplimiento de sus obligaciones.

Se realizó la misma medida respecto a la reestructuración de los créditos para aquellos que en el panorama lucen 'impagables', es una medida que al igual que en el Infonavit se implementó enfocada a los que menos tienen.

Las calificadoras internacionales han brindado su reconocimiento al Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado por su buen desempeño y la certeza jurídica en el cumplimiento de sus obligaciones. Todo ello impulsado por el constante trabajo que realiza el FOVISSSTE en el otorgamiento de cada uno de los créditos, que se encuentran disponibles para los Trabajadores al Servicio del Estado, ampliando cada vez más sus alcances, ahora ya otorgando a los Policías Federales la posibilidad de adquirir una vivienda por medio de este crédito, devenido de un acuerdo con la Secretaría de Seguridad Pública.

El constante reto referente a los créditos FOVISSSTE es para el personal que labora en las SOFOM; son quienes deben de estar actualizados constantemente respecto a los cambios que realiza el instituto para lograr captar acreditados que confíen en ellos.

Las nuevas reglas están escritas: capacitación, actualización e información, día a día el negocio inmobiliario cambia de rumbo, es por ello que hay que prevenir cualquier posible error que podamos tener al asesorar en el tema del otorgamiento de crédito, ya sea INFONAVIT o FOVISSSTE.

Las facilidades que se están colocando sobre la mesa para que más personas puedan acceder a una vivienda tienen otra razón, el 2019 aún en su segunda mitad, no logra repuntar. Las cifras son más bajas de lo que se estiman en cualquier estudio, es por ello que incluso instituciones bancarias han colocado atractivas tasas de interés para que exista ganancia en el sector.

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

Las grandes desarrolladoras, por su parte, tampoco tienen un gran actuar debido a que el nuevo gobierno, especialmente el de la Ciudad de México, encabezado por Claudia Sheinbaum, se encuentra revisando con lupa los permisos de desarrollos inmobiliarios. Un ejemplo claro es 'Mitikah' de Fibra Uno, que recientemente se le ha multado por alrededor de 40 millones de pesos por la tala ilegal de 54 árboles y algunas irregularidades en su construcción.

Es por ello que el negocio inmobiliario se está jugando con nuevas reglas, con más precaución a la hora de invertir, pero a la vez se están realizando mayores esfuerzos por parte de las sociedades financieras, sean públicas como el INFONAVIT o FOVISSSTE, o privadas como los bancos; para hacer más atractivo el adquirir un crédito.

El negocio inmobiliario se está jugando con nuevas reglas, más precaución a la hora de invertir, pero a la vez se están realizando mayores esfuerzos por parte de las sociedades financieras, sean públicas como el INFONAVIT o FOVISSSTE, o privadas como los bancos; para hacer más atractivo el adquirir un crédito.

INDUSTRIA HIPOTECARIA EN MÉXICO. NUEVOS PRODUCTOS EN EL MERCADO

Por Danae Herrera
danae.herrera@inmobiliare.com

De acuerdo con información del Banco de México (Banxico), extraída de su Informe Trimestral, enero-marzo 2019, el saldo del crédito a la vivienda continúa presentando un crecimiento moderado con algunas complejidades; en marzo su variación real anual de 3.1% fue mayor a la de diciembre de 2018 de 2.5%; mientras que la cartera de crédito a la vivienda presentó un repunte, al registrar una variación de 4.1 por ciento.

El crédito otorgado al segmento de vivienda media y residencial registró una participación del 87.8% en la cartera, al cierre de mayo de 2019.

Por otro lado, el documento señala que el crédito hipotecario otorgado por el Infonavit en el trimestre de referencia, parece haber revertido la pérdida de dinamismo que registró en el segundo semestre de 2018. La cartera de vivienda de la banca comercial mantuvo la recuperación en su ritmo de expansión que ha presentado desde 2018, lo cual podría ser resultado de una mayor demanda de crédito para la adquisición de vivienda, esto conforme a los datos extraídos de las encuestas realizadas por el Banco de México.

Datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) refieren que al cierre mayo de 2019, el crédito otorgado al segmento de vivienda media y residencial, con una participación del 87.8% en la cartera, presentó un crecimiento anual real de 7.8% y se ubicó en $751 mil millones de pesos (mmdp). Los créditos adquiridos al INFONAVIT o el FOVISSSTE disminuyeron 3.6% –en términos reales– respecto a mayo de 2018 para ubicarse en $91 mmdp y conformaron 10.6% de este portafolio. Los demás segmentos de este tipo de cartera (conformados por los créditos de interés social y los garantizados por la Banca de Desarrollo o Fideicomisos Públicos), alcanzaron un saldo de $14 mmdp, así como una participación de 1.6%.

Algunas instituciones financieras como BBVA México, Banamex, Scotiabank y HSBC han consolidado su presencia en el mercado hipotecario del país. Al cierre de marzo de 2019, Scotiabank registró un incremento en sus créditos a la vivienda con 122,142; en comparación con los 106,928 otorgados en 2018. Por su parte, HSBC aumentó un 85% su colocación de créditos del primer trimestre de 2018 al mismo periodo de 2019.

Información otorgada por el grupo financiero destaca que durante el periodo comprendido entre abril de 2018 a marzo del 2019, HSBC México otorgó un total de 10,538 créditos hipotecarios por 17,125 millones de pesos, lo cual representó un crecimiento del 38% y 75%, respectivamente, conforme al año anterior. Su balance creció 28% durante ese mismo lapso que dio como resultado un incremento de 84 puntos base en su participación dentro del mercado.

Los principales factores de éxito de las compañías, que ha originado su crecimiento en el negocio hipotecario, han sido las competitivas líneas de crédito y las mejoras en sus productos que atienden a las necesidades sus potenciales clientes.

'HSBC Preventa'

Es por ello, que HSBC México presentó a finales de mayo su nuevo producto de crédito hipotecario 'HSBC Preventa' el cual permite al prestatario asegurar las condiciones de crédito (tasa de interés, plazo, monto y pago mensual), hasta por 24 meses para la adquisición de una vivienda nueva o usada.

"La condición por otorgamiento de crédito es del 1% y es reembolsable al momento de la disposición del crédito, el monto mínimo de crédito es 200 mil pesos. Este tipo de producto lo que brinda es total certidumbre a una familia joven que requiere un periodo de espera para la compra de una vivienda", explicó Enrique Margain Pitman, Director Ejecutivo de Credito Hipotecario e Inmediauto de HSBC México, durante la presentación.

El producto atiende las necesidades de una persona o familia que compre una vivienda en preventa, donde el proceso de construcción pueda tardar entre 7 y 24 meses, para lo cual se cuenta con tres componentes: crédito hipotecario; convenio para asegurar durante 24 meses las condiciones financieras del mismo; y préstamo personal para cubrir parte del enganche que solicita un desarrollador, aprobado con diferentes desarrolladores, autorizados por el banco.

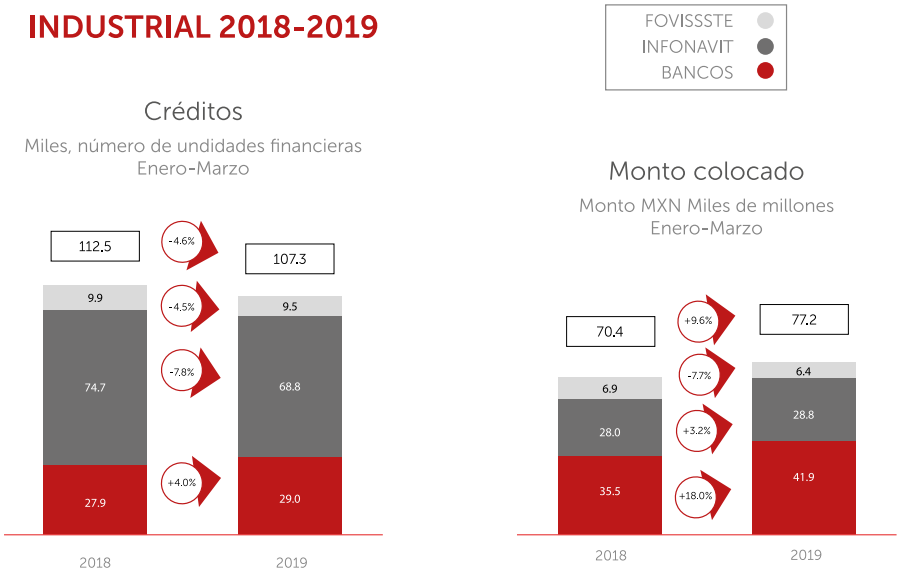
Los créditos adquiridos al INFONAVIT o el FOVISSSTE disminuyeron 3.6% –en términos reales– respecto a mayo de 2018.

El proceso de adquisición parte de la firma de un convenio del cliente con el banco, donde se establece con base en su capacidad crediticia y comportamiento de pago, el monto del financiamiento hipotecario, tasa de interés, pago mensual y plazo, bajo las condiciones actuales de la oferta de HSBC México. Con ello, este dispondrá del crédito hipotecario en el plazo que estableció el acuerdo con un máximo de dos años.

HSBC México presentó a finales de mayo su nuevo producto de crédito hipotecario 'HSBC Preventa'.

"El diseño del producto hipotecario permitirá atender a los millenials en la compra de una vivienda en preventa, poder acceder a un mejor precio y a la plusvalía que se obtiene durante el periodo de la construcción", señaló Margain Pitman.

COLOCACIÓN HIPOTECARIA INDUSTRIAL 2018-2019



Fuente: ABM con cifras CNBV, Infonavit y Fovissste
Cifras en miles de millones de pesos (MXN)

¿QUÉ ES Y QUÉ SE NECESITA PARA REALIZAR UN AVALÚO?

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

PARA REALIZAR EL AVALÚO SE NECESITA: ESCRITURAS O TÍTULO DE PROPIEDAD, BOLETA PREDIAL, BOLETA DE AGUA, CFE Y PLANOS ARQUITECTÓNICOS.

El avalúo es un informe emitido por una compañía de valuación que determina y respalda el valor de una propiedad y/o artículo en cifras monetarias. "Existen diversos avalúos para valoración de todas las tipologías de inmuebles, ya que todo tipo de bienes pueden ser sujetos a un proceso de valuación. Por ejemplo: naves e instalaciones industriales, hoteles, colegios, almacenes, bodegas, entre otros", comenta en entrevista para Inmobiliare, Luis Leirado, Director General de Tasvalúo.

Luis Leirado, Director General de Tasvalúo.

Además, de ser valorados para saber su coste (enfoque físico), también sirve para fijar o estimar la renta susceptible de estos inmuebles.

Si bien es cierto que los avalúos más solicitados son los residenciales o habitacionales, existen de otro tipo como el comercial, industrial, empresarial o de artículos de gran formato como buques y aviones.

El comercial es el que sirve para vender o comprar un inmueble, "en México, la vivienda propia es el principal activo de las familias por lo que resulta fundamental saber, incluso en distintos momentos de vida y para diversos propósitos, cuál es su valor".

También, está el de renta, el cual determina el monto a cobrar por alquilar una casa o departamento, "esté es bastante recomendable para las personas que buscan alquilar un inmueble. A través de los avalúos se puede determinar un precio justo y la base gravable del impuesto predial".

Hay otros como el hipotecario, el de seguro, de inversión, de herencia y de valor contable de activos.

La relación de la **SHF** con una valuación

Existen enfoques específicos para la valuación del inmueble como la de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y la de la Tesorería de la entidad correspondiente, explica el Titular de Tasvalúo.

Las reglas de la SHF van destinadas a las finalidades de la financiación de viviendas con crédito hipotecario acorde a la Ley de Transparencia. Se pueden utilizar tres enfoques más habituales: comparación o mercado; capitalización y coste de reposición o físico.

Aunque las reglas de la Sociedad Hipotecaria Federal se apliquen solamente para el crédito garantizado de vivienda sus metodologías son suficientemente internacionales como para que puedan ser aplicadas en otros inmuebles y para distintas finalidades, según las normas de cada caso, así lo explica el director.

LOS DÍAS QUE SE NECESITA PARA UN PROCESO DE VALUACIÓN SON: VIVIENDA DE 3 A 4, COMERCIALES DE 6 A 8, Y ESPECIALES DE 8 A 12 DÍAS.

Requisitos para una valuación

Los proceso de valuación inmobiliaria en Tasvalúos parte de un requerimiento del propietario o intermediario financiero, posteriormente se entrega información básica para realizar una cotización, se aprueba, después se propone y se realiza la visita, adicionalmente se entrega información del inmueble, y finalmente se entrega el dictamen o avalúo, así lo explica el representante de la empresa.

Para realizar el avalúo, se necesitan los siguientes requisitos del inmueble: escrituras o título de propiedad, boleta predial, boleta de agua, CFE y planos arquitectónicos. Adicionalmente, para otro tipo de inmuebles se solicitan documentos específicos de acuerdo a cada tipología de edificio.

Durante este periodo de valuación y para la resolución final se realizará una adecuada inspección de los materiales constructivos, ubicación, edad y estado de conservación del inmueble, además de la calidad del diseño y de la construcción del bien en relación a la de los comparables y sus similitudes ya que es de máxima importancia en el valor, todo ello está referido a la superficie oficial y comprobada del inmueble en valoración, informa el director.

Los días que tardará un proceso de valuación depende del avalúo a solicitar: vivienda de 3 a 4 días, comerciales de 6 a 8, y especiales de 8 a 12, o en casos de complejidad ha de estimarse y pactarse el plazo final.

Se debe considerar que la relación que hay entre el avalúo y el precio final del inmueble es un referente para el vendedor y el comprador, "es un documento estable, a través de metodologías específicas, que determina el valor de las cosas. El precio final de venta de un inmueble es considerado de la oferta y demanda".

Este documento tiene una vigencia "entre seis meses y un año como estándar, pero también depende del enfoque que se desea gestionar y el tipo de activo; este periodo es avalado mientras el inmueble no haya sido modificado o cambien las condiciones económicas [del país]".

En cuestión de costos, de acuerdo con la Sociedad de Asesores Hipotecarios en 2018, un avalúo tenía un costo entre $2 y $2.5 pesos por milla; en Tasvalúos las tarifas están de acuerdo con el cliente y tipo de inmueble, para las realización de avalúos realizados por unidades de valuación reguladas y suspendidas por la SHF.

EL AVALÚO ES UN INFORME EMITIDO POR UNA COMPAÑÍA DE VALUACIÓN QUE DETERMINA Y RESPALDA EL VALOR DE UNA PROPIEDAD Y/O ARTÍCULO EN CIFRAS MONETARIAS.

Tasvalúo

Durante el primer cuatrimestre de 2019, la empresa de Tasvalúo ha realizado cerca de 20 mil avalúos. La firma nace en 2016 de un proceso de fortalecimiento global de los grupos empresariales: Tecnitasa y Promecap, ambas dedicadas a la valuación de bienes y activos con más de tres décadas de experiencia y conocimientos del sector financiero español e hispanoamericano, debido al conocimiento en el sector inmobiliario y financiero en México, mediante la adquisición e integración de la entonces unidad de avalúos de BBVA Bancomer.

MEXICO INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY *summit*

NOVEMBER 13, 2019
MEXICO CITY

Be part of the discussion at the premier industry event of the year.
Topics will include:

- How to Boost Local Competitiveness through Infrastructure and Real Estate
- Financing Mixed-use Developments
- Smart-city Technologies
- Omnichannel: The Real Estate Aspect

CALL NOW TO BOOK YOUR SPONSORSHIP PACKAGE

Join the leading companies taking advantage of our unique branding opportunities

CONTACT:

Misael Oliver
mo@mexicobusinessevents.com
+52 55 5263 0221

Omar Martínez
om@mexicobusinesspublishing.com
+52 55 5263 0236

www.mexicobusinessevents.com/infrastructure

ARQUITECTURA Y MEMORIA:

REFLEXIONES EN TORNO A LA OBRA DE AI WEIWEI

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

EL SANTUARIO PROPONE MIRAR A LA ARQUITECTURA COMO MEMORIA DE CADA ÉPOCA CON SU PROPIA TRANSGRESIÓN DESDE LA MATERIALIDAD.

El activista y artista contemporáneo chino, Ai Weiwei, exhibe por primera vez en México, del 13 de abril al 6 de octubre del presente año en el Museo Universitario de Arte Contemporáneo (MUAC), un doble proyecto que lleva por título 'Restablecer la memoria' el cual explora (a pesar de la distancia geográfica y mediante una comparación no evidente) los conflictos en la experiencia de China y México, bajo una relato que obliga a la construcción de la memoria social a través del arte.

El artista lleva la arquitectura a la sala del museo en su más grande *readymade* histórico-político: *El salón ancestral de la familia Wang (2015)*, un templo de madera de la dinastía Ming con más de 400 años de historia que registra la deconstrucción del patrimonio cultural chino.

La obra abarca una superficie de 650 m² con 12 m de altura y tiene un peso aproximado de 50 toneladas; consta de 1,300 piezas ensambladas sin el requerimiento de ningún clavo o tornillo, únicamente empalmadas bajo la resistencia de la misma estructura, cuya posición y organización hacen que el conjunto sea rígido y sólido. Para la construcción se necesitó traer maestros carpinteros de las provincias Zhejiang y Jiangxi, especialistas en una de las técnicas de gran tradición en China.

El santuario propone mirar a la arquitectura como memoria de cada época con su propia transgresión desde la materialidad. Ejemplifica la compleja relación entre lo nuevo y lo viejo; contrapone la noción de tradición y contemporaneidad, además de cuestionar la idea sobre el legado cultural y las maneras en que se narra la historia debido a que la estructura arquitectónica ha cambiado enormemente a lo largo de los años, adquiriendo diferentes funciones, atributos y valores.

En un fragmento del libro *Ai Weiwei Restablecer memorias*, escrito por Cuauhtémoc Medina (curador de la exposición), se lee: "Como muchas otras construcciones, este templo vio su historia cercenada por la Revolución Comunista China. Desde que la reforma agraria de 1950 y la ofensiva maoísta contra las terratenientes despojaron a la familia Wang de su rol tradicional en el poblado de Xiaoqi, sus propiedades pasaron a fraccionarse y este templo acabó sin uso."

Posteriormente, el templo perdió sus accesorias laterales y fue dejado a la intemperie durante la Revolución Cultural con la campaña de los 'Cuatro Antiguos' que buscaba erradicar las viejas costumbres, cultura, hábitos e ideas del pasado tradicional.

Al momento del despegue del nuevo capitalismo en China, en el 2010, los restos del santuario fueron adquiridos por un mercader de antigüedades, quien los llevó a su bodega en Dongyang con el propósito de venderlos como material de decoración para restaurantes o comercios. Fue hasta el año 2014 que Ai Weiwei adquirió la estructura y la intervino con colores para dar evidencia de las partes que habían sido reemplazadas o restauradas.

En 2015 se exhibió por primera vez atravesando dos galerías contiguas en Beijing: la Galleria Continua y el Tang Contemporary Art Center. En una exposición que aludía tanto al destino de la cultura china bajo el régimen comunista, como al estado de libertad restringido en el que se encontraba el artista, luego de su detención por parte del Estado chino en 2011. Vivencia que, en la exhibición del MUAC, resignifica y contrapone con la experiencia mexicana, a partir de presentar *El salón ancestral de la familia Wang* a la par de la pieza *Retratos de LEGO. Caso Ayotzinapa (2019)*, que consiste en un filme documental y una serie de retratos fabricados con piezas Lego de los 43 estudiantes desaparecidos de Escuela Normal Rural de Ayotzinapa en septiembre de 2014. Con lo cual explora las consecuencias personales y sociales de la desaparición, apostando por la construcción de la memoria como un lazo invisible, abriendo el debate entre el cambio y la perpetuidad, sin ajustarse ni a uno ni a otro.

"Une la desolación que deja la destrucción de nuestras reliquias culturales, nuestro pasado, y la violencia bárbara perpetrada contra los jóvenes, nuestro futuro" se describe en la cédula introductoria de la sala.

EL ARTISTA LLEVA LA ARQUITECTURA A LA SALA DEL MUSEO EN SU MÁS GRANDE READYMADE HISTÓRICO-POLÍTICO: *EL SALÓN ANCESTRAL DE LA FAMILIA WANG (2015).*

Ai Weiwei debe mucho de su notoriedad artística a la provocativa y transgresora forma en que, desde mediados de los años noventa, interviene artefactos que usualmente están conservados y protegidos bajo el criterio arqueológico de la autenticidad y el patrimonio, nociones que suelen imperar en la concepción del museo.

Le gusta decir "no sé nada de arquitectura"; sin embargo, es creador de la agencia de arquitectura Fake Design, nombre que en chino se pronuncia muy parecido a *"fuck"*, con lo cual reafirmando su posición crítica. Ha ilustrado cerca de 70 edificios y proyectos de paisajismo; asimismo, participó en el desarrollo del Estadio Nacional de Beijing para los juegos Olímpicos de Verano 2008 y en el proyecto monumental ORDOS 100, en el que se construyó una ciudad entera de 197 hectáreas, con 100 villas de 1,000 m2 cada una. [•]

"UNE LA DESOLACIÓN QUE DEJA LA DESTRUCCIÓN DE NUESTRAS RELIQUIAS CULTURALES, NUESTRO PASADO, Y LA VIOLENCIA BÁRBARA PERPETRADA CONTRA LOS JÓVENES, NUESTRO FUTURO"

5 LIBROS DE LA INDUSTRIA DE BIENES RAÍCES

#InmobiliareRecomienda

Real Estate Market Analysis: Trends, Methods, and Information Sources

La tercera edición de Real Estate Market Analysis, es una guía para analizar los mercados de bienes raíces. Permite a los profesionales estudiar la demanda y oferta, encontrar, interpretar y presentar datos económicos así como demográficos orientados al segmento residencial, de oficina, industrial, hotelero o de usos mixtos.

Deborah L Brett, Urban Land Institute, 2019

Marketing y Promoción Inmobiliaria

Presenta una serie de prácticas referentes a la promoción de la cartera de inmuebles y la gestión de relación con los clientes, a partir del análisis del proceso de marketing con el fin de implementar estrategias de posicionamiento.

Jessica Prades Fernández, 2019

Historia de la Arquitectura Mexicana

Libro que busca otorgarle al lector un panorama de una de las piezas clave que conforma a la cultura mexicana 'la arquitectura', desde la perspectiva de la historia del arte.

Enrique X. de Anda Alanís, Editorial Gustavo Gili, SL., 2019

Inspecciones de eficiencia energética de instalaciones térmicas en edificios

Una introducción a las prácticas sustentables en los desarrollos urbanos, incluye la opinión de figuras del sector que aportan su visión y experiencia. Contiene algunas herramientas a implementar en materia de la sostenibilidad en las construcciones.

Javier Ponce, Editorial AMV ediciones, 2019

Arquitectura ecológica

Escrito en colaboración con Ian M. Shapiro que expone las cuestiones fundamentales de la arquitectura ecológica y sostenible. Propone un recorrido por el emplazamiento y su entorno, además de un análisis de los aspectos ambientales o sistemas de climatización, ahorro de agua o materiales, calidad ambiental interior y el uso de energías renovables, etc.

Francis D.K. Ching, Editorial Gustavo Gili, SL.

Make leadership standard.
Make always improving standard.
Make LEED standard.
Let s make a new living standard.

Join thousands of industry professionals with one mission: improve the economic and environmental performance of the places we work and live by putting green first.

REGISTER TODAY: GREENBUILDEXPO.COM

GREENBUILD®
INTERNATIONAL CONFERENCE AND EXPO
NOVEMBER 19-22, 2019
Georgia World Congress Center | Atlanta, GA

BUILT WITH
THE HOME DEPOT®

AGENDA
EVENTOS DEL REAL ESTATE

3TH ANNUAL Real Estate BUSINESS SUMMIT RIVIERA MAYA 2019

5 y 6 de septiembre, 2019

Real Estate Business Summit Riviera Maya
Grand Hyatt Playa del Carmen Resort, Q. Roo
http://inmobiliare.com/rivieramaya/

1ST ANNUAL Real Estate BUSINESS SUMMIT QUERETARO 2019

19 y 20 de septiembre, 2019

Real Estate Business Summit Querétaro
Hotel Grand Fiesta Americana Querétaro
http://inmobiliare.com/queretaro/

13 - 15 de agosto, 2019
Expo Edificare Puebla
Sede: Centro de Convenciones Puebla
www.expoedificarepuebla.com/

21 - 23 de agosto, 2019
Constructo 2019
Sede: Cintermex, Monterrey, N.L.
http://www.constructo.com.mx/

21 y 22 de agosto, 2019
Florida Realtors Convention & Trade Expo
Sede: Rosen Shingle Creek Orlando, Florida
convention.floridarealtors.org/

22 de agosto, 2019
Southeast Residential Real Estate Trade Show
Sede: Cobb Galleria Centre Atlanta, USA
www.showcasetradeshow.com/

3 - 5 de Sep, 2019
The Green Expo
Sede: World Trade Center, CDMX
www.thegreenexpo.com.mx/2019/es/

10 - 13 de Sep, 2019
FINNOSUMMIT 2019
Sede: Auditorio Blackberry, CDMX
www.finnovista.com/finnosummit/

11 - 15 de Sep, 2019
CAPAC Expo Hábitat
Sede: Atlapa Convention Center San Francisco, Panamá
www.capacexpo.com/

18 - 20 de Sep, 2019

Crittenden Real Estate Finance Conference
Sede: Mandarin Oriental Miami Hotel Miami, Florida
www.crittendenrealestatefinance.com/

20 y 21 de Sep, 2019

Festival of Architecture and Interior Designing
Sede: NSIC Exhibition Ground New Delhi, India
http://foaidindia.in/

27 - 29 de Sep, 2019

Expo Ambientes
Sede: World Trade Center, CDMX
www.expoambientes.mx/

2 y 3 de Oct, 2019

Supply Chain Leaders Meeting
Sede: Port Everglades, Miami, Florida
http://supplychainleaders.mx/

2 y 3 de Oct, 2019

ECSE eCommerce Summit & Expo
Sede: Centro Citibanamex, CDMX
https://www.ecse.mx/es.html

3 de Oct, 2019

4th Annual Canada Institutional Real Estate Investor Forum
Sede: Vantage Venues Toronto, Canadá
https://bit.ly/2Kr5C6a

3 - 13 de Oct, 2019

Design Week Mexico
designweekmexico.com/

7 - 9 de Oct, 2019

Expo Real
Sede: Exhibition Munich, Múnich Alemania
https://www.exporeal.net/

7 - 10 de Oct, 2019

BIAAA 2019
Sede: Central UPeU, Perú
events.upeu.edu.pe/biaaa/

15 - 19 de Oct, 2019

Expo CIHAC
Sede: Centro Citibanamex, CDMX
www.exporeal.net/

23 y 24 de Oct, 2019

World Business Forum Mexico
Sede: Expo Santa Fe, CDMX
www.wobi.com/wbf-mexico/

24 - 26 de Oct, 2019

DesingFest 2019
Sede: Teatro Diana, Guadalajara
design-fest.com/

¿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.+ (22) 2402 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
- ASESORÍA EN ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES
- OPERACIONES DE INMUEBLES
- PROJECT MANAGEMENT
- LEASE ADMINISTRATION
- SOLUCIONES CORPORATIVAS
- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- SUSTENTABILIDAD
- MARKETING DE LA PROPIEDAD

EXCELENCIA

Conocimiento del mercado inmobiliario

Talento **especializado**

Plataformas **tecnológicas**

Consultoría **estratégica**

ACELERAMOS EL ÉXITO DE TUS PROYECTOS

NUESTROS SERVICIOS

PROJECT MANAGEMENT

Gestionamos el desarrollo de proyectos en tiempos, costos y calidad mitigando el riesgo y obteniendo los mejores resultados para nuestros clientes.

Aceleramos el éxito de nuestros clientes, sean éstos grandes corporaciones, medianas o pequeñas empresas locales. Nuestro equipo de profesionales experimentados provee un asesoramiento confiable, consistente y de calidad, tanto en proyectos específicos como en portafolios globales.

PÁGINA WEB:
www.colliers.com

REDES SOCIALES
@ColliersMexico

Colliers
INTERNATIONAL

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

Expandiendo horizontes...

Colliers INTERNATIONAL

Acelerando el éxito.

Líder global en servicios inmobiliarios

Colliers International México
T. +52 (55) 5209 3636 | 01 800 841 8622
www.colliers.com | @ColliersMexico

Expandiendo horizontes...

Colliers
INTERNATIONAL

Acelerando el éxito.

Líder global en servicios inmobiliarios

Colliers International México
T. +52 (55) 5209 3636 | 01 800 841 8622
www.colliers.com | @ColliersMexico